

## PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUK DALAM PENINGKATAN HARGA JUAL KOMPETITIF PRODUKSI "KERUPUK IKAN RIZKI BERKAH"

Eli Erfandi\*<sup>1</sup>, Yosi Pupus Indriani<sup>2</sup>, Mayang Liesdiana<sup>3</sup>, Viandha Webby Perdana<sup>4</sup>,  
Reza Nur Hasanah<sup>5</sup>.

ITB Adias<sup>1</sup>, ITB Adias<sup>2</sup>, ITB Adias<sup>3</sup>, ITB Adias<sup>4</sup>, ITB Adias<sup>5</sup>.  
Email [eliibadias@gmail.com](mailto:eliibadias@gmail.com)\*<sup>1</sup>

### Keywords

*Cost of Production;  
Competitive Selling  
Price*

### Abstract

UMKM Fish Crackers Rizki Berkah is one of the businesses that produces Fish Crackers. The products offered have a savory and crunchy taste, this is because the spice recipe has been preserved from generation to generation. The aim of holding this UMKM Mentoring activity is to identify the problems that exist in UMKM. After knowing the problems faced by Rizki Berkah Fish Crackers UMKM, the alternative solution we provide is making: Simple COGS calculations and financial reports because the main problem faced by UMKM is that they cannot determine the selling price based on COGS calculations, there are also several supporting work programs namely creating a Facebook account for promotional purposes, creating banners, creating logos, creating stamps, creating Goggle Maps points, creating product labels and packaging, product photos, production videos and promotional videos, registering NIB and Halal Certificates. In the process of assisting UMKM, we have not been able to calculate the cost of products (HPP). So this community service activity, the team provides assistance in calculating product prices for UMKM and other activities.

### Kata Kunci

Harga Pokok Produksi;  
Harga Jual Kompetitif

### Abstrak

UMKM Kerupuk Ikan Rizki Berkah salah satu usaha yang memproduksi Kerupuk Ikan. Produk yang ditawarkan memiliki cita rasa yang gurih dan renyah, hal ini dikarenakan resep bumbu yang masih dipertahankan secara turun temurun. Tujuan diadakannya kegiatan Pendampingan UMKM ini untuk mengidentifikasi permasalahan- permasalahan yang ada di UMKM. Setelah mengetahui permasalahan yang dihadapi oleh UMKM Kerupuk Ikan Rizki Berkah maka solusi alternatif yang kami berikan adalah pembuatan: Perhitungan HPP dan Laporan Keuangan sederhana karena permasalahan utama yang di hadapi oleh UMKM ialah belum bisa menetapkan harga jual berdasarkan perhitungan HPP, ada pula beberapa program kerja pendukung yaitu pembuatan Akun Facebook untuk keperluan promosi, pembuatan Banner, pembuatan

### Informasi Artikel

Diterima : 10 Juni 2024  
Direview : 13 Juni 2024  
Disetujui : 28 Juni 2024

\*) Penulis Korespondensi

logo, pembuatan Stempel, pembuatan titik Goggle Maps, pembuatan label produk dan kemasan, foto produk, video produksi dan video promosi, pendaftaran NIB dan Sertifikat Halal. Dalam prosesnya Pendampingan UMKM ini belum dapat menghitung harga pokok produk (HPP). Sehingga kegiatan pengabdian masyarakat ini tim melakukan pendampingan dalam penghitungan harga produk bagi UMKM dan kegiatan lainnya.

---

## **1. PENDAHULUAN**

Menurut UU Nomor 20 Tahun 2008 UMKM adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-undang ini. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan kelompok usaha yang perannya sangat signifikan dalam perekonomian Indonesia, dengan jumlah pelaku usaha mikro yang diperkirakan Sebagian besar bergerak disektor informal (Hartono & Dwi H artomo, 2014). Di Indonesia, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah salah satu soko guru perekonomian Indonesia selain Koperasi (Istanti et al., 2020). Keberadaan UMKM sangat vital bagi perekonomian negara karena merupakan salah satu cara efektif untuk mengurangi angka kemiskinan dan pengangguran (Setyawati & Hermawan, 2018). Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam perekonomian nasional memiliki peran yang penting dan strategis (Hidayat et al., 2022) usaha tersebut merupakan usaha produktif yang tentunya menghasilkan pendapatan untuk para usahawan yang mendirikan usaha tersebut. Respon tersebut ditunjukkan dengan keberhasilannya yang diperoleh serta dapat bertahan.

Hal yang paling utama didalam suatu usaha ialah mendapatkan laba atau keuntungan. Menurut (Rahayu Ningsih & Utiyati, 2020), laba yang dianut oleh struktur akuntansi sekarang ini adalah laba akuntansi yang merupakan selisih pengukuran pendapatan dan biaya, untuk memperoleh keuntungan tersebut tentunya di peroleh dari penjualan. Dalam melakukan penjualan pastinya setiap UMKM menjual barang dagangannya dengan harga yang sesuai dengan biaya saat pembuatan barang dagangan tersebut yang kemudian dihitung lalu dijadikan sebagai harga jual produknya. Menurut (Hasyim, 2018) dalam bukunya menyatakan bahwa "pada prinsipnya harga jual harus dapat menutupi biaya penuh ditambah dengan laba yang wajar. Harga jual sama dengan biaya produksi ditambah Mark-up." Sedangkan Harga Jual Kompetitif menurut (Bartono, 2018) harga kompetitif adalah harga yang mampu bersaing dengan kompetitor. Harga Kompetitif menurut (Gama Nuari, 2021) adalah nilai yang setara atau lebih rendah daripada pesaing yang dibayarkan pelanggan untuk mendapatkan suatu barang. Suatu produk harus memiliki kompetitif, dimana harga tersebut dipandang layak oleh konsumen dan mampu bersaing dengan harga-harga lain dari produk pesaing. Untuk menentukan harga jual yang tepat, terlebih dahulu harus diketahui harga pokok produksi, karena harga pokok produksi merupakan komponen biaya yang langsung berhubungan langsung dengan produksi.

Harga pokok produksi menurut, (Rudiyanto & Nihlatus Solihat 2016) Harga pokok produksi total biaya yang terjadi dalam rangka pembelian atau pembuatan produk. Harga pokok produksi merupakan suatu pengorbanan dari sumber ekonomi yang diukur dengan satuan uang, yang telah terjadi untuk memperoleh penghasilan sehingga informasi mengenai harga pokok produk dapat digunakan sebagai dasar penentuan harga jual produk disamping sebagai dasar untuk menentukan kebijakan-kebijakan yang berhubungan dengan pengelolaan perusahaan.

Sama halnya dengan usaha Kerupuk Ikan Rizki Berkah yang merupakan salah satu Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Pemalang Jawa Tengah. Kerupuk Ikan Rizki Berkah memproduksi makanan ringan yaitu kerupuk ikan dan didirikan oleh Ibu Srinatun sejak tahun 2014, usaha kerupuk ikan yang dijalani oleh Ibu Srinatun adalah usaha turun temurun dari keluarganya. Usahanya kini sudah bertahan hingga dua generasi. Kini di tangan Ibu Srinatun usaha tersebut di beri nama Kerupuk Ikan (RB) Rizki Berkah yang berjalan sampai maju menjadi produk UMKM yang di minati di seluruh wilayah Comal dan sekitarnya. Berbekal sebuah keahlian membuat kerupuk ikan yang diperoleh dari ibunya, Ibu Srinatun membuat kerupuk ikan yang di produksi di rumah pribadinya yang terletak di Desa Sarwodadi Kecamatan Comal Kabupaten Pemalang.

Namun dalam menjalankan usahanya UMKM Kerupuk Ikan Rizki Berkah memiliki beberapa kendala seperti belum adanya perhitungan HPP dan laporan keuangan UMKM, belum memiliki perizinan seperti NIB, PIRT dan Sertifikat Halal, belum memiliki profil usaha dan struktur organisasi, belum memiliki desain kemasan dan label kemasan produk, belum melaksanakan pemasaran melalui sosial media, dan belum memiliki Banner, Logo, Stempel dan Nota penjualan.

Dari beberapa permasalahan yang dihadapi oleh usaha Kerupuk Ikan Rizki Berkah yang menjadi permasalahan utamanya ialah belum adanya perhitungan HPP dan penyusunan Laporan Keuangan. Permasalahan semacam ini berakar dari tidak semua pelaku usaha memiliki latar belakang dalam bidang akuntansi dan manajemen, sedangkan jika harus memperkerjakan seorang ahli masih belum memungkinkan secara finansial (Rudiantoro & Siregar, 2019). Maka dari itu pada kegiatan KGU ini kami mempunyai gagasan untuk mengatasi permasalahan tersebut dengan melakukan "Perhitungan harga pokok produk pada produksi kerupuk ikan rizki berkah desa sarwodadi kecamatan comal kabupaten pemalang dalam Upaya peningkatan harga jual yang kompetitif. Dengan harapan nantinya UMKM kerupuk ikan rizki berkah dapat berkembang dan bersaing dengan UMKM lain menggunakan harga jual yang kompetitif berdasarkan perhitungan HPP yang telah di lakukan.

## **2. METODE**

Penelitian ini mengutamakan penggunaan metode yang sesuai dengan pokok permasalahan dalam penelitian yang dilakukan, agar diperoleh data yang relevan untuk dibahas lebih lanjut. Penelitian ini dimaksudkan untuk memperoleh gambaran secara

menyeluruh mengenai pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) melalui perhitungan harga pokok produk pada kerupuk ikan rizki berkah desa sarwodadi kecamatan comal kabupaten pemalang dalam Upaya peningkatan harga jual yang kompetitif.

1. Kegiatan Observasi awal dilakukan pada tanggal 18 Juni 2023, yang dilakukan untuk mempersiapkan berbagai hal sebelum melakukan kegiatan yang meliputi menjalin komunikasi dengan UMKM, dengan melakukan pengamatan (survei lapangan), serta mengidentifikasi setiap permasalahan pada UMKM dan melakukan penyusunan program kerja untuk rencana pemecahan masalah (problem solving).
2. Kegiatan Penetapan Program Kerja utama, dilakukan pada tanggal 19 Juni 2023, yang meliputi pendampingan dan pembinaan kepada UMKM Kerupuk Ikan Rizki Berkah serta memberikan solusi untuk setiap permasalahan yang menjadi kendala utama pada UMKM yang sebelumnya sudah melalui proses observasi oleh tim KKU kelompok 18.
3. Kegiatan pendampingan dilakukan pada tanggal 20 Juni – 14 Juli 2023, pada tahapan ini meliputi beberapa aspek yaitu:
  - a. Membuat perhitungan HPP untuk menentukan harga jual yang kompetitif
  - b. Membuat laporan keuangan sederhana UMKM
  - c. Membuat perizinan usaha seperti NIB, PIRT dan Sertifikat Halal
  - d. Membuat profil usaha dan struktur organisasi
  - e. Membuat banner dan label kemasan produk
  - f. Membuat logo UMKM
  - g. Membuat video produksi dan video promosi
  - h. Membuat akun facebook untuk pemasaran online
  - i. Membuat titik Google Maps
4. Kegiatan Evaluasi dilakukan pada tanggal 15 Juli 2023, dimana permasalahan-permasalahan yang ditemukan telah teratasi, kemudian di evaluasi kembali apakah hasil dari program kerja yang telah dilaksanakan membawa manfaat untuk pengembangan usaha atau tidak. Yang kemudian diberikan kesimpulan dan penutup dari hasil kegiatan secara jelas dan menyeluruh.

### **3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

Sesuai dengan rencana yang telah ditentukan sebelum melakukan kegiatan pendampingan, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini diawali dengan tahap persiapan yaitu melakukan kunjungan dan mengidentifikasi permasalahan dari UMKM Kerupuk Ikan Rizki Berkah Desa Sarwodadi, Kecamatan Comal, Kabupaten Pemalang. Pelaksanaan identifikasi masalah ini dilakukan dengan langsung turun ketempat usaha dan melakukan komunikasi secara langsung kepada pemilik usaha terkait masalah yang dihadapi. Dengan komunikasi yang baik pelaku usaha dapat terbuka menjelaskan masalah

yang dihadapi dalam menjalankan usahanya. Berdasarkan hasil identifikasi masalah UMKM Kerupuk Ikan Rizki Berkah antara lain: belum di terapkannya perhitungan HPP, belum memiliki laporan keuangan sederhana, belum memiliki perizinan usaha, belum memiliki sosial media, belum memiliki Banner, belum memiliki titik Google Maps, belum memiliki desain kemasan, belum memiliki profil usaha dan struktur organisasi, dan belum memiliki logo UMKM.

Melalui observasi dan komunikasi yang baik kepada pemilik usaha, maka dapat kami identifikasi masalah yang dihadapi dalam menjalankan usahanya, salah satu masalah yang paling menjadi kendala terbesar yaitu persoalan penentuan harga jual, persoalan penentuan harga jual yang dimaksud ialah penentuan harga jual menggunakan perhitungan HPP. Berdasarkan masalah ini, maka diketahui bahwa masalah yang dihadapi oleh Kerupuk Ikan Rizki Berkah akan menjadi prioritas pendampingan. Setelah melakukan observasi serta telah mengetahui permasalahan pada UMKM Kerupuk Ikan Rizki Berkah kegiatan pengabdian masyarakat dilanjutkan dengan membuat perhitungan HPP untuk menentukan harga jual dan membuat laporan keuangan sederhana untuk mengetahui keuntungan yang di peroleh UMKM Kerupuk Ikan Rizki Berkah. Kegiatan ini dikoordinasikan dengan pemilik UMKM Kerupuk Ikan Rizki Berkah agar dalam proses penerapannya bisa berjalan dengan baik. Berikut beberapa hal yang telah berhasil kami laksanakan:

1. Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Penentuan Harga Jual

a. Biaya Bahan Baku

**Tabel 1.** Biaya Bahan Baku

No	Bahan Baku	Kapasitas Bahan Baku		Harga Satuan	Jumlah
		Unit	Satuan		
1	Tepung Kanji	50	Kg	Rp 8.800	Rp 440.000
2	Bawang Putih	1	Kg	Rp 35.000	Rp 35.000
3	Ikan / Udang	1	Kg	Rp 25.000	Rp 25.000
4	Ketumbar	1,5	Ons	Rp 3.000	Rp 3.000
5	PenyedapRasa				Rp 35.000
6	Terasi	1	pack	Rp 6.000	Rp 6.000
7	Garam				Rp 10.000
<b>JUMLAH TOTAL</b>					<b>Rp 554.000</b>

Sumber : Data Sekunder yang diolah, 2024

b. Biaya Bahan Penolong

**Tabel 2.** Biaya Tenaga Kerja Langsung

No	Uraian	Jumlah karyawan	Upah per produksi	Jumlah
1	Karyawan produksi	2	Rp 50.000	Rp 100.000
2	Karyawan penggorengan	1	Rp 50.000	Rp 50.000
3	Karyawan packing per pack	1	Rp 18.750	Rp 18.750
4	Karyawan packing per pcs	4	Rp 40.000	Rp 160.000
<b>JUMLAH TOTAL</b>				<b>Rp 328.750</b>

Sumber : Data Sekunder yang diolah, 2024

c. Biaya Tenaga Kerja Langsung

**Tabel 3.** Biaya Tenaga Kerja Langsung

No	Uraian	Jumlah karyawan	Upah per produksi	Jumlah
1	Karyawan produksi	2	Rp 50.000	Rp 100.000
2	Karyawan penggorengan	1	Rp 50.000	Rp 50.000
3	Karyawan packing per pack	1	Rp 18.750	Rp 18.750
4	Karyawan packing per pcs	4	Rp 40.000	Rp 160.000
<b>JUMLAH TOTAL</b>				<b>Rp 328.750</b>

Sumber : Data Sekunder yang diolah, 2024

d. Biaya Overhead Pabrik

**Tabel 4.** Biaya Overhead Pabrik

No	Keterangan	Jumlah
1	Biaya PDAM	Rp 2.500
2	Gas LPG	Rp 20.000
3	Kayu Bakar	Rp 20.000
4	Minyak Tanah	Rp 12.000
<b>JUMLAH TOTAL</b>		<b>Rp 54.500</b>

Sumber : Data Sekunder yang diolah, 2024

e. Penentuan Harga Penjualan Produk

- 1) Total keseluruhan HPP = Rp 1.566.250
- 2) Jumlah produk per produksi = 375 pack
- 3) Penyusutan Peralatan per 5 tahun  
= Rp 2.907.000 : 60 = Rp 48.450
- 4) Harga pokok produksi sebelum ditambah keuntungan  
= (Rp 1.566.250+ Rp 48.450) : 375 pack = Rp 4.305,87
- 5) Perhitungan Keuntungan (25 % x Rp 4.305,87 = Rp 1.076,47)
- 6) Harga Jualnya = Rp 4.305,87 + Rp 1.076,47 = Rp 5.382,34 dibulatkan  
menjadi **Rp 5.500**

2. Foto Pelaksanaan Kegiatan



**Gambar 1.** Observasi Awal



**Gambar 2.** Proses Produksi



**Gambar 3.** Pengeringan Krupuk



**Gambar 4.** Penyampaian Hasil

#### **4. PENUTUP**

Dalam pelaksanaan pendampingan dan pembinaan tentang perhitungan HPP mendapat sambutan yang baik dari pihak UMKM Kerupuk Ikan Rizki Berkah karena kegiatan ini merupakan cita-cita dari pemilik UMKM yang ingin mengetahui apakah harga jual yang di tetapkan sebelum perhitungan HPP menimbulkan keuntungan atau kerugian karena menurut pemilik UMKM Kerupuk Ikan Rizki Berkah usahanya yang sudah cukup lama sampai sekarang masih belum bisa berkembang. Kegiatan ini dapat disimpulkan berhasil, mulai dari tahap persiapan, perancangan system yang solutif, dan pendampingan, hingga tahap evaluasi. Adanya kesesuaian materi dengan masalah yang dihadapi yaitu tentang penentuan harga jual berdasarkan perhitungan HPP dimana dari

pihak UMKM sebelumnya belum melakukan perhitungan HPP untuk menentukan harga jual. Melalui kegiatan, pendampingan, dan pembinaan ini dapat memenuhi kebutuhan penentuan harga jual melalui perhitungan HPP di UMKM Kerupuk Ikan Rizki Berkah.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Bartono, P. H. , S. N. S. E. J. (2018). How to Win Customers in Competitive Market.
- Gama Nuari, P. (2021). Pengaruh Sertifikasi Halal, Harga Komprtitif, Dan Pendapatan Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Di Rm Ayam Bakar Wong Solo.
- Hartono, & Dwi H artomo. (2019). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Umkm Di Surakarta.
- Hasyim, R. (2018). Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Dan Harga Jual Dengan Menggunakan Metode Full Costing Pada Home Industry Khoiriyah Di Taman Sari, Singaraja. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*, 10.
- Hidayat, A., Lesmana, S., & Latifah, Z. (2022). Peran Umkm (Usaha, Mikro, Kecil, Menengah) Dalam Pembangunan Ekonomi Nasional. *Jip Jurnal Inovasi Penelitian*.
- Istanti, L. N., Agustina, Y., Wijijayanti, T., & Dharma, B. A. (2020). Pentingnya Penyusunan Laporan Keuangan UMKM bagi Para Pengusaha Bakery, Cake and Pastry (BCP) Di Kota Blitar.
- Manein, J. O., Saerang, D. P. E., & Runtu, T. (2020). Penentuan harga pokok produksi dengan menggunakan metode full costing pada Pembuatan Rumah Kayu (Studi kasus pada CV. Rajawali Tunggal Perkasa- Woloan 1 Utara). *Indonesia Accounting Journal*, 2(1), 37. <https://doi.org/10.32400/iaj.27557>
- Puspitaningtyas, Z. (2017). Pembudayaan Pengelolaan Keuangan Berbasis Akuntansi Bagi Pelaku Usaha Kecil Menengah. In *Jurnal Akuntansi: Vol. Xxi (Issue 03)*.
- Rahayu Ningsih, S., & Utiyati, S. (2020). Pengaruh Current Ratio, Debt to Asset Ratio, dan Net Profit Margin Terhadap Pertumbuhan Laba.
- Rahayu, P. A., Elvira, S. F., Liu, F., & Ratna, M. P. (2021). Pendampingan Penyusunan Laporan Keuangan untuk Pemilik UMKM Sesuai dengan SAK EMKM dan Perhitungan Pajak. *Abdimas: Jurnal Pengabdian Masyarakat Universitas Merdeka Malang*, 6(2). <https://doi.org/10.26905/abdimas.v6i2.5169>
- Rudiantoro, R., & Siregar, S. V. (2012). Kualitas Laporan Keuangan Umkm Serta Prospek Implementasi Sak Etap. In *Kualitas Laporan Keuangan Umkm Serta... 1 Jurnal Akuntansi Dan Keuangan Indonesia (Vol. 9, Issue 1)*.
- Rudiyanto, & Nihlatus Solihat, S. (2016). Pengaruh Perhitungan Harga Pokok Produksi Terhadap Harga Jual Pada Perusahaan Sagitaroti Di Rangkasbitung Lebak Banten. *Jurnal Studia Akuntansi Dan Bisnis*, 7–12.
- Setyawati, Y., & Hermawan, S. (2018). Persepsi Pemilik Dan Pengetahuan Akuntansi Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) atas Penyusunan Laporan Keuangan. *Riset Akuntansi Dan Keuangan Indonesia*.

- Sujarweni, V. W. (2017). Implementasi Penentuan Harga Pokok Produksi Untuk Mencapai Laba Optimal (Studi Pada Sentra Ukm Industri Bakpia Di Wilayah Minomartani Sleman Yogyakarta). *Jurnal Riset Akuntansi Dan Keuangan*, 4(3). <https://doi.org/10.17509/Jrak.V4i3.4665>
- Toar Pangemanan, J. (2016). Analisis Perencanaan Laba Perusahaan Dengan Penerapan Break Even Point Pada Pt. Kharisma Sentosa Manado Analysis Of Planning Profit Company Application To Break Even Point In Pt. Kharisma Sentosa Manado. *Jurnal EMBA*, 4(1), 376–385.