

PELATIHAN PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI (HPP), HARGA POKOK PENJUALAN (HPPJ), BREAK EVEN POINT (BEP) BAGI UMKM DI KOTA SAMARINDA

Novi Yanti¹, Nadiya Yunan², Firmansyah³, Anggi Oktawiranti⁴, Meutia Layli⁵,
Novita Dewi Lagim⁶, Alwan⁷

Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda

Jalan K.H. Wahid Hasyim No.28, Sempaja Selatan, Samarinda Utara, Sempaja Sel.,
Samarinda Utara, Kota Samarinda,

alamat email: noviyanti@uwgm.ac.id, nadiyayunan@uwgm.ac.id, firmansyah@uwgm.ac.id

ABSTRAK

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian lokal, khususnya di Kota Samarinda. Namun, banyak pelaku UMKM yang belum memiliki pemahaman dan keterampilan yang memadai dalam pengelolaan keuangan, terutama terkait perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP), Harga Pokok Penjualan (HPPJ), dan Break Even Point (BEP). Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini bertujuan untuk meningkatkan literasi keuangan UMKM melalui pelatihan praktis dan teoritis mengenai ketiga konsep tersebut. Pelatihan melibatkan 10 UMKM dan dilaksanakan dengan pendekatan ceramah, simulasi perhitungan, serta diskusi interaktif. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa pelaku UMKM mengalami peningkatan pemahaman dalam menentukan harga jual yang kompetitif, mengelola laporan keuangan sederhana, serta merumuskan strategi penjualan berdasarkan analisis BEP. Kegiatan ini diharapkan mampu memperkuat daya saing dan keberlanjutan UMKM melalui pengambilan keputusan bisnis yang lebih tepat dan berbasis data.

Kata kunci: UMKM, Harga Pokok Produksi, Harga Pokok Penjualan, Break Even Point, Literasi Keuangan

Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat strategis dalam mendukung perekonomian Kota Samarinda. Berdasarkan data statistik, UMKM di Samarinda menyumbang kontribusi signifikan terhadap lapangan kerja dan produk domestik regional bruto (PDRB). Namun, tantangan besar yang dihadapi oleh UMKM adalah pengelolaan keuangan yang belum optimal, terutama dalam perhitungan biaya produksi, harga jual, dan analisis titik impas (Break Even Point/BEP). Ketidaktepatan dalam menghitung elemen-elemen ini dapat berdampak langsung pada daya saing, keberlanjutan usaha, dan profitabilitas. Harga Pokok Produksi (HPP) menjadi dasar utama dalam menentukan harga jual produk yang kompetitif. Tanpa perhitungan HPP yang akurat, pelaku UMKM berisiko menetapkan harga jual yang terlalu rendah sehingga merugikan, atau terlalu tinggi sehingga mengurangi daya saing di pasar. Di sisi lain, Harga Pokok Penjualan (HPPJ) membantu pelaku usaha dalam memahami pengeluaran riil yang terkait dengan barang yang terjual, sehingga menjadi acuan penting dalam menyusun laporan laba rugi. Sementara itu, Break Even Point (BEP) berfungsi sebagai indikator penting bagi UMKM untuk mengetahui jumlah minimal penjualan agar tidak mengalami kerugian. Pemahaman yang baik terhadap BEP akan membantu pelaku usaha dalam menetapkan target penjualan yang realistis. Kenyataannya, sebagian besar pelaku UMKM di Samarinda masih mengandalkan metode tradisional atau bahkan tidak melakukan pencatatan dan perhitungan yang memadai terkait HPP, HPPJ, dan BEP. Hal ini mengakibatkan kurangnya kemampuan mereka dalam menganalisis dan mengelola keuangan secara efisien. Dalam era persaingan bisnis yang semakin ketat, situasi ini dapat menghambat pertumbuhan UMKM dan mengurangi peluang mereka untuk bersaing di pasar lokal maupun nasional.

Pengabdian akan dilakukan oleh dosen dan mahasiswa Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda yang akan berlangsung pada Januari 2025. Melalui pelatihan perhitungan HPP, HPPJ, dan

BEP, pelaku UMKM dapat meningkatkan literasi keuangan dan kemampuan manajemen usaha mereka. Pelatihan ini tidak hanya memberikan pemahaman teoritis, tetapi juga keterampilan praktis dalam menghitung biaya produksi, menetapkan harga jual yang kompetitif, dan menganalisis titik impas untuk mendukung pengambilan keputusan bisnis yang lebih baik. Dengan demikian, pelatihan ini diharapkan dapat meningkatkan efisiensi operasional, memperkuat daya saing, serta mendorong keberlanjutan UMKM di Kota Samarinda. Kesalahan dalam perhitungan HPP dan HPPJ, serta kurangnya pemahaman tentang BEP, dapat menyebabkan:

1. Penetapan Harga Jual yang Tidak Tepat: Harga jual terlalu tinggi dapat mengurangi daya saing, sedangkan harga terlalu rendah dapat menyebabkan kerugian.
2. Ketidakmampuan Menentukan Titik Impas (BEP): Pelaku UMKM tidak mengetahui berapa volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai impas, sehingga sulit merencanakan target penjualan.
3. Pengelolaan Keuangan yang Tidak Optimal: Tanpa data HPP, HPPJ, dan BEP yang akurat, UMKM tidak dapat membuat keputusan yang berbasis data untuk meningkatkan efisiensi operasional.

Tujuan Pelatihan ini bertujuan untuk mengatasi permasalahan tersebut dengan membekali pelaku UMKM kemampuan menghitung HPP, HPPJ, dan BEP.

1. Meningkatkan Pemahaman dan Kompetensi: Membekali pelaku UMKM dengan kemampuan menghitung HPP, HPPJ, dan BEP.
2. Menentukan Titik Impas (BEP): Membantu UMKM mengetahui volume penjualan minimum untuk mencapai impas dan mengoptimalkan strategi penjualan.
3. Meningkatkan Profitabilitas dan Efisiensi: Melalui perhitungan biaya dan harga yang akurat.
4. Meningkatkan Daya Saing Produk: Dengan menetapkan harga jual yang berbasis data dan kompetitif.
5. Meningkatkan Kualitas Laporan Keuangan: Membantu pelaku UMKM menyusun laporan laba rugi sederhana untuk evaluasi bisnis.

Metode

Metode yang digunakan untuk melaksanakan pengabdian yaitu menggunakan

1. Pendekatan pelatihan:
 - a. Ceramah: Penjelasan konsep HPP, HPPJ, dan BEP, serta keterkaitannya dengan pengambilan keputusan bisnis.
 - b. Latihan Praktik: Simulasi perhitungan HPP, HPPJ, dan BEP menggunakan data riil dari peserta.
 - c. Diskusi: Membahas tantangan spesifik yang dihadapi pelaku UMKM dalam menghitung HPP, HPPJ, dan BEP.
2. Tahapan Kegiatan:
 - a. Persiapan: Identifikasi kebutuhan peserta dan penyusunan materi pelatihan.
 - b. Pelaksanaan: Pelatihan selama 1 hari yang mencakup teori, praktik, dan diskusi interaktif.
 - c. Evaluasi: Pre-test dan post-test untuk mengukur peningkatan pemahaman peserta.
3. Materi Pelatihan:
 - a. Komponen HPP: Biaya bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan overhead.
 - b. Metode Perhitungan BEP: BEP dalam unit dan rupiah ($\text{total fixed cost} \div (\text{selling price per unit} - \text{variable cost per unit})$).
 - c. Penyusunan Laporan Laba Rugi Sederhana.

Hasil dan Pembahasan

UMKM memiliki peran strategis dalam mendukung perekonomian Kota Samarinda, berkontribusi signifikan terhadap lapangan kerja dan Produk Domestik Regional Bruto (PDRB). Namun, salah satu tantangan utama yang dihadapi UMKM adalah pengelolaan keuangan yang belum optimal, khususnya dalam perhitungan biaya produksi, harga jual, dan analisis titik impas (BEP). Ketidaktepatan dalam menghitung elemen-elemen ini dapat berdampak langsung pada daya saing, keberlanjutan usaha, dan

profitabilitas. PKM yang dilakukan terfokus kepada pelaku UMKM dimana PKM yang dilakukan berkerjasama dengan Lembaga UMKM Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda untuk mengumpulkan dan berkoordinasi dengan pelaku UMKM. Peserta sosialisasi yang mengikuti sejumlah 10 UMKM yang sudah berjalan dan ada yang masih sedang berproses, sebelum mengadakan sosialisasi ini terdapat lembar indentifikasi masalah yang pelaku UMKM harus isi karena menjadi dasar evaluasi kebutuhan UMKM, karena fakta bahwa sebagian besar usaha kecil dan menengah (UMKM) di Samarinda masih menggunakan metode tradisional atau bahkan tidak melakukan pencatatan dan perhitungan yang memadai terkait HPP, HPPJ, dan BEP, mereka tidak memiliki kemampuan untuk menganalisis dan mengelola keuangan secara efektif. Dalam era persaingan bisnis yang semakin ketat saat ini, kondisi ini dapat menghambat pertumbuhan usaha kecil dan menengah (UMKM) dan mengurangi peluang mereka untuk bersaing di pasar lokal dan nasional. Penetapan harga jual yang tidak tepat, ketidakmampuan untuk menentukan titik impas (BEP), dan pengelolaan keuangan yang buruk dapat disebabkan oleh kesalahan dalam perhitungan HPP dan HPPJ serta kurangnya pemahaman tentang BEP. Tujuan sosialisasi untuk meningkatkan pemahaman dan kemampuan UMKM serta membantu UMKM memahami volume penjualan minimum untuk mencapai impas dan mengoptimalkan strategi penjualan, meningkatkan keuntungan dan efisiensi melalui perhitungan biaya dan harga yang akurat, meningkatkan daya saing produk dengan menetapkan harga jual yang kompetitif dan berbasis data dan membantu UMKM membuat laporan laba rugi sederhana untuk evaluasi bisnis yang dijalankan.

Dokumentasi kegiatan



Daftar Pustaka

- Garrison, R. H., & Noreen, E. W. (2020). *Managerial Accounting*. New York: McGraw-Hill Education.
- Mulyadi. (2016). *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Salemba Empat.
- Supriyono, R. A. (2018). *Akuntansi Biaya: Perencanaan dan Pengendalian Biaya Produksi*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.
- Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2017). *Cost Management: Accounting and Control*. Boston: Cengage Learning