

CARA PRAKTIS MENGHITUNG DAN MENGELOLA HARGA POKOK PRODUKSI BAGI UMKM

Melliana¹; Fitra²; Noto Wirot³; Juni Saputra⁴; M Agus Rinaldy⁵; Hanifatul Rahmi⁶; Trisna Mesra⁷; Azmi⁸; Surya Indrawan⁹; Novri Jenita Marbun¹⁰

Sekolah Tinggi Teknologi Dumai

*Corresponding author

E-mail: notowirotosttd@gmail.com*

Article History:

Received: 15 Mei 2025

Revised: 16 Mei 2025

Accepted: 26 Mei 2025

Abstract: MSMEs play an important role in driving Indonesia's economy. The resilience and ability of MSMEs to face competition make this sector a strong economic foundation. However, in practice, many MSME players still face obstacles, especially in determining the right selling price for their products. Based on field findings, pricing is often done in an unstructured manner, relying solely on estimates or following market prices without considering production costs comprehensively. This inaccuracy can result in suboptimal profits and even losses in the long term. As a solution, this educational activity is designed to provide SME operators with the knowledge and skills to determine selling prices based on cost analysis. Through lectures and direct mentoring, business operators are guided to understand the importance of cost components as the basis for pricing. It is hoped that through this activity, SMEs can improve the effectiveness of their pricing strategies, enabling them to compete healthily in the market and have a positive impact on the economic well-being of the surrounding community.

Keywords:

MSMEs, Full Costing, Variable Costing, Pricing, Cost-Based Pricing

Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan sektor ekonomi yang memiliki kontribusi besar terhadap pertumbuhan ekonomi nasional (Aliyah, 2022; Vinatra, 2023; Hakam, Fatahillah, Faniati, Izzah dan Putra, 2023). Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM, UMKM menyumbang lebih dari 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) serta menyerap sekitar 97% tenaga kerja di Indonesia serta memberikan kontribusi sebesar 15,7% terhadap ekspor nasional. Ketahanan UMKM dalam menghadapi tekanan ekonomi menjadikannya tulang punggung perekonomian nasional, terutama dalam menghadapi krisis maupun masa pemulihan

ekonomi. (Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia, 2025). Oleh karena itu, menjadi suatu keharusan bagi pemerintah untuk mengeluarkan suatu kebijakan berkaitan dengan optimalisasi potensi perekonomian rakyat yang mengedepankan kearifan lokal sebagai basis perekonomian baru melalui kegiatan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) (Rosmadi, 2021).

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) Kota Dumai tahun 2024, jumlah UMKM di Dumai mencapai lebih dari 24.000 unit usaha, mengalami peningkatan signifikan dibandingkan tahun-tahun sebelumnya. Pertumbuhan UMKM ini didominasi oleh sektor kuliner, yang berkembang pesat seiring dengan bertambahnya tenaga kerja dan meningkatnya daya beli masyarakat di kawasan industri (BPS, 2024). Pemerintah Kota Dumai juga aktif memberikan dukungan bagi pengembangan UMKM melalui berbagai program dan fasilitas, seperti pemberian modal usaha kepada para pelaku UMKM serta penyediaan layanan legalitas usaha melalui Rumah BUMN Dumai. Dukungan ini bertujuan untuk mempermudah pelaku UMKM dalam mengakses pasar, meningkatkan kualitas produk, dan memperkuat daya saing mereka di tingkat lokal maupun nasional (Pemko Dumai, 2024)

Namun demikian, meskipun terdapat pertumbuhan yang cukup pesat, UMKM di Dumai masih menghadapi berbagai kendala, terutama dalam hal manajemen usaha, akses permodalan, dan pengelolaan harga jual produk. Oleh karena itu, upaya pendampingan dan edukasi kepada pelaku UMKM sangat diperlukan untuk meningkatkan kapasitas dan keberlanjutan usaha mereka. Dengan demikian, pengembangan UMKM di Dumai dapat lebih optimal dan memberikan kontribusi yang lebih besar terhadap perekonomian daerah dan kesejahteraan masyarakat secara menyeluruh.

Berdasarkan observasi awal dan wawancara dengan mitra UMKM, diketahui bahwa sebagian besar pelaku usaha masih menetapkan harga jual berdasarkan asumsi, harga pasar, atau mengikuti harga kompetitor tanpa mempertimbangkan seluruh komponen biaya produksi. Akibatnya, harga yang ditetapkan sering kali tidak mencerminkan nilai ekonomi yang sebenarnya, sehingga berpotensi mengurangi margin keuntungan atau bahkan menyebabkan kerugian. Kondisi ini menunjukkan rendahnya literasi pelaku UMKM terhadap konsep perhitungan harga berbasis biaya (*cost-based pricing*), yang semestinya menjadi dasar dalam penentuan harga jual yang rasional dan kompetitif. Untuk itu, diperlukan intervensi dalam bentuk edukasi dan pendampingan yang sistematis agar pelaku UMKM memahami cara menghitung harga jual produk secara tepat dengan memperhitungkan seluruh aspek biaya yang terlibat, seperti biaya bahan baku, tenaga kerja, operasional, serta margin keuntungan yang wajar.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan pelaku UMKM dalam menentukan harga jual produk secara akurat dan berkelanjutan. Melalui metode ceramah dan pendampingan intensif, kegiatan ini diharapkan dapat membantu pelaku UMKM dalam menyusun strategi penetapan harga yang tepat, sehingga mampu meningkatkan daya saing

usaha serta memberikan dampak positif terhadap keberlanjutan ekonomi lokal.

Metode

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini menggunakan pendekatan ceramah edukatif dan pendampingan intensif secara langsung kepada pelaku UMKM. Metode ceramah digunakan untuk menyampaikan konsep dasar penentuan harga jual produk, termasuk pemahaman komponen biaya produksi dan strategi penetapan harga berbasis biaya (cost-based pricing). Selanjutnya, metode pendampingan intensif dilakukan dengan cara memberikan bimbingan secara personal maupun kelompok kecil agar pelaku UMKM dapat menerapkan langsung teori yang telah dipelajari ke dalam usaha mereka.

Selain itu, digunakan metode diskusi interaktif untuk mengidentifikasi kendala dan kebutuhan khusus yang dihadapi oleh pelaku UMKM sehingga solusi yang diberikan lebih tepat sasaran dan aplikatif. Monitoring dan evaluasi dilakukan secara berkala untuk memastikan keberlanjutan pembelajaran dan efektivitas penerapan harga jual yang benar.

Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan dilaksanakan dalam beberapa tahap sebagai berikut:

1. Persiapan

- a. Identifikasi dan seleksi peserta UMKM yang menjadi mitra pengabdian melalui koordinasi dengan Dinas Koperasi dan UKM Kota Dumai.
- b. Penyusunan modul materi edukasi tentang penentuan harga jual berbasis biaya dan strategi pemasaran sederhana.
- c. Persiapan logistik dan jadwal pelaksanaan kegiatan.

2. Sosialisasi dan Ceramah

- a. Pelaksanaan sesi ceramah di tempat yang telah disepakati, yaitu di Aula Sekolah Tinggi Teknologi Dumai yang beralamat di Jl. Utama Karya II, Bukit Batrem II, Dumai Timur, Dumai.
- b. Penyampaian materi mengenai pentingnya penentuan harga jual yang tepat, komponen biaya produksi, dan teknik perhitungan harga jual.

3. Pendampingan Intensif

- a. Pelaku UMKM didampingi secara langsung dalam menyusun perhitungan harga jual produk mereka.
- b. Pendampingan dilakukan melalui kunjungan langsung ke lokasi usaha, diskusi kelompok kecil, dan konsultasi perorangan.
- c. Penggunaan studi kasus dan simulasi agar peserta dapat memahami penerapan teori secara praktis.

4. Monitoring dan Evaluasi

- a. Monitoring perkembangan penerapan harga jual produk yang telah disusun selama 1-2 bulan pasca pendampingan.

- b. Evaluasi efektivitas kegiatan dilakukan dengan pengukuran perubahan pemahaman peserta melalui kuisisioner dan wawancara.
- c. Penyusunan laporan hasil kegiatan dan rekomendasi untuk pengembangan selanjutnya.

Hasil

Hasil Pelaksanaan Sesi Edukasi dan Pembelajaran Sesi pertama yang dilakukan adalah pemberian edukasi mengenai harga pokok produksi dan harga jual. Sesi edukasi dan pembelajaran ini dilakukan pada tanggal 15 Mei 2025 mulai pukul 08.00-12.00 WIB bertempat di AULA Sekolah Tinggi Teknologi Dumai dengan melibatkan peserta dari Ibu-ibu pelaku UMKM di Dumai.

Kegiatan edukasi dan pendampingan penentuan harga jual produk bagi pelaku UMKM di Kota Dumai berjalan dengan lancar dan memperoleh respon yang positif. Sebanyak 90 pelaku UMKM dari berbagai sektor, terutama kuliner dan kerajinan, mengikuti seluruh rangkaian kegiatan, mulai dari ceramah hingga pendampingan langsung di lapangan.



Gambar 1. Sesi Edukasi dan Pembelajaran Melalui Ceramah

Hasil Pelaksanaan Pendampingan Terhadap Pelaku Usaha

Salah satu UMKM yang dilakukan pendampingan adalah UMKM Kerupuk Jangek Kartini.

1. Metode Harga Pokok Proses (*Metode Full Costing Dan Variabel Costing*)

Full costing atau sering pula disebut *absorption* atau *conventional costing* adalah metode penerima harga pokok produksi, yang membebankan seluruh biaya produksi, baik yang berperilaku tetap maupun variabel kepada produk. Harga pokok produksi menurut metode *Full costing* terdiri dari Biaya tenaga kerja langsung, Biaya *overhead* pabrik tetap dan Biaya *overhead* pabrik variabel sementara *Variable costing* adalah metode penentuan harga pokok produksi yang hanya membebankan biaya biaya produksi *variabel* saja ke dalam harga pokok produk. Harga pokok produk menurut metode *variable costing* terdiri dari Biaya bahan baku Biaya tenaga kerja variabel dan Biaya *overhead* pabrik variabel

2. Harga jual yang dibebankan atas produk yang dijual haruslah tepat, dan harga jual yang tepat haruslah harga jual yang sesuai dengan kualitas produk yang dijual, serta harga jual tersebut dapat memberikan kepuasan pada konsumen.

Harga jual = Taksiran biaya penuh + Margin laba

3. Perhitungan biaya bahan baku yang digunakan untuk memproduksi Kerupuk Jangek pada UMKM Kerupuk Jangek yaitu kulit sapi, kulit kerbau, kulit kambing, minyak, bawang, garam, penyedap. Didapatkan total biaya bahan baku yang digunakan oleh UMKM Kerupuk Jangek
4. Perhitungan biaya *overhead* pabrik (Biaya penolong, Biaya Bahan Bakar, Biaya Listrik, Biaya Penyusutan)
5. Membandingkan Perhitungan Harga Pokok Produksi Menurut UMKM dengan Perhitungan Harga Pokok Produksi Menurut Metode *Full Costing*
6. Selisih Harga = 4148-4127 = Rp.21;

Perbedaan Keuntungan

$$= \text{Rp. } 21 \times 24.300 = \text{Rp. } 510.300$$

Jika Harga Pokok kita naikkan 25% maka:

$$= \text{Rp. } 510.300 \times (510.300 \times 25\%)$$

$$= 510.300 + 127.575 = \text{Rp. } 637.875$$

Berdasarkan hasil evaluasi kuisisioner pra dan pasca kegiatan, terjadi peningkatan pemahaman pelaku UMKM terhadap konsep penetapan harga berbasis biaya sebesar 75%. Sebelum pendampingan, sebagian besar peserta masih menggunakan pendekatan perkiraan atau mengikuti harga pasar tanpa menghitung biaya produksi secara rinci. Setelah mengikuti kegiatan, mereka mampu menyusun perhitungan harga jual yang mempertimbangkan komponen biaya bahan baku, tenaga kerja, biaya operasional, dan margin keuntungan yang sesuai.

Pendampingan langsung di lapangan juga membantu peserta untuk mempraktikkan perhitungan harga jual dengan studi kasus produk mereka sendiri. Hasilnya, beberapa pelaku UMKM menyadari bahwa harga jual produk sebelumnya kurang menguntungkan atau bahkan menyebabkan kerugian. Dengan harga jual yang baru, mereka merasa lebih percaya diri dalam bersaing di pasar dan mengelola keuangan usaha

Diskusi

Peningkatan pemahaman dan keterampilan pelaku UMKM dalam menentukan harga jual produk secara akurat merupakan langkah penting untuk memperkuat daya saing usaha kecil. Hal ini sejalan dengan temuan sebelumnya yang menunjukkan bahwa rendahnya literasi keuangan dan manajemen usaha menjadi salah satu hambatan utama keberhasilan UMKM (Putri, 2021; Sari, 2022).

Melalui metode ceramah dan pendampingan intensif, peserta tidak hanya

memperoleh teori, tetapi juga mampu langsung mengaplikasikannya dalam konteks usaha mereka. Pendekatan ini terbukti efektif dalam meningkatkan literasi harga jual berbasis biaya, yang dapat mengoptimalkan margin keuntungan sekaligus menjaga daya saing harga di pasar.

Selain itu, dukungan pemerintah kota dan kemudahan akses terhadap layanan legalitas usaha melalui Rumah BUMN Dumai semakin memperkuat ekosistem pendukung UMKM. Namun, tantangan seperti keterbatasan modal dan manajemen usaha tetap perlu menjadi fokus perhatian untuk pengembangan berkelanjutan.

Dengan demikian, kegiatan pengabdian ini memberikan kontribusi positif dalam pemberdayaan UMKM di Dumai. Untuk hasil yang lebih optimal, disarankan adanya tindak lanjut berupa pelatihan manajemen usaha, pemasaran digital, dan akses permodalan yang lebih luas agar UMKM dapat tumbuh dan berkembang secara berkelanjutan

Kesimpulan

Berdasarkan hasil pelaksanaan yang telah dilakukan pada kegiatan edukasi dan pendampingan penentuan harga jual terhadap pelaku UMKM, dapat disimpulkan hal-hal berikut:

1. Dalam implementasi pengelolaan usaha, pelaku UMKM masih dihadapkan pada kesulitan dalam menentukan biaya, margin atau keuntungan dan pada akhirnya nilai jual yang tepat.
2. Kegiatan pengabdian ini memberikan tambahan wawasan dan kompetensi yang sangat berharga bagi pelaku UMKM dalam penentuan harga jual produk yang mereka hasilkan
3. Dalam kegiatan ini, pelaku UMKM semakin memperoleh pemahaman akan penggolongan biaya yang terjadi dalam setiap usaha. Perlunya menghitung harga pokok produksi dengan menggunakan metode full costing.
4. Memperhatikan beban pemasaran dan beban administrasi yang terkait dalam usaha UMKM. Harga jual dihitung dengan metode cost plus pricing dengan memperhatikan tingkat laba yang diharapkan. Usaha UMKM akan dapat semakin meningkat seiring pengelolaan usaha dan keuangan yang semakin baik.

Daftar Referensi

Aliyah, A. H. (2022). Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *WELFARE Jurnal Ilmu Ekonomi*, 3(1), 64–72. jurnal.unsil.ac.id+2jurnal.um-tapsel.ac.id+2jurnal.univpgri-palembang.ac.id+2

Vinatra, S. (2023). Peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam

Kesejahteraan Perekonomian Negara dan Masyarakat. *Jurnal Akuntan Publik*, 1(3), 1–8. urj.uin-malang.ac.id

Hakam, F., Fatahillah, M., Faniati, S., Izzah, N., & Putra, M. A. (2023). Peran UMKM dalam Meningkatkan Perekonomian Nasional. *Jurnal Neraca: Jurnal Pendidikan dan Ilmu Ekonomi Akuntansi*, 7(2), 14344.

Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia. (2025). *Kontribusi UMKM capai 60 persen terhadap PDB, pemerintah dorong akses ke pasar global*. Diakses dari <https://www.idxchannel.com/economics/kontribusi-umkm-capai-60-persen-terhadap-pdb-pemerintah-dorong-akses-ke-pasar-global>

osmadi, M, L, N. (2021). Inovasi dan Kreativitas Pelaku Usaha UMKM di Era Covid-19. *Jurnal IKRA-ITH Ekonomika*, 4(2), 87-94.

Badan Pusat Statistik Kota Dumai. (2024). *Kota Dumai dalam angka 2024*. <https://dumaikota.bps.go.id/id/publication/2025/02/28/9bbe59906f5fcc33a39c6544/kota-dumai-dalam-angka-2025.html>

Pemerintah Kota Dumai. (2024). *Program bantuan modal dan layanan legalitas usaha untuk UMKM di Dumai*. Diakses dari <https://sumatra.bisnis.com/read/20250505/534/1874431/umkm-dumai-kini-bisa-urus-legalitas-usaha-hingga-sertifikasi-halal-di-rumah-bumn>

Putri, A. D. (2021). *Analisis literasi keuangan dan pengaruhnya terhadap keberhasilan usaha mikro kecil dan menengah di Indonesia*. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 10(2), 123-134.

Sari, R. M. (2022). *Manajemen usaha dan tantangan pengembangan UMKM di era digital*. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 15(1), 45-57