


## Pelatihan Penerapan Harga Pokok Penjualan (HPP) Produk UMKM Pada Dusun Putak Loa Duri Ilir Kecamatan Loa Janan Kabupaten Kutai Karta Negara

Sukirma<sup>1\*</sup>, Akhmad Al Aidhi<sup>2</sup>, Catur Kumala Dewi<sup>3</sup>, Faizal Reza<sup>4</sup>, Muhammad Maulana<sup>5</sup>, Nurfitriani<sup>6</sup>, Imam Nazarudin Latif<sup>7</sup>, Andi Indrawati<sup>8</sup>, Sunarto<sup>9</sup>

<sup>1-9</sup>Universitas 17 Agustus 1945 Samarinda, Jl. Ir H Juanda No 80, Kota Samarinda, Prov. Kalimantan Timur.

E-mail: [sukirmanew79@gmail.com](mailto:sukirmanew79@gmail.com)

\* Corresponding Author

 <https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i1.2297>

### ARTICLE INFO

#### Article history

Received: 20 July 2025

Revised: 29 July 2025

Accepted: 15 August 2025

#### Kata Kunci:

Harga Pokok Penjualan, UMKM, Pokdarwis, Pelatihan, Strategi Harga

#### Keywords:

Cost of Goods Sold, MSMEs, Pokdarwis, Training, Pricing Strategy

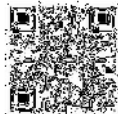
### ABSTRACT

Pelatihan penerapan perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) dilaksanakan di Dusun Putak Loa Duri Ilir, Kecamatan Loa Janan, Kabupaten Kutai Kartanegara, untuk meningkatkan pemahaman pelaku UMKM dan kelompok sadar wisata (Pokdarwis) dalam menetapkan harga jual produk secara tepat dan kompetitif. Kegiatan ini menggunakan metode pelatihan partisipatif dengan materi perhitungan biaya bahan baku, biaya tidak langsung, serta penentuan harga jual berdasarkan keuntungan yang diinginkan. Peserta memperoleh pemahaman tentang pentingnya HPP dalam menghindari kerugian usaha, memperkirakan laba, dan bersaing di pasar. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan pengetahuan peserta dalam menghitung HPP secara rinci dan menetapkan harga jual yang sesuai dengan biaya produksi. Pelatihan ini diharapkan menjadi bekal dalam pengembangan usaha yang berkelanjutan serta meningkatkan daya saing produk lokal di pasar.

*Training on the application of Cost of Goods Sold (COGS) calculation was conducted in Dusun Putak Loa Duri Ilir, Loa Janan District, Kutai Kartanegara Regency, to improve the understanding of micro, small, and medium enterprises (MSMEs) and the tourism awareness group (Pokdarwis) in setting accurate and competitive product selling prices. This activity employed a participatory training method covering material on calculating raw material costs, indirect costs, and determining selling prices based on the desired profit margin. Participants gained insights into the importance of COGS in preventing business losses, estimating profits, and remaining competitive in the market. The results indicated an increase in participants' ability to calculate COGS in detail and set selling prices aligned with production costs. This training is expected to serve as a foundation for sustainable business development and enhance the competitiveness of local products in the market.*



This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.



**How to Cite:** Sukirma, et al (2025). Pelatihan Penerapan Harga Pokok Penjualan (HPP) Produk UMKM Pada Dusun Putak Loa Duri Ilir Kecamatan Loa Janan Kabupaten Kutai Karta Negara, 4 (1) 4278-4281. <https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i1.2297>

### PENDAHULUAN

Perhitungan harga pokok penjualan sangat penting dalam dunia usaha dapat di jadikan dasar dalam menentukan harga jual produk maupun jasa yang ditawarkan pada pasar, seperti menghitung biaya yang di keluarkan biaya langsung, biaya tidak langsung atas bahan yang digunakan serta bahan pelengkap yang digunakan untuk mendukung kegiatan proses produksi hingga menjadi barang bernilai jual, selain itu juga perhitungan Harga Pokok Penjualan dapat memperkirakan tingkat keuntungan yang di inginkan, tingkat pengembalian modal usaha (*break even point*) membandingkan harga jual produk sejenis dipasaran sehingga memudahkan pelaku usaha dapat menentukan harga jual kompetitif untuk

diterima masyarakat. Menghitung laba rugi usaha yang dijalankan dalam upaya tujuan tertentu seperti pengembangan usaha rencana mencari mitra usaha, pendanaan dan sebagainya.

Kesalahan dalam penetapan Harga pokok Penjualan dapat membawa kerugian usaha, harga yang terlalu mahal jika dibandingkan dengan produk sejenis dipasar atau keputusan harga yang terlalu rendah, jika dibiarkan terus menerus dapat membawa dampak kerugian usaha karena tidak dapat menutup seluruh biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi.

Mengabaikan biaya dalam proses produksi dengan tidak menghitung lebih akurat dan terinci akan menyebabkan keputusan harga jual yang tidak tepat dapat dengan harga lebih tinggi atau harga lebih rendah jika terus menerus akan berpengaruh terhadap kelangsungan usaha kedepannya. ketertarikan masyarakat untuk membeli produk sering kali karena membandingkan harga yang relevan dengan nilai produk yang ditawarkan.

Pelatihan yang dilaksanakan di dusun putak loa duri ilir sebagai salah satu faktor ikut menentukan kesuksesan produk yang nantinya dapat diterima dipasaran dengan mencoba memberikan arahan pengetahuan berkaitan betapa pentingnya perhitungan harga jual produk untuk menggaet konsumen menjadi loyal terhadap suatu produk, dusun putak salah satu daerah tujuan wisata dengan menawarkan keindahan pemandangannya dan telah dikembangkan dengan hadirnya kelompok sadar wisata (Pokdarwis) yang telah dibentuk sejak 2019 sebagai salah satu destinasi.

## METODE

### ***Bentuk Kegiatan***

Pelaksanaan Kegiatan pengabdian pada masyarakat dilakukan di dusun Putak Loa Duri Ilir Kecamatan Loa Janan, Kabupaten Kutai Kartanegara dengan melaksanakan pelatihan perhitungan harga pokok penjualan dengan membuat contoh dasar perhitungannya bahan baku langsung yang digunakan dalam menghasilkan produk, maupun biaya tidak langsung namun mendukung proses produksi, perhitungan penetapan harga produk berdasarkan keuntungan yang di inginkan. Dari pelaksanaan kegiatan ini diharapkan mampu meningkatkan pemahaman para kelompok sadar wisata (Pokdarwis) dan pelaku usaha di dusun Putak Loa Duri.

### ***Pelaksanaan Kegiatan***

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan pada :

Hari/Tanggal : Sabtu / 07 Juni 2025  
Waktu : 09.00 - 13.00 WITA  
Tempat : Lamin Dusun Putak Loa Duri Ilir

### ***Timetable Realisasi Kegiatan***

Tabel 1. Timetable Realisasi Kegiatan

<b>Waktu</b>	<b>Kegiatan</b>
April 2025	Pembahasan Pelaksanaan/ Tema Abdimas
Mei 2025	Penyusunan Pengajuan Proposal Abdimas
07 Juni 2025	Pelaksanaan Kegiatan Abdimas
11 Juni 2025	Pembuatan Laporan Akhir Abdimas

### ***Susunan Panitia***

Pelaksana :

Ketua : Sukirman, S.E.,M.M

Koordinator Acara

Ketua : Akhmad Al Aidi, S.Pd., M.CIL

1. Anggota : Danna Solihin, SE., M.Si

2. Anggota : Nurfitriani, SE., M.M

Koordinator Dokumentasi

Ketua : Faizal Reza, S.E, ST., M.Sc

1. Anggota : Dr. Imam Nazaruddin Latif, SE., M.Si, Ak, CA

2. Anggota : Heriyanto, S.E., M.M

Koordinator Perlengkapan

Ketua : Ahmad Sirri, S.Tr.Bns., M.Tr.E

1. Anggota : Muhammad Maulana, S.E., M.Acc, Ak

2. Anggota : Dr. Drs. Sayid Irwan, M.Hum

Koordinator Konsumsi

Ketua : Catur Kumala Dewi, S.E., M.Si

1. Anggota : Panuci

2. Anggota: Chandra

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pelaksanaan kegiatan pengabdian pada masyarakat pada hari sabtu tanggal 07 juni 2025 bertempat di Lamin Budaya Dusun Putak Loa Duri Ilir Kecamatan Loa Janan Kabupaten Kutai Kartanegara, acara dihadiri beberapa peserta yang terdiri dari masyarakat setempat, pelaku usaha tergabung kelompok Pokdarwis, mahasiswa, dosen prodi manajemen dan prodi akuntansi fakultas Ekonomi Universitas 17 Agustus 1945 Samarinda.

Pelatihan membahas rincian biaya bahan baku atau material yang dibutuhkan untuk menghasilkan suatu produk serta biaya tidak langsung yang timbulkan untuk menunjang proses produksi, dalam kegiatan ini juga membahas perkiraan penetapan harga jual berdasarkan keuntungan yang diinginkan oleh pemilik usaha. Dengan penentuan harga jual yang kompetitif (mengetahui HPP) dapat menetapkan harga jual yang sesuai dengan biaya produksi yang sebenarnya, pemberian materi dibawakan oleh Bapak Sukirman, SE., M.M dengan melibatkan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas 17 Agustus 1945 Samarinda Program Studi Manajemen dan Akuntansi yaitu Chandra dan Panuci.

Pertama memasuki kegiatan dilakukan pelatihan dengan menyajikan slide PPT layar tampilan seperti contoh perhitungan produk olahan yang biasa mereka buat pada kelompok sadar wisata/ pelaku ukm yang ada di desa tersebut, dalam kegiatan berlangsung juga membahas seputar perkiraan keuntungan yang diinginkan dalam menetapkan perkiraan harga jual.

Tahap kedua masuk kegiatan akhir tanya jawab memberikan kesempatan kepada para peserta untuk menyampaikan beberapa pertanyaan serta berdiskusi mengenai kendala-kendala di lapangan yang sering dihadapi. Pada tahap ini beberapa peserta menyampaikan pendapat dan hambatan kadang dihadapi dan mencoba mendiskusikan pendapat kepada para dosen yang ikut terlibat dengan permasalahan yang kerap muncul dalam kegiatan usaha kecil dan menengah (UMKM) atau berdasarkan pengalaman-pengalaman mereka dan solusi cara pemecahan permasalahan.

## **SIMPULAN**

Wujud tri darma perguruan tinggi salah satunya adalah pengabdian pada masyarakat dengan ikut terlibat langsung pada kegiatan dimasyarakat berkaitan dengan ilmu pengetahuan yang dimiliki, sebagai pelaksanaan kegiatan ini pengabdian pada masyarakat dengan pelatihan pembuatan perhitungan harga pokok penjualan untuk menambah pengetahuan kepada para peserta pokdarwis pelaku umkm di dusun putak loa duri telah meningkatkan pemahaman para pelaku UKM dalam mengelola usaha yang dimilikinya khususnya yang tergabung dalam kelompok sadar wisata Pokdarwis tersebut .

Harapan dari pelaksanaan kegiatan ini menambah pengetahuan dalam menghitung harga pokok penjualan secara terinci berdasarkan biaya-biaya yang timbul berdasarkan fungsinya seperti, biaya produksi, biaya operasional dan biaya lain yang timbul untuk mendukung kegiatan usaha.

Dengan kegiatan pelatihan ini memberikan nilai manfaat menambah wawasan dan pengetahuan kepada pelaku UKM akan pentingnya penentuan harga pokok penjualan, penetapan harga jual produk yang kompetitif sehingga produk yang ditawarkan dapat diterima oleh masyarakat(pasar) dan harapan bisa bersaing dipasar dengan produk lain.

Hendaknya dilaksanan kembali di waktu akan datang pelatihan dengan tema lain mendukung pelatihan yang telah dilaksanakan sebelumnya, karena keberhasilan suatu produk dipengaruhi beberapa faktor pendukung yang saling melengkapi, baik dari strategi pemasarannya, isi produk, daya tarik kemasan produk, pemilihan bahan baku, gagasan cita rasa khas (makanan) dan sebagainya yang saling mempengaruhi.

### **UCAPAN TERIMA KASIH**

Peneliti menyampaikan ucapan terima kasih kepada pihak yang sudah berkontribusi dalam pelaksanaan pengabdian dan penyusunan artikel ini.

### **REFERENSI**

- Kotler, P., & Armstrong, G. (2018). *Principles of Marketing*. Pearson Education.
- Mulyadi. (2016). *Akuntansi Biaya*. UPP STIM YKPN.
- Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2015). *Managerial Accounting*. Cengage Learning.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Tjiptono, F. (2017). *Strategi Pemasaran*. Andi.
- Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.