

PENDAMPINGAN PENYUSUNAN HARGA POKOK PENJUALAN DAN HARGA JUAL DALAM RANGKA OPTIMALISASI LABA UMKM

Muliyani ⁽¹⁾

e-mail: diajeng.mulyani@gmail.com

Ahmad Albar Tanjung ⁽²⁾

e-mail: alb4rt4anjung@gmail.com

Uut Dwi Ningsih ⁽³⁾

e-mail: uutdwi@gmail.com

Arya Ramadhan ⁽⁴⁾

e-mail: aryarmd17@gmail.com

(1,2,3,4) Prodi Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen SUKMA

ABSTRAKSI

Pendampingan penyusunan Harga Pokok Penjualan (HPP) merupakan bagian dari program pemberdayaan pelaku usaha, khususnya Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), dalam meningkatkan literasi keuangan dan kemampuan manajerial dalam pengelolaan biaya produksi. Kegiatan ini bertujuan untuk mendeskripsikan proses pelaksanaan pendampingan penyusunan HPP serta mengevaluasi dampaknya terhadap pemahaman dan praktik akuntansi biaya pada pelaku UMKM. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah pendekatan partisipatif melalui observasi langsung, wawancara, dan praktik simulatif perhitungan HPP berbasis data riil usaha pada Agung Bakery. Hasil observasi awal menunjukkan bahwa Agung Bakery belum memiliki pemahaman yang memadai mengenai struktur HPP dan belum melakukan pencatatan biaya secara sistematis. Setelah mengikuti pendampingan, Agung Bakery mengidentifikasi komponen biaya utama (biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan overhead), serta menghitung HPP menggunakan pendekatan *full costing*. Kegiatan ini diharapkan mampu meningkatkan kapasitas keuangan UMKM secara signifikan. Implikasi dari hasil ini menunjukkan pentingnya keberlanjutan program pendampingan teknis dalam membangun daya saing dan keberlangsungan usaha kecil di era ekonomi digital.

Kata Kunci : *Pendampingan, Harga pokok penjualan, UMKM, optimalisasi laba*

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memegang peranan penting dalam pertumbuhan ekonomi nasional. UMKM yang ada di Indonesia, sebagian besar merupakan kegiatan usaha rumah tangga yang dapat menyerap banyak tenaga kerja. Berdasarkan data dari Kementerian Koperasi dan UKM, di Indonesia pada tahun 2019, terdapat 65,4 juta UMKM. Dengan jumlah unit usaha yang sampai 65,4 juta dapat menyerap tenaga kerja 123,3 ribu tenaga kerja. Ini membuktikan bahwa dampak dan kontribusi dari UMKM yang sangat besar terhadap pengurangan tingkat pengangguran di Indonesia. Dengan semakin banyaknya keterlibatan tenaga kerja pada UMKM itu akan membantu mengurangi jumlah pengangguran di negara ini. Saat ini, UMKM sedang dalam tren yang positif dengan jumlahnya yang terus bertambah setiap tahunnya. Tren positif ini akan berdampak baik bagi perekonomian Indonesia. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM, kontribusi UMKM terhadap PDB Nasional sebesar 60,5%. Ini menunjukkan bahwa UMKM yang ada di Indonesia sangat potensial untuk dikembangkan hingga dapat berkontribusi lebih besar lagi bagi perekonomian. Jika diibaratkan sebuah rumah, Perekonomian Indonesia ditopang oleh usaha mikro dan kecil sebagai pondasinya dengan

jumlah sebanyak $\pm 64.133.355$ Unit (99,9%). Pilar perekonomian nasional didukung oleh usaha menengah sebanyak ± 60.702 Unit (0,09%), dan adapnya adalah usaha besar dengan jumlah ± 5.550 Unit (0,01%).

Klasifikasi UMKM menurut Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 adalah:

- a. Usaha Mikro, yaitu usaha milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang, yaitu dengan jumlah aset maksimal 50 juta dan jumlah omzet maksimal per tahun s.d. 300 juta.
- b. Usaha kecil diartikan sebagai adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil, yaitu jumlah aset maksimal $> \text{Rp}50$ Juta sampai $\text{Rp}500$ juta dan jumlah omzet maksimal $> \text{Rp}300$ juta sampai $\text{Rp}2.5$ Miliar.
- c. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha besar dengan jumlah aset bersih atau hasil penjualan tahunan, yaitu jumlah aset maksimal $> \text{Rp}500$ juta sampai $\text{Rp}10$ miliar dan jumlah omzet maksimal $> \text{Rp}2.5$ miliar sampai $\text{Rp}50$ miliar.
- d. Usaha Besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari Usaha Menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia dengan jumlah harta per tahun lebih dari $\text{Rp}10$ miliar dan jumlah omzet per tahun lebih dari $\text{Rp}50$ miliar.

Pengelolaan UMKM di Indonesia menghadapi berbagai tantangan yang kompleks dan saling berkaitan. Salah satu tantangan utama adalah rendahnya kapasitas manajerial para pelaku usaha (Et.al et al., 2021), yang seringkali menjalankan usahanya tanpa perencanaan, pencatatan keuangan yang rapi (Khairunnisa & Muliyani, 2024), (Muliyani et al., 2024), atau strategi pemasaran yang tepat (Lisnawati, 2023), (Sutikno et al., 2021). Banyak UMKM yang belum memahami pentingnya pengelolaan keuangan dan belum mampu menghitung harga pokok penjualan secara akurat, sehingga harga jual produk kerap ditentukan tanpa perhitungan laba yang memadai. Selain itu, keterbatasan dalam akses terhadap permodalan formal membuat pelaku UMKM bergantung pada sumber dana pribadi atau pinjaman informal, yang seringkali berbunga tinggi dan tidak berkelanjutan.

Tantangan lain yang tak kalah signifikan adalah keterbatasan dalam pemanfaatan teknologi dan akses pasar (Sinarwati et al., 2019), (Et.al et al., 2021) (Sutikno et al., 2021). Rendahnya literasi digital menyebabkan banyak UMKM tertinggal dalam pemasaran online dan digitalisasi proses bisnis (Amaliani & Muliyani, 2024), (Ufmayza & Muliyani, 2024). Produk yang dihasilkan pun sering

menghadapi masalah dalam hal kualitas dan konsistensi, karena belum adanya standar produksi atau kontrol mutu yang memadai. Selain itu, belum semua UMKM memiliki legalitas usaha seperti NIB, sertifikat halal, atau izin edar yang diperlukan untuk menembus pasar modern dan ekspor.

Lebih lanjut, Subanar (2001:8) dalam (Rifda Naufalin, 2020) menyatakan bahwa kendala yang menjadi kelemahan bagi UMKM berasal dari faktor intern serta faktor ekstern, yaitu diantaranya: 1) Merasa tidak memerlukan ataupun tidak pernah melakukan studi kelayakan, penelitian pasar, analisis perputaran uang tunia/kas, serta berbagai penelitian lain yang diperlukan suatu aktivitas bisnis, 2) Tidak memiliki perencanaan sistem jangka panjang, sistem akuntansi yang memadai, anggaran kebutuhan modal, struktur organisasi dan pendelegasian wewenang, serta alat-alat kegiatan manajerial lainnya (perencanaan pelaksanaan serta pengendalian usaha) yang umumnya diperlukan oleh suatu perusahaan bisnis yang profit oriented., 3) Pola pikir yang sempit dan terbatas pada jangka pendek dengan prinsi “yang penting bisa makan hari ini”, 4) *Labour turnover* (PHK) tinggi, 5) Terlalu banyak biaya-biaya yang di luar pengendalian serta utang yang tidak bermanfaat, 6) Pembagian kerja yang tidak proposional, 7) Kurangnya kemampuan dalam merencanakan dan menggunakan modal yang ada.

Salah satu permasalahan besar yang dihadapi para pembisnis, khususnya UMKM ialah sulitnya menentukan harga jual (HJ) dan harga pokok produk secara akurat. Hal ini, meskipun terkesan sepele, dapat berakibat fatal bagi kelangsungan usaha, terlebih bagi UMKM yang memiliki modal terbatas dan margin keuntungan yang tipis. Penentuan Harga Pokok Penjualan (HPP) merupakan proses yang kompleks dan vital dalam dunia bisnis. HPP didefinisikan sebagai total biaya yang dikeluarkan dalam memproduksi suatu barang atau jasa, termasuk biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Akurasi HPP menjadi landasan fundamental bagi beberapa aspek penting dalam bisnis (Purba et al., 2023). Dengan mengetahui HPP yang tepat, barulah pelaku usaha dapat menghitung keuntungan yang diperoleh dari penjualan produk. Hal ini penting untuk mengevaluasi efektivitas strategi produksi dan menentukan harga jual yang optimal. Informasi HPP yang akurat membantu manajemen dalam mengambil keputusan strategis terkait alokasi sumber daya, seperti menentukan jumlah produk yang akan diproduksi, memilih pemasok bahan baku yang paling efisien, dan mengevaluasi efektivitas program pelatihan karyawan. Penetapan harga jual yang wajar dan kompetitif menjadi kunci utama untuk memenangkan persaingan pasar. HPP yang akurat menjadi dasar perhitungan harga jualnya tidak hanya menguntungkan bagi perusahaan tetapi juga menarik bagi konsumen (Wulandari, Prasetyo, & Purwanti, 2022).

Keseluruhan tantangan ini menuntut adanya pendampingan yang menyeluruh, akses pelatihan yang berkelanjutan, serta dukungan kebijakan yang konkret dari berbagai pihak agar UMKM dapat tumbuh secara berdaya saing dan berkelanjutan. Tindakan nyata yang dapat dilakukan oleh akademisi diantaranya melakukan pendampingan untuk membantu UMKM Agung Bakery menentukan HPP dan harga jual produk yang tepat untuk usahanya.

UD. Agung Bakery adalah sebuah industri rumahan yang didirikan oleh Ibu Wulan sejak tahun 2000, yang menghasilkan donat goreng, brownis, dan aneka bolu. Produk yang dihasilkan dipasarkan oleh sales ke berbagai daerah di sekitar Simalungun, Porsea, Balige, dan Tarutung. Berdasarkan hasil wawancara dan observasi awal, didapati bahwa Ibu Wulan memerinci dengan teliti jumlah yang dibutuhkan untuk setiap jenis kue. Misalnya, untuk membuat satu adonan brownis, ia menghitung berapa banyak telur, mentega, dan bahan lainnya yang diperlukan. Kemudian, ia menambahkan biaya tenaga kerja dan peralatan yang digunakan selama proses produksi. Ibu Wulan juga menambahkan biaya upah pegawai dan transportasi. Jika biaya produksi untuk satu adonan brownis misalnya, dihitung sebesar Rp 100.000, Ibu Wulan akan menetapkan harga jual sekitar Rp 150.000 - Rp 175.000, dengan margin keuntungan yang wajar. Namun tim pengabdian mendapati bahwa komponen biaya yang dijadikan dasar penetapan harga jual belum mencakup semua biaya produksi. Selain itu, penentuan harga jual juga masih dibawah harga pasar, *break even point* tidak pernah diperhitungkan, pengelolaan dan pencatatan keuangan belum tertata rapi. Hal ini tentunya berdampak pada perolehan laba yang tidak maksimal.

TUJUAN DAN MANFAAT

Kegiatan pengabdian ini merupakan salah satu kegiatan yang dapat membantu memecahkan masalah yang dihadapi Agung Bakery dalam menentukan HPP dan HJ. Pengabdian kepada masyarakat juga bertujuan untuk memberikan solusi melalui cara-cara potensial terhadap kendala yang ada. Dalam rangka membantu pelaku usaha yang memiliki kesulitan dalam menentukan HPP dan HJ, pengabdian menyusun suatu program yang dapat membantu pelaku usaha untuk menentukan HPP dan HJ produknya. Program yang akan dilaksanakan adalah Pendampingan Penentuan HPP dan HJ pada UMKM Agung Bakery di Kota Pematangsiantar, Sumatera Utara.

Manfaat yang diperoleh dari kegiatan pengabdian ini diantaranya; UMKM dapat menghitung HPP dan HJ untuk peningkatan omzet dan persaingan pasar. Bagi akademisi dan pemerintah, dapat mengadaptasi hasil pengabdian ini untuk diterapkan pada UMKM di tempat lain. Selain itu, bagi mahasiswa dapat dijadikan sarana untuk mengaplikasikan teori yang telah diperoleh selama perkuliahan di bidang manajemen, *entrepreneurship*, dan *softskill*.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan pada kegiatan penetapan HPP dan HJ di Agung Bakery terdiri dari tiga tahapan, dengan penjelasan tahapan sebagai berikut.

1. Tahap perencanaan, merupakan fase untuk melakukan proses perencanaan kegiatan mulai dari persiapan team dengan pembagian tugasnya masing-masing, persiapan perlengkapan, dan persiapan materi untuk pelatihan.

2. Tahap pelaksanaan, merupakan fase untuk melakukan proses sejak memulai kegiatan pelatihan langsung dilokasi. Tim pengabdian melakukan tugasnya masing-masing mulai dari dokumentasi, wawancara dan memberikan pelatihan disertai dengan diskusi dan tanya jawab.
3. Tahap evaluasi, merupakan fase untuk melakukan proses evaluasi kembali proses yang telah dilakukan dan membuat laporan atas pelatihan yang telah diberikan. Dan menampung segala masukan dan kendala yang dialami oleh owner selama menjalankan proses usaha yang telah dijalankan untuk menjadi acuan dalam pelatihan-pelatihan selanjutnya.



Gambar 1. Tahap Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pendampingan penyusunan HPP dilaksanakan sebagai bagian dari program peningkatan kapasitas pelaku usaha dalam pengelolaan keuangan dan penentuan strategi harga yang berbasis pada perhitungan biaya produksi yang tepat. Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan pemahaman dan keterampilan praktis kepada Agung Bakery dalam menghitung HPP secara akurat sehingga dapat mendukung keberlanjutan dan pertumbuhan usaha.

Kegiatan dilaksanakan pada bulan Mei 2025 bertempat di rumah produksi Agung Bakery di Rambung Merah Pematangsiantar. Pelaksanaan kegiatan dilakukan melalui proses diskusi dan wawancara dipandu oleh tim pengabdian yang terdiri dari dosen dan mahasiswa dengan latar belakang di bidang akuntansi, manajemen keuangan, dan ekonomi mikro.

Adapun tahapan kegiatan pendampingan meliputi:

1. Kegiatan diawali dengan paparan mengenai tujuan, manfaat, dan ruang lingkup kegiatan pendampingan. Ibu Wulan selaku pemilik Agung Bakery diberikan pemahaman dasar mengenai pentingnya penyusunan HPP dalam konteks pengelolaan usaha.
2. Identifikasi Proses Produksi dan Komponen Biaya
Pada tahap ini, pendamping melakukan asesmen terhadap proses produksi yang dilakukan Ibu Wulan. Informasi yang dihimpun meliputi alur produksi, jenis bahan baku, tenaga kerja yang terlibat, serta biaya operasional pendukung lainnya. Tujuan dari tahap ini adalah untuk mengidentifikasi komponen biaya yang membentuk HPP, meliputi:

- o Biaya Bahan Baku Langsung
- o Biaya Tenaga Kerja Langsung
- o Biaya Overhead Pabrik

1) Pencatatan dan Analisis Data Biaya

Ibu Wulan dan anggotanya dibimbing untuk mencatat seluruh biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi. Tim pendamping membantu dalam mengelompokkan biaya tetap dan biaya variabel, serta memastikan tidak ada komponen biaya yang terlewat.

2) Penyusunan dan Perhitungan HPP

Berdasarkan data yang telah dikumpulkan, Ibu Wulan dan tim bersama pendamping menyusun laporan HPP menggunakan pendekatan *full costing*. Perhitungan dilakukan secara sistematis dengan memperhatikan volume produksi, pembagian biaya tetap secara proporsional, dan penghitungan HPP per unit produk.

3. Evaluasi dan Tindak Lanjut

Hasil perhitungan HPP dievaluasi bersama guna memastikan kesesuaian dan keakuratannya sebagai dasar penentuan harga jual. Peserta juga diberikan panduan untuk melakukan penyusunan HPP secara berkala sebagai bagian dari manajemen keuangan usaha. Diharapkan melalui kegiatan ini, pelaku usaha dapat meningkatkan efisiensi biaya produksi serta memiliki acuan yang kuat dalam menetapkan harga jual produk secara kompetitif dan berkelanjutan.

KESIMPULAN

Kegiatan Pengabdian Masyarakat berupa Pendampingan penyusunan HPP dan HJ pada Agung Bakery telah terlaksana dengan baik serta berjalan dengan lancar dan tidak terdapat kendala yang berarti. Berikut ini hasil dari pendampingan yang telah dilaksanakan:

1. Dengan adanya pelatihan ini diharapkan Agung Bakery dapat memahami arti penting menghitung HPP dalam menentukan harga jual produk. Pelaku usaha menjadi sadar bahwa HPP ini penting bagi peningkatan omzet dan persaingan pasar.
2. Agung Bakery sudah memahami dan mampu menghitung Harga Pokok Produksi (HPP) dalam menentukan harga jual produk.

Dengan berakhirnya kegiatan pengabdian ini diharapkan Agung Bakery mampu menentukan biaya produksi dan harga jual dengan baik agar dapat memperoleh keuntungan yang diharapkan. Hasil pelatihan perhitungan HPP dan HJ diharapkan dapat diterapkan dan diimplementasikan agar efektivitas perhitungan biaya produksi terhadap usaha yang dimiliki dapat diperoleh.

REFERENSI

- Amaliani, F., & Muliyani, M. (2024). The Effect of Fintech Adoption, Financial Literacy and Financial Management Behavior to MSME Performance in Medan. *SEIKO: Journal of Management & ...*, 7(1), 1387–1401.
<https://www.journal.stieamkop.ac.id/index.php/seiko/article/download/6777/4553>
- Et.al, H. E., Mansir, F., Purnomo, H., Sukmasetya, P., Haryanto, T., Sadewi, F. A., Maulida, R. B. G., Aliudin, H. S., Sugiarto, B., Wijoyo, H., Ariyanto, A., Sunarsi, D., Faisal Akbar, M., Nur Ahmas, A. A., Sutrisno, T., Ratnasari, I., Arif Pratama Marpaung, Muhammad Shareza Hafiz, Murviana Koto, & Wulan Dari. (2021). Upaya Peningkatan Strategi Bersaing Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Melalui Inovasi Desain Kemasan Dan Pemasaran Produk Di Kabupaten Karawang. *SELAPARANG: Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 12(1), 3672–3678. <https://doi.org/10.31603/ce.v5i2.3514>
- Khairunnisa, & Muliyani. (2024). *SEIKO : Journal of Management & Business Analysis of the Implementation of Financial Accounting Standards for Micro , Small and Medium Entities in Preparing Medan MSME Financial Reports*. 7(1), 1375–1386.
- Lisnawati. (2023). Tantangan UMKM Di Tahun 2024. *Isu Sepekan Bidang Ekkuinbang, Komisi VI DPR RI*, 1–2.
- Muliyani, Tanjung, A. A., & Nila. (2024). *Peningkatan Kemampuan Mengelola Keuangan Pada UMKM dengan Menggunakan Aplikasi Berbasis Android*. 217–228.
- Purba, J. H. V., Sudradjat, S., & Tobing, M. L. (2023). Pendampingan Penentuan Harga Pokok Produksi Dan Harga Pokok Penjualan Bagi Umkm Kota Bogor. *Jurnal Abdimas Dedikasi Kesatuan*, 4(1), 71–80. <https://doi.org/10.37641/jadkes.v4i1.2342>
- Rifda Naufalin, L. (2020). Tantangan Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kabupaten Banyumas. *Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Akuntansi (JEBA)*, 22(1), 95–102.
- Sinarwati, N. K., Sujana, E., & Herawati, N. T. (2019). Peran Sistem Informasi Akuntansi Berbasis Mobile Bagi Peningkatan Kinerja Umkm. *Jurnal KRISNA: Kumpulan Riset Akuntansi*, 11(1), 26–32.
- Sutikno, R. I., Alfaini, L. Z., & Syabrina, W. P. (2021). Meningkatkan Penjualan Melalui Strategi Pemasaran Digital Pada Umkm Konveksi Sucex Kaos Sumedang Jalan Sukatali Raya, Kecamatan Situraja, Kabupaten Sumedang. *Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat 2021*, 1–4.
- Ufmayza, D., & Muliyani, M. (2024). *SEIKO : Journal of Management & Business Peran Literasi Keuangan dan Inklusi Keuangan dalam Meningkatkan Penggunaan Financial Technology pada*. 7(1), 1420–1435.