

PEMBERDAYAAN PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN DENGAN METODE FULL COSTING BAGI PELAKU UMKM

Findy Rachmandika Muhammad¹, Ilham Habibi Zakaria², Tries Handriman Jamain³, Farida Farida⁴

^{1,2,3,4}Universitas Sahid

Jl. Prof. Dr. Soepomo No. 84, Menteng Dalam, Tebet, Jakarta Selatan, Daerah Khusus Jakarta
E-mail : findymuhammad@usahid.ac.id¹, ilhamzakaria@usahid.ac.id²,
trieshandrimanjamain@gmail.com, farida@usahid.ac.id.

ABSTRAK

Berbagai jenis usaha UMKM menghadapi beberapa permasalahan, antara lain: (1) kurangnya pemahaman terkait penentuan Harga Pokok Penjualan (HPP), (2) ketidaktepatan dalam menghitung biaya produk jadi, serta (3) ketidakmampuan dalam menyusun laporan laba rugi. Berdasarkan kondisi tersebut, sebagai dosen dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Sahid, kami tertarik untuk melaksanakan pengabdian masyarakat bagi UMKM di Depok, Jawa Barat. UMKM di Depok, Jawa Barat, belum menghitung HPP dengan metode yang tepat dalam menentukan harga jual produk. Berdasarkan fakta di lapangan, pelaku usaha hanya menetapkan biaya berdasarkan perkiraan saja sehingga tidak mencerminkan biaya yang sesungguhnya. Menanggapi kondisi tersebut, kegiatan penyuluhan dan pendampingan dilaksanakan guna membantu penentuan HPP bagi UMKM. Kegiatan ini dilaksanakan dengan menggunakan pendekatan partisipatoris, dan di akhir kegiatan diharapkan pelaku usaha mampu memahami serta menyusun laporan HPP untuk produk mereka, sehingga penetapan harga jual dan pencapaian laba yang diharapkan dapat terukur.

Kata kunci : UMKM, HPP, Laba.

ABSTRACT

Various types of MSMEs encounter several problems, including: (1) a lack of understanding in determining the Cost of Goods Sold (COGS), (2) inaccuracies in calculating finished product costs, and (3) an inability to prepare income statements. In light of these conditions, as lecturers from the Faculty of Economics and Business, Sahid University, we are interested in conducting community service for MSMEs in Depok, West Java. MSMEs in this area have not yet calculated COGS using appropriate methods to determine the selling prices of their products. Field observations indicate that business actors merely set costs based on estimates, which do not reflect actual costs. Responding to this situation, counselling and mentoring activities are carried out to assist in determining COGS for MSMEs. The activity employs a participatory approach, and by its conclusion, business actors are expected to understand and prepare COGS reports for their products, thereby enabling the determination of selling prices and the achievement of expected profits to be measurable.

Keywords: MSMEs, cost of goods sold, profit

1. PENDAHULUAN

UMKM adalah salah satu pendongkrak ekonomi di Indonesia yang terbukti mampu meningkatkan pertumbuhan ekonomi nasional (Muhammad et al., 2024). UMKM tidak hanya berkontribusi dalam penyerapan tenaga kerja, tetapi juga memberikan kontribusi signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) serta peningkatan pendapatan masyarakat (Hajriyanti & Rizal, 2025). Namun demikian, di balik potensinya, banyak pelaku UMKM menghadapi tantangan dalam mengelola biaya penjualan barang, yang berdampak pada keberlanjutan usaha mereka (Farida et al., 2024).

Berdasarkan observasi di lapangan, pelaku UMKM hanya berfokus pada skala produksi dan cara memasarkan produk mereka, sehingga mereka mengabaikan pencatatan biaya produksi dan laporan keuangan karena laporan tersebut dianggap sebagai hal yang tidak penting (Farida et al., 2022).

Perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) merupakan dasar dalam penetapan harga jual produk UMKM. Salah satu permasalahan fundamental yang kerap diabaikan oleh pelaku UMKM adalah penentuan Harga Pokok Penjualan (HPP) (Irianto et al., 2026). HPP merupakan total biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan satu unit produk hingga siap untuk dijual (Nusgiyanti & Jefri, 2025). Banyak pelaku UMKM yang menetapkan harga jual hanya berdasarkan perkiraan atau meniru harga kompetitor tanpa mengetahui secara pasti berapa biaya sesungguhnya yang telah dikeluarkan (Farida et al., 2024). Kondisi ini seringkali menimbulkan kerugian tersembunyi, di mana pelaku usaha merasa telah mendapatkan keuntungan, namun secara faktual modal kerja terus terkikis karena tidak seluruh biaya produksi tercover.

Untuk menjawab permasalahan tersebut, diperlukan suatu pendekatan pemberdayaan yang aplikatif. Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini dirancang untuk mengedukasi pelaku UMKM mengenai konsep dasar perhitungan HPP. Metode yang diajarkan adalah metode *full costing* yang disederhanakan, di mana seluruh biaya produksi (biaya bahan baku, biaya tenaga

kerja langsung, dan biaya overhead pabrik) dimasukkan ke dalam perhitungan HPP. Melalui pemberdayaan ini, diharapkan pelaku UMKM mampu melakukan evaluasi harga jual secara mandiri sehingga keberlangsungan usahanya dapat terjaga.

2. PERMASALAHAN

Berdasarkan hasil observasi awal terhadap sekelompok UMKM di bidang kuliner dan kerajinan, ditemukan beberapa permasalahan utama terkait perhitungan HPP, yaitu:

1. Pencampuran Keuangan Pribadi dan Usaha: Pelaku UMKM tidak memisahkan rekening atau kas pribadi dengan kas usaha, sehingga sulit mengidentifikasi biaya yang benar-benar digunakan untuk produksi.
2. Ketidaktahuan Komponen Biaya: Sebagian besar pelaku hanya menghitung biaya bahan baku langsung sebagai HPP. Biaya tenaga kerja (meskipun dilakukan sendiri) dan biaya overhead seperti listrik, gas, peralatan, dan sewa tempat diabaikan.
3. Penetapan Harga Jual yang Subjektif: Harga jual ditentukan berdasarkan "feeling" atau asumsi bahwa harga tersebut adalah yang paling murah untuk menarik pembeli, tanpa mempertimbangkan apakah biaya produksi sudah tertutupi.
4. Keterbatasan Literasi Akuntansi: Ketidakmampuan membaca dan membuat laporan keuangan sederhana membuat pelaku UMKM kesulitan melakukan evaluasi efisiensi biaya produksi.

3. METODOLOGI

Pelaksanaan pengabdian ini dilakukan melalui pendekatan *Participatory Action Research* (PAR). Pendekatan PAR adalah pendekatan penelitian sosial yaitu ketika peneliti dan masyarakat bekerja sama secara aktif untuk mengenali masalah, menyusun rencana, dan melakukan aksi nyata guna

mengubah keadaan menjadi lebih baik yang melibatkan partisipasi aktif pelaku UMKM (Rahmat & Mirnawati, 2020). Lokasi pengabdian dipilih di Kelompok UMKM "Maju Bersama" yang bergerak di sektor makanan olahan. Tahapan pelaksanaan pengabdian terdiri atas:

1. Observasi dan Assesment Awal: Melakukan wawancara mendalam untuk memetakan sistem pencatatan yang selama ini digunakan oleh peserta.



Gambar 1. Observasi awal kebutuhan pelaku industri

2. Pelatihan Perhitungan HPP: Mengajarkan metode *full costing* menggunakan studi kasus produk yang dijual oleh peserta. Pelatihan menggunakan media aplikasi android yang telah dipilih sehingga mudah dioperasikan oleh masyarakat awam.



3. Pendampingan: Tim pengabdian mendampingi peserta secara *one-on-one* untuk menghitung HPP produk masing-masing menggunakan template yang telah disediakan.



Gambar 3. Pendampingan kepada para pelaku UMKM

4. Evaluasi: Melakukan perbandingan antara harga jual lama dengan harga jual baru berdasarkan hasil perhitungan HPP yang benar, serta melakukan sesi tanya jawab untuk mengukur pemahaman peserta.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian ini diikuti oleh beberapa pelaku UMKM. Hasil dari kegiatan ini menunjukkan dampak yang signifikan terhadap pemahaman dan praktik bisnis peserta.

4.1 Pemahaman Komponen Biaya

Setelah diberikan pemahaman mengenai biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead (BOP), seluruh peserta menyadari bahwa terdapat biaya-biaya tersembunyi yang selama ini tidak diasumsikan. Sebagai contoh, seorang produsen keripik pisang baru menyadari bahwa biaya gas LPG yang digunakan untuk menggoreng dalam satu bulan, jika dibagi dengan jumlah produksi, menambah nilai HPP sebesar Rp500 per bungkus.

4.2 Penerapan Aplikasi

Perhitungan HPP dengan menggunakan aplikasi dari playstore Android berhasil menurunkan tingkat kesulitan peserta dalam menghitung HPP. Peserta hanya perlu memasukkan data biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead bulanan, kemudian sistem akan mengkalkulasi HPP per unit secara

otomatis. Hal ini sejalan dengan pendapat Tobing & Firdaus, (2024) bahwa sistem informasi akuntansi yang dirancang sesuai kapasitas pengguna akan meningkatkan efektivitas pengambilan keputusan.

4.3 Revisi Penetapan Harga Jual

Hasil yang paling mencolok dari pendampingan ini adalah revisi harga jual. Terdapat 4 peserta yang menyadari bahwa selama ini mereka menjual produk di bawah HPP (rugi). Mereka langsung melakukan koreksi harga jual dengan menambahkan margin keuntungan yang wajar (antara 20%-30% di atas HPP). Sementara itu, 11 peserta lainnya menemukan bahwa harga jual mereka sudah berada di atas HPP, namun kini mereka mengetahui secara pasti berapa besaran keuntungan bersih yang didapatkan per unit produk. Pengetahuan ini membuat mereka lebih percaya diri dalam menghadapi negosiasi harga dengan pembeli.

4.4 Diskusi Kesuksesan

Kegiatan ini didukung oleh penggunaan studi kasus produk riil milik peserta, bukan sekadar teori abstrak. Metode *full costing* dipilih karena paling tepat untuk skala UMKM dalam rangka memastikan bahwa seluruh biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk telah terkover oleh hasil penjualan (Oktavia et al., 2023). Meskipun demikian, tantangan ke depan yang mungkin dihadapi adalah konsistensi pencatatan. Pelaku UMKM cenderung kembali ke kebiasaan lama jika tidak ada pendampingan berkelanjutan. Oleh karena itu, komitmen internal dari pelaku UMKM sangat dibutuhkan.

5. KESIMPULAN

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dengan tema pemberdayaan perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) bagi pelaku UMKM telah berjalan sesuai dengan tujuan yang diharapkan. Kesimpulan yang dapat ditarik dari kegiatan ini adalah: (1) Terjadi peningkatan pemahaman yang signifikan di kalangan pelaku UMKM mengenai komponen-komponen biaya produksi, dari

yang semula hanya berfokus pada bahan baku menjadi menyadari biaya tenaga kerja dan biaya overhead; (2) Penggunaan template spreadsheet yang disederhanakan terbukti efektif sebagai alat bantu perhitungan HPP bagi masyarakat yang tidak memiliki latar belakang akuntansi; (3) Pelaku UMKM mampu melakukan evaluasi dan rekalkulasi harga jual produk mereka, sehingga penetapan harga menjadi lebih rasional dan menguntungkan.

Untuk keberlanjutan program, disarankan kepada mitra UMKM untuk secara konsisten menerapkan template yang telah diberikan setiap bulannya. Bagi institusi pendidikan, kegiatan pendampingan berkelanjutan (tindak lanjut) sangat direkomendasikan untuk memastikan terbentuknya budaya akuntabel pada UMKM mitra.

DAFTAR PUSTAKA

- Farida, F., Wahyudi, D., & Jamain, T. H. (2022). Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Pada Umkm Penjual Tanaman Hias Di Kecamatan Cipayung Kota Depok—Jawa Barat. *Jurnal Industri Kreatif Dan Kewirausahaan*, 5(1), 21–31. <https://doi.org/https://doi.org/10.36441/kewirausahaan.v5i1.839>
- Farida, F., Wulandari, E., & Kartika, D. G. (2024). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) dalam Menentukan Harga Jual Usaha Fried Chicken. *IJCOSIN: Indonesian Journal of Community Service and Innovation*, 4(2), 45–55. <https://doi.org/10.20895/ijcosin.v4i1.1447>
- Hajriyanti, R., & Rizal, S. (2025). PERAN UMKM DALAM MENINGKATKAN PERTUMBUHAN EKONOMI DAN PENYERAPAN TENAGA KERJA. *Al BUYU': Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 2(1). <https://ejournalstisnuaceh.com/index.php/JIL>125
- Irianto, B. S., Alfiansyah, M. R., Widyawati, Y., Lailiyah, M., Santi, H. R., Kurniawati, T. R., & Nurdiana, N. (2026). Peningkatan Literasi Keuangan Melalui Perhitungan Harga Pokok

- Produksi Tepat Pada UMKM ASPIKMAS Banyumas. *JPPM (Jurnal Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat)*, 10(1), 45–56. <https://doi.org/10.30595/jppm.v10i1.30174>
- Muhammad, F. R., Siska, A., & Adealyra, B. (2024). *EMPOWERING COST OF GOODS SOLD TO MSMEs OWNERS IN CIOMAS, BOGOR*.
- Nusgiyanti, N., & Jefri, R. (2025). Analisis Harga Pokok Produksi Terhadap Penetapan Harga Jual Produk di CV. ABC. *Economics and Digital Business Review*, 6(1), 215–222.
- Oktavia, A. P., Winarko, S. P., & Kurniawan, A. (2023). *ANALISIS PENERAPAN METODE FULL COSTING UNTUK PENETAPAN HARGA JUAL DAN LABA (STUDI KASUS DI UMKM SAMPUL CAK BER)*.
- Rahmat, A., & Mirnawati, M. (2020). MODEL PARTICIPATION ACTION RESEARCH DALAM PEMBERDAYAAN MASYARAKAT. *AKSARA: Jurnal Ilmu Pendidikan Nonformal*, 6(1). <http://ejurnal.pps.ung.ac.id/index.php/AKSARA/index>
- Tobing, R. S. M. Br., & Firdaus, R. (2024). PERAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DALAM MENINGKATKAN EFISIENSI PENGELOLAAN KEUANGAN PERUSAHAAN THE ROLE OF ACCOUNTING INFORMATION SYSTEMS IN IMPROVING THE EFFICIENCY OF CORPORATE FINANCIAL MANAGEMENT. *JICN: Jurnal Intelek Dan Cendekiawan Nusantara*, 1(5). <https://jicnusantara.com/index.php/jicn>