

PENDAMPINGAN PENENTUAN HARGA POKOK PRODUKSI PADA UMKM DI KOTA JAYAPURA

Juliana Waromi¹, Ulfah Rizky Muslimin², Elia Madatu Tandililing³, Sara Marlyn Paru⁴, Maria Apriane Patty⁵
ulfahlud@gmail.com¹, tandililing.elia@gmail.com²

Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Cenderawasih^{1,2,3,4}

Abstract

This community service activity aims to provide an education as well as assistance for 10 (ten) MSME businesses regarding the concept of the Cost of Goods Manufactured (COGM), elements of COGM and the calculation process of COGM, so that each business actor is able to make a systematic financial bookkeeping and, ultimately, able to predict their potential gain or loss of their businesses.

Keywords : *Cost of Goods Manufactured, MSME businesses*

Abstrak

Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk memberikan edukasi dan pendampingan kepada 10 (sepuluh) pelaku usaha UMKM mengenai konsep Harga Pokok Produksi (HPP), elemen-elemen dalam HPP serta proses perhitungan HPP sehingga para pelaku usaha dapat memulai proses pembukuan yang sistematis dan kemudian mampu membuat perhitungan sederhana untuk proyeksi keuntungan atau kerugian atas usahanya.

Kata kunci : Harga pokok produksi, Usaha UMKM

1. Pendahuluan

Mengacu pada UU No. 20 tahun 2008, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah bertujuan untuk menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan. UMKM merupakan sebuah usaha yang mampu memberikan banyak manfaat dan keuntungan tidak hanya bagi masyarakat tetapi bagi negara secara keseluruhan. Para pelaku UMKM hadir sebagai penggerak utama perekonomian. Oleh sebab itu, pelaku UMKM meningkat dengan sangat pesat saat ini di Indonesia.

Prinsip pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) berdasar pada :
1) penumbuhan kemandirian, kebersamaan, dan kewirausahaan UMKM untuk berkarya dengan prakarsa sendiri; 2) pengembangan usaha berbasis potensi daerah dan berorientasi pasar sesuai dengan kompetensi UMKM; 3) peningkatan daya saing UMKM; dan 4) penyelenggaraan perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian secara terpadu. Berdasar dari

hal tersebut, betapa pentingnya untuk mampu mengembangkan usaha yang dimiliki oleh pelaku UMKM guna mempertahankan eksistensi dan memiliki daya saing yang mumpuni.

Peningkatan daya saing dapat dilakukan dengan menciptakan inovasi dan kreativitas dari produk atau jasa yang dihasilkan. Selain itu, skill dan pengetahuan pelaku usaha dalam berbisnis perlu menjadi perhatian utama. Kemampuan dalam mengolah bahan baku, mengelola dan memasarkan barang dagangan, serta mengelola keuangan adalah pondasi yang perlu dibangun secara maksimal guna memperkokoh berjalannya sebuah usaha dalam jangka waktu yang lama. Tentunya, akan pula ditemukan kerikil yang tidak memuluskan jalan dari sebuah usaha yang dibangun.

Salah satu yang menjadi tantangan saat ini adalah bagaimana para pelaku usaha mampu mengelola biaya seminimal mungkin dan memperoleh laba semaksimal mungkin sehingga ada target yang perlu dicapai untuk setiap periodenya. Akan tetapi, ternyata masih banyak pelaku usaha yang belum mampu mencapai target laba yang diinginkan karena keterbatasan pengetahuan. Aspek keuangan menjadi faktor utama dari keterbatasan tersebut. Mulai dari pencatatan transaksi, pengelolaan keuangan hingga penentuan harga pokok produksi menjadi hal yang masih tabu untuk dilakukan bagi sebagian pelaku usaha. Hal tersebut didukung dengan hasil observasi awal yang ada.

Kegiatan ini berlokasi di Kota Jayapura, yang memiliki 5 distrik meliputi : Jayapura Utara, Jayapura Selatan, Abepura, Muara Tami dan Heram. Observasi awal dilakukan pada usaha yang bergerak di bidang jasa, dagang dan manufaktur. Hasil observasi awal menunjukkan bahwa masih banyak pelaku usaha di Kota Jayapura yang memiliki kendala dalam mengelola usahanya. Mulai dari modal usaha yang terbatas, harga bahan baku yang berfluktuasi hingga minimnya literasi pelaku usaha dalam menghitung biaya produksi guna menentukan harga jual. Salah satunya dikarenakan latar belakang pendidikan dari pelaku usaha yang hanya sampai sekolah menengah atas, sehingga mayoritas para pelaku usaha belum menyadari pentingnya menghitung semua biaya produksi dalam menentukan harga jual, dan pentingnya melakukan pencatatan serta pengelolaan keuangan yang baik guna mengetahui stabilitas usaha dalam jangka waktu yang lama.

Dampak dari kendala diatas adalah laba yang diperoleh pelaku usaha belum optimal, dan persaingan pasar yang ketat sehingga para pelaku usaha perlu memiliki strategi yang jitu dalam mengembangkan usahanya. Selain itu, fenomena yang seringkali ditemukan ialah para pelaku usaha masih menentukan harga jual berdasarkan harga pedagang lain dengan produk serupa, atau masih berbasis pada harga pasar. Sehingga, kesadaran akan pentingnya mengelola

dan menghitung biaya produksi juga akan memberikan dampak besar bagi perkembangan UMKM kedepannya. Oleh karena itu, pendampingan penentuan harga pokok produksi sangat penting untuk dilakukan.

Kegiatan pengabdian ini merupakan salah satu kegiatan yang dapat membantu memecahkan kendala yang dihadapi para pelaku usaha. Pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memberikan pemahaman dan pendampingan dalam membuat serta menentukan harga pokok produksi melalui program pendampingan penentuan harga pokok produksi (HPP) pada UMKM di Kota Jayapura. Adapun manfaat yang diperoleh dari kegiatan pengabdian ini adalah sebagai bentuk implementasi Tri Dharma Perguruan Tinggi, yaitu pengabdian kepada masyarakat dan meningkatkan pengetahuan dan pemahaman pengelolaan pelaku usaha melalui program pendampingan penentuan HPP pada UMKM di Kota Jayapura.

2. Tinjauan Pustaka

2.1. UMKM

Menurut Hanim & Noorman (2018), UMKM adalah suatu usaha perseorangan atau suatu badan usaha yang mandiri dan dilakukan dalam semua sektor ekonomi. Usaha mikro, usaha kecil dan usaha menengah memiliki karakteristik yang berbeda dalam beberapa aspek. Aspek-aspek tersebut adalah aspek orientasi pasar, aspek ketenagakerjaan, aspek manajemen, aspek modal, dan aspek lainnya. UMKM memiliki beberapa bentuk seperti perdagangan umum (toko kelontong), kuliner dan fesyen.

Mengacu pada UU No. 20 Tahun 2008, ada kriteria untuk masing usaha mikro, kecil dan menengah. Untuk kriteria usaha mikro, memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah). Untuk usaha kecil, memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

Untuk usaha menengah, memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih

dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

2.2 Harga Pokok Produksi

Salah satu permasalahan yang dihadapi adalah pelaku usaha masih kesulitan dalam menentukan Harga Pokok Produksi (HPP) dan harga jual produk. Penentuan Harga Pokok Produksi (HPP) dan harga jual produk menjadi masalah yang kecil namun memiliki dampak besar dalam dunia bisnis. Penentuan Harga Pokok Produksi (HPP) (Emy & Monika, 2019) adalah suatu kegiatan pencatatan, penggolongan serta peringkasan biaya yang dikeluarkan dalam pembuatan produk. Penentuan HPP berfungsi sebagai suatu cara untuk mengetahui segala pengeluaran dalam membuat suatu produk. Penentuan HPP juga berfungsi sebagai dasar dalam menentukan harga jual produk dengan perhitungan laba yang diinginkan. Harga pokok produksi juga dapat menjadi acuan bagian manajemen dalam mengambil keputusan perusahaan (Yustitia et al., 2022).

2.3. SAK EMKM

Peran sentral UMKM terhadap pertumbuhan ekonomi Indonesia menjadi salah satu faktor yang mendorong gagasan untuk membuat standar akuntansi khusus bagi para pelaku usaha di sektor UMKM, dikenal dengan SAK EMKM. SAK EMKM merupakan pengembangan dari SAK ETAP (Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik), namun dengan standar pembukuan yang lebih sederhana. SAK EMKM yang efektif diberlakukan pada tanggal 1 Januari 2018, ditujukan bagi usaha yang telah memenuhi kriteria ETAP minimal dalam kurun waktu 2 (dua) tahun serta sesuai dengan kriteria yang ditetapkan dalam UU Nomor 20 Tahun 2008. Dalam hal ini, Herwiyanti *et al.* (2020) menegaskan bahwa entitas yang memenuhi kriteria ETAP adalah yang tidak memiliki akuntabilitas publik yang signifikan serta pelaporan keuangan dengan tujuan untuk kepentingan eksternal. Selanjutnya, memenuhi kriteria UMKM antara lain:

1. Entitas tidak termasuk bagian dari perusahaan yang dimiliki secara langsung maupun tidak langsung, baik oleh pemerintah pusat maupun pemerintah daerah.
2. Rentang kekayaan bersih atau omzet tahunan entitas sesuai dengan kriteria usaha UMKM dalam UU Nomor 20 tahun 2008 pasal 6.
3. Entitas tidak dalam posisi menguasai usaha lain yang tergolong UMKM.

Mengenai pelaporan keuangan yang diatur dalam SAK EMKM, elemen-elemennya antara lain: Laporan Posisi Keuangan, Laporan Laba/Rugi dan Catatan atas Laporan Keuangan. Akun-akun yang terdapat dalam Laporan Posisi Keuangan UMKM yaitu:

- a. Kas dan Setara kas
- b. Piutang
- c. Persediaan
- d. Aset tetap
- e. Utang usaha
- f. Utang bank
- g. Ekuitas

Dalam Laporan posisi keuangan, elemen penting yang tertera mencakup asset, liabilitas keuangan dan ekuitas. Penyajian akun tidak memiliki ketentuan khusus ataupun format penyajian. Selanjutnya, akun-akun dalam Laporan Laba/Rugi UMKM antara lain:

- a. Pendapatan
- b. Beban Keuangan
- c. Pajak (Pajak Penghasilan).

Akun-akun tersebut harus relevan dalam rangka memahami performa keuangan usaha. Lebih lanjut, akun-akun dalam Catatan atas Laporan Keuangan UMKM yaitu:

- a. Pernyataan bahwa laporan keuangan telah disusun sesuai dengan SAK EMKM
- b. Ikhtisar kebijakan akuntansi
- c. Informasi tambahan dan rincian akun tertentu yang menjelaskan transaksi penting dan material

Penyajian Catatan atas Laporan Keuangan dilakukan secara sistematis serta praktis.

3. Metode Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan pada UMKM di Kota Jayapura, yang tersebar pada 5 distrik meliputi : Jayapura Utara, Jayapura Selatan, Abepura, Muara Tami dan Heram pada tanggal 29-30 April 2024. Kegiatan dilakukan dengan beberapa tahapan. Tahapan persiapan dan observasi, tahap pelaksanaan dan evaluasi. Tahap persiapan diadakan dengan melakukan observasi awal pada pelaku usaha melalui wawancara singkat sesuai dengan daftar pertanyaan yang terlampir pada bagian selanjutnya. Tahap kedua ialah tahap pelaksanaan.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian ini dilaksanakan secara luring. Karena terkendala waktu dan biaya maka kami membagi kelompok mahasiswa untuk mendatangi pelaku UMKM satu persatu guna merealisasikan programnya. Saat dilapangan, pengabdi menggunakan metode studi kasus. Melalui metode ini, pengabdi memberikan gambaran menggunakan contoh kasus yang telah disiapkan sebelumnya. Pengabdi juga menjelaskan arti penting dan komponen dalam menghitung HPP.

Tahap ketiga ialah tahap evaluasi. Pada tahap evaluasi ini pengabdi mengasumsikan bahwa pelaku usaha memahami perhitungan dalam menentukan HPP dan harga jual. Oleh karena itu pada tahap ini, pengabdi melakukan post-test melalui pendampingan membantu pelaku usaha dalam menghitung HPP dan harga jual produknya. Pada tahap ini terdapat indikator keberhasilan yang ingin dicapai pengabdi dalam merealisasikan programnya yang mengacu pada indikator berikut.

Tabel 1. Indikator dan Tolak Ukur Kegiatan

Sebelum Pendampingan	Indikator Keberhasilan	Tolak Ukur
Peserta tidak memahami pentingnya menghitung HPP dan harga jual.	Pengetahuan peserta mengenai pentingnya menentukan HPP dan harga jual.	Peserta memahami pentingnya menentukan HPP dan harga jual
Peserta tidak memahami dan kurang terampil dalam menghitung HPP dan harga jual.	Pengetahuan dan kemampuan peserta dalam menentukan HPP dan harga jual.	Peserta memahami dan mampu menentukan HPP dan harga jual.

Sumber : (Yustitia et al., 2022)

4. Hasil Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat telah dilakukan dengan baik dan telah mencapai tujuan kegiatan. Berikut adalah hasil observasi awal dengan para pelaku UMKM sesuai yang tertera pada tabel dibawah ini:

Tabel 2. Data UMKM

Nama Usaha	Alamat Usaha	Lama Usaha	Modal	Produk yang dihasilkan	Tempat usaha	Pemasaran	Jumlah karyawan	Penentuan harga jual	Apakah dilakukan perhitungan HPP sebelum harga jual	Apakah memahami pentingnya perhitungan HPP dan harga jual
Warung Chelionn	Polimak	1 tahun 9 bulan	Modal sendiri	Aneka kue, Nasi Kuning dan Ayam Kentucky	Rumah	Spanduk dan social media	1 orang	Harga pasar	Tidak	Tidak
Mie Medan Master	Padang Bulan (Jln raya abepure-sentani)	12 tahun	Modal sendiri	Mie medan	Rumah	Spanduk dan social media	2 orang	Harga pasar	Tidak	Tidak
Chocosan	Samping Gereja Pniel, Lampu Merah Brimob, Kotaraja Luar	4 bulan	Modal sendiri	Jajanan dan minuman	Booth Container	Spanduk dan social media	3 orang	Harga pasar	Tidak	Tidak
Usaha Bikang dan Pukis Banyumas	Jayapura	3 tahun	Modal sendiri	Kue bikang & pukis	Rumah	Spanduk dan social media	4 orang	Harga pasar	Tidak	Tidak

Pabrik Tahu Muncul	Jalan Baru, Kali Acai	11 tahun	Modal sendiri	Tahu	Rumah	Spanduk dan social media	6 orang	Harga pasar	Tidak	Tidak
Roti Bakar Bandung	Jln. Gerilyawan, Lingkaran Abe	3 tahun	Modal sendiri	Rori Bakar	Gerobak	Spanduk dan social media	1 orang	Harga pasar	Tidak	Tidak
Es Dawet Jepara	Kampkey	Tidak ada	Modal sendiri	Es Dawet	Gerobak	Spanduk dan social media	1 orang	Harga pasar	Tidak	Tidak
Terang Bulan Aneka Rasa	Jayapura Utara	3 tahun	Modal sendiri	Martabak dan Terang Bulan	Gerobak	Spanduk dan social media	2 orang	Harga pasar	Tidak	Tidak
Pabrik Tahu Ilham	Pasar Lama	10 tahun	Modal sendiri	Tahu	Rumah	Spanduk dan social media	8 orang	Harga pasar	Tidak	Tidak
Kerupuk Sagu Mama Samberi	Tidak ada	3 tahun	Modal sendiri	Kerupuk Sagu	Rumah	Spanduk dan social media	1 orang	Harga pasar	Tidak	Tidak
Es Teh Poci	Entrop	4 bulan	Modal sendiri	Teh Poci	Gerobak	Spanduk dan social media	1 orang	Harga pasar	Tidak	Tidak

Berikut ini adalah 10 bentuk usaha yang tergolong ke dalam usaha mikro. Lebih lanjut, usaha ini dikategorikan sebagai sektor informal. Sektor informal dapat didefinisikan sebagai kelompok usaha yang cenderung belum menetap pada satu lokasi usaha, permodalan masih mengandalkan kemampuan pribadi serta belum menyelenggarakan pembukuan. Terkait pembukuan yang belum dilaksanakan, hal ini didorong oleh pemahaman yang belum memadai mengenai konsep pencatatan keuangan yang terstandarisasi. Sebagai contoh, sebagai kelompok usaha kategori UMKM, maka panduan pencatatan keuangannya adalah SAK EMKM. Oleh karena itu, fokus kegiatan pengabdian ini diarahkan pada pengenalan beberapa akun-akun keuangan dasar bagi para pengusaha. Lebih spesifik, pengabdian ini memperkenalkan konsep Harga Pokok Produksi (HPP)

Berdasarkan pengamatan pengabdian, akun tersebut adalah sentral bagi para pengusaha yang usahanya memulai dari membuat produk dan kemudian menjual produk tersebut. Untuk menghasilkan produk yang berkualitas baik dengan biaya yang efisien, maka kemampuan analisis setiap komponen harga pokok produksi menjadi suatu keharusan. Komponen pertama yang diperkenalkan dan diajarkan adalah biaya bahan baku. Pada tahap ini, setiap pengusaha diminta untuk mengumpulkan nota atau kwitansi pembelian setiap bahan baku mereka. Setelah dikumpulkan, kemudian peneliti menerangkan pemilahan biaya yang tergolong biaya bahan baku. Sebagai contoh, usaha ROTI BAKAR BANDUNG. Peneliti meminta pemilik usaha ROTI BAKAR BANDUNG untuk merinci pengeluaran awal pembelian roti. Dalam hal ini, pemilik usaha tidak membuat roti melainkan membeli jadi roti tersebut. Setelah catatan dikumpulkan, maka dicatat sebagai biaya bahan baku I. Berikutnya, pemilik usaha merinci pengeluaran lain seperti: mentega, selai dan minyak. Komponen ini menjadi biaya bahan baku II. Selanjutnya, pemilik usaha merinci pengeluaran untuk pembelian gas elpiji, kompor dan alat memasak. Komponen ini dikategorikan sebagai komponen Biaya langsung. Lebih lanjut, pemilik usaha diminta untuk merincikan pengeluaran seperti: kotak makanan, piring, sendok plastik dan air mineral. Komponen beban ini dikategorikan sebagai biaya langsung.

Berikut merupakan contoh dari pengklasifikasian biaya-biaya tersebut yang didampingi oleh beberapa anggota pengabdian.



Gambar 1. Penyampaian materi sederhana mengenai harga pokok produksi

Pada tanggal 29 April 2024, pengabdian melaksanakan kegiatan pengabdian. Pada saat itu, pengabdian pergi ke tempat usaha “Mie Medan”. Disana, pengabdian menyampaikan materi dasar terlebih dahulu terkait dengan pencatatan sederhana seperti pemasukan dan pengeluaran serta identifikasi biaya untuk menyusun harga pokok produksi.



Gambar 2. Pendampingan terhadap pelaku usaha dalam menghitung HPP

Pada saat pendampingan, para pelaku usaha antusias mengikuti proses tersebut. Pada gambar di atas, merupakan proses pemberian informasi mengenai pentingnya mengklasifikasikan berbagai biaya yang timbul dari aktivitas operasi maupun produksi yang dilakukan. Seperti pada gambar diatas, pak Bambang sebagai pemilik pabrik “Tahu Ilham” perlu mengidentifikasi bahan-bahan untuk membuat tahu kemudian menggolongkan biaya pembelian bahan tersebut ke dalam biaya produksi yang mana (biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung atau biaya overhead pabrik). Berikut adalah contoh pengklasifikasian biaya berdasarkan perilaku (biaya variable, tetap dan campuran) atau biaya berdasarkan proses produksinya.

Biaya bahan baku yang digunakan untuk membuat atau memproduksi Tahu 3000 buah/hari adalah seperti tabel di bawah ini:

NO	KETERANGAN	JUMLAH	HARGA	TOTAL
1.	Kacang Kedelai	24 Karung	Rp 600.000/karung	Rp 14.400.000
2.	Garam	30 kg	Rp 10.000/Kg	Rp 300.000
Total				Rp 14.700.000

2.2.2 Biaya Tenaga Kerja

Biaya Tenaga Kerja yang dipakai untuk membuat atau memproduksi Tahu 3000 buah/hari adalah seperti tabel di bawah ini:

NO	KETERANGAN	JUMLAH	GAJI	TOTAL
1.	Karyawan Produksi	4 Orang	Rp 300.000/orang	Rp 1.200.000
2.	Karyawan Pemasaran	2 Orang	Rp 200.000/orang	Rp 400.000
3.	Karyawan Pengangkut	2 Orang	Rp 100.000/orang	Rp 200.000
Total				Rp 1.800.000

2.2.3 Biaya Overhead Pabrik

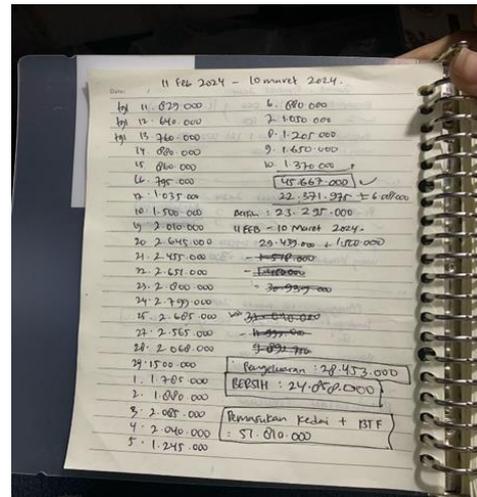
NO	KETERANGAN	Per Bulan	Per Hari
1.	Biaya Sewa Gedung	-	-
2.	Biaya Listrik	Rp 3.000.000	Rp 100.000
3.	Biaya Air	Rp 2.000.000	Rp 67.000
4.	Mesin Diesel	Rp 1.200.000	Rp 40.000
5.	Kayu	Rp 9.200.000	Rp 306.000
Total			Rp 513.000

Gambar 3. Contoh yang diberikan untuk pengklasifikasian komponen biaya dalam menghitung HPP

Pada hari berikutnya, tim pengabdian berkunjung di tempat usaha yang lain untuk melakukan hal yang sama. Kali ini di kedai Chocosan, yang menjual memproduksi jajanan seperti Es Coklat, Kimbab, dan Sushi yang terkenal dengan kelezatannya. Berawal dari usaha kecil-kecilan Shantia mempromosikan usahanya melalui media sosial, Chocosan kini telah berkembang menjadi bisnis yang sukses. Usaha tersebut berlokasi di samping Gereja Pniel Lampu Merah Brimob Kotaraja Luar. Usaha chocosan kini telah memiliki banyak pelanggan yang dimana pelanggan tersebut tidak hanya anak remaja saja, tetapi juga orang dewasa pun tertarik dengan produk olahan tersebut dikarenakan olahan tersebut memiliki ciri khas tersendiri.

Setelah itu, pengabdian menjelaskan elemen yang terdapat dalam perhitungan harga pokok produksi. Pengabdian juga menjelaskan perhitungan HPP melalui studi kasus. Pengabdian mendampingi pelaku usaha untuk memahami contoh kasus yang telah diberikan hingga dapat diterapkan dalam usahanya. Setelah sesi ini selesai, pengabdian memberikan waktu kepada pemilik usaha untuk memahami dan berdiskusi mengenai kasus tersebut.

BIAYA YANG MUNCUL	KOMPONEN BIAYA PRODUKSI	BIAYA BERDASARKAN PERILAKU NYA
BUBUK MINUMAN	BB	BIAYA VARIABEL
SIRUP	BB	BIAYA VARIABEL
HAND MIXER	BT/KL	BIAYA VARIABEL
EMBER	BOP	BIAYA VARIABEL
PERLENGKAPAN KOPI	BOP	BIAYA VARIABEL
PLASTIK	BOP	BIAYA TETAP
KURSI	BOP	BIAYA MIX
COOKERENS	BB	BIAYA VARIABEL
STIKER	BOP	BIAYA VARIABEL
POSTER KAYU	BOP	BIAYA TETAP
SEWA PICKUP	BT/KL	BIAYA MIX
CUP GELAS	BOP	BIAYA VARIABEL
PACKAGING	BOP	BIAYA VARIABEL
SEDOTAN	BOP	BIAYA VARIABEL
CENTONG	BOP	BIAYA TETAP
DANDIANG	BOP	BIAYA TETAP
BERAS	BB	BIAYA VARIABEL
AIR	BB	BIAYA VARIABEL
ES BATU	BB	BIAYA VARIABEL
KEJU	BB	BIAYA VARIABEL
SUSU FULL CREAM DIAMOND	BB	BIAYA VARIABEL
SENDOK	BOP	BIAYA TETAP
NUGET	BB	BIAYA VARIABEL
SAYURAN	BB	BIAYA VARIABEL
SOSIS	BB	BIAYA VARIABEL
ABON	BB	BIAYA VARIABEL
NORI	BB	BIAYA VARIABEL
LISTRIK	BOP	BIAYA VARIABEL



Gambar 4. Contoh pengklasifikasian biaya & pencatatan sederhana untuk menyusun HPP

Selanjutnya adalah tahapan evaluasi. Pada tahap ini, pengabdian menggunakan pendekatan partisipatif untuk mengetahui sejauh mana pemahaman dan penyerapan materi yang telah diberikan sebelumnya, Pada saat itu, pengabdian mengamati antusiasme dn keseriusan dari pelaku usaha karena sebelumnya belum pernah ada kegiatan seperti itu. Biasanya hanya berkisar pada pemberian literasi keuangan, namun tidak sampai ada penyusunan harga pokok produksi.

Dalam tahap ini ditemukan sedikit kendala terkait perhitungannya karena pelaku usaha tidak terbiasa mengidentifikasi biaya dan menghitung seluruh biaya produksi dan seringkali lupa menghitung seluruh pengeluaran dalam proses produksi. Oleh sebab itu, pengabdian menekankan untuk pentingnya melakukan pencatatan secara berkala sehingga komponen dalam proses produksi bisa terekam dengan baik. Secara keseluruhan, hasil evaluasi menunjukkan progres yang baik sesuai tujuan kegiatan pengabdian ini,



Gambar 5. Proses pendampingan dan evaluasi pada masing-masing pelaku usaha

5. Kesimpulan

Kegiatan pengabdian ini telah terlaksana dengan baik serta berjalan dengan lancar walaupun terdapat beberapa kendala yang dihadapi. Berikut ini hasil dari pendampingan yang telah dilaksanakan: 1) Pelaku usaha memahami mengenai pentingnya mengidentifikasi biaya produksi dan menghitung Harga Pokok Produksi (HPP) dalam menentukan harga jual produk. 2) Pelaku usaha sudah memahami dan mampu menghitung Harga Pokok Produksi (HPP) dalam menentukan harga jual produk. Walaupun masih terdapat pelaku usaha yang seringkali masih lupa dan ragu dalam menerapkan perhitungan HPP dan harga jual produk usahanya. Oleh karena itu, dengan berakhirnya kegiatan pengabdian ini diharapkan pelaku usaha mampu menentukan biaya produksi dan harga jual dengan baik agar pelaku usaha mencapai keuntungan yang diharapkan dan mampu melakukan pencatatan secara berkala.

Berdasarkan kekurangan yang ditemukan selama pelaksanaan kegiatan pengabdian berikut ini terdapat beberapa saran yakni, diharapkan pihak dinas terkait mampu memfasilitasi pelaku UMKM dalam meningkatkan pengetahuan dan kemampuannya dalam berbisnis, baik melalui pelatihan maupun pendampingan. Bagi pelaku usaha, disarankan untuk menerapkan dan mengimplementasikan pengetahuan yang sudah didapatkan dari kegiatan pengabdian ini. Hal tersebut bertujuan untuk melihat efektivitas perhitungan biaya produksi terhadap usaha yang dimiliki. Sebaiknya, hasil dari kegiatan ini juga dapat terus diimplementasikan untuk menunjang perkembangan usaha.

Daftar Pustaka

- Iryanie, Emy., & Handayani, Monika. (2019). *Akuntansi Biaya*. Banjarmasin: Poliban Press.
- Hanim, L., & Noorman, M. (2018). *UMKM (Usaha Mikro, Kecil & Menengah) & Bentuk-Bentuk Usaha (pertama)*. Unissula Press.
- Herwiyanti, E., Ulfah, P., & Pratiwi, U. (2020). *Implementasi Standar Akuntansi Keuangan di UMKM* (G. D. Ayu (ed.); 1st ed.). deepublish.
- UU No 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah
- Yustitia, E., EZ Muttaqien Purwakarta, S. K., & Syariah, E. (2022). Pendampingan Penentuan Harga Pokok Produksi (HPP) dan Harga Jual pada UMKM di Desa Sawahkulon. *Jurnal Ekonomi : Jurnal Pengabdian Masyarakat*. Vol. 3, No1.