

Pelatihan Perhitungan Harga Jual untuk Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah “My Cheese”

Jurica Lucyanda^{1*}, Monica Weni Pratiwi¹, Holila Hatta²,
Raka Muhammad Hasbie¹, Sarah Novita Asa¹, Khairun Najwa Mubarok¹

¹Program Studi Akuntansi, ²Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial, Universitas Bakrie,
Jl. H. R. Rasuna Said No.2 Kav C-22, Karet, Setiabudi, Kuningan, Jakarta Selatan, DKI Jakarta, 12940, Indonesia
E-mail: jurica.lucyanda@bakrie.ac.id*, monica.wenipratiwi@bakrie.ac.id, holila.hatta@bakrie.ac.id,
rakahasbie@gmail.com, sarah.novita2511@gmail.com, khairunajwam.27@gmail.com

Received: June 1, 2025 | Revised: July 29, 2025 | Accepted: October 22, 2025

Abstrak

Perguruan tinggi salah satu institusi yang memiliki tanggung jawab untuk mendukung Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam menjalankan usaha. Tanggung jawab tersebut dalam bentuk pembinaan UMKM agar mampu berkembang dan menjadi bagian dalam pertumbuhan ekonomi. Tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PkM) ini adalah meningkatkan pengetahuan dan pemahaman mitra kegiatan terkait pentingnya perhitungan harga pokok produksi (HPP) dan penentuan harga jual bagi pelaku UMKM. UMKM merupakan usaha yang berkembang pesat dan menjadi penunjang pertumbuhan ekonomi di Indonesia, namun saat ini terdapat permasalahan yang dihadapi pelaku UMKM terkait dengan akuntansi khususnya HPP dan penentuan harga jual. Permasalahan ini disebabkan karena terbatasnya pengetahuan dan pemahaman pelaku UMKM terkait dengan penentuan HPP dan penentuan harga jual produk yang dihasilkan. Berdasarkan permasalahan tersebut maka perlu adanya kegiatan pelatihan perhitungan HPP dan penentuan harga jual untuk pelaku UMKM. Mitra kegiatan ini adalah UMKM yang memproduksi stik keju dengan merek “My Cheese” sebagai produk rumahan. Pendekatan kegiatan PkM ini adalah pendekatan *service learning*. Hasil kegiatan ini menyimpulkan bahwa dengan adanya pelatihan ini berdampak pada pelaku UMKM yang mampu menghitung HPP dan menentukan harga jual produk dengan tepat dan akurat. Hasil ini dilihat dari hasil survei yang dilakukan sebelum dan sesudah kegiatan pelatihan yaitu adanya kenaikan 80% pemahaman peserta terkait konsep biaya, perhitungan HPP, dan penentuan harga jual (sebelum pelatihan hanya 20% yang memahami konsep biaya, setelah pelatihan 100%).

Kata kunci: Akuntansi; Penentuan Harga Jual; Perhitungan Harga Pokok Produksi; *Service Learning*; Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Abstract

Higher education is one of the institutions responsible for supporting Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in their business. This responsibility is to foster MSMEs, enabling them to develop and contribute to economic growth. The purpose of this community service (PkM) is to increase the knowledge and understanding of the importance of calculating the cost of production and selling price for MSME actors. MSMEs are a rapidly growing business and

support economic growth in Indonesia. Currently, there are problems faced by MSME actors in computing the cost of production and the selling price. This problem is caused by the limited knowledge and understanding of MSME actors in determining the cost of production and the selling price. Based on these problems, it is necessary to have training activities on the calculation of the cost of production and the selling prices for MSME actors. The partners of this activity are MSMEs that produce cheese sticks under the "My Cheese" brand as a home industry product. The approach of this community service activity is a service learning approach. This activity concluded that the training impacts the MSMEs' knowledge on calculating the cost of production and the selling price of products. The pretest and posttest of surveys conducted concluded that there was an 80% increase in participants' knowledge of cost, calculation of cost of production, and determination of selling price (before the training, only 20% understood the concept of cost, and after the training 100%).

Keywords: *Accounting; Cost of Production; Micro, Small, and Medium Enterprises; Pricing Decisions; Service Learning*

Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah usaha atau bisnis yang dilakukan oleh individu, kelompok, badan usaha kecil, maupun rumah tangga. UMKM dibagi sesuai dengan jenis usahanya, yaitu: Usaha Mikro, Usaha Kecil, dan Usaha Menengah (Undang-Undang No. 20 Tahun 2008, 2008). Kriteria Usaha Mikro bila memiliki keuntungan dari usahanya sebesar Rp300.000.000, dan memiliki aset atau kekayaan bersih minimal sebanyak Rp50.000.000. Kriteria Usaha Kecil adalah usaha yang memiliki pendapatan atau keuntungan dengan jumlah yang lebih kecil. Hasil keuntungan dari penjualan yang masuk kategori usaha kecil ini berkisar dari angka Rp300.000.000 sampai dengan Rp2.500.000.000. Usaha Menengah memiliki kriteria dengan keuntungan dari usahanya sebesar Rp2.500.000.000 sampai dengan Rp50.000.000.000 dalam satu tahun dengan kekayaan bersih yang dimiliki oleh usaha menengah adalah sebesar Rp500.000.000 dalam satu tahun.

Pertumbuhan UMKM di Indonesia terus meningkat setiap tahunnya. Data terbaru dari Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah menunjukkan bahwa jumlah UMKM di Indonesia pada tahun 2024 mencapai lebih dari 65 juta unit (Waluyo, 2024). Tahun 2024, jumlah UMKM di Indonesia mencapai sekitar 66 juta dan memberikan kontribusi sebesar 61% terhadap pendapatan domestik bruto (PDB) (Yusup, 2024).

Meskipun UMKM di Indonesia mengalami perkembangan yang cukup signifikan, namun UMKM di Indonesia masih menghadapi berbagai tantangan, khususnya berkaitan dengan inovasi dan teknologi, literasi digital, produktivitas, legalitas atau perijinan, pembiayaan,

branding dan pemasaran, serta sumber daya manusia (Waluyo, 2024). Dengan adanya pertumbuhan dan berkembangnya UMKM, maka pemerintah melalui Kementerian Komunikasi dan Informatika berkomitmen memajukan UMKM melalui Program “UMKM Level Up”. Program ini mempersiapkan UMKM Indonesia dalam menghadapi tantangan era digital dan mampu bersaing di pasar global. Program ini dilaksanakan dengan memberikan pelatihan dan pendampingan intensif untuk proses *on boarding* ke platform digital.

Perguruan tinggi salah satu institusi yang memiliki tanggung jawab untuk mendukung UMKM dalam menjalankan usaha. Tanggung jawab tersebut dalam bentuk pembinaan UMKM agar mampu berkembang dan menjadi bagian dalam pertumbuhan ekonomi. Peran perguruan tinggi sebagai institusi yang menjalankan tridharma perguruan tinggi melalui kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM). Hal ini juga menjadi tanggung jawab Universitas Bakrie sebagai institusi Pendidikan berperan serta dalam pengembangan UMKM melalui kegiatan PkM dengan melakukan pembinaan UMKM.

Perguruan tinggi melakukan berbagai kegiatan untuk membantu pelaku UMKM untuk menghasilkan produk yang berkualitas, pemasaran yang baik, mampu menyiapkan laporan keuangan, dan berbagai kegiatan lain agar pelaku UMKM ini mampu menjual produk dengan harga yang tepat, memasarkan produk menggunakan platform *digital marketing*, dan memiliki profit yang tinggi. PkM merupakan suatu konsep yang melibatkan penerapan pengetahuan, keterampilan, dan sumber daya dari institusi pendidikan atau akademik untuk memecahkan masalah yang dihadapi oleh masyarakat secara langsung. Seiring dengan perkembangan zaman, peran PKM semakin diakui sebagai bagian integral dari misi lembaga pendidikan tinggi dalam memajukan kesejahteraan masyarakat (Zunaidi, 2024).

Mitra kegiatan pengabdian ini adalah UMKM yang memproduksi stik keju dengan merek “My Cheese”, mitra ini memiliki masalah yang sama dengan pelaku UMKM pada umumnya, yaitu berkaitan dengan akuntansi yaitu pengelolaan dan pelaporan keuangan (Lucyanda dkk., 2025) dan akuntansi biaya yaitu menghitung dan menentukan secara tepat biaya produksi dan harga jual. Kegiatan PkM ini berfokus pada pemecahan permasalahan dalam perhitungan harga pokok produksi (HPP) dan harga jual. Masalah ini jika tidak diberikan solusi maka nantinya akan berdampak pada profit yang diperoleh oleh pelaku UMKM. Pemberian materi akuntansi biaya merupakan solusi yang dapat diberikan karena berfungsi untuk menghitung

biaya pokok produksi, mengetahui rincian HPP, perencanaan biaya dan beban, menyusun anggaran, dan informasi biaya untuk pengendalian (Pratiwi dkk., 2021).

Bagi pelaku UMKM memahami bagaimana cara menentukan HPP dan harga jual produk adalah langkah awal yang penting dalam memelihara kesehatan dan keberlanjutan usaha yang dijalani. Dengan mengetahui dan menghitung HPP dengan tepat maka pelaku UMKM dapat menentukan harga jual yang tidak hanya kompetitif, tetapi juga mampu menutupi semua biaya dan memberikan keuntungan yang layak (Datar & Rajan, 2020). HPP merupakan total biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi suatu produk. HPP terdiri dari biaya bahan baku, tenaga kerja, dan biaya *overhead*. Menghitung HPP dengan tepat dan akurat memungkinkan pelaku UMKM untuk tidak hanya menghargai produk dengan benar tetapi juga merencanakan strategi bisnis yang lebih baik dan membantu menghindari kerugian yang tidak perlu akibat penetapan harga yang terlalu rendah (Datar & Rajan, 2020).

Selain menghitung HPP, menentukan harga jual yang tepat juga merupakan hal penting. Penetapan harga jual merupakan proses penting yang tidak hanya mempertimbangkan biaya produk tetapi juga pasar, kompetisi, serta nilai produk di mata konsumen (Kotler & Keller, 2024). Dalam menentukan harga jual, pelaku UMKM perlu mempertimbangkan faktor-faktor seperti kualitas produk, target pasar, dan keunikan produk yang dihasilkan. Dengan penetapan harga yang tepat, tidak hanya keuntungan yang diperoleh, tetapi juga pelanggan akan merasa puas dan akan terus menggunakan produk tersebut.

Menurut Hizazi dan Zulma (2021); Homan dkk. (2021); Karim dkk. (2021); Kinanti dkk. (2023); Nabila dkk. (2022); dan Pratiwi dkk. (2021), menghitung HPP dan harga jual adalah hal yang penting bagi pelaku UMKM. Kegiatan PkM sebelumnya menyimpulkan bahwa umumnya pelaku UMKM masih banyak belum mampu menghitung HPP dan penentuan harga jual dengan akurat dan tepat. Permasalahan tersebut karena adanya keterbatasan literasi dan pemahaman pelaku UMKM dalam menghitung HPP dan harga jual. Selain itu PkM sebelumnya menyimpulkan bahwa perlu adanya aplikasi sederhana yang dapat membantu pelaku UMKM menghitung HPP dan penentuan harga jual dengan akurat dan tepat seperti aplikasi Excel. Aplikasi Excel dapat membantu pelaku UMKM dalam menghitung HPP dan menentukan harga jual dengan lebih mudah (Siska dkk., 2022; Sukawati dkk., 2024; Syafa'ah dkk., 2022).

Berdasarkan masalah yang dihadapi oleh pelaku UMKM tersebut maka perlu dilakukan pelatihan perhitungan HPP dan penentuan harga jual kepada pelaku UMKM dalam bentuk

kegiatan pengabdian yang melibatkan mahasiswa. Kegiatan PkM ini bertujuan untuk membantu pelaku UMKM mampu menghitung HPP dan menentukan harga jual dengan tepat. Selain itu untuk mempermudah pelaku UMKM maka pelaku UMKM perlu diberikan pelatihan untuk menggunakan aplikasi Excel untuk menghitung HPP dan harga jual. Tujuan menggunakan aplikasi Excel ini adalah agar pelaku UMKM dengan mudah menghitung HPP dan harga jual ketika ada perubahan harga bahan baku dan biaya lainnya.

Kegiatan ini berfokus pada perhitungan HPP dan penentuan harga jual dengan menggunakan pendekatan *service learning*. Kegiatan PkM ini merupakan kegiatan yang mendukung tujuan pembangunan berkelanjutan (*Sustainable Development Goals/SDGs*) nomor 8 yaitu pekerjaan layak dan pertumbuhan ekonomi. Diharapkan pelaku UMKM setelah mendapat pelatihan ini mampu menghitung HPP dan penentuan harga jual dengan tepat dan akurat. Kegiatan ini memberikan manfaat yang signifikan kepada mitra kegiatan yaitu UMKM yang memproduksi stik keju karena sifat kegiatan berfokus kepada pelatihan bagaimana menghitung HPP dan menentukan harga jual produknya dengan tepat. Kegiatan ini dapat meningkatkan pengetahuan dan pemahaman pelaku UMKM dalam menghitung HPP dan menentukan harga jual produk yang dihasilkan dengan tepat.

Metode

Pendekatan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini menggunakan pendekatan *service learning*. *Service learning* adalah adalah satu pendekatan atau metode yang dianggap sangat baik dalam aspek penerapan mata kuliah dalam dunia nyata terhadap komunitas atau masyarakat (Afandi dkk., 2022). Lebih lanjut Afandi dkk. (2022) menjelaskan bahwa *service learning* merupakan salah satu metode pembelajaran yang memberikan penekanan pada aspek praktis dengan mengacu pada konsep *experiential learning* yaitu penerapan pengetahuan perkuliahan ditengah-tengah masyarakat/komunitas sekaligus berinteraksi dengan masyarakat/komunitas dan menjadi solusi terhadap persoalan-persoalan yang dihadapi oleh masyarakat atau komunitas, sehingga mampu menerapkan secara nyata peran mahasiswa dan kampus dalam melakukan pengabdian kepada masyarakat.

Pendekatan *service learning* bermanfaat bagi mahasiswa sebagai penerapan ilmu yang diperoleh selama perkuliahan karena mahasiswa dapat memberikan rasa tanggung jawab sebagai bagian dari masyarakat selain memberikan model pembelajaran aktif yang metodenya tidak hanya kuliah tatap muka di dalam kelas. Mahasiswa dapat mendukung aktivitas

masyarakat dengan membantu menemukan solusi terhadap masalah-masalah kemasyarakatan, sehingga mahasiswa dapat berkontribusi langsung terhadap masyarakat di sekitarnya dan memahami bagaimana penerapan ilmunya di lapangan (Afandi dkk., 2022). Sedangkan bagi dosen, pendekatan *service learning* ini memberikan peluang lebih luas untuk mengidentifikasi masalah-masalah terkait bidang pengetahuannya sekaligus mencari solusi terhadap masalah-masalah yang berkembang di tengah masyarakat. Selain itu dapat membangun program-program penelitian berbasis kebutuhan publik sebagai bentuk kemitraan universitas – masyarakat.

Metode kegiatan ini menggunakan pendekatan beberapa tahapan yaitu tahap pertama adalah pengumpulan data awal, tahap kedua adalah mempersiapkan materi kegiatan (modul pelatihan dan aplikasi laporan keuangan), tahap ketiga adalah pelatihan dalam bentuk pembekalan keterampilan, dan praktik, tahap terakhir adalah dan pendampingan (monitoring dan evaluasi). Kegiatan ini dilakukan dengan beberapa tahapan agar tujuan kegiatan ini dapat dicapai dengan maksimal untuk memecahkan atau memberikan solusi bagi mitra kegiatan.

Tahap pertama adalah pengumpulan data awal (*preliminary data gathering*). Tahap ini tim kegiatan PkM melakukan diskusi dengan LPkM Universitas Bakrie dan mitra binaan LPkM (pelaku UMKM) Universitas Bakrie. Diskusi ini merupakan hal yang penting untuk mengidentifikasi kebutuhan mitra binaan untuk mengisi atau mengatasi kebutuhan tersebut. Hasil diskusi tersebut menyimpulkan bahwa adanya keterbatasan pengetahuan dan pemahaman mitra dalam menghitung HPP dan menentukan harga jual yang tepat.

Tahap kedua adalah mempersiapkan materi pelatihan. Materi pelatihan disiapkan oleh tim dengan membuat modul pelatihan yang berikan materi terkait *cost accounting* khususnya menghitung HPP dan penentuan harga jula produk. Selain mempersiapkan materi pelatihan, tim PkM yang dibantu oleh mahasiswa membuat perhitungan HPP menggunakan aplikasi Excel untuk dapat diterapkan oleh pelaku UMKM. Aplikasi ini dikenalkan ke pelaku UMKM agar dapat menggunakan aplikasi tersebut dalam menghitung HPP dan menentukan harga jual dengan lebih mudah.

Tahap ketiga adalah melaksanakan pelatihan untuk memberikan pemahaman dan menerapkan bagaimana menghitung HPP dan menentukan harga jual. Pelatihan dilaksanakan dengan pemaparan materi terkait dengan *cost accounting* yaitu menghitung HPP dan menentukan harga jual yang tepat. Selain itu peserta pelatihan melakukan praktek langsung

perhitungan HPP menggunakan aplikasi Excel. Pengembangan aplikasi Excel untuk perhitungan produk stik keju dapat dibagi menjadi empat langkah yaitu membuat akun daftar bahan baku, akun daftar peralatan, memasukkan akun biaya-biaya, dan pengisian kebutuhan akun tambahan. Langkah pertama membuat akun "Daftar Bahan Baku," yang bertujuan untuk mencatat semua bahan yang dibutuhkan dalam pembuatan stik keju. Langkah kedua membuat akun "Daftar Peralatan," semua peralatan yang digunakan dalam proses pembuatan juga harus dicatat dengan rinci. Langkah ketiga adalah "Masukkan Biaya-Biaya," di mana semua biaya terkait, baik itu bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya lain dimasukkan ke dalam perhitungan dengan tujuan untuk menghitung total biaya produksi. Tahap keempat adalah "Pengisian Kebutuhan Tambahan," dilakukan pengisian atau penyesuaian biaya tambahan yang mungkin diperlukan dalam produksi.

Tahap keempat yaitu monitoring dan evaluasi melalui pemberian pendampingan pelaku UMKM “My Cheese”. Pendampingan ini bertujuan untuk memastikan pelaku UMKM benar-benar mampu dan terampil menghitung HPP dan menentukan harga jual yang tepat serta menghitung HPP menggunakan aplikasi Excel untuk mempermudah perhitungan.

Hasil dan Pembahasan

Mitra kegiatan pengabdian ini adalah ibu-ibu PKK Kelurahan Pancoran, Jakarta Selatan, yang memproduksi stik keju dengan merek produk “My Cheese”. Pelaku UMKM beralamat di Komplek Liga Mas RT 009/RW 002, Kelurahan Pancoran, Kecamatan Pancoran, Jakarta Selatan. Lokasi mitra kegiatan memiliki jarak sekitar 5 km dari Kampus Universitas Bakrie. Gambar 1 merupakan produk pelaku UMKM yaitu stik keju dengan merek “My Cheese”.



Gambar 1. Produk “My Cheese”

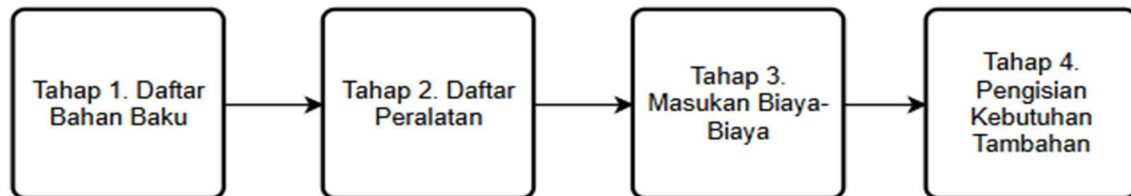
Kegiatan PkM dilaksanakan di Kantor Sekretariat PKK RW 02 Kelurahan Pancoran Jakarta Selatan. Peserta pelatihan yang hadir sebanyak 5 orang terdiri dari ibu-ibu yang memproduksi makanan ringan stik keju. Tabel 1 menjelaskan deskripsi statistik demografi peserta pelatihan. Tabel 1 menunjukkan bahwa peserta pelatihan didominasi peserta wanita sebanyak 5 orang (100%). Peserta pelatihan adalah pelaku UMKM yang memproduksi stik keju. Usia peserta terbanyak berada di kisaran usia 41 -50 tahun yaitu sebanyak 3 orang (60%), sedangkan usia dengan kisaran 51 - 60 tahun sebanyak 2 orang (40%). Rata Pendidikan peserta adalah lulus sekolah menengah atas (SMA) sebanyak 3 orang (60%), sisanya 1 orang lulus sekolah menengah pertama (SMP) (20%), dan 1 orang berpendidikan sarjana strata satu (S1) (20%).

Tabel 1. Deskripsi Statistik Demografi Peserta Pelatihan

Karakteristik Responden		Jumlah	Persentase
Jenis kelamin	Pria	0	0%
	Wanita	5	100%
	Total	5	100%
Usia	< 20 Tahun	0	0%
	21 – 30 Tahun	0	0%
	31 – 40 Tahun	0	0%
	41 – 50 Tahun	3	60%
	51 – 60 Tahun	2	40%
	Total	5	100%
Pendidikan	SD	0	0%
	SMP	1	20%
	SMA	3	60%
	Diploma	0	0%
	Sarjana (S1)	1	20%
	Total	5	100%
Jenis usaha	Makanan	0	0%
	Minuman	4	80%
	Lainnya	1	20%
	Total	5	100%

Pengembangan aplikasi Excel untuk perhitungan HPP dan penentuan harga jual produk stik keju dapat dibagi menjadi empat langkah, yaitu membuat akun daftar bahan baku, akun daftar peralatan, memasukkan akun biaya-biaya, dan pengisian kebutuhan akun tambahan (Gambar 2). Langkah pertama membuat akun "Daftar Bahan Baku" (Gambar 3), yang bertujuan

untuk mencatat semua bahan yang dibutuhkan dalam pembuatan stik keju. Selain pencatatan bahan baku, terdapat juga pencatatan pemasok dan rincian lainnya sebagai acuan untuk memudahkan memilih pemasok yang tepat dan terdapat kolom lokasi fisik atau *link online shop* agar lebih mudah diakses jika dibutuhkan kembali.

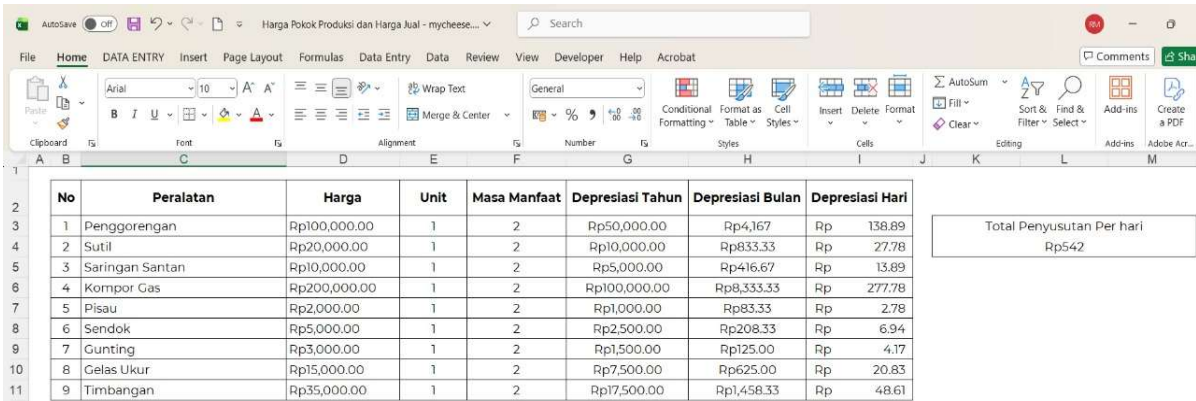


Gambar 2. Tahapan Pengembangan Perhitungan HPP dan Harga Jual menggunakan Aplikasi Excel

Langkah kedua yaitu membuat akun "Daftar Peralatan" (Gambar 4), semua peralatan yang digunakan dalam proses pembuatan juga harus dicatat dengan rinci. Dikolom ini terdapat juga total penyusutan agar memudahkan pengguna untuk mengetahui masa manfaat dari setiap peralatan yang digunakan. Langkah ketiga adalah "Masukkan Biaya-Biaya" (Gambar 5), pada tahap ini semua biaya terkait, meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya lainnya dimasukkan ke dalam perhitungan dengan tujuan untuk menghitung total biaya produksi. Tahap keempat adalah "Pengisian Kebutuhan Tambahan" (Gambar 6), dilakukan pengisian atau penyesuaian biaya tambahan yang mungkin diperlukan dalam produksi seperti memasukan berapa persen margin keuntungan yang diinginkan, terdapat juga pilihan diskon jika ingin ditambahkan. Proses ini membantu menghasilkan perhitungan biaya yang lebih akurat dan efisien dalam produksi stik keju.

Bahan Baku	Harga	Satuan	Beli Berapa	Pemasok dan rincian lainnya	Link Pembelian (Jika ada)	Harga Per Unit
Tepung	Rp 35,000.00	kg	1	Warung Bapak A		Rp 35000
Garam	Rp 15,500.00	kg	1	Tokopedia		Rp 15500
Mentega	Rp 18,500.00	kg	1	Tokopedia		Rp 18500
Gula Pasir	Rp 21,000.00	kg	1	Tokopedia		Rp 21000
Vanili	Rp 600.00	Sachet	3	Shopee		Rp 200
Keju	Rp 35,180.00	Kg	1	Warung Bapak B		Rp 35180
Minyak Goreng	Rp 20,000.00	Liter	1	Toko Air Biru		Rp 20000
Air	Rp 5,000.00	Liter	1	Tokopedia		Rp 5000

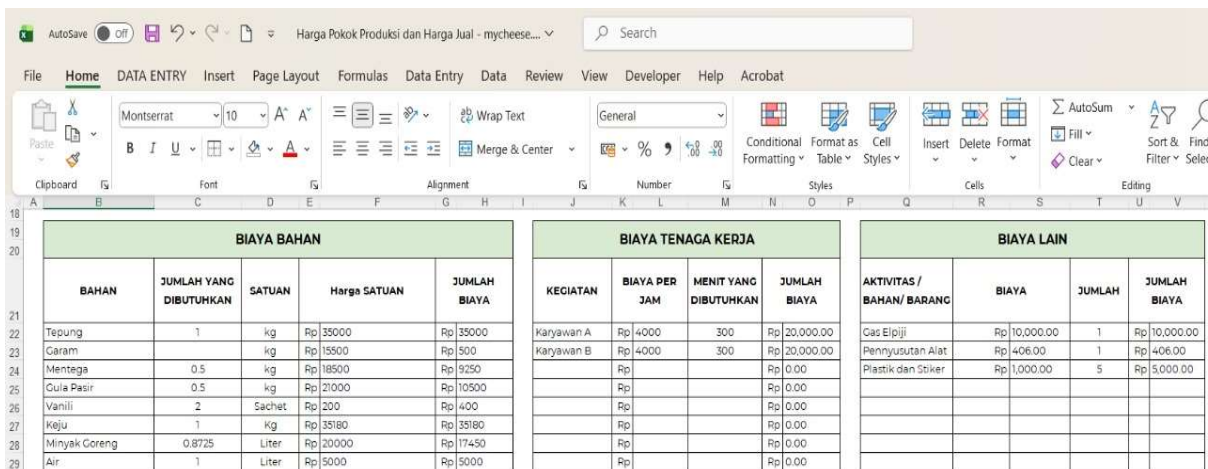
Gambar 3. Daftar Bahan Baku



No	Peralatan	Harga	Unit	Masa Manfaat	Depresiasi Tahun	Depresiasi Bulan	Depresiasi Hari
1	Penggorengan	Rp100,000.00	1	2	Rp50,000.00	Rp4,167	Rp 138.89
2	Sutir	Rp20,000.00	1	2	Rp10,000.00	Rp833.33	Rp 27.78
3	Saringan Santan	Rp10,000.00	1	2	Rp5,000.00	Rp416.67	Rp 13.89
4	Kompas Gas	Rp200,000.00	1	2	Rp100,000.00	Rp8,333.33	Rp 277.78
5	Plasau	Rp2,000.00	1	2	Rp1,000.00	Rp83.33	Rp 2.78
6	Sendok	Rp5,000.00	1	2	Rp2,500.00	Rp208.33	Rp 6.94
7	Gunting	Rp3,000.00	1	2	Rp1,500.00	Rp125.00	Rp 4.17
8	Gelas Ukur	Rp15,000.00	1	2	Rp7,500.00	Rp625.00	Rp 20.83
9	Timbangan	Rp35,000.00	1	2	Rp17,500.00	Rp1,458.33	Rp 48.61

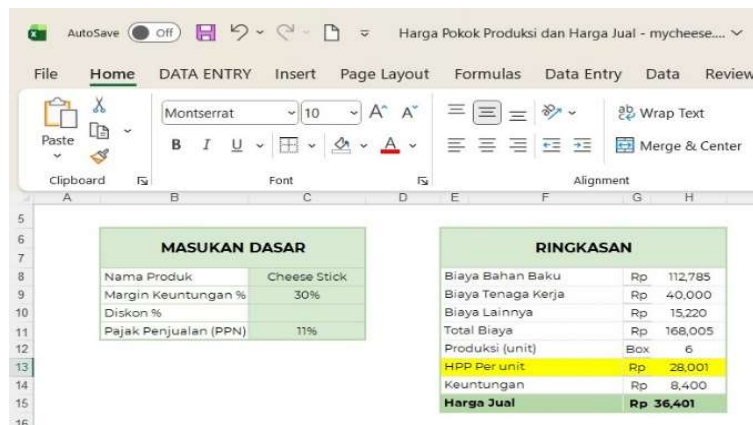
Total Penyusutan Per hari
Rp542

Gambar 4. Daftar Peralatan dan Total Penyusutan Per Hari



BIAYA BAHAN					BIAYA TENAGA KERJA				BIAYA LAIN-LAIN			
BAHAN	JUMLAH YANG DIBUTUHKAN	SATUAN	HARGA SATUAN	JUMLAH BIAYA	KEGIATAN	BIAYA PER JAM	MINIT YANG DIBUTUHKAN	JUMLAH BIAYA	AKTIVITAS / BAHAN / BARANG	BIAYA	JUMLAH	JUMLAH BIAYA
Tepung	1	kg	Rp 35000	Rp 35000	Karyawan A	Rp 4000	300	Rp 20,000.00	Gas Elpiji	Rp 10,000.00	1	Rp 10,000.00
Garam		kg	Rp 15500	Rp 500	Karyawan B	Rp 4000	300	Rp 20,000.00	Penyusutan Alat	Rp 406.00	1	Rp 406.00
Mentega	0.5	kg	Rp 18500	Rp 9250				Rp 0.00	Plastik dan Stiker	Rp 1,000.00	5	Rp 5,000.00
Cula Pasir	0.5	kg	Rp 21000	Rp 10500				Rp 0.00				
Vanili	2	Sachet	Rp 200	Rp 400				Rp 0.00				
Keju	1	Kg	Rp 35180	Rp 35180				Rp 0.00				
Minyak Goreng	0.8725	Liter	Rp 20000	Rp 17450				Rp 0.00				
Air	1	Liter	Rp 5000	Rp 5000				Rp 0.00				

Gambar 5. Biaya Bahan Baku, Biaya Tenaga Kerja, Biaya Lain-Lain



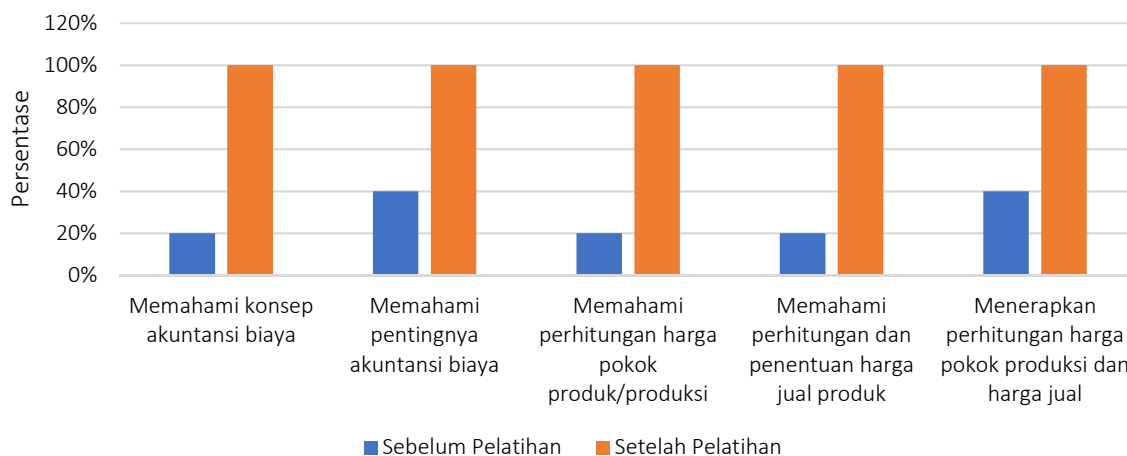
MASUKAN DASAR		RINGKASAN	
Nama Produk	Cheese Stick	Biaya Bahan Baku	Rp 112,785
Margin Keuntungan %	30%	Biaya Tenaga Kerja	Rp 40,000
Diskon %		Biaya Lainnya	Rp 15,220
Pajak Penjualan (PPN)	11%	Total Biaya	Rp 168,005
		Produksi (unit)	Box 6
		HPP Per unit	Rp 28,001
		Keuntungan	Rp 8,400
		Harga Jual	Rp 36,401

Gambar 6. Masukan Dasar dan Ringkasan

Untuk memastikan pelatihan yang diberikan kepada peserta memberikan dampak dan manfaat bagi peserta pelatihan maka dilakukan survei sebelum dan sesudah kegiatan pelatihan. Hal ini dilakukan untuk memastikan bahwa kegiatan ini sesuai dengan tujuan kegiatan yaitu memberikan pengetahuan dan pemahaman terkait dengan perhitungan HPP dan penentuan harga jual. Peserta pelatihan diminta untuk mengisi pertanyaan sebanyak lima pertanyaan

yang berkaitan dengan pemahaman peserta tentang konsep biaya, pentingnya *cost accounting*, cara menghitung HPP, penentuan harga jual, serta pentingnya menghitung HPP dan penentuan harga jual yang akurat.

Hasil survei menyimpulkan bahwa terdapat peningkatan pengetahuan dan pemahaman peserta pelatihan terkait dengan *cost accounting* khususnya perhitungan HPP dan penentuan harga jual. Survei awal diberikan kepada peserta pelatihan sebelum mengikuti pelatihan menunjukkan bahwa pemahaman peserta tentang konsep biaya, perhitungan HPP, dan penentuan harga jual produk. Hasil survei awal menunjukkan hanya satu orang (20%) yang memahami tentang konsep biaya, perhitungan HPP, dan penentuan harga jual produk. Setelah pelatihan dilaksanakan dilakukan survei akhir untuk memastikan bahwa pelatihan ini peserta memberikan dampak dan manfaat bagi peserta pelatihan. Hasil survei akhir menunjukkan bahwa adanya kenaikan pengetahuan dan pemahaman peserta pelatihan terkait dengan perhitungan HPP dan penentuan harga jual. Setelah pelatihan menunjukkan bahwa semua peserta memahami konsep biaya, perhitungan HPP dan penentuan harga jual (100%). Terjadi kenaikan pengetahuan dan pemahaman peserta pelatihan terkait dengan konsep biaya, perhitungan HPP dan penentuan harga jual sebesar 80%. Gambar 7 menunjukkan grafik hasil survei yang dilakukan sebelum dan sesudah pelatihan.



Gambar 7. Hasil Survei Pemahaman Peserta Sebelum dan Setelah Pelatihan

Selain itu survei dilakukan juga untuk mengukur kepuasan peserta atas kegiatan pelatihan. Hasil survei kepuasan menunjukkan bahwa peserta pelatihan merasa sangat puas (80%) dan puas (20%) dengan kegiatan pelatihan ini. Semua peserta pelatihan merasakan manfaat langsung dari kegiatan ini (100%), sehingga peserta pelatihan dapat dan mampu menghitung

HPP dan harga jual. Peserta pelatihan merasakan bahwa materi pelatihan sangat mudah dipahami, secara langsung meningkatkan kemampuan peserta dalam menghitung HPP dan menentukan harga jual produk dengan tepat (sangat setuju = 60% dan setuju = 40%). Peserta pelatihan juga merasa perlu adanya pendampingan untuk kegiatan ini serta ada kegiatan lanjutan yang berkaitan dengan akuntansi dan keuangan (sangat setuju = 100%).

Kesimpulan

Kegiatan PkM ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan pemahaman mitra kegiatan (pelaku UMKM) terkait pentingnya perhitungan harga produksi dan penentuan harga jual. Kegiatan ini dilakukan untuk memberikan solusi atas masalah yang dihadapi pelaku UMKM yang sekaligus menjadi kelemahan pelaku UMKM yaitu terbatasnya pengetahuan dan pemahaman mitra kegiatan terkait pentingnya perhitungan HPP dan penentuan harga jual dalam usaha atau bisnis. Minimnya pengetahuan dan pemahaman pelaku UMKM dalam menghitung HPP dan penentuan harga jual ini berdampak pada harga jual produk yang tidak akurat sehingga akan memengaruhi keuntungan yang diperoleh pelaku UMKM. Berdasarkan permasalahan tersebut maka dilakukan kegiatan PkM dalam bentuk pelatihan perhitungan HPP dan penentuan harga jual untuk pelaku UMKM. Target pelatihan ini adalah agar pelaku UMKM mampu menghitung HPP dan menentukan harga jual produk dengan akurat.

Mitra kegiatan ini adalah pelaku usaha UMKM yang memproduksi stik keju dengan merek "My Cheese" sebagai produk rumahan (*home industry*). Peserta pelatihan sebanyak 5 orang yang terdiri dari ibu-ibu pelaku UMKM yang berdomisili di RT 02 Pancoran Jakarta Selatan. Kegiatan PkM ini menggunakan pendekatan *service learning* yang merupakan salah satu metode pembelajaran yang memberikan penekanan pada aspek praktis dengan mengacu pada konsep *experiential learning* yaitu penerapan pengetahuan perkuliahan ditengah-tengah masyarakat/komunitas sekaligus berinteraksi dengan masyarakat/komunitas dan menjadi solusi terhadap persoalan-persoalan yang dihadapi oleh masyarakat atau komunitas, sehingga mampu menerapkan secara nyata peran mahasiswa dan kampus dalam melakukan pengabdian kepada masyarakat.

Kegiatan pengabdian ini diselenggarakan dalam bentuk pelatihan perhitungan HPP dan penentuan harga jual. Pelatihan dilaksanakan dalam tiga sesi, sesi pertama dimulai dengan pemaparan konsep *cost accounting*, dilanjutkan dengan sesi kedua yaitu diskusi dalam bentuk tanya jawab dengan peserta pelatihan, dan sesi terakhir adalah penerapan konsep dengan

meminta peserta pelatihan menghitung HPP dilanjutkan dengan menentukan harga jual dengan mengestimasi keuntungan yang diinginkan menggunakan aplikasi Excel dibantu oleh mahasiswa. Peserta pelatihan antusias dalam mengikuti pelatihan ini, hal ini ditunjukkan dari banyak pertanyaan-pertanyaan yang diajukan peserta pelatihan saat sesi tanya jawab.

Peserta pelatihan merasakan adanya manfaat dari kegiatan ini yang ditunjukkan dari hasil survei yang dilakukan tim PkM ke peserta. Hasil survei awal menyimpulkan bahwa hanya 20% peserta pelatihan yang mengetahui konsep biaya, perhitungan HPP, dan penentuan harga jual. Namun setelah pelatihan, semua peserta jadi memahami konsep biaya, perhitungan HPP, dan penentuan harga jual (100%). Pelatihan ini berkontribusi dalam kenaikan pemahaman peserta sebanyak 80%. Hal ini dilihat dari survei yang dilakukan sebelum pelatihan dan setelah pelatihan. Sebelum pelatihan hanya 20% peserta yang memahami konsep biaya, menghitung HPP, dan penentuan harga jual. Namun, setelah pelatihan sebanyak 100% peserta pelatihan memahami konsep biaya, menghitung HPP, dan penentuan harga jual. Selain itu peserta pelatihan sangat puas dengan kegiatan pelatihan ini dan menginginkan adanya monitoring dan pendampingan serta kegiatan lanjutan dari kegiatan PkM ini.

Ucapan Terima Kasih

Kegiatan PkM ini terlaksana berkat dukungan dan kerja sama dari LPkM Universitas Bakrie. Kegiatan PkM ini merupakan hibah internal dari LPkM Universitas Bakrie untuk mendukung dosen dan mahasiswa untuk menjalankan Tridharma Perguruan Tinggi dalam bentuk kegiatan kepada masyarakat. Kami mengucapkan terima kasih atas dukungan yang diberikan dalam bentuk dana dan fasilitas yang disediakan oleh LPkM Universitas Bakrie untuk kelancaran kegiatan pengabdian ini.

Daftar Pustaka

- Afandi, A., Laily, N., Wahyudi, N., Umam, M. H., Kambau, R. A., Rahman, S. A., Sudirman, M., Jamilah, Kadir, N. A., Junaid, S., Nur, S., Ayu, R. D., Parmitasari, Nurdiyanah, Wahyudii, J., & Wahid, M. (2022). *Metodologi pengabdian masyarakat*. Direktorat Pendidikan Tinggi Keagamaan Islam Kementerian Agama Republik Indonesia.
- Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2020). *Hornsgren's cost accounting: A managerial emphasis* (17th ed.). Pearson Education Inc.

- Hizazi, A., & Zulma, G. W. M. (2021). Pelatihan penentuan harga pokok sederhana berbasis Ms.Excel untuk UMKM percetakan di Desa Mendalo Darat. *Jurnal Inovasi, Teknologi, Dan Dharma Bagi Masyarakat (JITDM)*, 3(1), 2721–2378. <https://doi.org/10.22437/JITDM.V3I1.15063>
- Homan, H. S., Hamdani, D., & Willy, S. (2021). Pelatihan perhitungan harga pokok produksi, harga jual dan strategi pemasaran bagi perajin tas ransel di Desa Sangkan Hurip Kabupaten Bandung. *Jurnal Dharma Bhakti Ekuitas*, 5(2), 529–534. <https://doi.org/10.52250/p3m.v5i2.356>
- Karim, N. K., Atikah, S., Mariadi, Y., & Lenap, I. P. (2021). Pelatihan perancangan aplikasi perhitungan harga pokok dengan Microsoft Excel bagi anggota dharma wanita Bappeda Kota Mataram. *Jurnal Gema Ngabdi*, 3(2), 107–111. <https://doi.org/10.29303/jgn.v3i2.140>
- Kinanti, G., Aditia, N. N., & Febrianita, R. (2023). Pelatihan dan pendampingan perhitungan harga pokok produksi (HPP) dalam menunjang kesuksesan UMKM di Kelurahan Klampis Ngasem. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(3), 72–81. <https://doi.org/10.55606/jpkm.v2i3.175>
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2024). *Marketing management* (16th ed.). Pearson.
- Lucyanda, J., Hatta, H., Julian, M. A. G., Fathulloh, I., Hasbie, R. M., & Asa, S. N. (2025). Pelatihan pengelolaan dan penyusunan laporan keuangan berbasis digital berdasarkan standar akuntansi keuangan untuk pelaku UMKM. *Indonesian Journal for Social Responsibility*, 7(01), 79–92. <https://doi.org/10.36782/ijsr.v7i01.366>
- Nabila, S., Risa, N., & Rusham. (2022). Pelatihan perhitungan harga pokok produksi UMKM di Dusun Krajan 1B. *Jurnal An-Nizām: Jurnal Bakti Bagi Bangsa*, 1(3), 165–174. <https://doi.org/10.33558/an-nizam.v1i3.5220>
- Pratiwi, M. W., Widyastuti, D. A., & Lucyanda, J. (2021). Pengelolaan usaha mikro berbasis kelompok perempuan Desa Ngemplak II Yogyakarta. *Indonesian Journal for Social Responsibility*, 3(1), 1–19. <https://doi.org/10.36782/ijsr.v3i1.48>
- Siska, E., Lestari, N. E. P., Elvira, L., & Rachmah, S. M. (2022). Pelatihan Ms. Excel untuk pricing decisions pada koperasi UKM Tajurhalang Makmur Bogor di masa pandemi covid-19. *JPKMI (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Indonesia)*, 2(1), 63–72. <https://doi.org/10.55606/jpkmi.v2i1.181>

- Sukawati, R., Rizal, R., Fahru, M., Gustiani, L., Adhiyatunnisa, N. L., Putri, K. T., Rayhan, M., & Forlandito, R. S. (2024). Implementasi akuntansi biaya berbasis Microsoft Excel untuk meningkatkan wawasan kewirausahaan siswa SMAIT Fithrah Insani Baleendah. *Jurnal Abdimas Bina Bangsa*, 5(2), 1109–1118. <https://doi.org/10.46306/jabb.v5i2.1164>
- Syafa’ah, A., Mahfudhoh, A., Maulida’arifina, Oktavia, I., & Adinugraha, H. H. (2022). Pelatihan perhitungan harga pokok produksi dan pembuatan laporan produksi berbasis Excel di usaha konveksi Desa Sijambe. *TAROA: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 76–80. <https://doi.org/10.52266/taroa.v1i2.946>
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008. (2008). *Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*. Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2008 Nomor 93.
- Waluyo, D. (2024, September 4). *UMKM Indonesia makin kuat: Program level up 2024 siap dorong digitalisasi bisnis*. Portal Informasi Indonesia. <https://indonesia.go.id/kategori/editorial/8587/umkm-indonesia-makin-kuat-program-level-up-2024-siap-dorong-digitalisasi-bisnis>
- Yusup, M. (2024, Oktober 22). *Berikut adalah kondisi koperasi dan UMKM di Indonesia pada tahun 2024*. Kumparan. <https://kumparan.com/user-21102024123148/berikut-adalah-kondisi-koperasi-dan-umkm-di-indonesia-pada-tahun-2024-23lCNjwMINO>
- Zunaidi, A. (2024). *Metodologi Pengabdian Kepada Masyarakat: Pendekatan Praktis untuk Memberdayakan Komunitas*. Yayasan Putra Adi Dharma.