

UMKM NAIK KELAS: PENDAMPINGAN PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI UNTUK OPTIMALISASI KEUNTUNGAN DAN KEBERLANJUTAN USAHA

**Fitri Romadhon^{1*}, Astri Wening Perwitasari², Taufiqotul Bariyah³,
Andin Dwi Nirmala Atikasari⁴, Andri Darmawan⁵, Fikhi Maulana⁶**

^{1,4}Akuntansi, Universitas Internasional Semen Indonesia, Indonesia

^{2,6}Manajemen, Universitas Internasional Semen Indonesia, Indonesia

^{3,5}Informatika, Universitas Internasional Semen Indonesia, Indonesia

fitri.romadhon@uisi.ac.id

ABSTRAK

Abstrak: Kontribusi UMKM terhadap kuatnya perekonomian sebuah negara, tidak selalu selaras dengan peningkatan kualitas usaha. UMKM sering terkendala oleh terbatasnya sumber daya untuk mengembangkan usaha, termasuk dalam menghitung harga pokok produksi (HPP), dan menentukan harga jual. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman UMKM mengenai konsep dasar akuntansi biaya, dan mempermudah UMKM untuk mengelola keuangan melalui aplikasi berbasis website. Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian diawali dengan tahap sosialisasi, pelatihan, penerapan teknologi, pendampingan, dan evaluasi. Indikator keberhasilan program meliputi 4 aspek yaitu pemahaman akuntansi biaya, kemampuan menghitung HPP, kemampuan menyusun laporan keuangan, dan menggunakan aplikasi berbasis website, yang dievaluasi pada saat sebelum dan setelah pelatihan. Kegiatan pengabdian melibatkan 30 mitra UMKM dari Forum Industri Kecil dan Menengah (IKM) Kabupaten Gresik. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa seluruh mitra UMKM yang terlibat memahami konsep dasar akuntansi biaya, 80% mampu untuk menghitung HPP, 65% mampu menyusun laporan keuangan secara sederhana dan 75% mitra UMKM mampu menggunakan aplikasi berbasis website untuk perhitungan HPP.

Kata Kunci: HPP; Profitabilitas; Aplikasi; Keberlanjutan; UMKM.

Abstract: The contribution of MSMEs to the strength of a country's economy is not always in line with improvements in business quality. MSMEs are often constrained by limited resources to develop their businesses, including in calculating the cost of goods manufactured (COGM) and determining selling prices. This community service activity aims to improve MSME understanding of basic cost accounting concepts and make it easier for MSMEs to manage their finances through a website-based application. The implementation method of the community service activity began with the stages of socialization, training, technology application, mentoring, and evaluation. The program success indicators included four aspects, namely understanding cost accounting, the ability to calculate COGS, the ability to prepare financial reports, and the ability to use a web-based application, which were evaluated before and after the training. The community service activity involved 30 MSME partners from the Gresik Regency Small and Medium Industry Forum (IKM). The results of the activity showed that all MSME partners involved understood the basic concepts of cost accounting, 80% were able to calculate COGS, 65% were able to prepare simple financial reports, and 75% of MSME partners were able to use web-based applications for COGS calculations.

Keywords: COGM; Profitability; Application; Sustainable; MSMEs.



Article History:

Received: 08-10-2025

Revised : 17-11-2025

Accepted: 18-11-2025

Online : 01-12-2025



*This is an open access article under the
CC-BY-SA license*

A. LATAR BELAKANG

Keberadaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dipandang mampu memberikan kontribusi dalam mengurangi permasalahan klasik seperti pengangguran, karena UMKM berpotensi membuka lapangan pekerjaan (Mulyani et al., 2021). Kemudahan dalam penyerapan tenaga kerja pada UMKM disebabkan oleh jenis bisnis yang dimulai oleh UMKM yaitu produk rumah tangga (Wardiningsih et al., 2024). Oleh karena itu, UMKM menjadi salah satu alternatif pilihan yang paling mudah bagi masyarakat untuk memenuhi kebutuhan, dan kondisi tersebut berdampak pada kekuatan UMKM dalam menopang perekonomian sebuah negara (Irawati et al., 2023). UMKM di Indonesia juga turut menyumbang PDB sebesar 64,07% (Purba et al., 2023). Besarnya kontribusi UMKM terhadap PDB suatu negara mengindikasikan bahwa UMKM terus mengalami pertumbuhan, utamanya dari segi kuantitas. Hingga tahun 2019, jumlah UMKM tercatat sebanyak 65.47 juta unit usaha, atau 99,9% dari total pelaku usaha (Mahdi, 2022). Dominasi UMKM dalam segi kuantitas juga terjadi pada lingkup yang lebih kecil, salah satunya dalam lingkup Kabupaten. Data yang disajikan oleh Badan Pusat Statistika (BPS) Kabupaten Gresik, menunjukkan bahwa Kabupaten Gresik menduduki peringkat kedelapan di Jawa Timur dalam aspek jumlah usaha UMKM atau sekitar 40.198 usaha (BPS, 2023). Walaupun Kabupaten Gresik berada pada peringkat kedelapan, tetapi jumlah UMKM tumbuh hingga 107,73% pada tahun 2023.

Pertumbuhan jumlah UMKM yang sangat signifikan di Kabupaten Gresik, menunjukkan adanya potensi bagi UMKM untuk terus bertumbuh dan menyediakan lapangan pekerjaan. Hingga tahun 2023, UMKM di Kabupaten Gresik mampu menyerap tenaga kerja sebanyak 64.127 pekerja, dengan komposisi 93,48% merupakan tenaga kerja pada kelompok produktif, dan sisanya merupakan pekerja usia non produktif dan pekerja lanjut usia. Pesatnya pertumbuhan UMKM, baik dalam skala nasional maupun regional, tidak selalu disertai dengan peningkatan kualitas pengelolaan usaha. Purba et al. (2023) menyebutkan bahwa UMKM juga menghadapi berbagai hambatan baik dari aspek eksternal seperti terbatasnya akses permodalan, keterbatasan dalam pemasaran, dan hambatan interal seperti terbatasnya pengetahuan dan keterampilan pemilik UMKM dalam mengelola usaha. Hambatan yang sering dihadapi oleh UMKM divalidasi oleh latar belakang tenaga kerja dan kondisi UMKM dalam menjalankan bisnis. BPS Kabupaten Gresik setidaknya mencatatkan bahwa sebaran tenaga kerja pada UMKM didominasi dari pekerja lulusan Sekolah Dasar (SD) dan tidak tamat SD sebesar 35,1%, sehingga menimbulkan permasalahan mulai dari terbatasnya produktivitas dan daya saing UMKM, hingga 43,23% UMKM mengalami kendala dalam aspek permodalan dan pemasaran (BPS, 2023).

Salah satu kendala yang sering dihadapi oleh UMKM adalah kendala pada aspek keuangan. Hasil studi Pratiwi et al. (2024); Yuliana & Budiantara (2024) menyimpulkan bahwa para UMKM mengalami kesulitan dalam

mengelola keuangan karena terbatasnya pemahaman mengenai akuntansi biaya sehingga tidak mengetahui cara menghitung HPP. Permasalahan yang sama juga dihadapi oleh mitra pengabdian kepada masyarakat, yaitu Forum Industri Kecil dan Menengah (IKM) sebagai salah satu komunitas UMKM. Forum IKM merupakan komunitas yang mewadahi para UMKM di Kabupaten Gresik, khususnya UMKM dibidang manufaktur. Forum IKM berperan dalam mengembangkan potensi UMKM melalui kegiatan-kegiatan rutin yang dilaksanakan bekerja sama dengan Diskoperindag Kabupaten Gresik. Berdasarkan hasil diskusi bersama mitra UMKM, dapat diketahui bahwa bisnis UMKM saat ini semakin berkembang, potensi pasar pun selalu ada, hanya saja para UMKM sering kali mengalami kendala dalam menghitung harga pokok produksi (HPP) sehingga pada saat terdapat pesanan dalam jumlah tertentu, para UMKM tidak tahu harus menentukan harga jualnya. Disamping itu, para UMKM juga memiliki pengetahuan dan kemampuan yang terbatas dalam memahami proses bisnis secara menyeluruh. Salah satunya ketika harus memperhitungkan biaya pengiriman, dimana biaya tersebut sangat berpengaruh dalam menentukan harga jual.

Harga pokok produksi (HPP) dapat didefinisikan sebagai seluruh komponen biaya produksi (bahan baku, tenaga kerja langsung dan *overhead*) yang dibutuhkan untuk menghasilkan suatu produk (Jasmadeti & Nadidah, 2024). Melalui perhitungan HPP, UMKM dapat mengetahui seluruh biaya yang dibutuhkan untuk sebuah produk, sehingga dapat menentukan harga jual yang lebih akurat (Purba et al., 2023). Perhitungan HPP yang lebih tepat dapat meminimalkan penetapan harga jual yang terlalu mahal atau terlalu murah, meningkatkan volume penjualan (Marisyah, 2022), sehingga dapat meningkatkan keuntungan bagi UMKM, serta memperkuat posisi UMKM untuk bersaing dengan para kompetitor. Peran HPP bagi sebuah bisnis, membawa implikasi penting bagi UMKM, yaitu UMKM harus mulai memahami mengenai cara mengidentifikasi komponen biaya produksi dan cara menghitung harga pokok produksi. UMKM juga perlu menyadari bahwa kemampuan dalam menghitung HPP merupakan strategi penting bagi UMKM untuk memenangkan persaingan (Fadillah et al., 2021).

Untuk dapat menghitung HPP, setidaknya UMKM perlu memahami dasar-dasar akuntansi biaya. Akan tetapi, untuk bisa memahami mengenai akuntansi biaya atau minimal mengenai cara menghitung HPP bukanlah hal yang mudah bagi UMKM. Sebagaimana penelitian Widiatmoko et al. (2020) menyebutkan bahwa UMKM memiliki keterbatasan kompetensi sumber daya manusia dalam aspek akuntansi, manajerial, dan finansial. Studi terdahulu menunjukkan bahwa UMKM tidak dapat mengetahui potensi bisnisnya, apakah memperoleh keuntungan atau mengalami kerugian, karena UMKM tidak dapat menghitung harga pokok produksi, sehingga harga jual yang ditentukan belum dapat dipastikan apakah mampu menutupi biaya yang harus ditanggung oleh UMKM (Darmayanti et al., 2025;

Nasihin et al., 2024; Pratiwi et al., 2024; Purba et al., 2023; Wijayanti et al., 2025; Yuliana & Budiantara, 2024). Yuliyanti & Saputra (2017) menjelaskan bahwa salah satu penyebab tidak optimalnya perolehan laba UMKM adalah karena perhitungan HPP yang kurang akurat. Kondisi tersebut dapat berdampak pada profitabilitas dan keberlangsungan usaha UMKM.

Berdasarkan pemaparan studi terdahulu dan hasil observasi, maka dibutuhkan suatu kegiatan yang mampu mendorong UMKM untuk lebih berdaya saing, melalui pelatihan dan pendampingan dalam menghitung HPP serta langkah strategis yang perlu diambil oleh UMKM dalam menentukan harga jual. Melalui kegiatan pengabdian ini, diharapkan UMKM dapat memperoleh pemahaman yang memadai mengenai pentingnya akuntansi biaya untuk mengidentifikasi komponen biaya produksi, menghitung HPP. Sebagaimana studi yang dilakukan Rahayu & Wijaya (2020) yang menyimpulkan bahwa kemampuan dalam menghitung HPP, dapat memampukan UMKM untuk menentukan harga jual yang lebih akurat dan sesuai, sehingga berpotensi untuk mengoptimalkan profitabilitas bagi UMKM. Disamping itu, UMKM juga diberikan pelatihan mengenai penyusunan laporan keuangan secara sederhana beserta aplikasi berbasis website yang dapat digunakan untuk menghitung HPP. Sehingga UMKM diharapkan dapat menghitung HPP dengan lebih mudah, serta mampu menghasilkan laporan keuangan untuk mengevaluasi kinerja bisnis yang sedang dijalankan.

B. METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat meliputi pelatihan dan pendampingan yang ditujukan kepada mitra UMKM yaitu anggota Forum Industri Kecil Menengah (IKM) Kabupaten Gresik. Mitra yang terlibat dalam kegiatan ini adalah seluruh anggota Forum IKM, sejumlah 30 UMKM, yang meliputi UMKM di bidang manufaktur, seperti produk olahan makanan.

Tahapan pelaksanaan pengabdian masyarakat dirancang agar solusi dari setiap permasalahan dapat diimplementasikan secara efektif dan memberikan dampak bagi keberlanjutan usaha UMKM. Berikut beberapa tahapan pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat meliputi tahap sosialisasi, pelatihan, penerapan teknologi, pendampingan, dan evaluasi.

Tahap pertama dalam memulai program kegiatan pengabdian masyarakat diawali dengan pra-kegiatan yaitu dengan mengidentifikasi kebutuhan para UMKM dengan berdiskusi bersama mitra UMKM (Organisasi Forum IKM), dilanjut dengan mempersiapkan modul pelatihan perhitungan HPP secara manual, dan modul perhitungan HPP dengan menggunakan aplikasi berbasis website. Berikutnya, pada tahap awal kegiatan, tim pelaksana pengabdian kepada masyarakat menyelenggarakan sosialisasi kepada para mitra UMKM yang tergabung dalam Forum IKM.

Pada tahap ini, tim pelaksana kegiatan dan para UMKM berdiskusi untuk menyamakan persepsi mengenai permasalahan dan alternatif solusi yang akan ditawarkan kepada para UMKM. UMKM akan diberikan informasi mengenai permasalahan yang akan diberikan alternatif solusi, yaitu pelatihan dan pendampingan perhitungan harga pokok produksi dan penentuan harga jual.

Tahap kedua yaitu memberikan pelatihan kepada mitra UMKM yaitu Forum IKM Kabupaten Gresik. Pelatihan ini mencakup pengenalan teknik perhitungan HPP yang dapat membantu UMKM untuk menentukan harga jual yang lebih akurat dan kompetitif. Selain itu, UMKM juga diberikan pelatihan mengenai pengelolaan keuangan strategis. Pelatihan ini bertujuan untuk memperkenalkan kepada UMKM mengenai langkah-langkah dalam menyusun laporan keuangan, termasuk mengidentifikasi aset, liabilitas, ekuitas, pendapatan dan beban, dan menganalisis kondisi keuangan UMKM.

Tahap ketiga adalah penerapan teknologi, yaitu UMKM diberikan kesempatan untuk mulai berlatih menerapkan perhitungan harga pokok produksi berdasarkan komponen biaya produksi yang telah diidentifikasi. Kemudian, UMKM disediakan sebuah *template* sederhana sebagai latihan awal dalam menghasilkan laporan keuangan berupa laporan laba rugi. Selanjutnya, untuk memfasilitasi sistem pencatatan keuangan yang lebih efisien, UMKM diarahkan untuk menerapkan penggunaan teknologi berbasis digital dalam menghitung HPP dan mencatat kondisi keuangan UMKM. Penerapan teknologi dalam usulan solusi ketiga menggunakan aplikasi berbasis *website* yang mengotomasi perhitungan HPP (seperti kalkulator yaitu UMKM memasukkan komponen biaya produksi, kemudian akan diperoleh nilai HPP).

Tahap keempat yaitu pendampingan oleh ketua, anggota dan tim pelaksana. Pendampingan langsung diberikan kepada para UMKM untuk memastikan bahwa UMKM mampu mengidentifikasi komponen biaya produksi, menghitung HPP, hingga mampu menerapkan pencatatan keuangan sebagaimana yang telah dijelaskan pada saat pelatihan. Tahap pendampingan dilaksanakan secara berkala yaitu sebanyak dua kali dalam satu bulan, dengan melakukan kunjungan langsung ke tempat usaha para UMKM.

Tahap terakhir yaitu tahap evaluasi. Tahapan ini ditujukan untuk mengukur indikator capaian dari setiap solusi yang ditawarkan, serta mengukur efektivitas dampak penerapan perhitungan HPP dan pelaporan keuangan terhadap profitabilitas usaha. Indikator capaian program meliputi empat aspek yaitu (1) pemahaman akuntansi biaya, (2) kemampuan menghitung HPP, (3) kemampuan menyusun laporan keuangan sederhana, dan (4) kemampuan menggunakan aplikasi berbasis website.

Tabel 1. Indikator Capaian Keberhasilan Program

Komponen	Indikator Keberhasilan	Waktu Evaluasi
Pemahaman akuntansi biaya	$\geq 80\%$ mitra UMKM mampu memahami akuntansi biaya	Sebelum dan setelah pelatihan pertama
Kemampuan menghitung HPP	$\geq 75\%$ mitra UMKM mampu menghitung HPP	Sebelum dan setelah pelatihan pertama
Kemampuan menyusun laporan keuangan	$\geq 70\%$ mitra UMKM mampu menyusun laporan keuangan (minimal laporan laba rugi)	Sebelum dan setelah pelatihan kedua
Kemampuan menggunakan aplikasi berbasis website	$\geq 70\%$ mitra UMKM menggunakan aplikasi secara mandiri setelah pelatihan	Sebelum dan setelah pelatihan kedua

Evaluasi ditujukan kepada seluruh mitra UMKM, dengan menggunakan instrumen *pre* dan *post-test*, serta wawancara terstruktur pada salah satu mitra UMKM. Evaluasi dilakukan secara berkala disetiap sesi pelatihan, dan pada saat tahap pendampingan selesai dilaksanakan.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Tahap Sosialisasi

Tahap pertama yang dilakukan adalah tahap sosialisasi. Tahap ini dimulai dengan wawancara bersama para mitra UMKM yang tergabung dalam Forum IKM sebagai mitra kegiatan pengabdian. Wawancara dimaksudkan untuk menggali informasi mengenai kondisi UMKM yang tergabung dalam Forum IKM serta kendala yang dihadapi. Berdasarkan hasil wawancara dapat diketahui bahwa anggota UMKM saat ini memiliki bisnis yang cukup baik dan mulai berkembang, beberapa diantaranya bahkan bisa mengekspor produk hingga ke beberapa negara. Akan tetapi, beberapa UMKM mengalami kendala ketika terdapat pesanan, para UMKM tidak dapat memproduksi karena tidak adanya modal untuk memulai produksi. Kondisi tersebut, disebabkan karena minimnya pengetahuan UMKM dalam menghitung HPP, dan berdampak pada penentuan harga jual yang tidak dapat menutupi seluruh beban-beban usaha. Berdasarkan hasil wawancara tersebut, maka dirumuskan solusi berupa pelatihan dan pendampingan dalam menghitung HPP, harga jual dan menyusun laporan keuangan. Untuk mempermudah UMKM dalam menghitung HPP, serta mengelola keuangan usaha, maka dibuatlah sebuah aplikasi berbasis *website*.

Pada tahap sosialisasi, para UMKM diundang untuk mengikuti *focus group discussion* (FGD). Tujuan dari pelaksanaan FGD adalah memberikan sosialisasi awal kepada para UMKM mengenai rencana kegiatan pengabdian kepada masyarakat, dan dilanjut dengan diskusi untuk menggali informasi mengenai kondisi UMKM, dan kendala yang sedang dihadapi oleh UMKM. Berdasarkan hasil sosialisasi, dapat diketahui bahwa UMKM sering

mengalami kendala dalam mengidentifikasi biaya apa saja yang dibutuhkan untuk menghasilkan sebuah produk, termasuk dalam menghitung HPP. Selain itu, UMKM juga menuturkan bahwa tantangan yang saat ini dihadapi oleh UMKM yaitu cara mengelola keuangan.

2. Tahap Pelatihan

Tahap kedua adalah pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat yaitu tahap pelatihan. Di tahap ini, seluruh mitra UMKM (anggota Forum IKM) kembali diundang untuk mengikuti kegiatan pelatihan mengenai cara mengidentifikasi komponen biaya produksi, menghitung harga pokok produksi, menentukan harga jual, hingga menyusun laporan laba rugi. Pelatihan dilakukan sebanyak dua kali, yang pertama adalah pelatihan mengenai perhitungan harga pokok produksi secara manual. Sedangkan pelatihan yang kedua yaitu pelatihan tentang penggunaan aplikasi berbasis *website*. Berikut dokumentasi kegiatan pelatihan seperti terlihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Pelatihan Pertama (Perhitungan Harga Pokok Produksi)

Gambar 1 merupakan dokumentasi pada saat pelatihan pertama yang terbagi menjadi dua sesi. Sesi pertama membahas mengenai konsep dasar akuntansi biaya, sedangkan sesi kedua membahas mengenai perhitungan harga pokok produksi. Pada pelatihan pertama, UMKM diberikan informasi mengenai dasar-dasar akuntansi biaya untuk menghitung harga pokok produksi, seperti cara mengidentifikasi komponen biaya produksi yang terdiri dari bahan baku, tenaga kerja langsung, dan *overhead*. Para UMKM dijelaskan mengenai contoh komponen bahan baku, tenaga kerja langsung, cara mengidentifikasi biaya *overhead* tetap dan *overhead* variabel. Ketiga komponen biaya produksi tersebut sangat penting untuk diketahui oleh UMKM, agar UMKM dapat menghitung harga pokok produksi dengan lebih tepat, khususnya untuk biaya *overhead*.

Pemahaman mengenai biaya *overhead* menjadi langkah penting bagi UMKM, karena biaya *overhead* merupakan salah satu komponen biaya produksi yang sering terlewat untuk disertakan dalam perhitungan HPP, selain itu menentukan total biaya *overhead* juga tidak mudah karena UMKM harus memperkirakan besarnya biaya *overhead* yang digunakan untuk

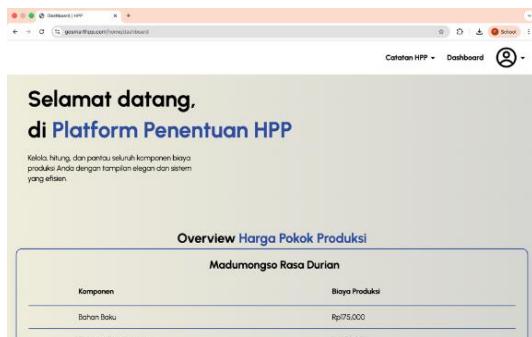
menghasilkan produk. Pada pelatihan pertama, UMKM dijelaskan mengenai klasifikasi biaya *overhead* yang terdiri dari biaya *overhead* variabel dan biaya *overhead* tetap, termasuk bagaimana mengalokasikan biaya *overhead* tetap untuk diperhitungkan dalam penentuan harga pokok produksi.

Selain pelatihan tentang perhitungan harga pokok produksi, UMKM juga memperoleh pelatihan mengenai langkah strategis yang perlu dilakukan oleh UMKM agar bisnis yang dijalankan dapat terus berjalan, salah satunya dengan memperkenalkan konsep marjin laba. Untuk memastikan bahwa harga jual yang ditentukan oleh UMKM sudah sesuai, UMKM perlu menambahkan marjin laba, sehingga harga jual mampu untuk menutupi seluruh beban, dan memberikan keuntungan tambahan agar UMKM dapat bertahan dan terus bertumbuh.

Pelatihan kedua yaitu pelatihan mengenai penggunaan aplikasi berbasis website yang dapat digunakan UMKM untuk mempermudah dalam menghitung HPP. Aplikasi berbasis *website* yang digunakan oleh UMKM, meliputi fitur komponen biaya produksi, perhitungan harga pokok produksi, dan harga jual, serta fitur untuk menyusun laporan laba rugi bagi UMKM. Penggunaan aplikasi berbasis *website* bertujuan untuk mengotomasi perhitungan HPP, sehingga UMKM tidak perlu menghitung secara manual. Selain aspek kemudahan, para UMKM juga dapat terbantu dari segi efisiensi waktu dalam menentukan harga jual, karena UMKM dapat menghitung HPP secara langsung pada saat proses produksi.

3. Tahap Penerapan Teknologi

Tahap ketiga adalah tahap penerapan teknologi, sebagai lanjutan dalam penerapan solusi atas permasalahan yang dihadapi oleh UMKM. Di tahap ini, UMKM diminta untuk mempraktikkan perhitungan HPP yang telah dijelaskan pada saat pelatihan. UMKM berlatih secara mandiri dalam menghitung harga pokok produksi, yang dimulai dari mengidentifikasi komponen biaya produksi, mulai dari komponen bahan baku, tenaga kerja langsung, dan *overhead* variabel dan *overhead* tetap. Dalam implementasinya, UMKM mengalami kendala dalam menentukan komponen biaya yang harus dikelompokkan sebagai biaya *overhead* variabel dan biaya *overhead* tetap, sehingga beberapa UMKM belum sepenuhnya memasukkan komponen biaya *overhead* dalam perhitungan HPP. Adapun tampilan aplikasi berbasis website (gosmarthpp.com), seperti terlihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Tampilan Aplikasi Berbasis *Website* (gosmarthpp.com)

Penerapan teknologi berikutnya yaitu penggunaan aplikasi berbasis *website* untuk menghitung HPP. Aplikasi digunakan sebagai bagian dari upaya agar UMKM dapat naik kelas atau UMKM dapat meningkatkan level usahanya, karena mampu menentukan harga jual yang lebih kompetitif, dan marjin laba yang mampu untuk mendukung keberlangsungan usaha. Aplikasi gosmarthpp.com merupakan aplikasi berbasis *website* yang dikembangkan untuk mempermudah dalam menghitung harga pokok produksi, sehingga UMKM dapat menghitung HPP lebih akurat dan cepat, dan dapat menentukan harga jual yang kompetitif.

4. Tahap Pendampingan

Tahap keempat adalah tahap pendampingan kepada UMKM. Tujuan dari tahap pendampingan adalah untuk membantu UMKM secara lebih intensif dalam menghitung HPP, sekaligus memberikan konsultasi mengenai pengelolaan keuangan bagi para UMKM. Salah satu contoh UMKM yang didampingi adalah UMKM Jamu Kunyit. Perhitungan harga pokok produksi dalam pembuatan jamu kunyit memerlukan perincian biaya mulai dari tahap pengolahan bahan baku hingga produk siap dikirimkan ke konsumen. Perhitungan ini penting dilakukan agar pelaku usaha dapat menentukan harga jual yang tepat dan tetap mendapatkan laba dengan harga yang masih bersaing di pasaran.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha, setiap kali produksi mampu menghasilkan sekitar 35 botol jamu yang siap dijual. Kegiatan produksi ini hanya dilakukan 2 sampai 3 kali dalam seminggu tergantung pada permintaan konsumen. Apabila produksi dilakukan secara rutin 3 kali dalam seminggu, maka dalam waktu satu bulan akan menghasilkan 420 botol jamu. Berikut adalah gambaran perhitungan harga pokok produksi yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik, seperti terlihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Perhitungan Harga Pokok Produksi Jamu Kunyit

Keterangan	Jumlah	Satuan	Harga	Biaya per Bulan
<i>Biaya Bahan Baku per Bulan</i>				
Kunyit	12	kg	18,000	216,000
Gula Merah	6	kg	14,000	84,000
Gula Pasir	6	kg	16,000	96,000
Asam Jawa	3	kg	24,000	72,000
Air	48	ltr	5,000	240,000
<i>Biaya Tenaga Kerja Langsung</i>				
Gaji Karyawan	1	Orang	1,800,000	1,800,000
<i>Biaya Overhead Pabrik</i>				
BOP-Variabel:				
Botol	420	bah	662	278,040
Sticker	420	pcs	500	210,000
BOP-Tetap				
Gas	1	bulan	20,000	20,000
Listrik	1	bulan	100,000	100,000
Penyusutan blender	1	bulan	1,500	1,500
		Total		3,117,540
		Total Produk		420
		HPP per Produk		7,423

Berikut merupakan unsur-unsur biaya produksi yang terdapat pada usaha jamu selama satu bulan:

a. Biaya Bahan Baku

Bahan baku utama dalam menghasilkan jamu kunyit terdiri dari kunyit, gula merah, gula pasir, asam jawa, dan air. Biaya pada bahan baku sendiri bersifat fluktuatif dan dapat berubah secara signifikan di waktu tertentu, sehingga perhitungan harga biaya bahan baku menggunakan rata-rata harga yang berlaku pada tahun 2025. Berikut adalah perhitungan biaya bahan baku jamu kunyit per bulan, seperti terlihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Perhitungan Bahan Baku Jamu Kunyit

Keterangan	Jumlah	Satuan	Harga	Biaya per Bulan
<i>Biaya Bahan Baku per Bulan:</i>				
Kunyit	12	kg	18,000	216,000
Gula Merah	6	kg	14,000	84,000
Gula Pasir	6	kg	16,000	96,000
Asam Jawa	3	kg	24,000	72,000
Air	48	ltr	5,000	240,000
		Total		708,000

b. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya tenaga kerja langsung merupakan biaya yang dikeluarkan untuk tenaga kerja yang berkaitan secara langsung dalam proses produksi jamu. Dalam produksi jamu ini dilakukan oleh pemilik usaha sendiri dan dihitung per produksi. Berikut adalah perhitungan biaya

tenaga kerja langsung dalam pembuatan jamu kunyit per bulan, seperti terlihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Perhitungan Biaya Tenaga Kerja Langsung Jamu Kunyit

Keterangan	Jumlah	Satuan	Harga	Biaya per Bulan
Biaya Tenaga Kerja Langsung:				
Gaji Karyawan	1	Orang	1,800,000	1,800,000
Total				1,800,000

Berdasarkan Tabel 4, bahwa biaya yang dikeluarkan untuk tenaga kerja langsung dalam satu bulannya sebesar Rp1,800,000. Apabila dalam satu bulan dilakukan produksi 12 kali, maka dalam sekali produksi memerlukan biaya gaji karyawan sebesar Rp150,000. Perhitungan mengenai gaji karyawan sering menjadi masalah bagi para UMKM, karena para pemilik UMKM memproduksi sendiri dan tidak memiliki karyawan, sehingga terkadang biaya tenaga kerja langsung tidak menjadi komponen perhitungan biaya produksi. Namun dalam sesi pendampingan, tim pelaksana merekomendasikan untuk tetap menambahkan biaya tenaga kerja langsung, sehingga UMKM dapat memperoleh informasi yang lebih lengkap mengenai perhitungan harga pokok produksi.

c. Biaya *Overhead* Pabrik

Biaya *overhead* pabrik merupakan biaya lain-lain, ataupun biaya yang pendukung untuk bahan baku dan tenaga kerja langsung. Pada perhitungan ini biaya *overhead* pabrik dipisahkan menjadi dua kategori, yaitu biaya *overhead* pabrik variabel dan biaya *overhead* pabrik tetap. Biaya *overhead* pabrik variabel merupakan biaya yang totalnya akan berubah tergantung jumlah produk yang dihasilkan selama produksi, dalam produksi jamu ini yang menjadi biaya *overhead* pabrik variabel adalah botol dan *sticker* untuk pengemasan. Biaya *overhead* pabrik tetap adalah biaya yang tidak akan berubah sebanyak apapun produk yang dihasilkan, dalam produksi jamu yang menjadi biaya *overhead* pabrik tetap adalah biaya gas elpiji, listrik, serta penyusutan aset tetap, seperti terlihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Perhitungan Biaya Overhead Pabrik Jamu Kunyit

Keterangan	Jumlah	Satuan	Harga	Biaya per Bulan
Biaya Overhead Pabrik				
BOP-Variabel				
Botol	420	buah	662	278,040
Sticker	420	pcs	500	210,000
BOP-Tetap				
Gas	1	bulan	20,000	20,000
Listrik	1	bulan	100,000	100,000

Keterangan	Jumlah	Satuan	Harga	Biaya per Bulan
Penyusutan Blender	1	bulan	1,500	1,500
Total				609,540

Rincian atas biaya *overhead* di atas sebagai berikut: (1) Biaya botol. Kebutuhan botol untuk keperluan kemasan selama satu bulan sebanyak 420 buah dengan harga per buah Rp662 sehingga total biaya untuk botol sebesar Rp278,040; (2) Biaya *sticker*. Kebutuhan sticker untuk kemasan selama satu bukan sebanyak 420 pcs dengan harga per pcs Rp500 sehingga total biaya untuk *sticker* sebesar Rp210,000; (3) Biaya gas. Kebutuhan gas selama satu bulan produksi sebesar Rp20,000; (4) Biaya listrik. Kebutuhan listrik selama satu bulan produksi sebesar Rp100,000; dan (5) Biaya penyusutan blender. Perhitungan penyusutan menggunakan metode garis lurus dengan harga perolehan blender senilai Rp90,000 dan masa manfaat selama 5 tahun sehingga diperoleh biaya penyusutan perbulan sebesar Rp1,500 Berdasarkan hasil perhitungan sebelumnya, diketahui bahwa harga pokok produksi (HPP) untuk produk jamu kunyit per botol sebesar Rp7,423. Sementara itu, harga jual yang selama ini ditetapkan oleh pelaku usaha hanya Rp6,000 per botol. Kondisi ini menunjukkan bahwa harga jual produk lebih rendah dibandingkan biaya produksinya, sehingga setiap kali penjualan dilakukan, pelaku usaha tidak mendapat keuntungan dan mengalami kerugian sebesar Rp1,423 per botol. Situasi ini akan mengancam keberlangsungan usaha karena jika harga jual tetap dipertahankan di harga Rp 6,000 pelaku usaha tidak hanya kehilangan potensi laba tetapi juga akan kesulitan dalam menutup biaya operasional harian kedepannya. Oleh karena itu, diperlukan penyesuaian harga jual yang lebih realistik untuk mendukung kelangsungan produksi sekaligus menjaga stabilitas finansial usaha, sehingga UMKM dapat meningkatkan levelnya menjadi UMKM yang *profitable* dan mampu mempertahankan keberlanjutan usahanya.

Penyesuaian harga jual dapat dilakukan dengan memperhitungkan total harga pokok produksi ditambahkan dengan marjin laba yang diharapkan. Pada UMKM Jamu Kunyit, marjin yang direkomendasikan adalah sekitar 11,02% karena dengan tingkat marjin laba tersebut, cukup untuk menutupi beban operasional usaha. Berikut perhitungan margin laba yang ingin diperoleh untuk 420 botol jamu, seperti terlihat pada Tabel 6.

Tabel 6. Perhitungan Marjin Laba

Harga Pokok Produksi	3,117,540
Biaya Operasional Lainnya:	
Biaya Transportasi	150,000
Total Biaya	3,267,540
Marjin Laba (Rp)	360,000
Marjin Laba (%)	11.02%
Harga Jual	3,627,540
Harga Jual per Botol	8,637
Pembulatan ke atas	9,000

Berdasarkan perhitungan marjin laba di atas, penjualan jamu ini akan memperoleh keuntungan apabila harga jual yang ditetapkan sebesar Rp9,000. Harga jual yang baru ini terkesan lonjakan yang tajam dari harga jual sebelumnya, sehingga langkah strategis yang dapat ditempuh oleh pelaku usaha adalah dengan meningkatkan harga jual secara bertahap, atau dengan melakukan *rebranding* terhadap produk yang akan dijual.

5. Tahap Evaluasi

Tahap evaluasi adalah tahap terakhir dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Tahap ini dilakukan dengan menanyakan beberapa hal mengenai solusi perhitungan HPP dan penentuan harga jual baik pada saat awal ataupun akhir kegiatan. Disamping itu, tahap evaluasi juga ditujukan untuk mengevaluasi indikator keberhasilan kegiatan, seperti terlihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Hasil Evaluasi

Komponen	Sebelum Pelatihan	Setelah Pelatihan
Pemahaman akuntansi biaya	10% mitra UMKM memahami akuntansi biaya	100% mitra UMKM telah memahami akuntansi biaya tentang bahan baku, tenaga kerja langsung dan overhead
Kemampuan menghitung HPP	5% mitra UMKM mampu menghitung HPP	80% mitra UMKM mampu menghitung HPP
Kemampuan menyusun laporan keuangan	Mitra UMKM belum mampu menyusun laporan keuangan	65% peserta mampu menyusun laporan keuangan (minimal laporan laba rugi)
Kemampuan menggunakan aplikasi berbasis website	Mitra UMKM belum mampu menggunakan aplikasi secara mandiri	75% mitra UMKM mampu menggunakan aplikasi secara mandiri setelah pelatihan

Berdasarkan kegiatan pelatihan dan pendampingan, dapat diketahui bahwa para UMKM memiliki minat yang tinggi dalam menghitung harga pokok produksi. Sebelum pelatihan, hanya 10% mitra UMKM yang pernah

mengetahui tentang akuntansi biaya, sedangkan setelah pelatihan, seluruh mitra UMKM memahami konsep dasar akuntansi biaya tentang komponen biaya produksi yaitu bahan baku, tenaga kerja langsung, dan *overhead*. Pada komponen penilaian kedua yaitu hanya 5% mitra UMKM yang pernah menghitung HPP, namun setelah selesai pelatihan 80% mitra UMKM mampu menghitung HPP.

Para UMKM berpandangan bahwa penentuan HPP sangat berperan penting untuk menentukan harga jual, sehingga UMKM tidak mengalami kerugian akibat harga jual yang terlalu rendah ataupun kehilangan pelanggan sebagai akibat dari harga jual yang terlalu tinggi. Sebagaimana perhitungan HPP yang diterapkan pada UMKM Jamu Kunyit, yaitu selama ini UMKM menjual dengan harga yang lebih murah, dari total biaya yang dibutuhkan untuk memproduksi. Apabila UMKM terus menentukan harga jual terlalu murah, maka UMKM akan kesulitan untuk menutupi biaya produksi, hingga dapat mengancam keberlangsungan usaha. Oleh karena itu, melalui perhitungan HPP yang lebih terperinci, UMKM dapat menentukan harga jual yang lebih *profitable*.

Pada indikator ketiga yaitu kemampuan menyusun laporan keuangan, evaluasi pada saat sebelum pelatihan menunjukkan hasil bahwa mitra UMKM belum mampu menyusun laporan keuangan, sedangkan setelah selesai pelatihan sebanyak 65% mitra UMKM mampu untuk menyusun laporan keuangan, minimal menyusun laporan laba rugi, dengan mengidentifikasi total penjualan, HPP, dan beban-beban operasional serta non-operasional. Hasil ini menunjukkan bahwa indikator keberhasilan ketiga belum tercapai, karena pemahaman UMKM terhadap laporan keuangan masih terbatas. Para UMKM berupaya untuk meningkatkan pemahaman pada perhitungan HPP terlebih dahulu, sebelum melanjutkan untuk menyusun laporan keuangan.

Disamping itu, melalui program pelatihan dan pendampingan perhitungan HPP, utamanya dalam menggunakan aplikasi berbasis *website*, dapat diketahui bahwa 75% mitra UMKM mampu untuk menghitung HPP dengan aplikasi berbasis *website* (gosmarthpp.com). Melalui penggunaan aplikasi berbasis website, para mitra UMKM dapat meningkatkan level usahanya, karena UMKM memperoleh kemudahan untuk menghitung HPP, tanpa harus merekapitulasi terlebih dahulu seluruh pengeluaran yang dibutuhkan untuk menghasilkan produk, sehingga UMKM dapat menentukan harga jual dengan lebih akurat dan cepat.

D. SIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang berfokus pada perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) terbukti memberikan manfaat nyata bagi pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Melalui kegiatan ini, 100% mitra UMKM yang terlibat telah memahami konsep dasar akuntansi biaya khususnya terkait komponen biaya produksi, 80% mitra

UMKM mampu menghitung HPP, serta 75% mitra UMKM mampu menggunakan aplikasi berbasis *website* untuk menghitung HPP sekaligus menentukan harga jual. UMKM juga memperoleh pengetahuan dan keterampilan baru dalam menghitung HPP secara tepat, sehingga dapat menentukan harga jual yang lebih realistik dan kompetitif. Peningkatan pemahaman ini berdampak langsung pada kesadaran UMKM mengenai pentingnya manajemen biaya sebagai pondasi keberlangsungan usaha. Selain itu, pengembangan aplikasi berbasis *website* yang diperkenalkan dalam kegiatan ini menjadi salah satu inovasi praktis yang mendukung efisiensi UMKM dalam mengelola keuangan, khususnya dalam perhitungan HPP. Melalui inovasi tersebut, UMKM tidak hanya lebih terampil dalam pengelolaan biaya, tetapi juga memiliki potensi untuk meningkatkan daya saing dan naik kelas ke jenjang usaha yang lebih profesional.

Untuk menjaga keberlanjutan manfaat kegiatan, perlu adanya program pendampingan lanjutan yang terstruktur dan berkesinambungan. Terutama pelatihan terkait penyusunan laporan keuangan, sebagaimana hasil evaluasi yang menunjukkan bahwa jumlah mitra UMKM yang mampu menyusun laporan keuangan belum mencapai target yang telah ditentukan. UMKM perlu diberikan pelatihan dan pendampingan lebih intensif, khususnya terkait penggunaan teknologi yang dapat mempermudah dalam menghasilkan laporan keuangan. Langkah berikutnya adalah membentuk *UMKM Center* sebagai pusat layanan, edukasi, dan inovasi bagi pelaku UMKM. Keberadaan *UMKM Center* dapat menjadi wadah kolaborasi antara akademisi, pemerintah daerah, asosiasi UMKM, dan pelaku usaha itu sendiri. Selain itu, pendampingan berbasis komunitas dapat terus dilakukan untuk memperkuat literasi keuangan, pemanfaatan teknologi digital, dan strategi pemasaran modern.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pengabdian kepada masyarakat mengucapkan terima kasih kepada Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains dan Teknologi yang telah mendukung pendanaan kegiatan pengabdian dengan Skema Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat (PKM). Terima kasih juga tim sampaikan kepada Forum Industri Kecil dan Menengah (IKM) Kabupaten Gresik sebagai mitra kegiatan, yang telah mendukung terselenggaranya program pengabdian kepada masyarakat. Melalui program ini, diharapkan dapat membantu para UMKM, khususnya di Kabupaten Gresik untuk mengelola keuangan usaha dengan lebih baik

DAFTAR RUJUKAN

- BPS, B. P. S. (2023). *Profil Industri Mikro dan Kecil Kabupaten Gresik 2023*. BPS Kabupaten Gresik.
<https://gresikkab.bps.go.id/id/publication/2024/12/13/c2fe3b4e14ea1b5bdcccd67a1/profil-industri-mikro-dan-kecil-kabupaten-gresik-2023.html>

- Darmayanti, Y., Puttri, D., Rifa, D., & Usvita, R. (2025). Optimasi Penetapan Harga Pokok Produksi Umkm Salai Limbek Nita Sebagai Strategi Peningkatan Daya Saing Usaha. *Dharma: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(2), 197–214. <https://doi.org/10.35309/dharma.v5i2.304>
- Fadillah, S., Maemunah, M., & Hernawati, N. (2021). Pemahaman UMKM Terhadap Penentuan Harga Pokok Produksi Dan Harga Pokok Penjualan. *Kajian Akuntansi*, 22(2), 135–147.
- Irawati, W., Ersyafdi, I. R., Ginting, R., Puspitasari, A., Rumaizha, R., Marpaung, O., Mukti, A. H., & Putri, I. S. (2023). Pengenalan Keberlanjutan Usaha dengan Perhitungan HPP yang Wajar pada Pelaku UMKM di Desa Pagedangan. *Jurnal Abdi Masyarakat Nusantara*, 2(1), 26–31. <https://doi.org/10.61754/jurdiasra.v1i2.51>
- Jasmadeti, J., & Nadidah, N. (2024). Pendampingan Perhitungan Harga Pokok Produksi Dan Penentuan Harga Jual Produk Umkm Nisda Cemilan Pangan Lokal. *Jurnal Abdimas Dedikasi Kesatuan*, 5(1), 43–56. <https://doi.org/10.37641/jadkes.v5i1.2443>
- Mahdi, M. I. (2022). *Berapa jumlah UMKM di Indonesia*. Dataindonesia. id. <https://dataindonesia.id/industri-perdagangan/detail/berapa-jumlah-umkm-di-indonesia>
- Marisya, F. (2022). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Menggunakan Metode Full Costing Untuk Menentukan Harga Jual Pada UMKM Tempe Pak Rasman Oku Selatan. *Ekonomika Sharia: Jurnal Pemikiran Dan Pengembangan Ekonomi Syariah*, 7(2), 141–152. <https://doi.org/10.36908/esha.v7i2.385>
- Mulyani, S., Gunawan, B., & Nurkamid, M. (2021). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi Bagi UMKM Kabupaten Pati. *Empowerment: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(02), 181–187. <https://doi.org/10.25134/empowerment.v4i02.4526>
- Nasihin, I., Lasmini, L., Imroatul Fatihah, D., & Purwandari, D. (2024). Pendampingan dan Pelatihan Penentuan Harga Pokok Produksi Pastel Mini UMKM Rizki Kanaya. *Jurnal Pengabdian dan Peningkatan Mutu Masyarakat (Janayu)*, 5(1), 1–11. <https://doi.org/10.22219/janayu.v5i1.30728>
- Pratiwi, D. N., Pravasanti, Y. A., & Meliani, N. K. (2024). Pendampingan Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Pengelolaan Keuangan Guna Meningkatkan Kinerja Keuangan Umkm Mujamu. *Jurnal BUDIMAS*, 6(2), 1–7.
- 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). <https://doi.org/10.37641/jadkes.v4i1.2342>
- Rahayu, S., & Wijaya, I. (2020). Pemahaman HPP dan Implikasinya terhadap Penetapan Harga Jual pada UMKM. *Jurnal Ekonomi Dan Keuangan*, 15(3), 120–130.
- Wardiningsih, R., Umam, K., Dewi, R. Y., & Wahyuningsih, B. Y. (2024). Pendampingan Perhitungan Harga Pokok Produksi Pada UMKM Tempe Ibu Mariani di Kekalik Grisak. *Jurnal Abdimas Ekonomi dan Bisnis*, 4(1), 69–79. <https://doi.org/10.31294/abdiiekbis.v4i1.3352>
- Widiyatmoko, J., Indarti, M. G. K., Puspitasari, E., & Hadi, S. S. (2020). Pendampingan Penyusunan Harga Pokok Produksi bagi Pelaku UMKM di Kota Semarang. *Jurnal PkM Pengabdian kepada Masyarakat*, 3(2), 206. <https://doi.org/10.30998/jurnalpkm.v3i2.6324>
- Wijayanti, D. I., Palasari, Rr. S., & Ulum, F. (2025). Optimalisasi Manajemen Keuangan UMKM: Pendampingan Perhitungan HPP dan Laporan Laba Rugi pada Binaan BAZNAS: Pengabdian. *Jurnal Pengabdian Masyarakat dan Riset Pendidikan*, 4(1), 2540–2548. <https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i1.2035>

- Yuliana, L., & Budiantara, M. (2024). Peningkatan Manajemen Keuangan UMKM Melalui Pelatihan Dan Pendampingan Penghitungan Harga Pokok Produksi. *Amaliah: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (AJPKM)*, 8(1), 183–188. <https://doi.org/10.32696/ajpkm.v%25vi%25i.3006>
- Yuliyanti, & Saputra, R. S. (2017). Analisis Harga Pokok Produksi Roti Berdasarkan Metode Full Costing dan Variable Costing. *Jurnal Online Insan Akuntan*, 2(2), 229–236.