



PELATIHAN PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN (HPP) DALAM MENDUKUNG KEBERLANJUTAN UMKM DESA SEGULUNG

Adynda Surya Aprilya Kinanthy¹⁾, Putri Puspita Sari²⁾, Marita Amalia Putri³⁾, Antika Puspaningrum Darmawan⁴⁾, Elana Era Yusdita⁵⁾

Pendidikan Akuntansi, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas PGRI Madiun

Email: elaradita@unipma.ac.id

ABSTRAK

Desa Segulung Kabupaten Madiun merupakan produsen keripik pisang dan bolen durian mulai berkembang pesat sebagai sumber ekonomi lokal. Namun, produsen yang terdiri dari Ibu-Ibu PKK masih minim pengetahuan tentang akuntansi, khususnya perhitungan Harga Pokok Penjualan yang berimbas pada harga jual yang kurang bersaing. Tujuan pelatihan perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) ini adalah agar kelompok ibu-ibu PKK Desa Segulung Kabupaten Madiun sadar dan bertanggung jawab terhadap pentingnya pencatatan biaya dalam usaha. Pengabdian ini dilakukan dalam jangka waktu satu bulan (Juli-Agustus 2025) di Desa Segulung Kabupaten Madiun, Jawa Timur. Langkah yang ditempuh adalah survey awal, identifikasi kebutuhan, validasi materi, dan pelaksanaan pelatihan pada Ibu-Ibu PKK yang merupakan produsen makanan khas Segulung. Hasilnya, ada peningkatan skor rata-rata peserta dari pre-test sebesar 71 menjadi 97,7 pada post-test, atau naik 26 poin, yang menunjukkan materi tersampaikan dengan baik. Kuesioner kepuasan masyarakat sasaran juga menunjukkan masyarakat menilai kegiatan ini sangat bermanfaat, terutama dalam membantu pelaku UMKM memahami pentingnya pencatatan biaya dan perhitungan HPP secara tepat. Namun, terdapat keterbatasan yang dirasakan peserta, yaitu pelatihan masih sulit diaplikasikan di masyarakat karena durasi kegiatan yang hanya berlangsung sekitar dua jam dirasa belum cukup untuk memahami dan mempraktikkan materi secara menyeluruh.

Kata Kunci: *Akuntansi UMKM, Pencatatan Keuangan, Harga Pokok Penjualan, Harga Pokok Produksi*

ABSTRACT

Segulung Village, Madiun Regency, is a producer of banana chips and durian bolen, which are rapidly growing as a source of local income. However, producers consisting of PKK women still lack knowledge of accounting, particularly the calculation of Cost of Goods Sold, which impacts less competitive selling prices. The purpose of this training on calculating Cost of Goods Sold (COGS) is to make the PKK women's group of Segulung Village, Madiun Regency aware and responsible for the importance of recording costs in business. This community service was carried out for a period of one month (July-August 2025) in Segulung Village, Madiun Regency, East Java. The steps taken were an initial survey, identification of needs, validation of materials, and implementation of training for PKK women who are producers of Segulung's traditional food. As a result, there was an increase in the average score of participants from 71 in the pre-test to 97.7 in the post-test, or an increase of 26 points, indicating that the material was well conveyed. The target community satisfaction questionnaire also showed that the community considered this activity very beneficial, especially in helping MSMEs understand cost recording and calculating COGS accurately. However, there are limitations felt by the participants, namely that the training is still difficult to implement in the community because the duration of the activity, which only lasts around two hours, is not felt to be sufficient to understand and transmit the material comprehensively.

Keywords: *MSME Accounting, Financial Recording, Cost of Goods Sold, Cost of Goods Manufactured*

PENDAHULUAN

Di Desa Segulung, produk UMKM seperti keripik pisang dan bolen durian mulai berkembang pesat sebagai sumber ekonomi lokal. Namun, pemilik usaha sering menghadapi kesulitan dalam menghitung HPP secara akurat. Banyak pelaku usaha menetapkan harga jual berdasarkan perkiraan tanpa memperhitungkan seluruh elemen biaya — bahan baku, tenaga kerja langsung, maupun overhead — mengakibatkan margin tidak optimal dan kurangnya daya saing.

Penelitian membandingkan HPP keripik pisang antara agroindustri skala kecil dan mikro menunjukkan perbedaan signifikan, karena komponen biaya overhead sering tidak dihitung secara lengkap dalam skala [1]. Hal ini menggambarkan kasus serupa yang terjadi di Desa Segulung, jika metode penghitungan belum optimal. Dalam penelitian oleh [2], UMKM lain seperti *Neira Bakery*, pentingnya memasukkan seluruh elemen biaya menghasilkan perhitungan HPP yang tepat dan membantu menentukan harga jual yang kompetitif. Sementara itu, UMKM kerupuk ikan dan bakso keliling juga menunjukkan bahwa penerapan perhitungan HPP yang tepat dan laporan keuangan sederhana dapat memperkuat daya saing [3].

Program edukasi pada UMKM juga menunjukkan bahwa pelaku usaha dapat memperbaiki pencatatan dan menghitung HPP dengan lebih terstruktur, menurunkan biaya produksi, dan meningkatkan keuntungan. Studi lainnya menunjukkan banyak pelaku UMKM masih menentukan harga jual berdasarkan harga pasar, bukan berdasarkan biaya aktual [4].

Penerapan metode *full costing* yang memperhitungkan biaya bahan baku, tenaga kerja, dan overhead terbukti memberikan hasil yang realistik dan membantu usaha menetapkan harga jual yang lebih akurat [5]. Pendampingan perhitungan HPP pun terbukti meningkatkan kemampuan pelaku usaha dan strategi harga [6]. Dengan kondisi di Desa Segulung — produk keripik pisang dan bolen durian — telah menjadi kebutuhan utama untuk melakukan perhitungan HPP yang lebih matang. Adopsi metode *full costing* dan pelatihan pencatatan biaya dapat memperkuat stabilitas harga, efisiensi produksi serta kesejahteraan pelaku UMKM [7].

Kegiatan pengabdian masyarakat dalam bentuk pelatihan pengelolaan keuangan usaha, khususnya perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP), telah banyak dilakukan oleh berbagai institusi pendidikan tinggi sebagai bentuk kontribusi nyata terhadap penguatan UMKM [8]. Beberapa artikel yang relevan menunjukkan adanya kesamaan tema dan tujuan, namun tetap memiliki pendekatan dan konteks pelaksanaan yang berbeda. Salah satu contohnya adalah pengabdian yang dilakukan oleh [1] dalam artikelnya berjudul "*Perbandingan Harga Pokok Produksi Keripik Pisang*", yang membahas kesenjangan perhitungan HPP antara pelaku usaha mikro dan kecil, terutama karena kurangnya pencatatan biaya overhead. Pengabdian sejenis juga pernah dilakukan oleh Putri et al. (2023) pada produsen kerupuk puli di Magetan, Pamungkas et al. (2024) pada UMKM di Desa Sidorejo, Kabupaten Ngawi, Yusdita et al. (2023) pada kelompok UMKM di Desa Klumutan, Kabupaten Madiun, Yusdita, Lestari, et al. (2023) pada kelompok batik di Desa Sidomulyo, Kabupaten Madiun.

Meskipun memiliki fokus yang serupa, yaitu pada pentingnya pencatatan keuangan dan penghitungan Harga Pokok Penjualan (HPP), pengabdian yang dilakukan oleh Himpunan Mahasiswa Pendidikan Akuntansi Universitas PGRI Madiun di Desa Segulung memiliki karakteristik tersendiri yang membedakannya dari pengabdian serupa. Kegiatan ini secara khusus menargetkan kelompok ibu-ibu PKK Desa Segulung, yang sebagian besar sudah memiliki pengalaman dalam berwirausaha namun belum melakukan pencatatan keuangan secara sederhana. Selama ini, kelompok ibu-ibu PKK tersebut yang juga merupakan pelaku UMKM di Desa Segulung cenderung menetapkan harga jual berdasarkan kebiasaan atau mengikuti harga pasar tanpa menghitung total biaya produksi secara

menyeluruh, sehingga mereka tidak mengetahui dengan pasti apakah usaha yang dijalankan mengalami laba atau justru merugi.

Pengabdian ini menjadi langkah awal yang strategis dalam upaya pemberdayaan ekonomi lokal, khususnya bagi para produsen keripik pisang dan bolen durian yang menjadi produk khas dan unggulan Desa Segulung. Pendekatan yang digunakan tidak hanya bersifat edukatif-teoritis, melainkan juga mengintegrasikan praktik langsung melalui simulasi penghitungan HPP berdasarkan produk nyata yang biasa mereka hasilkan.

Berdasarkan permasalahan tersebut, maka tim pengabdian mengadakan pelatihan perhitungan *Harga Pokok Penjualan (HPP)*. Tujuannya adalah agar kelompok ibu-ibu PKK Desa Segulung sadar dan bertanggung jawab terhadap pentingnya pencatatan biaya dalam usaha. Penghitungan HPP secara sederhana membantu pelaku usaha memahami komponen biaya seperti bahan baku, tenaga kerja langsung, dan overhead. Melalui kegiatan ini, diharapkan terjadi peningkatan pemahaman akuntansi biaya pada UMKM, khususnya ibu-ibu PKK Desa Segulung yang merupakan peserta dalam pengabdian masyarakat, sehingga mereka dapat menyusun harga jual yang sesuai dan mengelola usaha secara lebih terarah dan berkelanjutan.

METODE

Metode yang digunakan untuk penyusunan artikel ini menggambarkan secara rinci rangkaian aktivitas yang dilakukan selama kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Tema yang diangkat dalam kegiatan ini adalah “Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Penjualan sebagai Strategi Keberlanjutan UMKM di Desa Segulung”. Kegiatan pelatihan ditujukan kepada ibu-ibu PKK Desa Segulung, Kecamatan Dagangan, Kabupaten Madiun. Dalam pelaksanaannya, kegiatan pengabdian menggunakan metode ceramah, diskusi, dan tanya jawab untuk mendorong partisipasi aktif dari peserta. Pengabdian ini dilaksanakan melalui beberapa tahapan, dengan rincian linimasa yang tersaji dalam Tabel 1.

Tabel 1. Rincian Kegiatan dan Linimasa Pengabdian

Tahapan	Waktu Pelaksanaan
1: Survei Awal dan Perizinan	03 Juli 2025
2: Survei Lanjutan dan Identifikasi Kebutuhan	10 Juli 2025
3: Pembuatan Materi	11- 21 Juli 2025
4: Diskusi dan Validasi Materi	22 Juli 2025
5: Pelaksanaan Pelatihan dan Penyampaian Materi	30 Juli 2025
6: Penyusunan Laporan Akhir	04 Agustus 2025

Survei awal dilakukan di kantor desa dengan mewawancara perangkat desa untuk menggali informasi mengenai kondisi masyarakat dan aktivitas usaha UMKM yang dijalankan, serta memastikan program yang dirancang sejalan dengan kebutuhan dan prioritas desa. Selanjutnya dilakukan survei lanjutan dengan wawancara mendalam kepada Ketua PKK untuk mengetahui lebih jauh kebutuhan dan potensi ibu-ibu PKK sebagai sasaran kegiatan, serta bagaimana proses produksi dijalankan dan sejauh mana pemahaman mereka terhadap penghitungan biaya dan laba usaha. Setelah data dan informasi diperoleh, tim menyusun materi pelatihan *Harga Pokok Penjualan (HPP)* yang sederhana namun aplikatif, agar mudah dipahami oleh peserta yang sebagian besar belum terbiasa dengan konsep akuntansi.

Pada hari pelaksanaan, tim pengabdian memberikan *pre-test* dan *post-test* yang berisi pertanyaan mengenai *Harga Pokok Penjualan* dan *Akuntansi Dasar* terdiri dari 10 (sepuluh) item pertanyaan. *Pre-test* diberikan sebelum penyampaian materi, sedangkan *post-test* diberikan sebelum acara ditutup untuk menilai keberhasilan penyampaian materi.

Hasil pengisian kemudian direkap dalam Microsoft Excel dengan skala Likert 1-5 yang terdiri dari rentang Setuju sampai Tidak Setuju. Sebagai bentuk apresiasi dan untuk menambah antusiasme peserta, diberikan doorprize kepada peserta yang aktif dan mengisi kuesioner dengan lengkap.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. REALISASI SURVEI

Berdasarkan analisis situasi yang dihasilkan dari kegiatan survei awal pada UMKM di Desa Segulung, belum pernah menghitung Harga Pokok Penjualan untuk produk yang dihasilkannya [13]. Hal ini dikarenakan pemilik UMKM ini belum memiliki pemahaman tentang arti pentingnya perhitungan Harga Pokok Penjualan dengan benar bagi usahanya. Untuk menyelesaikan permasalahan UMKM yang ada di Desa Segulung tersebut, maka tahapan yang dilakukan yaitu dengan memberikan pelatihan dan pendampingan penyusunan Harga Pokok Produksi bagi penjualan produk UMKM. Tujuan dari kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini untuk memberikan pengetahuan dan keterampilan pengelolaan keuangan UMKM [14], khususnya dalam menghitung biaya produksi dan menetapkan harga pokok produksi atau penjualan, serta mendorong pelaku UMKM tentang penentuan harga pokok penjualan agar mencapai keuntungan maksimal yang diharapkan dan juga untuk membantu menutupi biaya operasional usaha.

B. REALISASI PELATIHAN

Tim pengabdian melaksanakan pengabdian pada Rabu, 30 Juli 2025 jam 07.00 s.d. 10.00. Sebelum acara dimulai para peserta pelatihan datang, tim pengabdian segera memberikan presensi kepada peserta. Sebelum acara pelatihan di mulai tim pengabdian memberikan *pre-test* pertanyaan seputar Harga Pokok Penjualan kepada peserta untuk mengetahui pengetahuan awal yang dimiliki oleh peserta pelatihan. Pembukaan dilakukan dengan penyampaian sambutan dari dosen pendamping dan ketua pelaksana (Gambar 1), sekaligus penyerahan souvenir berupa buku “Akuntansi dan Manajemen Keuangan UMKM itu Mudah!”. Selanjutnya acara inti yaitu pemaparan materi tentang Harga Pokok Penjualan dengan memberikan contoh perhitungan yang sesuai standar namun juga menyesuaikan dengan karakteristik barang yang diproduksi (Gambar 2). Sesi terakhir setelah materi yaitu pengisian *post-test*. Bagi peserta yang beruntung mendapatkan souvenir, dengan kriteria telah mengisi kuesioner dengan lengkap (Gambar 3).



Gambar 1. Pembukaan dan Penyerahan Sertifikat



Gambar 2. Pemberian Materi oleh Pemateri



Gambar 3. Penyerahan Hadiah

1. Pemaparan Harga Pokok Penjualan



Gambar 4. Slide Pembuka

HPP (Harga Pokok Penjualan) merupakan biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi atau membeli barang. Misalnya dalam UMKM di Desa Segulung salah satunya ada bolen durian, dimana untuk memproduksi boleh durian membutuhkan bahan-bahan yaitu durian, tepung terigu, gula halus, margarin, minyak goreng, telur dan susu. Dari situlah proses pembuatan produk UMKM perlu memikirkan HPP untuk kemajuan usaha yang sedang berlangsung. Tampilan slide pembuka ada pada Gambar 4.

2. Tantangan UMKM

a) Akses pasar terbatas

UMKM yang ada di Desa Segulung belum mengetahui pemasaran produk menggunakan *marketplace*. Dimana penjualan dilakukan dengan adanya *pre-order* menggunakan whatshapp, dengan begitu tim pengabdian menjelaskan kepada peserta untuk melakukan pemasaran menggunakan *marketplace* agar produk yang dipasarkan terkenal dan penjualan menjadi tinggi. Tim pengabdian menyarankan kepada ibu-ibu peserta untuk melakukan penjualan lewat *live Tiktok* dan *Shopee* serta melakukan promosi yang menarik di *story Whatshapp* untuk menarik daya peminat konsumen.

b) Kurangnya pencatatan keuangan

Hal ini merupakan hal utama keresahan bagi ibu-ibu pemilik UMKM, pemilik UMKM mengatakan bahwa keuangan produksi tercampur dengan keuangan pribadi, hal ini menyebabkan pencatatan keuangan tidak stabil. Dengan adanya pelatihan ini tim pengabdian berharap ibu-ibu UMKM dapat mengatur keuangan dengan mencatat pengeluaran dan pemasukan barang serta menyisihkan antara keuangan pribadi dan keuangan produksi. Tantangan UMKM dirangkum pada slide Gambar 5.



Gambar 5. Tampilan Slide Tentang Tantangan UMKM

c) Penentuan Harga Belum Tepat

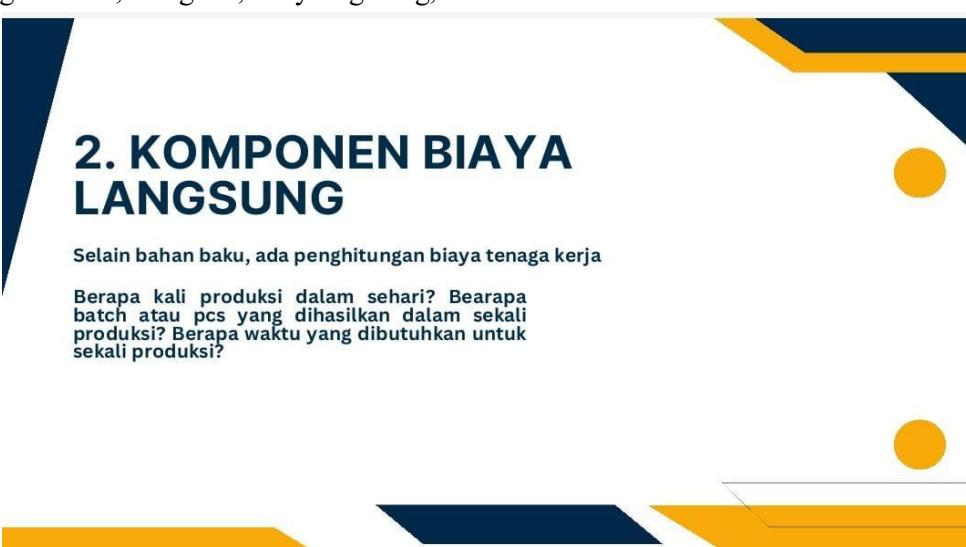
Di UMKM Desa Segulung ini pada pemilik UMKM belum mengetahui tentang HPP (Haga Pokok Penjualan), dimana penentuan harga belum tepat dikarenakan pelaku UMKM tidak mengetahui seberapa banyak pengeluaran dan pemasukan yang diperlukan untuk produksi produk UMKM. Akibatnya, harga yang dijual bisa terlalu rendah atau terlalu tinggi dipasaran.

d) **Unsur Utama HPP (Harga Pokok Penjualan)**

Pemateri menjelaskan 3 unsur biaya HPP (Harga Pokok Penjualan) diantaranya yaitu Biaya Bahan Baku, Biaya Tenaga Kerja Langsung dan Biaya Overhead Produksi. Harga Pokok Penjualan (HPP) yang digunakan pada saat presentasi (Gambar 6) merupakan realisasi perhitungan yang selama ini diterapkan oleh UMKM di desa tersebut, berdasarkan hasil survei yang dilakukan oleh tim pengabdian. Penting bagi pelaku UMKM untuk menghitung komponen biaya seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan overhead pabrik dan mengkalkulasikan Harga Pokok Produksi [15].



Pertama ada biaya bahan baku. Pemateri menjelaskan tentang biaya bahan baku dari salah satu UMKM yang ada di Desa Segulung yaitu keripik pisang. Biaya bahan baku merupakan biaya yang dikeluarkan untuk membeli bahan utama yang digunakan langsung dalam proses produksi produk UMKM. Misalnya produksi boleh durian bahan utamanya: durian, tepung terigu, gula halus, margarin, minyak goreng, telur dan susu.



Unsur yang kedua yaitu biaya tenaga kerja langsung (Gambar 7). Pemateri menjelaskan tentang biaya apa saja yang termasuk kedalam biaya tenaga kerja langsung. Biaya tenaga kerja langsung yaitu upah/gaji yang dibayarkan kepada karyawan yang terlibat dalam proses produksi. Misalnya upah harian biaya karyawan produksi, karyawan *packing* dan karyawan pemasaran.

3. KOMPONEN BIAYA TIDAK LANGSUNG

Selain bahan baku, ada biaya lain yang perlu diperhitungkan agar HPP akurat.

- Biaya Gas
Harga 1 tabung gas (3kg) = Rp22.000
Hanya cukup untuk 40 batch
 $Rp22.000 : 40 = Rp550$ per batch

$$\begin{aligned} \text{TOTAL BIAYA LAIN-LAIN:} \\ &= Rp550 + Rp326 \\ &= Rp846 \end{aligned}$$

- Penyusutan Alat Produksi: Rp326

Alat	Harga	Umur Manfaat	Penyusutan per Hari (Rp)
Oven Gas	1.500.000	15 tahun	1.500.000 / (15×365) ≈ Rp274
Baskom	50.000	15 tahun	≈ Rp9
Rolling Pan	50.000	15 tahun	≈ Rp9
Timbangan	100.000	15 tahun	≈ Rp18
Gelas Ukur	10.000	15 tahun	≈ Rp1,8
Loyang Sekat	75.000	15 tahun	≈ Rp13,7
Total/hari			Rp325,5 → dibulatkan jadi Rp326

Gambar 8. Slide Penjelasan Komponen Biaya Tidak Lanagsung

Unsur yang ketiga yaitu biaya tidak langsung (Gambar 8). Pemateri memaparkan apa saja yang termasuk kedalam biaya tidak langsung dan menjelaskan bagaimana perhitungan baiaya tenaga kerja langsung ini dalam keberlangsungan produksi produk UMKM yang sedang produksi. Biaya tenaga kerja langsung merupakan semua biaya produksi yang selain bahan baku dan tenaga kerja langsung yang ditetapkan agar proses produksi berjalan sesuai SOP. Misalnya biaya listrik dan air, biaya perawatan mesin produksi, dan biaya bahan penolong. Rincian perhitungannya ada pada Gambar 9.

BOLEN ORIGINAL

Misalnya, dalam satu kali produksi (batch) membuat 36 pcs bolen original (2 resep). Namun, contoh di bawah dibuat dalam rincian 1 resep. Jika 1 kali produksi membuat 36 pcs maka kalikan saja 2 resep.

A. Biaya Bahan Baku

1. Bahan A

Bahan	Jumlah	Konversi	Harga Satuan	Biaya (Konversi x Harga Satuan)
Tepung Terigu	300 gr	0,3 kg	Rp 13.000 /kg	Rp 3.900
Gula Halus	50 gr	0,05 kg	Rp 16.000 /kg	Rp 800
Margarin	120 gr	0,12 kg	Rp 30.000 /kg	Rp 3.600
Air Matang	120 ml	0,12 ltr	Rp 3.000 /ltr	Rp 360
Subtotal Bahan A:				Rp 8.660

Asumsi air matang Rp3.000/liter.

2. Bahan B

Bahan	Jumlah	Konversi	Harga Satuan	Biaya (Konversi x Harga Satuan)
Tepung Terigu	150 gr	0,15 kg	Rp 13.000 /kg	Rp 1.950
Margarin	100 gr	0,1 kg	Rp 27.000 /kg	Rp 2.700
Minyak Goreng	15 ml	0,015 ltr	Rp 23.000 /ltr	Rp 345
Subtotal Bahan B:				Rp 4.995

3. Bahan Olesan

Bahan	Jumlah	Konversi	Harga Satuan	Biaya (Konversi x Harga Satuan)
Kuning Telur	17 gr	0,017 kg	Rp 28.000 /kg	Rp 476
Susu UHT	15 ml	0,015 ltr	Rp 22.000 /ltr	Rp 330
Subtotal Bahan Olesan:				Rp 806

Bahan A	Rp 8.660
Bahan B	Rp 4.995
Bahan Olesan	Rp 806
Total Biaya Bahan Baku	Rp 14.461

B. Biaya Tenaga Kerja

Jika 1 batch (1 kali produksi) menghasilkan 4 box bolen dengan isi 8 pcs/box. Biaya tenaga kerja untuk 1 batch misal Rp30.000, maka biaya tenaga kerja untuk 1 box bolen original adalah sebagai berikut:

$$\text{Rp}30.000 : 4 = \text{Rp } 7.500 / \text{box}$$

Biaya Overhead Produksi/Pabrik**1. Biaya Kemasan**

Bahan	Jumlah	Konversi	Harga Satuan	Biaya (Rp) (Konversi x Harga)
Box Bolen	36 pcs	0,36 pcs	Rp 1.000 /pcs	Rp 360
Alas Kertas 1 bks (100 pcs)	36 pcs	0,36 pcs	Rp 100 /pcs	Rp 36
Total Biaya Kemasan:				Rp 396

$$\text{2. Biaya Gas= Harga 1 tabung gas (3kg)} \quad \text{Rp } 21.000$$

Misal, gas digunakan bersamaan antara produksi dengan rumah tangga, maka estimasi penggunaan gas adalah 50%:50%

$$\text{Biaya Gas Per Batch=} \frac{\text{Percentase Pemakaian} \times \text{Harga Tabung Gas}}{= 50\% \times \text{Rp}21.000 = \text{Rp } 10.500}$$

1 batch menghasilkan 4 box bolen, maka penggunaan gas untuk 1 box bolen yaitu $\text{Rp}10.500 : 4 = \text{Rp } 2.625$

3. Penyusutan Alat Produksi:

Alat	Harga	Umur Manfaat	Penyusutan Per Hari (Harga/(Umur Manfaat x 365 hari))
Oven Gas	Rp 1.500.000	15 tahun	Rp 274
Baskom	Rp 50.000	15 tahun	Rp 9
Rolling Pan	Rp 50.000	15 tahun	Rp 9
Timbangan	Rp 100.000	15 tahun	Rp 18
Gelas Ukur	Rp 10.000	15 tahun	Rp 2
Loyang Sekat	Rp 75.000	15 tahun	Rp 14
Total/hari			Rp 326

Biaya Kemasan	Rp 396
Biaya Gas	Rp 2.625
Penyusutan Alat	Rp 326
Total BOP	Rp 3.347

$$\text{Biaya Bahan Baku} \quad \text{Rp } 7.230$$

Biaya 1 resep Bahan Baku Rp14.461, 1 batch menghasilkan 4 box (2 resep), maka $\text{Rp}14.461 \times 2 = \text{Rp}28.922 : 4 \text{ box} = \text{Rp}7.230/\text{box bolen}$

Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 7.500
Biaya Overhead Produksi	Rp 3.347
HPP	Rp 18.077

HPP 1 BOX BOLEN YAITU RP18.077

Gambar 9. Ilustrasi Perhitungan HPP Bolen Original

Selanjutnya pemateri juga memaparkan dan menjelaskan harga pokok produksi untuk bolen durian (Gambar 10). Dalam harga pokok produksi terdapat 3 komponen utama yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik. Biaya bahan baku pembuatan bolen durian yaitu durian, tepung terigu, gula halus, margarin, minyak goreng, telur dan susu. Kemudian biaya tenaga kerja langsung yaitu biaya yang menyangkut tenaga kerja yang membantu proses produksi. Selanjutnya ada biaya overhead pabrik yaitu biaya yang tidak ada hubungannya dengan biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Dalam UMKM bolen durian ini biaya overhead pabrik terdiri dari gas LPG, box bolen, dan alas kertas. Perhitungan harga jual produk adalah sebagai berikut.

PENENTUAN HARGA JUAL

Untuk mendapatkan keuntungan, tentukan margin profit yang diinginkan, misalnya 50%

$$\begin{aligned}\text{Harga Jual per box} &= \text{HPP} \times (1 + \text{margin profit}) \\ &= \text{Rp} 18.077 \times (1 + 50\%) \\ &= \underline{\text{Rp} \quad 27.116 / \text{box}}\end{aligned}$$

Harga Jual Bolen Original Rp27.116 bisa dibulatkan menjadi Rp27.500

Tambahan:

Penambahan margin sebaiknya dibuat lebih rinci untuk bisa memastikan keuntungan tidak hanya bagi pemilik usaha (owner), tetapi juga bagi usaha itu sendiri agar usaha dapat berlangsung lama bahkan bisa dikembangkan.

Contoh rincian margin dan persentasenya:

1. Modal Alat	10%
2. Promosi	5%
3. Pengembangan	10%
4. Biaya Kegagalan	5%
5. Profit Owner	35%
Total Margin	65%

$$\begin{aligned}\text{Harga Jual per box} &= \text{HPP} \times (1 + \text{margin profit}) \\ &= \text{Rp} 18.077 \times (1 + 65\%) \\ &= \underline{\text{Rp} \quad 29.827 / \text{box}} \\ &\text{bisa untung jika dijual dengan harga Rp30.000/box Bolen Original}\end{aligned}$$

Gambar 10. Ilustrasi Penentuan Harga Jual Bolen

Terakhir, pemateri menyampaikan mengenai harga yang seharunya dijual kepada konsumen. Harga jual tersebut diperoleh dari hasil semua biaya yang bersangkutan meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja tidak langsung dan biaya overhead pabrik serta menambahkan keuntungan 50% yang diinginkan pemilik UMKM bolen durian, jadi diperoleh dengan harga Rp. 27.500/box original. Pemateri juga menjelaskan jika pemilik UMKM menginginkan profit lebih dengan perhitungan yaitu 65% bolen durian dapat dijual dengan harga Rp.30.000/per box original untuk mendapatkan keuntungan.

Setelah adanya pemaparan dan penjelasan materi terkait HPP (Harga Pokok Penjualan) dilanjutkan pembukaan sesi tanya jawab bagi peserta. Serta dilanjutkan pengisian *post-test* tujuannya untuk mengetahui seberapa paham ibu-ibu peserta terhadap penjelasan materi yang disampaikan oleh pemateri.

Peserta yang berhasil mengisi lengkap dari 19 responden ada 11 responden. Sehingga dapat dilakukan perhitungan *pre-test* dan *post-test* dengan skor 71 menjadi 97,7 maka naik 26 poin. Sehingga bisa disampaikan bahwa penyampaian materinya sukses.

Tabel 2. Rekapitulasi Jawaban Kuesioner Kepuasan Masyarakat Sasaran

No	Pernyataan	1	2	3	4	5
1.	Pelatihan ini bermanfaat bagi masyarakat					19
2.	Penjelasan pemateri mudah untuk dipahami	1			1	17
3.	Penjelasan pemateri menarik untuk disimak		1		2	16
4.	Pelatihan ini dapat diaplikasikan untuk masyarakat	1		1	3	14
5.	Pelatihan ini mudah dilakukan secara mandiri dimasa depan	1			3	15
6.	Pelatihan ini menyelesaikan masalah yang ada di masyarakat	1			3	15

Berdasarkan hasil rekapitulasi jawaban kuesioner dapat didefinisikan tanggapan para responden sebagai berikut:

1. Pada pertanyaan nomor 1, yaitu “Pelatihan ini bermanfaat bagi masyarakat”, sebanyak 19 dari 19 responden memilih skor 5 yang berarti “Setuju”. Hasil ini menunjukkan bahwa seluruh peserta merasa pelatihan sangat bermanfaat, karena materi yang disampaikan dinilai sesuai dengan kebutuhan mereka dan dapat langsung diterapkan dalam kegiatan usaha UMKM di Desa Segulung.
2. Pada pertanyaan nomor 2, yaitu “Penjelasan pemateri mudah untuk dipahami”, sebanyak 17 dari 19 responden memberikan skor 5 yang berarti “Setuju”. Sementara 1 dari 19 responden memilih skor 4 yang berarti “Agak Setuju” dan 1 dari 19 responden memilih skor 1 “Tidak Setuju”. Hasil ini menunjukkan bahwa mayoritas peserta merasa materi yang diberikan mudah dimengerti dan relevan dengan kondisi serta latar belakang mereka sebagai pelaku UMKM di Desa Segulung.
3. Pada pertanyaan nomor 3, yaitu “Penjelasan pemateri menarik untuk disimak”, sebanyak 16 dari 19 responden memberikan skor 5 yang berarti “Setuju”. Sementara 2 dari 19 responden memberikan skor 4 yang berarti “Agak Setuju” dan 1 dari 19 responden memilih skor 2 “Agak Tidak Setuju”. Hasil ini menunjukkan bahwa sebagian besar peserta merasa penyampaian materi oleh pemateri dilakukan dengan cara yang menarik dan mudah diikuti oleh Ibu-Ibu PKK Desa Segulung.
4. Pada pertanyaan nomor 4, yaitu “Pelatihan ini dapat diaplikasikan untuk masyarakat”, sebanyak 14 dari 19 responden memilih skor 5 yang berarti “Setuju”. Sementara itu, 3 dari 19 responden memilih skor 4 yang berarti “Agak Setuju”, 1 dari 19 responden memilih skor 3 yang berarti “Netral”, dan 1 dari 19 responden memilih skor 1 yang berarti “Tidak Setuju”. Hasil ini menunjukkan bahwa sebagian besar peserta merasa pelatihan yang diberikan tidak hanya berguna untuk diri mereka sendiri, tetapi juga dapat diterapkan secara lebih luas dalam kehidupan masyarakat Desa Segulung.
5. Pada pertanyaan nomor 5, yaitu “Pelatihan ini mudah dilakukan secara mandiri dimasa depan”, sebanyak 15 dari 19 responden memilih skor 5 yang berarti “Setuju”. Sementara itu, 3 dari 19 responden memilih skor 4 yang berarti “Agak Setuju”, dan 1 dari 19 responden memilih skor 1 yang berarti “Tidak Setuju”. Hasil ini menunjukkan bahwa mayoritas peserta merasa pelatihan yang diberikan cukup praktis dan dapat diterapkan secara mandiri di kemudian hari khususnya pelaku UMKM di Desa Segulung.
6. Pada pertanyaan nomor 6, yaitu “Pelatihan ini menyelesaikan masalah yang ada di masyarakat”, sebanyak 15 dari 19 responden memilih skor 5 yang berarti “Setuju”. Sementara itu, 3 dari 19 responden memilih skor 4 yang berarti “Agak Setuju”, dan 1 dari 19 responden memilih skor 1 yang berarti “Tidak Setuju”. Hasil ini menunjukkan bahwa mayoritas peserta merasa pelatihan ini memberikan solusi atas permasalahan nyata yang

dihadapi masyarakat, terutama dalam hal pencatatan biaya usaha dan perhitungan harga jual bagi pelaku UMKM di Desa Segulung.

Dari distribusi jawaban kepuasan kegiatan di atas, seluruh peserta sepakat bahwa materi ini bermanfaat bagi masyarakat, namun penerapannya masih dirasa sulit untuk dilakukan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pengabdian masyarakat berupa pelatihan perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) di Desa Segulung dapat dikatakan berhasil. Hal ini terlihat dari peningkatan skor rata-rata peserta dari pre-test sebesar 71 menjadi 97,7 pada post-test, atau naik 26 poin, yang menunjukkan materi tersampaikan dengan baik.

Berdasarkan hasil kuesioner kepuasan, masyarakat menilai kegiatan ini sangat bermanfaat, terutama dalam membantu pelaku UMKM memahami pentingnya pencatatan biaya dan perhitungan HPP secara tepat. Namun, terdapat keterbatasan yang dirasakan peserta, yaitu pelatihan masih sulit diaplikasikan di masyarakat karena durasi kegiatan yang hanya berlangsung sekitar dua jam dirasa belum cukup untuk memahami dan mempraktikkan materi secara menyeluruh.

Sebagai evaluasi dan saran, untuk pengabdian berikutnya disarankan agar materi pelatihan dilengkapi dengan luaran berupa video penjelasan yang memuat materi secara rinci. Dengan demikian, masyarakat dapat mempelajari dan mengulanginya kapan saja, sehingga pemahaman dan penerapan materi dapat lebih optimal.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pengabdian menyampaikan terima kasih kepada Pemerintah Desa Segulung Kabupaten Madiun atas izin dan fasilitas yang diberikan, kepada BKM UNIPMA atas pendanaan dan dukungan penuh, serta kepada Tim HIMADIKSI atas kerja sama dan dedikasinya.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] M. P. Maharani, G. Fauzia, and E. Hamid, “Perbandingan Harga Pokok Produksi Keripik Pisang Pada Agroindustri Skala Kecil dan Skala Mikro di Kota Jambi,” *Agric. Socio-economic Empower. Agribus. J. Vol.*, vol. 3, no. 1, pp. 30–38, 2024.
- [2] E. A. Saputra, I. M. Sari, I. B. Kurniansyah, and I. S. Nazar, “Analisis Perhitungan Biaya Harga Pokok Produksi pada UMKM Neira Bakery Bojonegoro,” *Kompeten J. Ilm. Ekon. dan Bisnis*, vol. 2, no. 4, pp. 688–693, 2024, doi: 10.57141/kompeten.v2i4.109.
- [3] E. Erfandi and Y. P. Indriani, “Perhitungan Harga Pokok Produk Dalam Upaya Peningkatan Harga Jual Yang Kompetitif Pada Produksi ‘Kerupuk Ikan Rizki Berkah,’” *J. Implementasi Ilmu Ekon.*, vol. 1, no. 1, pp. 8–17, 2024, doi: 10.26623/ji2e.v1i1.9467.
- [4] Y. Ulfah and A. Setiawaty, “Penguatan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Melalui Edukasi Penentuan Harga Jual Dalam Menghadapi Persaingan Usaha,” *ANDIL Mulawarman J. Community Engagem.*, vol. 1, no. 3, pp. 86–91, 2024, doi: 10.30872/andil.v1i3.1479.
- [5] H. Hetika and Y. P. Sari, “Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Untuk Menentukan Harga Jual Pada Umkm Di Kota Tegal,” *Monex J. Res. Account. Politek. Tegal*, vol. 8, no. 1, pp. 303–314, 2019, doi: 10.30591/monex.v8i1.1272.
- [6] L. D. Martika, O. R. Puspasari, and S. Syarifudin, “Pelatihan Penerapan Metode Full Costing Dalam Perhitungan Harga Pokok Penjualan Untuk Penetapan Harga Jual Produk,” *Empowerment*, vol. 5, no. 01, pp. 110–105, 2022, doi: 10.25134/empowerment.v5i01.5113.

- [7] N. Arumdalu and R. D. Priantana, “Analisis Perbandingan Harga Pokok Produksi Dengan Metode Full Costing Dan Variable Costing Umkm Di Aceh Besar,” *J. Ilm. Mhs. Ekon. Akunt.*, vol. 7, no. 4, pp. 668–678, 2022, doi: 10.24815/jimeka.v7i4.22617.
- [8] K. Khuluqi, A. Sugeng, and R. D. Soeparyono, “Edukasi Perhitungan Harga Pokok Penjualan untuk Meningkatkan Penjualan pada Kube Wanita UMKM Pamulang Estate,” *J. PKM Manaj. Bisnis*, vol. 4, no. 2, pp. 310–320, 2024, doi: 10.37481/pkmb.v4i2.896.
- [9] D. V Putri, F. Fatmala, E. Y. Putri, Y. D. A. Ningtias, and E. E. Yusdita, “Pelatihan Pencatatan Akuntansi Sederhana dan Perhitungan Laba Rugi pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Kerupuk Puli Magetan,” *Amare J. Pengabdi. Kpd. Masy.*, vol. 2, no. 2, pp. 53–61, 2023, doi: <https://doi.org/10.52075/ja.v2i2.267>.
- [10] V. A. Pamungkas, E. E. Yusdita, Y. E. W. Riyanty, N. A. A. Wanda, and W. M. Weni, “Sosialisasi pencatatan dan manajemen keuangan untuk umkm dusun wijil, desa sidorejo, kabupaten ngawi,” *JPKBP J. Pengabdi. Kpd. Masy.*, vol. 2, no. 2, 2024.
- [11] E. E. Yusdita, L. V. Wihartanti, L. Anjaswari, and E. Y. Putri, “Pelatihan Akuntansi Titip Jual pada Kelompok UMKM Puspa Pinunjul, Desa Klumutan, Kecamatan Saradan, Kabupaten Madiun,” *D'edukasi J. Pengabdi. Masy.*, vol. 3, no. 2, pp. 62–82, 2023, doi: <http://doi.org/10.25273/dedukasi.v3i2.17910>.
- [12] E. E. Yusdita, T. P. Lestari, and P. Lestari, “Perancangan dan Pembuatan Laporan Keuangan Sederhana Kelompok Batik Lestari,” *Edu-Dharma*, vol. 2, no. 1, pp. 24–36, 2023.
- [13] E. Zulfiar, Z. Zulkarnaini, N. Mawaddah, S. Safaruddin, H. Sa'diyah, and B. Busra, “Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi pada UMKM DJ and Cake Cookies Lhokseumawe,” *J. Vokasi*, vol. 7, no. 2, pp. 140–148, 2023.
- [14] M. I. Nugroho, A. Muksin, and D. Eriyanto, “Pelatihan Penetapan Harga Pokok Produk UMKM bagi Pelaku UMKM Di Kecamatan Menteng Jakarta Pusat,” vol. 9, no. 1, pp. 359–369, 2025.
- [15] A. Widodo, Y. Harsono, and H. Febriana, “Pelatihan Menentukan HPP Pada Laporan Laba Rugi,” *Abdimas Awang Long*, vol. 8, no. 1, pp. 101–107, 2025, doi: 10.56301/awal.v8i1.1436.