

PENDAMPINGAN PENENTUAN BIAYA TETAP DAN BIAYA VARIABEL DALAM PROSES PENENTUAN HPP PADA UMKM SNACK BAPAK JOKO KARTASURA JAWA TENGAH

Ari Susanti^{1*}, Astuning Saharsin², Era Trianita Saputra³, Dewi Ika Oktavia⁴, Budi Istiyanto⁵,
Fatimah Azzahra⁶

^{1,3,4,5,6}Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta, Sukoharjo
², Universitas Sebelas Maret, Surakarta

*Email corresponding author: santisties@gmail.com

Abstrak: UMKM memiliki tantangan dalam mengelola keuangannya. Pengelolaan keuangan yang baik akan tercipta apabila setiap usaha mampu mengelola sisi pendapatan dan biaya. Biaya merupakan komponen yang paling penting pada saat penentuan biaya tetap, variabel, dan HPP untuk usaha yang mengolah bahan baku menjadi produk jadi namun pada kenyataannya banyak UMKM yang belum mampu mengidentifikasi biaya tetap, dan biaya variabel yang berdampak pada ketidaktepatan dalam perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP). Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilakukan untuk mengidentifikasi strategi yang terbaik dalam memahami dan menentukan biaya tetap, variabel, dan harga pokok produksi agar UMKM mampu menetapkan harga jual yang proporsional. Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat yaitu pendekatan secara personal kepada pemiliknya dengan menggunakan metode pendampingan. Tahapan yang dilakukan antara lain 1) Tahap persiapan ; 2) Identifikasi masalah; 3) Perumusan masalah; 4) Pelaksanaan Kegiatan; 5) Output. Hasil dari kegiatan pengabdian ini adalah 1) Peserta pendampingan dapat memahami, menerapkan, dan menghitung investasi awal, biaya tetap, biaya variabel, dan HPP untuk masing-masing produk. 2) Peserta pendampingan sangat antusias dan merasa terbantu terhadap pelatihan penentuan biaya tetap, biaya variabel hingga HPP.

Kata Kunci: Biaya Tetap, Variabel, Investasi Awal, Harga Pokok Produksi.

Abstract: MSMEs have challenges managing their finances. Good financial management will be achieved if each business is able to manage revenues and costs. Cost is the most important element when determining fixed costs, variable costs, and cost of goods sold for businesses that transform raw materials into finished products. However, in reality, many MSMEs are still unable to identify fixed and variable costs, which leads to inaccuracy in calculating the cost of goods sold (CGS). Community service activities are conducted to identify the best strategy to understand and determine fixed, variable, and production costs so that MSMEs are able to set proportional selling prices. The method used in community service activities is a personal approach by the owner using a mentoring method. The steps carried out include: 1) Preparation stage; 2) Identifying the problem; 3) Formulating the problem; 4) Implementing activities; 5) Output. The results of this community service activity are as follows: 1) Mentoring participants can understand, apply, and calculate the initial investment, fixed costs, variable costs, and CGS for each product. 2) Mentoring participants were very enthusiastic and felt helped by the training on determining fixed costs, variable costs, and CGS.

Keywords: Fixed Cost, Variable Cost, Initial Investment, Cost of Manufactured Goods

Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran yang sangat penting dalam struktur perekonomian Indonesia. Berdasarkan laporan Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, sektor ini berkontribusi sekitar 60,5% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional serta menyerap lebih dari 97% tenaga kerja di dalam negeri (djp.kemenkeu.go.id, 2023). Angka-angka tersebut menegaskan betapa signifikan peran UMKM dalam memperluas kesempatan kerja dan mengakselerasi pertumbuhan ekonomi, khususnya di sektor informal dan wilayah pedesaan.

Meskipun demikian, di balik kontribusinya yang besar, UMKM masih dihadapkan pada berbagai tantangan, terutama dalam aspek pengelolaan keuangan (Ramadhita et al., 2024). Salah satu isu utama yang kerap dihadapi adalah minimnya pemahaman serta kurang optimalnya implementasi sistem pencatatan keuangan yang sesuai. Tidak sedikit pelaku UMKM yang belum mampu membedakan secara jelas antara biaya tetap dan biaya variabel, yang pada akhirnya menyebabkan kesulitan dalam menghitung Harga Pokok Produksi (HPP) secara tepat. Ketidaktepatan dalam perhitungan ini berimplikasi pada penetapan harga jual yang tidak akurat, sehingga berpotensi menurunkan margin keuntungan serta melemahkan daya saing produk di pasar.

Studi Kasus pada UMKM sektor kuliner di Kota Makassar memperlihatkan bahwa keterbatasan pengetahuan dan sumber daya dalam manajemen keuangan menjadi hambatan signifikan dalam pengembangan usaha (Rustan, 2023). Penerapan praktik manajemen keuangan yang baik diyakini dapat meningkatkan efisiensi operasional, menurunkan biaya produksi, serta meningkatkan profitabilitas usaha. Dalam konteks ini, peningkatan literasi keuangan dan adopsi sistem pencatatan keuangan yang sesuai dengan prinsip akuntansi, seperti Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah (SAK EMKM), menjadi urgensi tersendiri (Qimiyatussa'adah et al., 2020). Namun demikian, Syachbrani & Idris (2024) mencatat bahwa sebagian besar UMKM di Makassar belum menerapkan SAK EMKM secara konsisten, sehingga menghadapi kendala dalam mengakses pembiayaan eksternal dan membuat keputusan bisnis berbasis data yang akurat. Permasalahan serupa ditemukan pada UMKM Kelana Bakery di Kabupaten Madiun, di mana hasil studi Utami et al (2024) menunjukkan bahwa HPP yang dihitung hanya mencakup biaya bahan baku dan tenaga kerja, tanpa memasukkan elemen biaya overhead. Setelah mengadopsi metode harga pokok proses, nilai HPP per unit meningkat dari Rp 520 menjadi Rp 579, mencerminkan gambaran yang lebih realistis mengenai biaya produksi dan membantu dalam penetapan harga jual yang lebih tepat.

Salah satu metode yang dapat diimplementasikan oleh pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) untuk memperoleh perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) yang lebih tepat adalah pendekatan full costing. Pendekatan ini melibatkan penghitungan seluruh komponen biaya produksi, baik biaya tetap maupun biaya variabel, yang meliputi biaya bahan baku, upah tenaga kerja langsung, serta biaya overhead pabrik (Ihwan et al., 2024). Dengan menerapkan metode ini, pelaku usaha memperoleh gambaran komprehensif mengenai total pengeluaran yang dibutuhkan dalam proses produksi. Temuan dari studi yang dilakukan oleh Ihwan et al (2024) terhadap UMKM U&Mie memperlihatkan bahwa penggunaan metode full costing berkontribusi dalam menghasilkan perhitungan harga jual yang lebih akurat serta meningkatkan efisiensi pengelolaan biaya produksi. Sebelum penerapan metode ini, UMKM tersebut menghadapi kendala dalam mengestimasi HPP secara menyeluruh karena belum mengidentifikasi seluruh elemen biaya yang relevan. Setelah metode ini diterapkan, UMKM U&Mie mampu menghitung biaya produksi per porsi mie ayam chili oil secara lebih tepat, sehingga penetapan harga jual yang lebih realistis dan berdampak positif terhadap peningkatan pendapatan.

Oleh karena itu, adopsi metode full costing tidak hanya memberikan kejelasan terhadap struktur biaya produksi secara keseluruhan, tetapi juga memperkuat kapasitas pelaku usaha dalam

menetapkan harga jual secara strategis. Hal ini pada akhirnya mendukung peningkatan daya saing serta keberlangsungan usaha UMKM di tengah kompetisi pasar yang dinamis.

Efektivitas pelatihan dan pendampingan dalam meningkatkan kapasitas pelaku UMKM juga diperlihatkan oleh Sumiyati et al (2024) dalam studi di Desa Cigugur Girang, Kabupaten Bandung Barat. Program tersebut mencakup pelatihan tentang perhitungan HPP, pengemasan produk, serta pemasaran digital. Hasil evaluasi menunjukkan adanya peningkatan signifikan dalam pemahaman peserta mengenai konsep biaya produksi dan strategi penetapan harga, yang berdampak positif terhadap daya saing produk mereka di pasar.

Kondisi serupa juga dialami oleh UMKM Snack milik Bapak Joko Temono, yang berlokasi di wilayah Gunung, Pucangan, Kartasura, Kabupaten Sukoharjo. Usaha ini bergerak dalam produksi makanan ringan berupa arem-arem dan risol mayo. Didirikan pada tahun 2021 dan kini dikelola oleh keluarga pasca wafatnya pendiri. UMKM tersebut menghadapi tantangan dalam aspek pengelolaan keuangan. Meskipun telah berhasil menjalin kemitraan dengan sejumlah tenongan dan warung, usaha ini masih belum mampu mengidentifikasi secara sistematis biaya tetap dan biaya variabel dalam proses produksinya. Kondisi ini mengakibatkan ketidaktepatan dalam perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP), yang berdampak pada penetapan harga jual yang kurang kompetitif dan tidak berkelanjutan. Dalam wawancara dengan pemilik UMKM, terungkap bahwa penetapan harga jual snack arem-arem dan risol mayo dilakukan dengan mengikuti harga pasar yang umum, seperti Rp 1500, Rp 2.000, atau Rp 2.500 per unit, tanpa melalui perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) yang rinci. Pendekatan ini meskipun praktis, berisiko mengakibatkan harga jual yang tidak mencerminkan biaya produksi sebenarnya. Selain itu, pelaku UMKM ini belum menerapkan sistem pencatatan keuangan yang terorganisasi dengan baik, khususnya dalam hal rincian komponen biaya produksi dan pencatatan investasi di awal. Elemen biaya seperti bahan baku, upah tenaga kerja, dan biaya overhead belum terdokumentasi secara sistematis, sehingga menghambat proses perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) secara tepat. Permasalahan serupa kerap ditemukan di berbagai sektor UMKM, di mana proses pencatatan transaksi, manajemen keuangan, hingga penentuan HPP masih belum dikelola secara optimal.

Ketidajelasan dalam membedakan antara komponen biaya tetap dan variabel menjadi salah satu faktor utama penyebab kesalahan dalam menghitung HPP. Biaya tetap, seperti biaya sewa lokasi dan penyusutan peralatan produksi, bersifat konstan meskipun terjadi perubahan pada volume produksi. Sebaliknya, biaya variabel, misalnya bahan baku dan upah tenaga kerja langsung, mengalami fluktuasi sesuai dengan jumlah produk yang dihasilkan. Ketidaktahuan dalam membedakan dua jenis biaya ini berpotensi menyebabkan penetapan harga jual yang tidak sesuai dengan realitas biaya produksi, yang pada akhirnya menurunkan margin keuntungan dan mengurangi daya saing produk di pasar.

Oleh karena itu, diperlukan suatu program pendampingan yang terstruktur dan berkelanjutan guna meningkatkan kompetensi pelaku usaha dalam memahami dan mengaplikasikan metode perhitungan HPP secara tepat. Dengan peningkatan kapasitas ini, UMKM Snack Arem-arem dan Risol Mayo diharapkan mampu menetapkan harga jual yang proporsional, meningkatkan

efisiensi usaha, serta memperkuat daya saing dan keberlangsungan bisnisnya di pasar yang semakin kompetitif.

Metode

Metode yang digunakan dalam pelaksanaan pengabdian ini adalah beberapa tahapan mulai dari melakukan reduksi permasalahan yang terjadi dari permasalahan dengan pemilik UMKM Snack yang dimiliki oleh Bapak Joko yang berada di alamat Gunung Rt 1/1 Pucangan Kartasura Sukoharjo Jawa Tengah. Metode yang digunakan dalam pengabdian ini adalah pendekatan secara personal kepada pemiliknya dengan menggunakan metode pendampingan. Pendampingan yang dilakukan yaitu diikuti oleh anaknya yang ditunjuk sebagai generasi penerus dalam usaha snacknya kedepan. Sasaran program pengabdian adalah bagaimana melakukan interview atau wawancara mendalam dengan pemilik dan anaknya untuk mendapatkan keterangan dan data-data pendukung selama masa produksi snack dan mempermudah dalam perhitungan nantinya. Model kegiatan pengabdian yang dilakukan dengan teknik pendampingan sehingga tim pengabdian melakukan pendampingan kepada pemilik UMKM dengan tahapan berikut

1. Tahap Persiapan

Tahap persiapan dilakukan oleh tim pengabdian dengan melakukan survey ke tempat rumah tempat tinggal yang sekaligus menjadi tempat produksi Snack. Tim melakukan diskusi dengan pemiliknya yaitu Bapak Joko dan anaknya Mba Fatima. Hasil diskusi menghasilkan bahwa belum adanya perhitungan dalam penentuan biaya tetap dan biaya variabel yang digunakan untuk menentukan harga pokok penjualan. Kemudian tim pengabdian membuat draft rencana menyelesaikan permasalahan tersebut.

2. Identifikasi Permasalahan

Tahap identifikasi permasalahan, tim pengabdian berdiskusi untuk membuat apa saja kebutuhan yang digunakan untuk menyelesaikan permasalahan tersebut. Melakukan diskusi uraian permasalahan berdasarkan data-data yang diberikan, sampai menemukan alternatif solusi-solusi yang akan diberikan kepada pemilik UMKM Snack.

3. Perumusan Masalah

Perumusan masalah dilakukan dengan beberapa langkah yaitu bagaimana cara menghitung biaya variabel, bagaimana cara menghitung biaya tetap dan bagaimana menentukan harga pokok penjualan pada UMKM Snack Bapak Joko.

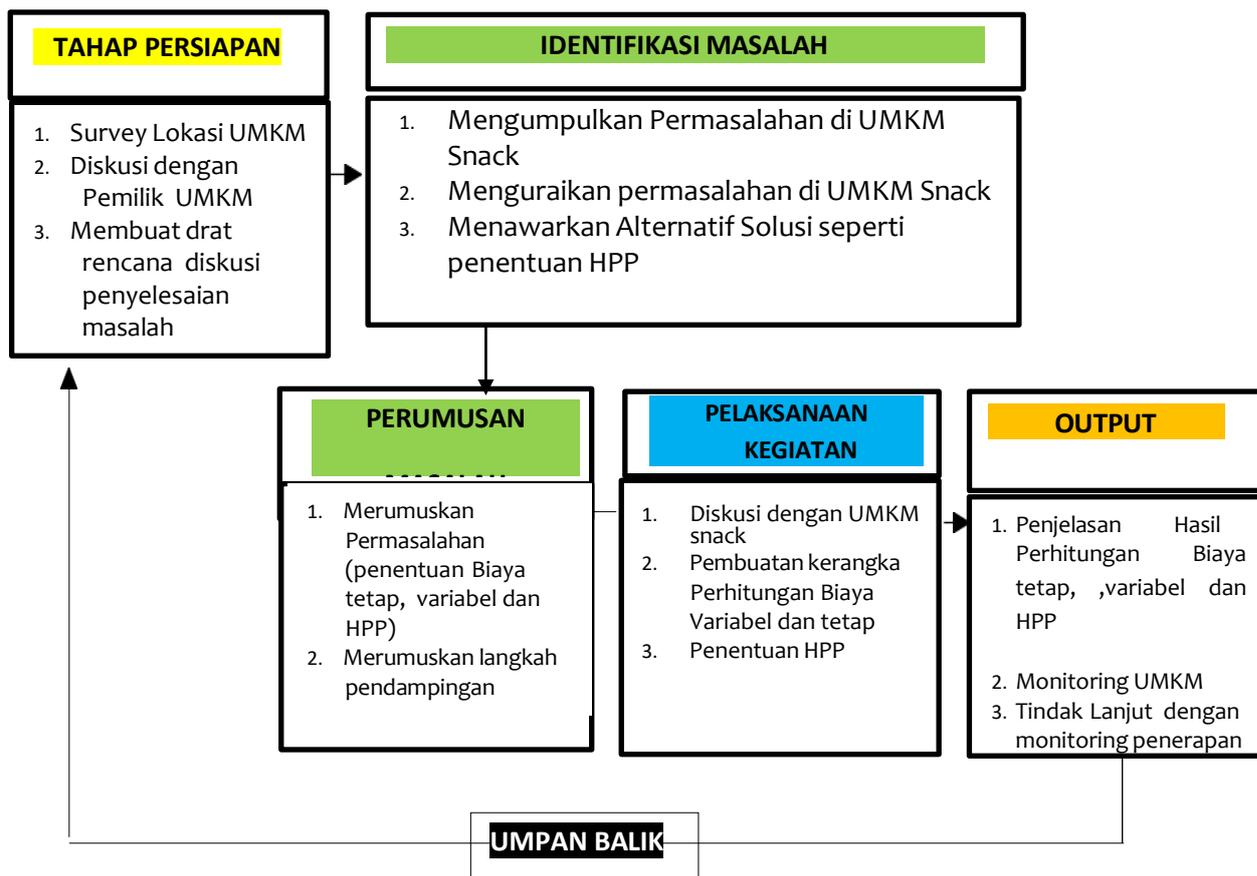
4. Pelaksanaan Kegiatan

Tahap ini dilakukan dengan pendampingan secara berkala dengan pihak UMKM Snack Bapak Joko, melakukan penjelasan cara perhitungan sampai dengan melakukan praktik untuk input ke laptop.

5. Output

Output yang dihasilkan dalam pengabdian ini adalah berupa hasil perhitungan yang digunakan sebagai acuan dalam penjualan produk snack.

Maka Gambar 1 alur yang digunakan dalam pengabdian ini adalah sebagai berikut:



Gambar 1. Kerangka Pemecahan Masalah

Hasil dan Pembahasan

Pengabdian ini dilakukan selama 2 (dua) bulan dalam melakukan pendampingan mulai dari persiapan sampai dengan output kegiatan yang diberikan kepada Pemilik UMKM untuk dapat diterapkan perhitungan keuangan di UMKM Snack milik Pak Joko. Permasalahan yang ditemukan pada saat diskusi adalah belum pernah melakukan perhitungan untuk biaya tetap, biaya variabel serta harga pokok produksi. Harga jual yang ditetapkan adalah berdasarkan penentuan di pasaran saja. Maka tim pengabdian melakukan pendampingan dengan beberapa tahapan. Hal ini sama seperti hasil pengabdian yang dilakukan oleh Sari & Wiraswati (2020) pelaku bisnis sering mengalami permasalahan dalam menentukan harga jual produknya. Penentuan harga jual produk merupakan hal yang terpenting yang berkaitan dengan kebijakan bukan hanya bidang pemasaran atau keuangan namun juga dalam pengambilan keputusan pada usahanya untuk mendapatkan pendapatan dan laba usahanya. Perhitungan harga jual ini menjadi permasalahan pada UMKM karena tidak ada pencatatan dan perhitungan biaya produksi. Transaksi dalam pembelian dan penjualan juga tidak dilakukan pencatatan sehingga tidak menaikkan harga jual saat bahan baku mengalami kenaikan.

Berikut adalah aktivitas yang dilakukan oleh Bapak Joko dan Keluarga untuk melakukan produksi snack yang dititipkan ke beberapa tenongan dan membuat pesanan berdasarkan pesanan konsumen.



Gambar 2 : Aktivitas Produksi Snack Bapak Joko

Gambar tersebut menunjukkan Bapak Joko dan Ibu sedang memproduksi snack yang akan dititipkan ke 4 (empat) tenongan yang berada di sekitaran daerah Kartasura. Tim pengabdian melakukan penyesuaian waktu untuk pendampingan.

Pelaksanaan pengabdian ini tim melakukan pendekatan secara personal kepada pemilik dan diskusi dengan anaknya untuk mendapatkan penjelasan apa yang dilakukan agar bisa menguraikan biaya tetap dan biaya variabel. Pada awalnya tim pengabdian menjelaskan yang dimaksud dengan biaya tetap. Menurut Munawir (2014) Biaya tetap merupakan adalah biaya yang sifatnya tetap dan konstan dan tidak ada dipengaruhi oleh besar kecilnya volume produksi. Maka berproduksi atau tidak berproduksi maka biaya tetap ini tetap dikeluarkan. Contoh biaya tetap adalah biaya sewa, biaya asuransi, biaya sewa, biaya penyusutan, biaya gaji dan lainnya

Tahap selanjutnya tim pengabdian melakukan identifikasi dari hasil data-data pembelian barang yang dilakukan. Menurut penelitian yang dilakukan oleh Nainggolan et al (2024) maka perlu adanya pemahaman tentang biaya tetap dan biaya variabel. Karena perusahaan akan mampu menentukan banyaknya barang atau jasa yang dihasilkan untuk menutupi biaya tetap serta mampu melakukan identifikasi mana saja yang dapat mengurangi biaya serta peningkatan efisiensi. Hasil penelitian ini juga mampu melakukan pengembangan strategi harga serta melakukan penetapan harga untuk meramalkan keuangan perusahaan sehingga mampu meningkatkan kinerja.

Penyampaian Pertama adalah materi tentang cara menentukan biaya investasi dan modal kerja awal ketika saat pertama kali membuka usaha. Menurut Nadziroh (2023) Bisnis yang dijalankan harus ada perhitungan modal kerja sehingga dapat memaksimalkan pengeluaran pada tingkat penjualan serta memperoleh dana dari investor. Penggunaan modal kerja pada kegiatan operasional

diperlukan agar adanya keseimbangan dalam perolehan laba Perusahaan. Tim pengabdian memberikan form dan spreadsheet yang bisa diisi sebagai pendataan awal, dan membantu melakukan pendataan awal untuk barang-barang yang digunakan sebagai investasi awal. Hasil wawancara dengan Bapak Joko selaku pemilik yang didampingi dengan Putrinya telah memberikan izin bahwa data-data berupa angka yang akan diperhitungkan boleh dipublikasikan karena sebagai bahan pertimbangan UMKM lainnya apabila nantinya membuka usaha yang sama dengan Bapak Joko. Berikut adalah tabel hasil pendataan untuk biaya investasi awal saat membuka usaha, sebagai berikut:

Tabel 1. Pendataan Investasi Awal

URAIAN	VOLUME (unit)	HARGA SATUAN	TOTAL
Peralatan Usaha			
Kompor	3	500.000	1.500.000
Tabung Gas	5	180.000	900.000
Teflon	5	80.000	400.000
Panci	3	100.000	300.000
Dandang	3	180.000	540.000
Set alat penggorengan	2	180.000	360.000
Baskom	5	30.000	150.000
Centong	4	5.000	20.000
Sendok	4	15.000	60.000
Mixer	2	280.000	560.000
Pisau	3	10.000	30.000
Nampan	6	15.000	90.000
Gunting	2	10.000	20.000
Piring	3	5.000	15.000
Talenan	4	10.000	40.000
Sendok Sayur	5	5.000	25.000
Total Investasi Awal			5.010.000

Sumber: Hasil perhitungan dan wawancara dengan pemilik, Diolah, 2025

Tim Pengabdian memberikan penjelasan tentang bagaimana caranya melakukan input data untuk penentuan biaya variabel untuk salah satu produk snacknya. Tim pengabdian membuat contoh perhitungan untuk Biaya variabel Snack risol Mayo dan Arem-arem. Selanjutnya tim pengabdian menjelaskan biaya variabel. Menurut Munawir (2005) Biaya variabel adalah tidak bersifat konstan atau dapat diartikan sebagai biaya yang berubah-ubah mengikuti volume produksi yang dihasilkan. Hal ini berarti jika kegiatan dalam produksi semakin banyak maka biaya variabelnya juga semakin banyak. Sebagai contoh biaya variabel adalah biaya upah, biaya bahan baku dan lainnya.

Suharnitha (2022) menyatakan pengaruh Biaya Variabel dan Biaya Tetap Terhadap Penentuan Harga Jual Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kecamatan Bone-Bone Kabupaten Luwu Utara, Penelitian Variabel bebas dan Terikat, Hasil pembahasan bahwa biaya variabel dan biaya tetap berpengaruh signifikan terhadap penentuan harga jual pada UMKM.

Tabel 2 . Biaya variabel PER UNIT

NO	URAIAN RISOL MAYO	VOLUME (gr)	HARGA SATUAN	JUMLAH HARGA
1	Tepung terigu	20	8	160
2	Maizena	5	8	40
3	Telur	20	34	680
4	Royco	0,4	20	8
5	Bawang putih	0,2	50	10
6	Garam	0,1	200	20
7	Panir	10	18	180
8	Minyak	20	17	340
9	Sosis	10	32	320
10	Mayonaise	10	25	250
11	Bawang Bombay	2	80	160
12	Plastik kemasan 7x12	1	60	60
13	Cabai Ceplus (Cabai rawit hijau)	2	50	100
JUMLAH TOTAL HARGA				2.328
HPP 1 UNIT RISOL MAYO				
			PEMBULATAN	2.400
			HARGA JUAL	3.500
			LABA KOTOR	1.100
			PERSENTASE	31%

Sumber: Hasil perhitungan dan wawancara dengan pemilik, Diolah, 2025

Untuk produk kedua yang dihitung adalah biaya variabel untuk produk Snack arem- arem.

Tabel 3 . Biaya variabel PER UNIT

NO	URAIAN AREM-AREM	VOLUME	HARGA	JUMLAH
		(gr)	SATUAN	HARGA
1	Beras	25	16	400
2	Daging Ayam	6	33	198
3	Kentang	25	16	400
4	Daun Pisang	1	180	180
5	Cabai Merah kriting	2,5	50	125
6	Cabai Rawit Merah	3	42	105
7	Bawang putih	0,25	48	12
8	Bawang Merah	0,25	48	12
9	Garam&Penyedap	0,10	200	20
10	Minyak Goreng	25	17	425
11	Telur	6	21	126
12	Tusuk Gigi	2	12	24
JUMLAH TOTAL HARGA				2.027
HPP 1 UNIT AREM-AREM				
			PEMBULATAN	2.100
			HARGA JUAL	3.500
			LABA KOTOR	1.400
			PERSENTASE	40%

Sumber: Hasil perhitungan dan wawancara dengan pemilik Diolah, 2025

Tahap Selanjutnya adalah tim pengabdian melakukan pendataan untuk membantu menjelaskan bagaimana menentukan biaya tetap sehingga mempermudah pemilik mengetahui biaya tetap yang selama ini dikeluarkan tiap bulannya. Berikut adalah hasil biaya tetap yang ditentukan saat berdiskusi dengan tim pengabdian.

Tabel 4.Penentuan Biaya Tetap

NO	URAIAN	VOLUME	SATUAN	HARGA	JUMLAH
				SATUAN	HARGA

1	Air PDAM	1	bln	90.000	90.000
2	Listrik	1	bln	50.000	50.000
3	Transportasi	1	unit	200.000	200.000
4	Upah karyawan	3	orang	500.000	1.500.000
5	Isi tabung gas	15	bh	22.000	330.000
6	Plastik sampah	1	bln	40.000	40.000
				Total	2.210.000

Sumber: Hasil perhitungan dan wawancara dengan pemilik Diolah, 2025

Demikian pelaksanaan kegiatan pengabdian di UMKM Snack Pak Joko, Penjelasan yang disampaikan akan diterapkan dalam menjalankan usahanya. Dibantu anaknya Fatima beliau sangat ingin menerapkan pada usahanya, agar mengetahui kinerja usahanya yang terkadang adanya naik turunnya bahan baku yang dibeli.

Hasil pendampingan yang dilakukan oleh tim pengabdian dengan Bapak Joko menghasilkan Harga Pokok Penjualan yang bisa dijadikan sebagai referensi dalam melakukan penjualan dengan masukan dan saran dari tim pengabdian menyesuaikan dengan harga bahan baku saat ini. Setelah dilakukan penyesuaian harga dan keuntungan dengan persentase keuntungan maka usaha Bapak Joko mendapatkan keuntungan dari penjualan snack yang dilakukan.

Hasil pendampingan yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian ini, sebelum ada pengabdian maka usaha snack sama sekali belum memiliki perhitungan Harga Pokok Penjualan dari setiap snack yang dijual sedangkan setelah dilakukan pendampingan pengabdian maka Bapak Joko mendapatkan gambaran tentang penentuan Harga Pokok Penjualan dan dapat mengetahui persentase keuntungan yang diperoleh dari usaha yang dimilikinya.

Kesimpulan

Berdasarkan program pengabdian yang telah dijelaskan sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa kegiatan pengabdian ini berupa pendampingan dalam memahami, menentukan, dan menghitung biaya tetap, variabel, dan harga pokok produksi agar UMKM mampu menetapkan harga jual yang proporsional. Pengelola UMKM diberikan pelatihan dalam bentuk pengelolaan dan penentuan biaya tetap, variabel, dan HPP agar dapat mengetahui kinerja usaha untuk setiap periode. Harapan dari tim pengabdian kepada para peserta pelatihan dan pendampingan penentuan biaya yaitu pemilik atau UMKM khususnya yang bergerak dibidang produksi makanan dapat menerapkan, mengklasifikasikan, dan menghitung biaya tetap, variabel, dan HPP sehingga mampu menetapkan harga jual yang proporsional dan kompetitif.

Kesimpulan yang dapat diambil dari kegiatan pendampingan ini adalah tujuan pengabdian ini dilakukan memperoleh hasil yaitu dari sebelumnya tidak mengetahui cara perhitungan Harga Pokok Penjualan dan belum memahami bagaimana cara menentukan Harga Pokok penjualan, setelah dilakukan pendampingan jadi mengetahui cara penentuan harga pokok penjualan dan menerapkan pada produk yang dijual dengan adanya penyesuaian harga. Maka Kegiatan pengabdian ini berhasil dilakukan. Langkah selanjutnya yang dilakukan adalah melakukan monitoring dan

pemantauan kepada UMKM Bapak Joko untuk penerapan penentuan Harga Pokok penjualan dan membantu perhitungan jika mengalami kesulitan dalam perhitungan.

Ucapan Terima Kasih

Penulis mengucapkan terimakasih banyak kepada pihak-pihak yang terlibat secara langsung dan tidak langsung dalam proses pelaksanaan program pengabdian sehingga artikel yang ditulis dapat diselesaikan dengan baik.

Referensi

- djp.kemenkeu.go.id. (2023). Kontribusi UMKM dalam Perekonomian Indonesia. Djp.Kemenkeu.Go.Id. https://djpb.kemenkeu.go.id/kppn/lubuksikapung/id/data-publikasi/artikel/3134-kontribusi-umkm-dalam-perekonomianindonesia.htmlutm_source=chatgpt.com
- Ihwan, K. S., Ilmi, A., Purnama, M. A., & Tartiani, Y. A. T. (2024). Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi pada UMKM U&Mie Menggunakan Metode Full costing. *Lokawati: Jurnal Penelitian Manajemen Dan Inovasi Riset*, 2(6), 254–265. <https://doi.org/10.47080/progress.v7i2.3306>
- Nadziroh, U. A., Yasmin, R. A., Pratiwi, D. I., Sholehuddin, S., & Bastomi, M. (2023). Analisis Manajemen Modal Kerja Pada Umkm Warung Kitsch Di Kabupaten Lumajang. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi Dan Bisnis*, 2(316), 20–26.
- Nainggolan, S., Marpaung, I., Hutasoit, H., Zega, N., & Siallagan, H. (2024). Analisis Perilaku Biaya Terhadap Biaya Tetap. *EKOMA:Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi*, 3(5), 247–253.
- Qimyatussa'adah, Q., Nugroho, S. W., & Hartono, H. R. P. (2020). Pengetahuan Dan Pemahaman Pelaku Umkm Atas Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil Dan Menengah (Sak Emkm). *Monex Journal Research Accounting Politeknik Tegal*, 9(2), 146–151. <https://doi.org/10.30591/monex.v9i2.1874>
- Ramadhita, C. S., Apriantina, Sari, K., Rahma, A., Inayah, L. A., & Budi, S. T. (2024). Penerapan Pencatatan Akuntansi Terhadap Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Pada Toko Cas Audio. *Prosiding Seminar Nasional Indonesia*, 2(2), 255–264.
- Rustan. (2023). Enterprises (MSMS) To Develop Business Peranan Manajemen Keuangan Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM). *Management Studies and Entrepreneurship Journal*, 4(2), 1568–1574.
- Sari, D. I., & Wiraswati, M. O. (2020). Pengaruh Biaya Produksi Dan Laba Yang Diinginkan Terhadap Harga Jual Pada UMKM Dua Putri Beton. *Jurnal Ilmiah Ecobuss*, 8(2), 81–91. <https://doi.org/10.51747/ecobuss.v8i2.607>
- Suharnitha. (2022). Pengaruh Biaya Variabel dan Biaya Tetap Terhadap Penentuan Harga Jual pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Roti di Kecamatan Bone- Bone Kabupaten Luwu Utara. *Jurnal Universitas Muhammadiyah Palopo*, 1(3), 1–11.
- Sumiyati, S., Susanti, I., Hastuti, H., Rosmiati, M., & Ruhana, N. (2024). Pelatihan dan Pendampingan UMKM Desa Cigugurgirang, dalam Perhitungan Harga Pokok Produksi. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara (JPKMN)*, 5(3), 3732–3741.
- Syachbrani, W., & Idris, H. (2024). Penyusunan Laporan Keuangan UMKM Berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan EMKM. *Economics and Digital Business Review*, 5(2), 132–137.
- Utami, S. S., Putri, D. A., Dzulfikar, M. F., & Hartono, H. P. R. (2024). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dengan Metode Harga Pokok Proses Pada Roti Gulung Di UMKM Kelana Bakery Kabupaten Madiun Sindi. *Neraca Manajemen, Ekonomi*, 11(5).