

# Pendampingan Penentuan Harga Pokok Produksi Dan Harga Pokok Penjualan Bagi UMKM Kota Bogor

**Jan Horas Veryady Purba, Sudradjat, Maju Lumban Tobing**

*Program Studi Manajemen, Institut Bisnis dan Informatika Kesatuan*

*Email: majulumban.tobing@ibik.ac.id*

*Production Cost  
and Selling Price  
for Small Business*

71

Submitted:  
DECEMBER 2022

Accepted:  
JANUARI 2023

## **ABSTRACT**

*This Community Service Activity aims to provide assistance to Bogor City MSMEs so that they are able to calculate the Cost of Goods Production as a basis for determining Product Selling Prices. MSMEs in Indonesia are the main driver of the economy. Apart from that, there are several obstacles faced by MSME players. One of these obstacles is the lack of knowledge of MSME actors in financial aspects, such as determining the Cost of Goods Production (HPP) as a basis for determining the selling price of products. This problem is also felt by Bogor City MSME business actors. Therefore, this community service activity was carried out to help solve this problem. The aim of this activity is to increase the understanding of MSME actors in determining the Cost of Production (HPP) and selling prices. The method of this activity is carried out by providing counseling and at the same time direct assistance to Bogor City MSMEs. The results of this community service are marked by the participants' enthusiasm and ability to receive the material and being able to carry out practice in calculating production costs, cost of production and cost of goods sold as well as the cost of each product as a basis for determining the selling price. The results of this activity are very beneficial for City MSMEs Bogor.*

**Keywords:** *Cost of Production, Selling Price. MSMEs*

## **ABSTRAK**

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini bertujuan untuk memberikan pendampingan kepada UMKM Kota Bogor agar mampu menghitung Harga Pokok Produksi sebagai dasar penentuan Harga Jual Produk. UMKM di Indonesia sebagai penggerak utama perekonomian. Disamping itu, terdapat beberapa kendala yang dihadapi oleh pelaku UMKM. Salah satu kendala tersebut adalah kurangnya pengetahuan pelaku UMKM dalam aspek keuangan, seperti penentuan Harga Pokok Produksi (HPP) sebagai dasar dalam menentukan harga jual produk. Masalah tersebut dirasakan juga oleh pelaku usaha UMKM Kota Bogor. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan untuk membantu memecahkan masalah tersebut. Tujuan dibuatnya kegiatan ini adalah untuk meningkatkan pemahaman pelaku UMKM dalam menentukan Harga Pokok Produksi (HPP) dan harga jual. Adapun metode kegiatan ini dilakukan dengan memberikan penyuluhan dan sekaligus pendampingan secara langsung kepada UMKM Kota Bogor. Hasil pengabdian masyarakat ini ditandai dengan antusias dan kemampuan peserta dalam menerima materi dan mampu melakukan praktek untuk menghitung biaya produksi, harga pokok produksi dan harga pokok penjualan serta harga pokok masing-masing produk sebagai dasar penentuan harga jual, hasil kegiatan ini sangat bermanfaat bagi UMKM Kota Bogor.

**Kata Kunci:** Harga Pokok Produksi, Harga Jual. UMKM

**JADKES**

Jurnal Abdimas Dedikasi  
Kesatuan  
Vol. 4 No. 1, 2023  
page 71-80  
IBI KESATUAN  
E-ISSN 2745 - 7508  
DOI: 10.37641/jadkes.v4i1.2342

## **PENDAHULUAN**

### **Analisis Situasi**

UMKM di Indonesia sebagai penggerak utama perekonomian. Di Indonesia, UMKM memiliki kapasitas mendasar, khususnya: Pertama, sebagai pemasok bisnis. Kedua, sebagai pendukung perkembangan Produk Domestik Bruto (PDB). Ketiga, sebagai pekerja perdagangan asing dalam mengirimkan berbagai jenis barang di daerah UMKM. Pernyataan ini menunjukkan bahwa kehadiran UMKM memungkinkan untuk membuka kesempatan kerja, sehingga mengurangi pengangguran dan banyak individu memiliki gaji. Berdasarkan informasi dari KemenKop UKM, jumlah UMKM di Indonesia pada Maret 2021 tercatat 64,2 juta unit. UMKM tersebut telah menambah Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar 64,07 persen. Lebih dari 97% dari tenaga kerja terperangkap di area UMKM.

Di satu sisi pelaku UMKM di Indonesia meningkat sangat pesat. Di sisi lain, terdapat berbagai hambatan yang dihadapi pelaku UMKM dalam menjalankan usahanya. Hambatan dapat berasal dari eksternal maupun internal. Hambatan eksternal merupakan hambatan yang timbul dari luar pelaku usaha seperti aksesibilitas modal, sarana promosi dan produksi. Dalam memecahkan permasalahan tersebut, pemerintah berupaya dengan melakukan pemberdayaan UMKM melalui penyediaan lembaga keuangan mikro, memberikan subsidi sarana produksi, dan memberikan suntikan modal bagi pelaku UMKM.

Selanjutnya hambatan internal, hambatan ini timbul dalam diri pelaku usaha. Hambatan internal dapat berupa pengetahuan dan keterampilan pelaku usaha dalam berbisnis. Banyak pelaku usaha yang belum mencapai target laba yang diinginkan karena keterbatasan pengetahuan. Keterbatasan pengetahuan pelaku UMKM terhadap beberapa aspek dalam dunia bisnis seperti keuangan juga menjadi permasalahan yang serius. Kasus demikian terjadi karena sebagian pelaku UMKM masih menganggap masalah keuangan dan pencatatan tidak diperlukan bagi UMKM.

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

Setelah harga pokok produksi diperoleh, pelaku usaha dapat menentukan harga jual suatu produk. Harga jual (Supriyono, 2001) adalah nilai pembebanan oleh perusahaan terhadap produk yang dihasilkan kepada pembeli atau pelanggan. Menghitung harga jual suatu produk secara jelas dan pasti merupakan hal yang penting bagi pelaku usaha. Perhitungan yang tepat akan memberikan keuntungan yang sesuai harapan perusahaan. Laba yang diharapkan dapat dihitung bersamaan harga pokok produksi yang telah ditentukan. Selanjutnya akan didapatkan harga jual produk yang sesuai. Oleh karena itu setiap pelaku usaha dianjurkan untuk memperhitungkan harga pokok produksi dan harga jual produknya.

Berdasarkan hasil observasi awal, hal demikian dialami oleh pelaku UMKM Kota Bogor. Merujuk pada hasil diskusi dengan beberapa pelaku usaha menunjukkan bahwa masih banyak pelaku usaha UMKM Kota Bogor yang memiliki kendala, baik kendala eksternal maupun internal. Salah satu kendala internal yang dihadapi pelaku usaha UMKM Kota

Bogor tersebut adalah minimnya literasi pelaku usaha dalam menentukan harga jual produk. Hal tersebut terjadi karena kurangnya pendampingan pelaku UMKM dalam menentukan harga jual produk. Mayoritas pelaku usaha masih belum menyadari pentingnya menghitung semua biaya produksi dalam menentukan harga jual. Dampak yang ditimbulkan dari pemasalahan tersebut adalah laba yang diperoleh pelaku usaha tidak optimal. Oleh karena itu pendampingan penentuan harga pokok produksi dan harga jual sangat penting untuk dilaksanakan.

Kegiatan pengabdian ini merupakan salah satu kegiatan yang dapat membantu memecahkan masalah yang dihadapi masyarakat. Pengabdian kepada masyarakat juga bertujuan untuk memberikan solusi melalui cara-cara potensial terhadap kendala yang ada. Dalam rangka membantu pelaku usaha yang memiliki kesulitan dalam menentukan HPP dan harga jual, pengabdian menyusun suatu program yang dapat membantu pelaku usaha untuk menentukan HPP dan harga jual produknya. Program yang akan dilaksanakan adalah Pendampingan Penentuan Harga Pokok Produksi dan Harga Jual pada UMKM Kota Bogor.

Berdasarkan Analisis diatas, maka rumusan permasalahan dalam Pengabdian Masyarakat ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana solusi untuk Pelaku UMKM Kota Bogor dalam Peningkatkan Pengetahuan dan Pemahaman menerapkan Penentuan Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan ?
2. Bagaimana solusi untuk Pelaku UMKM Kota Bogor dalam Menentukan Harga Pokok Produksi dan harga Pokok Penjualan secara mandiri sehingga dapat meningkatkan omzet dan persaingan pasar?

Kegiatan pengabdian masyarakat ini Bermanfaat untuk :

1. Bagi UMKM Dapat Menghitung Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan untuk peningkatan omzet dan persaingan pasar.
2. Bagi akademisi dan pemerintah, dapat memanfaatkan hasil pengabdian ini sebagai pelatihan dan pendampingan terutama untuk Pemuktahiran Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan UMKM yang dapat diduplikasi di tempat yang lain.
3. Bagi mahasiswa, sebagai kesempatan dalam mengaplikasikan teori yang telah diperoleh selama perkuliahan di bidang entrepreneurship, sekaligus sebagai sarana berlatih dalam bidang softskill.

Solusi permasalahan yang dapat diberikan oleh tim pegusul pengabdian kepada masyarakat kepada Pelaku Usaha UMKM adalah dengan memberikan pengetahuan dan keterampilan tentang (1) Pengertian Biaya, (2) Jenis-Jenis Biaya, (3) Biaya Produksi, (4) Perhitungan Harga Pokok Produksi.

Materi pelatihan pendampingan yang akan diberikan oleh tim pengusul adalah:

### **1. Pengertian Biaya**

Menurut Carter (2009:30) biaya adalah sebagai suatu nilai tukar, pengeluaran, atau pengorbanan yang dilakukan untuk menjamin perolehan manfaat. Sedangkan menurut Mulyadi (2007) definisi biaya dibagi atas dua yaitu biaya dalam arti luas dan biaya dalam arti sempit. Dalam arti luas biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi dan kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Sedangkan dalam arti sempit, biaya diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva. Dari uraian di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa biaya adalah pengorbanan sumber daya ekonomi untuk mencapai tujuan tertentu yang

dapat memberikan manfaat bagi perusahaan baik saat ini maupun di masa yang akan datang.

## **2. Jenis-jenis Biaya**

Dalam akuntansi biaya, biaya dapat dikelompokkan dalam berbagai macam cara. Umumnya klasifikasi biaya ini ditentukan atas dasar tujuan yang hendak dicapai dengan penggolongan tersebut. Penggolongan biaya dapat dilakukan berdasarkan:

- a. Biaya Berdasarkan Objek Pengeluaran Dalam cara ini, nama objek pengeluaran merupakan dasar penggolongan biaya.

Contoh : Biaya yang dikeluarkan untuk bahan bakar disebut dengan biaya bahan bakar.

- b. Biaya Berdasarkan Fungsi Pokok Dalam Perusahaan.
  - 1) Biaya Produksi merupakan biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual.
  - 2) Biaya Pemasaran merupakan biaya yang terjadi untuk melaksanakan pemasaran produk.
  - 3) Biaya Administrasi dan Umum merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran produk.
- c. Biaya Berdasarkan Hubungan Biaya Dengan Suatu Yang Dibiayai
  - 1) Biaya Langsung adalah biaya yang terjadi, yang penyebab satu-satunya adalah karena adanya sesuatu yang dibiayai. Biaya langsung ini akan lebih mudah diidentifikasi.
  - 2) Biaya Tidak Langsung adalah biaya yang terjadi tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai. Biaya tidak langsung tidak mudah diidentifikasi dengan produk tertentu.
- d. Biaya Berdasarkan Perilaku Biaya dalam Hubungannya Dengan Perubahan Volume Kegiatan
  - 1) Biaya Variabel adalah biaya yang totalnya berubah sebanding perubahan volume kegiatan.
  - 2) Biaya Semi Variabel adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan.
  - 3) Biaya Semifixed adalah biaya yang tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu dan berubah dengan jumlah yang konstan pada volume produksi tertentu.
  - 4) Biaya Tetap adalah biaya yang totalnya tetap dalam kisaran volume kegiatan tertentu.
- e. Biaya Berdasarkan Jangka Waktu Manfaatnya
  - 1) Pengeluaran modal adalah biaya yang mempunyai manfaat lebih dari suatu periode akuntansi.
  - 2) Pengeluaran Pendapatan adalah biaya yang hanya mempunyai manfaat dalam periode akuntansi terjadinya pengeluaran tersebut.

## **3. Biaya Produksi**

Biaya Produksi Mulyadi (2010) menyatakan bahwa biaya produksi merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam pengelolaan bahan baku menjadi produk. Biaya produksi membentuk kos produksi, yang digunakan untuk menghitung cost produk jadi dan cost produk yang pada akhir periode akuntansi masih dalam proses. Pengumpulan cost produksi sangat ditentukan oleh cara produksi. Secara garis besar, cara memproduksi produk dapat dibagi menjadi dua macam, yaitu : produksi atas dasar pesanan dan produksi massa atau proses.

Perusahaan yang memproduksi berdasarkan pesanan melaksanakan pengelolaan produknya atas dasar pesanan yang diterima dari pihak luar. Contoh

perusahaan yang memproduksi berdasarkan pesanan antara lain adalah perusahaan percetakan, perusahaan mebel, perusahaan dok kapal. Perusahaan yang memproduksi berdasarkan produk massa melaksanakan pengolahan produksinya untuk memenuhi persediaan digudang. Umumnya produknya berupa produk standar. Contoh perusahaan yang memproduksi massa antara lain adalah perusahaan semen, pupuk, makanan ternak, bumbu masakan, makanan ringan dan tekstil. Laporan catatan atas laporan keuangan Laporan catatan atas laporan keuangan merupakan laporan yang memberikan informasi apabila ada laporan keuangan yang memerlukan penjelasan tertentu.

#### **4. Perhitungan Harga Pokok Produksi**

Pengertian biaya produksi adalah total biaya yang dikeluarkan oleh suatu perusahaan dalam proses produksi yang bertujuan untuk menghasilkan suatu barang atau produk yang siap dipasarkan. Ada juga yang menyebutkan pengertian biaya produksi adalah akumulasi biaya yang diperlukan dalam proses produksi, mencakup biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Production cost akan membentuk harga pokok produksi yang nantinya dipakai untuk menghitung harga pokok barang jadi dan harga pokok barang pada saat akhir periode akuntansi masih berlangsung.

Menurut (Charles T. Horngren : 2008) , unsur-unsur biaya produksi terdiri dari, pertama biaya bahan baku langsung yang merupakan bahan yang secara langsung dipakai untuk memproduksi suatu barang jadi yang siap dipasarkan. Bahan baku tersebut mencakup semua bahan yang secara fisik dapat diidentifikasi sebagai bagian dari produk jadi. Kedua adalah biaya tenaga kerja langsung yang merupakan biaya-biaya bagi semua tenaga kerja langsung yang ditempatkan dan diberdayakan dalam menangani kegiatan produksi secara langsung. Ketiga adalah biaya overhead pabrik yang merupakan semua biaya manufaktur yang tidak ditelusuri secara langsung ke output tertentu. Beberapa elemen biaya overhead pabrik diantaranya; biaya bahan baku tidak langsung, biaya tenaga kerja tidak langsung, biaya depresiasi dan amortisasi aktiva tetap, biaya reparasi dan pemeliharaan mesin, biaya listrik dan air pabrik, biaya asuransi pabrik dan biaya overhead lain-lain.

#### **5. Pengertian Harga Pokok Penjualan**

Menurut Soemarso (2009:234), “harga pokok penjualan(cost of goods sold) adalah harga beli (perolehan) dari barang yang dijual”. Dalam sebuah perusahaan dagang harga pokok penjualan dicari dengan :persediaan barang dagang pada awal periode ditambah pembelian bersih selama periode dikurangi persediaan barang dagang pada akhir periode.

Menurut Hery (2016:21), “ketika barang dagangan di jual, nilai dari transaksi penjualan ini akan dilaporkan sebagai pendapatan penjualan dan harga pokok dari barang yang di jual akan diakui sebagai beban yang dinakaman harga pokok penjualan”.

Menurut Wiratna (2016:97), “harga pokok penjualan adalah semua biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan barang yang dijual atau harga perolehan dari barang yang dijual”.

#### **Khalayak Sasaran**

Khalayak Sasaran dalam kegiatan Pelatihan Pendampingan Penentuan Harga Pokok Produksi Dan Harga Pokok Penjualan Bagi UMKM Kota Bogor

#### **Luaran PKM**

Luaran dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah jurnal pengabdian masyarakat dan laporan akhir pengabdian masyarakat. Hal ini sangat penting sekali sebagai wujud dokumentasi dari dilakukannya kegiatan pengabdian masyarakat.

## METODE PELAKSANAAN

### Kerangka Berfikir

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan dalam solusi permasalahan yang diajukan, berikut disajikan kerangka penyelesaian masalah Pendampingan Penentuan Harga Pokok Produksi Dan Harga Pokok Penjualan Bagi UMKM Kota Bogor :

**Gambar 3.1.**

### Kerangka Penyelesaian Masalah Pendampingan Penentuan Harga Pokok Produksi Dan harga Pokok Penjualan



Sesuai dengan masalah dan tujuan kegiatan maka metode yang digunakan adalah metode pendampingan, pendampingan dilakukan secara terjadwal kepada Pelaku UMKM Kota Bogor. Pendampingan tersebut diberikan satu paket program pendampingan yang dilakukan secara demokratis, yang diawali dengan pengenalan pengetahuan dan keterampilan Penentuan Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan dengan tutor dari IBI Kesatuan Bogor.

#### Lokasi dan Jadwal Pelaksanaan

Kegiatan pengabdian Kepada masyarakat ini dilaksanakan di UMKM Kota Bogor. Kegiatan Ini dijadwalkan pelaksanaannya pada tanggal 16 Desember 2022

#### Metode Pelaksanaan Program

Pengabdian melakukan pengamatan dan dialog dengan beberapa pihak UMKM Kota Bogor . Pengamatan dan dialog ini bertujuan untuk mengetahui potensi

ekonomi dan kendala yang terdapat Pada UMKM Kota Bogor. Berdasarkan paparan latar belakang masalah, pengabdian menargetkan untuk dapat menyelesaikan permasalahan yang dihadapi pelaku UMKM Kota Bogor. Adapun metode pelaksanaan yang akan dilakukan dengan beberapa tahapan. Tahapan tersebut antara lain:

### 1. Tahap Persiapan

- Pada tahap persiapan ini koordinasi dengan lembaga, Dosen, dan pihak yang terlibat di lokasi dalam program pengabdian masyarakat ini,
- Selanjutnya, pengabdian melakukan persiapan dengan membuat dan menyusun program pendampingan kepada pelaku usaha dalam menentukan Harga Pokok Produksi (HPP) dan harga jual produk.
- Langkah berikutnya, pengabdian melakukan perizinan dan berkoordinasi dengan pelaku UMKM untuk melaksanakan program yang telah disusun.
- Langkah terakhir pada tahapan ini, pengabdian menyiapkan bahan untuk melaksanakan program yang telah dibuat sebelumnya. Bahan yang disiapkan adalah contoh kasus perhitungan HPP dan Harga Jual.

### 2. Tahap Pelaksanaan

Tahap Pelaksanaan yang dilakukan adalah pendampingan yang focus pada aktifitas perhitungan harga pokok produk dengan melakukan klasifikasi biaya produksi kedalam biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead baik bersifat tetap maupun tidak tetap.

### 3. Tahap Evaluasi

Tahap terakhir yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah melakukan evaluasi secara bersama terhadap hasil dari pendampingan yang telah dilakukan. Apakah kegiatan yang telah dilakukan ini sudah dapat membantu Pelaku UMKM Kota Bogor dalam meningkat pemahaman dan kemampuan dalam menyusun laporan harga pokok produk .

Sebelum Pendampingan	Indikator Keberhasilan	Tolak Ukur
1. Peserta tidak memahami pentingnya menghitung HPP dan harga jual.	1. Pengetahuan peserta mengenai pentingnya menentukan HPP dan harga jual.	1. Peserta memahami pentingnya menentukan HPP dan harga jual.
2. Peserta tidak memahami dan kurang terampil dalam menghitung HPP dan harga jual.	2. Pengetahuan dan kemampuan peserta dalam menentukan HPP dan harga jual.	2. Peserta memahami dan mampu menentukan HPP dan harga jual.

### Rancangan Evaluasi

Untuk mengukur keberhasilan pengabdian ini, akan dilakukan evaluasi setelah 1 bulan pelaksanaan pengabdian masyarakat, dilakukan dengan cara wawancara dan diskusi. Metode ini dipilih untuk mengetahui apakah terjadi perubahan yang positif terhadap pengetahuan dan kemampuan Pelaku UMKM dalam Menghitung Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Hasil Kegiatan Pengabdian

Pada awal kegiatan Pelaku UMKM Kota Bogor diberikan informasi dan jadwal kegiatan Pendampingan Perhitungan harga Pokok Produksi dan Harga Pokok penjualan. UMKM Kota Bogor diberikan Formulir Post Test, Adapun informasi yang didapatkan dari post test terdiri dari:

- a. Nama Usaha
- b. Jumlah produk yang dipasarkan
- c. Usaha dilakukan dirumah dan jualan via online whatsapp
- d. Pemasaran sekitar rumah
- e. Penentuan harga jual dibawah harga pasar
- f. Pemilik usaha belum menghitung BEP
- g. Pemilik usaha dalam pembuatan keuangan masih belum tercatat rapi

Para peserta pelatihan diberikan pelatihan dan pendampingan harga pokok penjualan. Adapun perhitungan harga pokok penjualan terdiri dari: Komponen harga yang harus diperhitungkan untuk biaya produksi terdiri dari: Bahan baku, Tenaga kerja dan Overhead. Sedangkan komponen harga yang harus diperhitungkan untuk harga jual terdiri dari: Biaya produksi, Biaya komersial dan Keuntungan.

Setelah Pelaksanaan kegiatan pengabdian ini diharapkan Pelaku UMKM Kota Bogor dapat melakukan perhitungan harga pokok penjualan sebelum melakukan penjualan produknya. Karena selama ini system yang digunakan hanya berdasarkan asumsi saja dan harga yang ada selama ini yang berdampak kepada keuntungan yang sedikit, balik modal saja dan pernah mengalami yang namanya kerugian karena salah dalam memberikan harga.

#### **Pembahasan Kegiatan Pengabdian**

Pada kegiatan Pendampingan Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan pemateri dibantu oleh mahasiswa menjelaskan detail biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead. Keterlibatan mahasiswa sampai pada teknis membantu pelaku UMKM membuat laporan HPP. Hal ini mewujudkan kegiatan MBKM penelitian atau riset. Salah satu program tersebut nyatanya memberikan semangat kepada mahasiswa menularkan ilmu teori akuntansi yang dimiliki. Program MBKM turut membantu meningkatkan kualitas Perguruan Tinggi karena mahasiswa tidak hanya mendapatkan ilmu dengan duduk di bangku kuliah saja melainkan mampu terjun ke lapangan dengan beberapa skema. Melalui kegiatan ini mereka merasa bahwa apa yang dipelajari rupanya tidak hanya berguna bagi pihak industri saja melainkan juga UMKM.

Selama ini sebelum terbentuk program MBKM dengan skema pembelajaran di kampus saja ketreampilan mulai dari hardskill dan soft skill kurang berjalan maksimal. Melalui kegiatan ini maka mahasiswa dapat memperoleh hard skill yakni problem solving, analytical skills, sedangkan softskill seperti etika profesi.kerja, kemonukasi dan kerjasama juga diperoleh (Aswita, 2021). Melalui kegiatan ini dampaknya tidak hanya untuk Perguruan Tinggi saja melainkan juga lapisan masyarakat. Pada akhir kegiatan pengabdian berakhir dengan terselesaikannya pembuatan perhitungan harga pokok penjualan. Kegiatan akhir pengabdian tidak hanya berhenti di saat pendampingan saja melainkan ada bentuk evaluasi yang diberikan oleh tim guna mengukur apakah materi yang disampaikan dapat termanfaatkan.

#### **PENUTUP**

Kegiatan Pengabdian Masyarakat Berupa “Pendampingan Harga Pokok Produksi (HPP) dan Harga Jual pada UMKM Kota Bogor ” telah terlaksana dengan baik serta berjalan dengan lancar walaupun terdapat beberapa kendala yang dihadapi. Berikut ini hasil dari pendampingan yang telah dilaksanakan:

1. Dengan adanya pelatihan ini diharapkan UMUKM Kota Bogor dapat memahami arti penting menghitung Harga Pokok Produksi (HPP) dalam menentukan harga jual produk. Pelaku usaha menjadi sadar bahwa HPP ini penting bagi peningkatan omzet dan persaingan pasar.
2. Pelaku UMKM Kota Bogor sudah memahami dan mampu menghitung Harga Pokok Produksi (HPP) dalam menentukan harga jual produk. Walaupun masih terdapat pelaku UMKM yang ragu dalam menerapkan perhitungan HPP dan harga jual produk usahanya.

Dengan berakhirnya kegiatan pengabdian ini diharapkan pelaku usaha mampu menentukan biaya produksi dan harga jual dengan baik agar pelaku usaha mencapai keuntungan yang diharapkan. Sebaiknya Pelaku UMKM yang telah mengikuti pendampingan ini disarankan untuk menerapkan dan mengimplementasikan pengetahuan yang sudah didapatkan dari kegiatan pengabdian ini. Hal tersebut bertujuan untuk melihat efektivitas perhitungan biaya produksi terhadap usaha yang dimiliki. Sebaiknya, hasil dari kegiatan ini juga dapat terus diimplementasikan untuk menunjang perkembangan usaha.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Aswita, D. (2021). Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM): Inventarisasi Mitra dalam Pelaksanaan Magang Mahasiswa Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan. *Prosiding Seminar Nasional Biotik*, (1), 2015.
- Carter, K. W. (2009). *Akuntansi Biaya*. Buku 1. Edisi Keempat Belas, Jakarta: Salemba Empat.
- Horngren, Charles T., et al. 2008. *Akuntansi Biaya*. Edisi 7. PT INDEKS kelompok GRAMEDIA: Jakarta
- Iryanie Emy, Monika Handayani. 2019. *Akuntansi Biaya*. Edisi Pertama. Yogyakarta. POLIBAN PRESS.
- Mulyadi. (2007). *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta. YKPN.
- Mulyadi. (2010). *Akuntansi Manajemen: Konsep, Manfaat dan Rekayasa*. Edisi 3. Salemba Empat, Jakarta.
- Supriyono (2001). *Akuntansi Manajemen 2 : Struktur Pengendalian Manajemen*, Edisi Kesatu, BPFE Universitas Gajah Mada, Yogyakarta.
- UU no 20 tahun 2008 mengenai Usaha Mikro Kecil dan Menengah Abdurachman, A, 1993, *Ensiklopedia, Ekonomi, Keuangan, Perdagangan*, Jakarta : Pradya Paramita
- Hasibuan, D. H. M., Amyar, F., & Hidayah, N. N. (2022). Government Audit Quality: Audit Expectation – Performance Gap. *Asian Journal of Economics, Business and Accounting*, 22(23), 373–386. <https://doi.org/10.9734/ajeba/2022/v22i23881>
- Hidayatulloh, T., & Amyar, F. (2022). Pengaruh Opini Audit, Pergantian Manajemen, Ukuran Perusahaan dan Ukuran KAP terhadap Auditor Switching Pada Perusahaan Pertambangan. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 10(1), 171–180.
- Iriyadi, I., & Purba, J. H. V. (2022). Pertumbuhan Ekonomi Indonesia: Faktor Pendorong Pada Pandemi Covid-19. *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, 10(3), 529–544. <https://doi.org/10.37641/jimkes.v10i3.1557>
- Tofan, M., & Munawar, A. (2022). Analisis Pengaruh Dana Pihak Ketiga Dan Tingkat Suku Bunga Kredit Terhadap Profitabilitas Bank BUMN. *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, 10(1), 97–104. <https://doi.org/10.37641/jimkes.v10i1.1280>
- Djanegara, M. S., Sutarti, S., & Dewo, S. A. (2022). The Influence of Corporate Governance for the Indonesian Banking Industry in a Pandemic Period. *International Journal of Finance & Banking Studies* (2147-4486), 11(3), 62-71.
- Apriany, A., & Gendalasari, G. G. (2022). Pengaruh Kesadaran Merek Dan Citra Merek

- Terhadap Keputusan Pembelian Produk AMDK SUMMIT. *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, 10(1), 105–114. <https://doi.org/10.37641/jimkes.v10i1.1278>
- Hermawan, Y., Maylani, D., & Mulyana, M. (2021). Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Layanan dan Persepsi Harga Terhadap Kepuasan Pelanggan Produk Smartphone Samsung di Bogor. *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, 9(3), 641–652. <https://doi.org/10.37641/jimkes.v9i3.1256>
- Mulyana, M., Budiman Hakim, D., & Hartoyo, S. (2022). Analysis Of Entrepreneurship Activities In Rice Farming. *International Journal of Progressive Sciences and Technologies (IJPSAT)*, 35(1), 12–24.
- Purwanto, A. H. D., Nashar, M., Jumaryadi, Y., Wibowo, W., & Mekaniwati, A. (2022). Improving medium small micro enterprise' (MSME) performance. *International Journal of Advanced and Applied Sciences*, 9(5), 37–46. <https://doi.org/10.21833/IJAAS.2022.05.005>
- Putra, A., Sudradjat, S., & Sastra, H. (2022). Pengaruh Partisipasi Anggaran Dan Motivasi Terhadap Kinerja Karyawan. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 10(1), 131–140. <https://doi.org/10.37641/jiakes.v10i1.1265>
- Riwoe, F. L. R., Yusdira, A., & Saripudin, M. F. (2022). Prediksi Daya Tampung Kapasitas Ruang Kelas Dan Rasio Dosen Pada Perguruan Tinggi Sebagai Bagian Dari Target Promosi Penerimaan Mahasiswa Baru. *JAS-PT (Jurnal Analisis Sistem Pendidikan Tinggi Indonesia)*, 6(1), 47. <https://doi.org/10.36339/jaspt.v6i1.618>
- Septiani, M., & Fadillah, A. (2022). Pengaruh Citra Merek, Kualitas Produk Dan Persepsi Hargaterhadap Minat Beli Konsumen Deterjen Attack. *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, 10(1), 159–168. <https://doi.org/10.37641/jimkes.v10i1.1281>
- Setiawan, B., Gendalasari, G. G., & Putrie, D. R. (2022). Analysis of Consumers' Green Purchase Behavior on Bottled Water Through a Green Brand Image Approach. *Riset*, 4(2), 001–011. <https://doi.org/10.37641/riset.v4i2.167>
- Setiawan, B., & Yosephani, A. (2022). The linkage of greenwashing perception and consumers ' green purchase intention ( A case study of single-use water bottled ). *Business and Entrepreneurial Review*, 22(April), 85–96. <https://doi.org/10.25105/ber.v22i1.13796>