

# Pendampingan Optimalisasi Harga Jual melalui Perhitungan Harga Pokok Produksi pada UMKM Cakebytri di Kota Palembang, Sumatera Selatan

**Kurnia Widya Oktarini<sup>1</sup>, Devi Febrianti<sup>\*2</sup>, Anggeraini Oktarida<sup>3</sup>, Nelly Masnila<sup>4</sup>**

<sup>1,2,3,4</sup> Program Studi Akuntansi Sektor Publik, Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Sriwijaya, Indonesia

<sup>\*</sup>e-mail: [devi.febrianti@polsri.ac.id](mailto:devi.febrianti@polsri.ac.id)

## **Abstrak**

*Pengabdian ini bertujuan meningkatkan kemampuan UMKM Cakebytri di Kota Palembang dalam menghitung harga pokok produksi sebagai dasar penetapan harga jual yang lebih rasional, kompetitif, dan menguntungkan. Permasalahan utama mitra adalah penentuan harga jual yang masih didasarkan pada perkiraan, pengalaman, dan penyesuaian terhadap harga pasar sehingga belum mencerminkan biaya produksi yang sesungguhnya. Kegiatan dilaksanakan melalui tiga tahap, yaitu persiapan, pelaksanaan edukasi dan pendampingan, serta evaluasi. Pada tahap persiapan dilakukan identifikasi kebutuhan mitra, observasi praktik pencatatan biaya, koordinasi waktu pelaksanaan, serta penyusunan materi dan lembar kerja simulasi. Tahap pelaksanaan meliputi penyampaian materi mengenai unsur biaya produksi, simulasi perhitungan harga pokok produksi, serta diskusi dan pendampingan langsung. Evaluasi dilakukan melalui penilaian terhadap hasil lembar kerja yang telah diisi mitra. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pemahaman mitra dalam mengidentifikasi, mengklasifikasikan, dan menghitung biaya produksi sehingga dapat digunakan sebagai dasar penetapan harga jual yang lebih tepat dan mendukung efisiensi serta keberlanjutan usaha. Kegiatan ini juga memperkuat literasi akuntansi biaya dan kualitas pengambilan keputusan usaha mitra.*

**Kata kunci:** akuntansi biaya; harga pokok produksi; harga jual; UMKM kuliner; pendampingan usaha

## **Abstract**

*This community service program aimed to improve the ability of Cakebytri, a culinary MSME in Palembang, to calculate cost of goods manufactured as the basis for setting more rational, competitive, and profitable selling prices. The main problem faced by the partner was that selling prices were still determined through estimation, experience, and market comparison, so they did not reflect actual production costs. The program was implemented in three stages: preparation, educational implementation and mentoring, and evaluation. The preparation stage included identifying partner needs, observing cost-recording practices, coordinating the implementation schedule, and preparing training materials and simulation worksheets. The implementation stage covered the delivery of material on production cost components, simulations of cost of goods manufactured calculations, and discussion and mentoring. Evaluation was conducted by assessing the worksheets completed by the partner. The results showed improved understanding in identifying, classifying, and calculating production costs, enabling the partner to set more accurate selling prices and support business efficiency, decision making, and sustainability.*

**Keywords:** cost accounting; cost of goods manufactured; selling price; culinary MSMEs; business mentoring

## **1. PENDAHULUAN**

UMKM kuliner merupakan salah satu sektor usaha yang berkembang pesat karena didukung oleh perubahan pola konsumsi masyarakat, meningkatnya permintaan terhadap produk makanan praktis, serta berkembangnya usaha rumahan berbasis pesanan. Produk *cake*, *bakery*, dan *dessert* memiliki pasar yang cukup luas karena dapat melayani kebutuhan konsumsi harian, acara keluarga, hantaran, dan kegiatan komersial. Namun, peluang pasar tersebut juga diikuti oleh persaingan yang semakin ketat. Pelaku usaha tidak hanya dituntut menghasilkan produk yang menarik dan berkualitas, tetapi juga harus mampu menetapkan harga jual yang tepat agar usaha tetap kompetitif sekaligus memperoleh margin yang memadai.

Permasalahan utama yang sering dihadapi UMKM kuliner adalah belum optimalnya pengelolaan informasi biaya. Dalam praktiknya, sebagian pelaku UMKM masih menetapkan harga jual berdasarkan perkiraan, pengalaman, atau harga pesaing. Cara tersebut memang mudah

dilakukan, tetapi berisiko menghasilkan harga jual yang tidak mencerminkan biaya produksi yang sesungguhnya. Usman et al. (2023) menunjukkan bahwa pelaku UMKM di Indonesia menggunakan beberapa pendekatan dalam menghitung harga pokok produksi, seperti *full costing*, *variable costing*, dan *activity-based costing*, tetapi kesalahan yang sering muncul adalah belum tepatnya penghitungan biaya overhead. Kondisi ini menunjukkan bahwa persoalan penentuan harga tidak hanya berkaitan dengan strategi pemasaran, melainkan juga dengan kemampuan pelaku usaha memahami dan mencatat seluruh komponen biaya.

Informasi harga pokok produksi memiliki peran penting dalam pengambilan keputusan usaha. Harga pokok produksi membantu pelaku usaha mengetahui total biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan suatu produk, mulai dari bahan baku, tenaga kerja langsung, hingga biaya overhead produksi. Pratiwi et al. (2022) menegaskan bahwa praktik akuntansi biaya pada UMKM menjadi semakin penting dalam situasi pasar yang kompetitif dan penuh ketidakpastian karena informasi biaya membantu pelaku usaha mengendalikan margin. Temuan selanjutnya juga menemukan bahwa praktik akuntansi keuangan dan akuntansi manajemen berpengaruh terhadap keberlanjutan ekonomi UMKM. Artinya, pencatatan dan penggunaan informasi biaya bukan sekadar kegiatan administratif, tetapi bagian dari proses penguatan keberlanjutan usaha.

Pada usaha *cake* dan *bakery*, kebutuhan perhitungan harga pokok produksi menjadi semakin penting karena biaya produksi memiliki karakter yang beragam. Satu produk tidak hanya menggunakan bahan baku utama seperti tepung, gula, telur, mentega, susu, coklat, keju, dan topping, tetapi juga membutuhkan kemasan, gas atau listrik, air, tenaga kerja, peralatan, dan biaya penunjang lain. Jika sebagian biaya tersebut tidak diperhitungkan, maka harga pokok produksi menjadi lebih rendah dari kondisi sebenarnya. Akibatnya, harga jual yang ditetapkan dapat terlihat kompetitif, tetapi belum tentu memberikan keuntungan yang cukup. Sebaliknya, jika pelaku usaha menaikkan harga tanpa dasar biaya yang jelas, harga jual dapat menjadi kurang kompetitif di pasar.

Kondisi tersebut juga dialami oleh UMKM Cakebytri yang bergerak pada bidang produk *cake* dan *bakery* di Kota Palembang, Sumatera Selatan. Berdasarkan komunikasi awal dengan mitra, diketahui bahwa penentuan harga jual produk masih banyak menggunakan pengalaman usaha, estimasi bahan baku, dan perbandingan dengan harga produk sejenis. Mitra telah memiliki kemampuan produksi dan pemahaman pasar, tetapi pencatatan biaya belum sepenuhnya diklasifikasikan ke dalam bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan overhead produksi. Beberapa biaya, seperti kemasan, utilitas, penyusutan alat, serta tenaga kerja keluarga, berpotensi belum dihitung secara konsisten. Kondisi ini menyebabkan informasi biaya belum dapat digunakan secara optimal sebagai dasar penetapan harga jual.

Permasalahan mitra tersebut perlu ditangani melalui kegiatan edukasi dan pendampingan yang bersifat praktis. Kegiatan pengabdian tidak cukup hanya memberikan materi konsep, tetapi perlu mengarahkan mitra untuk menyusun lembar kerja biaya, mengklasifikasikan biaya, menghitung harga pokok produksi, dan menilai kembali harga jual yang selama ini diterapkan. Pendekatan seperti ini sejalan dengan Yustitia et al. (2022), yang menunjukkan bahwa pendampingan langsung dapat meningkatkan pemahaman dan keterampilan pelaku UMKM dalam menghitung harga pokok produksi dan harga jual. Saputra et al. (2023) juga menekankan bahwa pendampingan perhitungan harga pokok produksi membantu UMKM mengidentifikasi elemen biaya dan memberikan rekomendasi perbaikan pengelolaan usaha.

Kegiatan serupa pada berbagai UMKM menunjukkan bahwa edukasi dan pendampingan HPP dapat meningkatkan kesadaran biaya. Indriani et al. (2022) menjelaskan bahwa sosialisasi penentuan harga pokok produksi membantu pelaku UMKM memahami cara menetapkan HPP sehingga dapat meminimalkan risiko kerugian. Waromi et al. (2023) juga menegaskan pentingnya pendampingan HPP karena pelaku usaha sering menetapkan harga berdasarkan kebiasaan atau harga pasar tanpa menghitung keseluruhan biaya produksi. Dengan demikian, penguatan kemampuan menghitung HPP relevan untuk diterapkan pada Cakebytri agar keputusan harga jual lebih terukur.

Kegiatan pengabdian ini bertujuan meningkatkan kemampuan UMKM Cakebytri dalam mengidentifikasi, mengklasifikasikan, dan menghitung biaya produksi sebagai dasar penetapan harga jual. Secara khusus, kegiatan ini diarahkan untuk: (1) memberikan pemahaman mengenai

unsur biaya produksi; (2) melatih mitra menggunakan lembar kerja sederhana untuk menghitung harga pokok produksi; (3) membantu mitra menilai kembali komponen biaya yang selama ini belum dihitung; dan (4) mendorong penggunaan hasil perhitungan HPP sebagai dasar awal dalam menentukan harga jual yang lebih rasional, kompetitif, dan menguntungkan.

## 2. METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan pada tahun 2025 di lokasi usaha UMKM Cakebytri, Kota Palembang, Sumatera Selatan. Mitra kegiatan adalah satu UMKM kuliner yang bergerak pada bidang cake dan bakery, dengan peserta utama pemilik/pengelola usaha dan pihak internal yang terlibat dalam proses produksi serta pencatatan biaya. Metode kegiatan menggunakan pendekatan edukasi, simulasi, dan pendampingan langsung. Pendekatan ini dipilih karena permasalahan mitra tidak hanya berkaitan dengan kurangnya pengetahuan konseptual mengenai harga pokok produksi, tetapi juga keterbatasan dalam menerapkan perhitungan biaya pada produk yang dihasilkan.

Tahapan kegiatan disusun dalam tiga tahap utama, yaitu persiapan, pelaksanaan edukasi dan pendampingan, serta evaluasi. Setiap tahap dirancang agar mitra tidak hanya menerima penjelasan, tetapi juga berlatih menggunakan data biaya usaha. Lembar kerja yang digunakan dibuat sederhana agar dapat diterapkan secara berkelanjutan oleh mitra setelah kegiatan selesai. Lembar kerja tersebut memuat kolom identifikasi bahan baku, jumlah pemakaian, harga satuan, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead, biaya kemasan, total biaya produksi, harga pokok per produk, dan estimasi harga jual berdasarkan margin yang diharapkan.

### 2.1 Tahap Persiapan

Pada tahap persiapan, tim pengabdian melakukan identifikasi awal terhadap kebutuhan dan permasalahan mitra. Kegiatan diawali dengan komunikasi awal dan observasi sederhana terhadap praktik pencatatan biaya serta cara penentuan harga jual yang selama ini digunakan. Informasi yang dikumpulkan meliputi jenis produk yang sering diproduksi, komponen bahan baku, perkiraan biaya kemasan, biaya utilitas, penggunaan tenaga kerja, dan kendala mitra dalam menghitung biaya produksi. Hasil identifikasi digunakan untuk menyusun materi edukasi dan lembar kerja simulasi yang sesuai dengan karakteristik usaha Cakebytri.

### 2.2 Tahap Pelaksanaan Edukasi dan Pendampingan

Tahap pelaksanaan dilakukan melalui penyampaian materi, simulasi, diskusi, dan pendampingan langsung. Materi yang diberikan meliputi konsep harga pokok produksi, klasifikasi biaya bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan overhead produksi, serta hubungan antara harga pokok produksi, margin laba, dan harga jual. Setelah penyampaian materi, mitra diarahkan untuk mengisi lembar kerja menggunakan contoh produk Cakebytri. Tim pengabdian mendampingi proses identifikasi biaya, membantu mengoreksi klasifikasi biaya, dan mendiskusikan biaya yang sebelumnya belum diperhitungkan secara konsisten.

### 2.3 Tahap Evaluasi

Evaluasi dilakukan untuk menilai perubahan pemahaman dan keterampilan mitra setelah mengikuti kegiatan. Indikator keberhasilan yang digunakan meliputi: (1) mitra mampu menyebutkan unsur biaya produksi; (2) mitra mampu membedakan biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan overhead; (3) mitra mampu mengisi lembar kerja HPP; (4) mitra mampu menghitung total biaya produksi dan harga pokok per produk; serta (5) mitra mampu menggunakan hasil perhitungan tersebut sebagai dasar awal dalam menilai kewajaran harga jual. Evaluasi dilakukan melalui penilaian terhadap lembar kerja simulasi, observasi proses pengerjaan, dan diskusi reflektif dengan mitra mengenai perubahan cara penentuan harga jual.

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian pada UMKM Cakebytri dilaksanakan sesuai dengan tahapan yang telah dirancang. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa pendampingan perhitungan harga pokok

produksi memberikan manfaat praktis bagi mitra, terutama dalam memperjelas komponen biaya yang harus diperhitungkan sebelum menetapkan harga jual. Sebelum kegiatan, mitra telah memiliki pengalaman dalam menentukan harga berdasarkan kebutuhan bahan baku utama dan harga pasar. Namun, beberapa biaya produksi belum dicatat secara terpisah sehingga mitra belum memiliki informasi biaya yang lengkap untuk setiap produk.

Pada tahap persiapan, tim memperoleh informasi bahwa mitra telah menjalankan usaha cake dan bakery dengan pola produksi yang menyesuaikan pesanan dan kebutuhan pasar. Mitra memahami jenis bahan baku yang digunakan, tetapi pencatatan biaya masih sederhana. Biaya bahan baku utama relatif lebih mudah dikenali, sedangkan biaya kemasan, gas atau listrik, air, tenaga kerja, dan biaya penunjang lain belum selalu dimasukkan ke dalam perhitungan harga pokok produksi. Temuan ini memperkuat hasil Usman et al. (2023) bahwa kesalahan umum dalam perhitungan HPP UMKM sering berkaitan dengan belum tepatnya penghitungan overhead produksi.

Gambar 1 menunjukkan tahap persiapan kegiatan, yaitu proses koordinasi awal, identifikasi kebutuhan mitra, serta penyusunan bahan edukasi dan lembar kerja simulasi. Tahap ini penting karena materi dan lembar kerja harus disesuaikan dengan karakteristik usaha mitra. Pada usaha cake dan bakery, struktur biaya tidak selalu sama antara satu produk dan produk lainnya. Produk dengan topping, dekorasi, dan kemasan khusus akan memiliki biaya yang berbeda dibandingkan produk standar. Oleh karena itu, pendampingan perlu menggunakan contoh produk yang dekat dengan aktivitas produksi mitra.



Gambar 1. Tahap Persiapan

Pada tahap pelaksanaan edukasi, mitra diberikan penjelasan mengenai tiga unsur utama biaya produksi. Pertama, biaya bahan baku langsung, yaitu biaya bahan yang dapat ditelusuri langsung ke produk, seperti tepung, gula, telur, mentega, susu, cokelat, keju, dan bahan dekorasi. Kedua, biaya tenaga kerja langsung, yaitu biaya tenaga yang terlibat dalam proses produksi. Ketiga, biaya overhead produksi, yaitu biaya produksi selain bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung, seperti gas, listrik, air, penyusutan alat, dan perlengkapan produksi. Penjelasan ini membantu mitra memahami bahwa harga pokok produksi tidak hanya terdiri dari bahan utama, tetapi juga biaya lain yang mendukung proses produksi.

Setelah edukasi, mitra melakukan simulasi perhitungan HPP menggunakan lembar kerja yang telah disiapkan. Mitra diarahkan untuk mengisi nama produk, rincian bahan, jumlah pemakaian, harga satuan, biaya tenaga kerja, biaya kemasan, dan overhead. Proses simulasi menunjukkan bahwa mitra dapat mengidentifikasi beberapa biaya yang sebelumnya belum menjadi perhatian utama. Misalnya, biaya kemasan dan utilitas mulai dipisahkan dari biaya bahan baku, sedangkan tenaga kerja mulai dipertimbangkan sebagai bagian dari biaya produksi. Perubahan ini menjadi capaian penting karena mitra mulai berpindah dari penentuan harga berbasis perkiraan menuju penentuan harga berbasis informasi biaya.

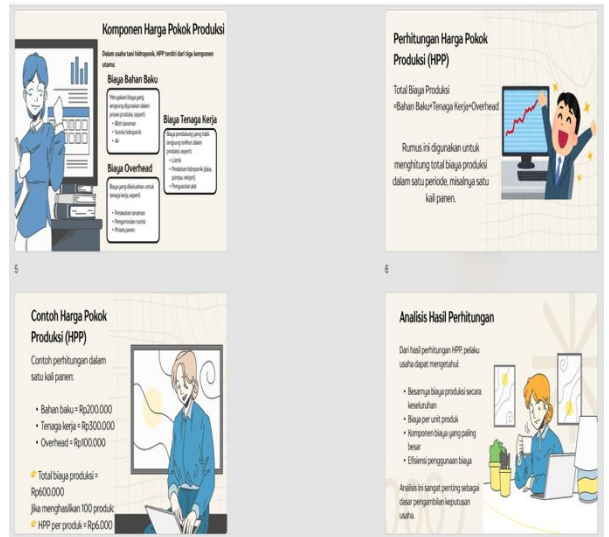
Jenis Kue	Jumlah per Hari	Harga Jual per Kue	Total Penjualan
Kue ukuran kecil	4 kue	Rp200.000	Rp800.000
Kue ukuran sedang	3 kue	Rp300.000	Rp900.000
Kue ukuran besar	2 kue	Rp400.000	Rp800.000
Kue ukuran premium	1 kue	Rp500.000	Rp500.000
<b>Total</b>	<b>10 kue</b>		<b>Rp3.000.000</b>

Komponen Biaya	Jumlah Biaya
Bahan baku utama, seperti tepung, telur, gula, mentega, coklat, krim	Rp1.650.000
Bahan tambahan, seperti topping, pewarna, perisa, hiasan kue	Rp250.000
Kemasan, seperti box, alas kue, plastik, stiker, label	Rp250.000
Gas dan listrik	Rp120.000
Tenaga kerja produksi	Rp350.000
Penyusutan alat produksi	Rp80.000
Biaya operasional lain, seperti transportasi kecil dan kebersihan	Rp100.000
<b>Total Biaya Produksi / HPP per Hari</b>	<b>Rp2.800.000</b>

Jenis Kue	Jumlah	Harga Jual per Kue	Estimasi HPP per Kue	Laba per Kue	Total Laba
Kue ukuran kecil	4	Rp200.000	Rp180.000	Rp20.000	Rp80.000
Kue ukuran sedang	3	Rp300.000	Rp280.000	Rp20.000	Rp60.000
Kue ukuran besar	2	Rp400.000	Rp380.000	Rp20.000	Rp40.000
Kue ukuran premium	1	Rp500.000	Rp480.000	Rp20.000	Rp20.000
<b>Total</b>	<b>10</b>				<b>Rp200.000</b>



Gambar 2. Tahap Pelaksanaan Edukasi dan Pendampingan

Berdasarkan hasil simulasi perhitungan HPP, mitra memperoleh pemahaman bahwa penentuan harga jual kue ulang tahun tidak cukup hanya didasarkan pada biaya bahan baku utama. Beberapa komponen biaya seperti kemasan, gas, listrik, tenaga kerja, penyusutan alat, dan biaya operasional lain juga perlu diperhitungkan agar harga pokok produksi mencerminkan biaya yang sebenarnya.

Pada simulasi produksi 10 kue ulang tahun per hari, total penjualan mencapai Rp3.000.000 dengan variasi harga jual antara Rp200.000 sampai Rp500.000. Agar mitra memperoleh keuntungan sebesar Rp200.000 per hari, total biaya produksi atau HPP maksimal adalah Rp2.800.000. Setelah seluruh komponen biaya dihitung, mitra dapat mengetahui batas biaya produksi yang harus dikendalikan serta menentukan harga jual secara lebih rasional.

Hasil ini menunjukkan bahwa pendampingan perhitungan HPP memberikan manfaat praktis bagi mitra. Sebelum pendampingan, mitra cenderung menentukan harga jual berdasarkan perkiraan dan harga pasar. Setelah pendampingan, mitra mulai memahami pentingnya menyusun harga jual berdasarkan data biaya produksi dan target keuntungan yang ingin dicapai.

Bentuk perubahan mitra setelah pendampingan dapat dilihat pada Tabel 1. Tabel ini menggambarkan perbandingan kondisi awal dan kondisi setelah kegiatan berdasarkan indikator yang digunakan dalam evaluasi.

Hasil pada Tabel 1 menunjukkan bahwa kegiatan tidak hanya meningkatkan pemahaman konseptual, tetapi juga mengubah cara mitra melihat biaya produksi. Mitra mulai menyadari bahwa biaya yang terlihat kecil, seperti kemasan, gas, dan listrik, dapat memengaruhi harga pokok produksi apabila diakumulasi dalam beberapa kali produksi. Kesadaran ini penting karena banyak UMKM mengalami penurunan margin bukan karena produk tidak laku, melainkan karena harga jual tidak dibangun berdasarkan informasi biaya yang lengkap. Temuan ini sejalan dengan Roffia et al. (2024), yang menyatakan bahwa akuntansi biaya membantu UMKM memahami tekanan biaya dan risiko penurunan margin.

Pembahasan hasil juga menunjukkan bahwa lembar kerja sederhana menjadi alat yang efektif untuk mendampingi UMKM. Mitra tidak langsung diarahkan menggunakan sistem akuntansi yang kompleks, tetapi diperkenalkan pada format pencatatan yang mudah dipahami dan sesuai kebutuhan usaha. Pendekatan ini penting karena UMKM membutuhkan alat yang praktis dan dapat digunakan secara mandiri. Nartey & van der Poll (2021) menekankan bahwa praktik akuntansi manajemen dapat membantu UMKM meningkatkan efisiensi dan keberlanjutan, tetapi penerapannya perlu disesuaikan dengan kapasitas pelaku usaha. Dengan demikian, penggunaan lembar kerja HPP menjadi langkah awal yang realistis sebelum mitra mengembangkan pencatatan biaya yang lebih lengkap.

Tabel 1. Perubahan Pemahaman dan Praktik Perhitungan HPP Mitra

<b>Aspek yang Dievaluasi</b>	<b>Kondisi Sebelum Pendampingan</b>	<b>Kondisi Setelah Pendampingan</b>	<b>Indikator Capaian</b>
Identifikasi biaya bahan baku	Bahan utama sudah dikenali, tetapi belum seluruh bahan tambahan dicatat rinci.	Mitra mulai mengelompokkan bahan utama, bahan tambahan, dan bahan dekorasi dalam lembar kerja.	Mitra mampu mengisi rincian bahan baku per produk.
Tenaga kerja langsung	Belum selalu diperhitungkan sebagai bagian dari HPP.	Mitra mulai memasukkan biaya tenaga kerja sebagai komponen biaya produksi.	Mitra mampu membedakan biaya tenaga kerja dari biaya bahan.
Overhead produksi	Biaya gas, listrik, air, dan penyusutan alat belum dihitung konsisten.	Mitra mulai mengidentifikasi overhead dan memasukkannya ke dalam perhitungan sederhana.	Mitra mampu menyebutkan contoh overhead yang relevan.
Kemasan dan biaya penunjang	Sering dianggap sebagai biaya kecil dan belum selalu dihitung per produk.	Mitra mulai memasukkan kemasan dan biaya penunjang sebagai bagian dari biaya produk.	Mitra mampu menambahkan biaya kemasan dalam lembar kerja.
Dasar penentuan harga jual	Harga jual lebih banyak mengikuti perkiraan dan harga pasar.	Harga jual mulai dievaluasi dengan memperhatikan HPP dan margin yang diharapkan.	Mitra mampu menggunakan HPP sebagai dasar awal penetapan harga jual.

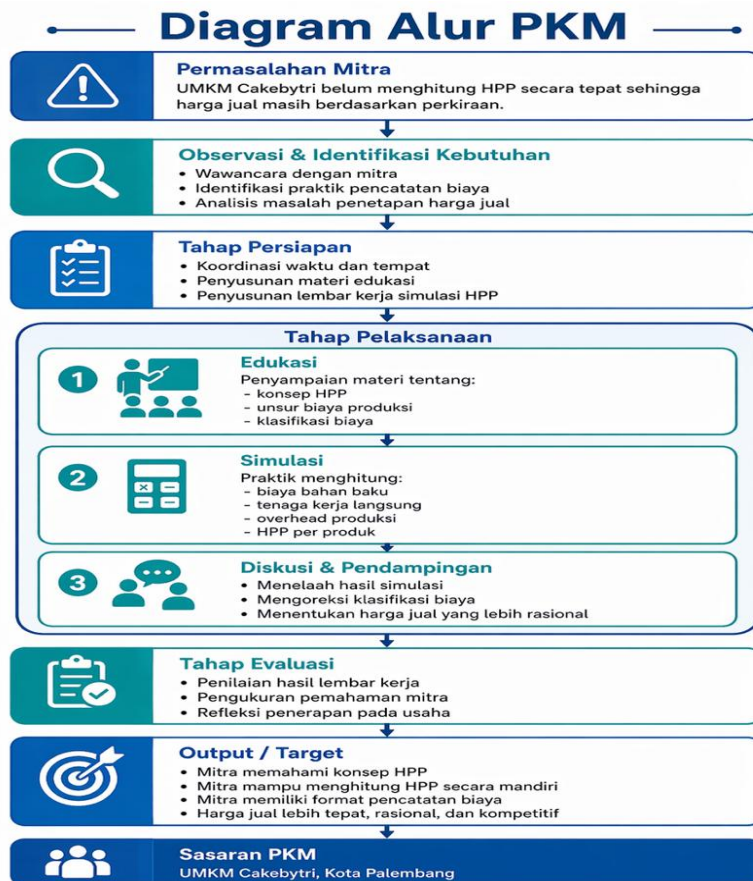
Dalam diskusi pendampingan, mitra juga memperoleh pemahaman bahwa harga jual tidak harus selalu sama dengan harga pesaing. Harga pasar tetap perlu diperhatikan, tetapi keputusan harga perlu mempertimbangkan biaya aktual dan margin yang diharapkan. Jika harga pesaing lebih rendah, mitra perlu mengevaluasi apakah perbedaan tersebut disebabkan oleh volume produksi, kualitas bahan, ukuran produk, efisiensi proses, atau struktur biaya yang berbeda. Dengan demikian, mitra tidak hanya meniru harga pasar, tetapi dapat mengambil keputusan harga secara lebih rasional. Oduro & Mensah-Williams, (2023) menjelaskan bahwa kapabilitas pemasaran mendukung kinerja kompetitif UMKM, tetapi strategi pasar perlu didukung oleh informasi internal yang memadai, termasuk informasi biaya.

Gambar 3 memperlihatkan alur kegiatan PKM mulai dari identifikasi masalah, edukasi, simulasi, pendampingan, hingga evaluasi. Alur ini menunjukkan bahwa kegiatan pengabdian dirancang sebagai proses bertahap. Pada tahap awal, mitra diajak mengenali masalah biaya. Pada tahap berikutnya, mitra menerima materi dan melakukan simulasi. Pada tahap akhir, hasil lembar kerja dievaluasi untuk melihat kemampuan mitra dalam menghitung HPP. Alur semacam ini membantu memastikan bahwa kegiatan tidak berhenti pada penyampaian materi, tetapi menghasilkan perubahan keterampilan yang dapat diamati.

Secara umum, capaian kegiatan dapat dilihat dari tiga aspek. Pertama, aspek pengetahuan, yaitu meningkatnya pemahaman mitra mengenai unsur biaya produksi. Kedua, aspek keterampilan, yaitu kemampuan mitra mengisi lembar kerja HPP dan menghitung harga pokok produksi secara sederhana. Ketiga, aspek sikap manajerial, yaitu munculnya kesadaran bahwa keputusan harga jual perlu didasarkan pada informasi biaya, bukan hanya perkiraan. Ketiga aspek tersebut menunjukkan bahwa kegiatan edukasi dan pendampingan memberikan kontribusi nyata terhadap penguatan kapasitas pengelolaan usaha Cakebytri.

Tabel 2. Perubahan Komponen Biaya Sebelum dan Sesudah Pendampingan

Komponen Biaya	Sebelum Pendampingan	Sesudah Pendampingan
Bahan baku utama	Dihitung	Dihitung
Bahan tambahan	Sebagian dihitung	Dihitung
Kemasan	Belum dihitung	Dihitung
Gas dan listrik	Belum dihitung	Dihitung
Tenaga kerja	Belum dihitung	Dihitung
Penyusutan alat	Belum dihitung	Dihitung
Biaya operasional lain	Belum dihitung	Dihitung
Dasar penentuan harga jual	Perkiraan dan harga pasar	HPP ditambah target laba



Gambar 3. Alur Kegiatan PKM

Hasil kegiatan ini juga memiliki implikasi praktis bagi keberlanjutan usaha mitra. Dengan mengetahui harga pokok produksi, mitra dapat mengevaluasi produk mana yang memiliki margin lebih baik, biaya mana yang perlu dikendalikan, dan harga jual mana yang perlu disesuaikan. Informasi ini dapat digunakan untuk merancang strategi penjualan, menentukan paket produk, mengevaluasi promosi, dan menghitung kebutuhan produksi. Malheiros et al. (2025) menekankan pentingnya praktik revenue management dan menu pricing pada industri makanan karena keputusan harga yang baik dapat meningkatkan profitabilitas. Walaupun Cakebytri

merupakan usaha kecil, prinsip dasar tersebut tetap relevan karena pengelolaan harga dan biaya merupakan fondasi keberlanjutan usaha.

Kegiatan ini masih memiliki keterbatasan. Evaluasi dilakukan melalui lembar kerja simulasi dan diskusi, sehingga hasilnya lebih menekankan perubahan pemahaman dan keterampilan awal. Pengukuran dampak terhadap laba, volume penjualan, atau margin aktual memerlukan pendampingan lanjutan dalam periode produksi yang lebih panjang. Oleh karena itu, tindak lanjut kegiatan diarahkan pada pemantauan penggunaan lembar kerja HPP dalam produksi rutin, penyusunan format pencatatan biaya bulanan, dan evaluasi harga jual berdasarkan data produksi aktual. Tindak lanjut ini penting agar kemampuan yang diperoleh mitra dapat menjadi praktik usaha yang berkelanjutan.

Kontribusi pengabdian ini terletak pada penguatan kapasitas mitra dalam mengambil keputusan harga jual secara lebih berbasis data. Pada konteks UMKM kuliner rumahan, keputusan harga sering kali dilakukan cepat karena menyesuaikan pesanan, promosi, atau permintaan pelanggan. Setelah memperoleh pendampingan, mitra memiliki dasar awal untuk menilai apakah suatu pesanan masih menguntungkan, apakah biaya tambahan perlu dibebankan kepada konsumen, dan apakah harga produk perlu dikaji ulang. Dengan demikian, pendampingan HPP tidak hanya menyelesaikan persoalan teknis perhitungan biaya, tetapi juga memperkuat kemampuan manajerial mitra dalam mengelola usaha secara lebih berkelanjutan.

Secara teoritis, hasil kegiatan ini memperkuat pandangan bahwa akuntansi biaya perlu disederhanakan agar dapat diterapkan oleh UMKM. Pelaku usaha kecil tidak selalu membutuhkan sistem akuntansi yang kompleks pada tahap awal, tetapi membutuhkan alat bantu yang praktis, mudah dipahami, dan langsung bermanfaat bagi keputusan usaha. Lembar kerja HPP yang digunakan dalam kegiatan ini berfungsi sebagai jembatan antara konsep akuntansi biaya dan kebutuhan praktis mitra. Melalui lembar kerja tersebut, mitra dapat melihat hubungan antara daftar biaya, total biaya produksi, HPP per unit, margin laba, dan harga jual yang wajar.

Kegiatan ini juga mendorong mitra untuk mulai membangun kebiasaan pencatatan biaya yang lebih tertib. Pencatatan sederhana dapat dilakukan setiap kali proses produksi berlangsung, misalnya dengan mencatat jumlah bahan yang digunakan, harga pembelian bahan, biaya kemasan, serta biaya penunjang lain. Kebiasaan ini akan membantu mitra mengevaluasi perubahan biaya dari waktu ke waktu, terutama ketika terjadi kenaikan harga bahan baku. Dengan catatan biaya yang lebih rapi, mitra dapat mengetahui apakah kenaikan harga jual perlu dilakukan, apakah ukuran produk perlu disesuaikan, atau apakah diperlukan efisiensi pada penggunaan bahan dan proses produksi.

Indikator capaian lain terlihat dari meningkatnya kemampuan mitra dalam membaca hubungan antara HPP, margin, dan harga jual. Sebelum pendampingan, harga jual dipahami terutama sebagai angka yang harus sesuai dengan harga pasar. Setelah pendampingan, mitra mulai memahami bahwa harga jual perlu dianalisis melalui dua sisi, yaitu sisi internal berupa biaya dan margin, serta sisi eksternal berupa daya beli konsumen dan harga pesaing. Pemahaman ini penting karena pelaku UMKM perlu menjaga keseimbangan antara daya saing dan keuntungan. Apabila harga jual terlalu rendah, usaha berisiko tidak mampu menutup seluruh biaya produksi. Apabila harga jual terlalu tinggi tanpa diferensiasi produk yang memadai, produk berisiko kurang diminati konsumen.

Pelaksanaan pendampingan juga memperlihatkan bahwa proses belajar mitra lebih efektif ketika materi akuntansi biaya diterjemahkan ke dalam aktivitas usaha sehari-hari. Istilah biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan overhead produksi pada awalnya cenderung dipahami sebagai konsep akuntansi yang formal. Setelah dikaitkan dengan contoh nyata seperti penggunaan telur, mentega, kotak kue, gas, listrik, dan waktu kerja produksi, mitra lebih mudah memahami bahwa setiap aktivitas produksi menimbulkan biaya yang perlu ditelusuri. Hal ini menunjukkan bahwa keberhasilan pengabdian tidak hanya ditentukan oleh ketersediaan materi, tetapi juga oleh kemampuan tim pengabdian menghubungkan konsep dengan praktik usaha mitra.

Dengan adanya hasil tersebut, kegiatan pengabdian ini dapat menjadi model sederhana untuk pendampingan UMKM sejenis, khususnya usaha makanan yang memiliki variasi produk dan komponen biaya yang berubah-ubah. Model pendampingan dapat direplikasi dengan

menyesuaikan jenis produk, satuan bahan, volume produksi, serta struktur biaya masing-masing usaha. Keberlanjutan kegiatan dapat dilakukan melalui monitoring berkala terhadap lembar kerja HPP, pembaruan harga bahan baku, dan evaluasi margin setiap produk. Langkah ini diperlukan agar manfaat pendampingan tidak berhenti pada saat kegiatan berlangsung, tetapi berkembang menjadi kebiasaan manajerial yang mendukung ketahanan usaha mitra dalam menghadapi perubahan harga input dan persaingan pasar. Evaluasi lanjutan juga diperlukan untuk menjaga konsistensi penerapan.

#### 4. KESIMPULAN

Kegiatan edukasi dan pendampingan perhitungan harga pokok produksi pada UMKM Cakebytri Kota Palembang, Sumatera Selatan, telah membantu mitra memahami pentingnya informasi biaya sebagai dasar penetapan harga jual. Capaian utama kegiatan terlihat dari kemampuan mitra mengidentifikasi biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, kemasan, dan overhead produksi secara lebih terstruktur, mengisi lembar kerja HPP, serta menggunakan hasil perhitungan tersebut sebagai dasar awal dalam mengevaluasi harga jual produk.

Kegiatan ini juga menghasilkan perubahan praktik mitra dari penentuan harga jual yang dominan berbasis perkiraan dan harga pasar menuju penentuan harga yang mulai mempertimbangkan biaya aktual dan margin yang diharapkan. Dengan demikian, pendampingan HPP berkontribusi terhadap peningkatan literasi akuntansi biaya, ketertiban pencatatan biaya, efisiensi pengambilan keputusan, dan penguatan keberlanjutan usaha. Tindak lanjut yang disarankan adalah penggunaan lembar kerja HPP secara rutin pada setiap produk utama Cakebytri, pemantauan biaya produksi secara berkala, dan evaluasi harga jual berdasarkan data produksi aktual agar manfaat kegiatan dapat terus berlanjut.

#### UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pengabdian menyampaikan terima kasih kepada UMKM Cakebytri atas kesediaan, kerja sama, dan partisipasi aktif selama pelaksanaan kegiatan. Dukungan mitra dalam menyediakan informasi usaha, mengikuti proses edukasi, serta mencoba lembar kerja perhitungan harga pokok produksi sangat membantu kelancaran kegiatan. Apresiasi juga disampaikan kepada seluruh anggota tim pengabdian atas kolaborasi sejak tahap perencanaan, pelaksanaan, hingga evaluasi kegiatan.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Indriani, M. P., Rahman, A., & Lestari, D. (2022). Sosialisasi penentuan harga pokok produksi dalam menunjang kesuksesan UMKM di Desa Parereja. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Sains dan Teknologi*, 1(2), 1–8.
- Malheiros, C., Gomes, C., Santos, L. L., & Campos, F. (2025). Monitoring revenue management practices in the restaurant industry: A systematic literature review. *Tourism and Hospitality*, 6(1), Article 44. <https://doi.org/10.3390/tourhosp6010044>
- Nartey, S. N., & van der Poll, H. M. (2021). Innovative management accounting practices for sustainability of manufacturing small and medium enterprises. *Environment, Development and Sustainability*, 23(12), 18008–18039. <https://doi.org/10.1007/s10668-021-01425-w>
- Oduro, S., & Mensah-Williams, E. (2023). Marketing capabilities and competitive performance in the SMEs context: A bi-theoretical perspective. *Journal of Small Business Strategy*, 33(2), 17–35. <https://doi.org/10.53703/001c.77458>
- Pratiwi, Y. N., Febrianty, F., Febrina, P., & Annisa, M. L. (2022). The effect of financial accounting practices and management accounting practices on MSME's economic sustainability. *Owner*, 6(3), 2325–2335. <https://doi.org/10.33395/owner.v6i3.925>
- Roffia, P., Benavides, M. M., & Carrilero, A. (2024). Cost accounting practices in SMEs: Liability of age and other factors that hinder or burst its implementation in turbulent years. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 20(1), 115–139. <https://doi.org/10.1007/s11365-023-00938-2>

- Saputra, J., Desriyati, W., Handayani, T., & Putra, S. A. (2023). Pendampingan perhitungan harga pokok produksi pada UMKM pengelolaan tempe. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bangsa*, 1(10), 2448–2454. <https://doi.org/10.59837/jpmba.v1i10.530>
- Usman, A., Mediaty, M., B, M. N. I., Syam, A. R. G., Supardi, T. S., & Lombi, F. D. (2023). Penentuan harga pokok produksi pada UMKM. *Economics and Digital Business Review*, 4(1), 756–766. <https://doi.org/10.37531/ecotal.v4i1.421>
- Waromi, J., Muslimin, U. R., Tandililing, E. M., Paru, S. M., & Patty, M. A. (2024). Pendampingan penentuan harga pokok produksi pada UMKM di Kota Jayapura. *The Community Engagement Journal*, 7(1), 534–547. <https://doi.org/10.52062/thecommen.v7i1.3938>
- Yustitia, E., & Adriansah, A. (2022). Pendampingan penentuan harga pokok produksi (HPP) dan harga jual pada UMKM di Desa Sawahkulon. *Jumat Ekonomi: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(1), 1–9. [https://doi.org/10.32764/abdimas\\_ekon.v3i1.2506](https://doi.org/10.32764/abdimas_ekon.v3i1.2506)