



## OPTIMALISASI HARGA POKOK PENJUALAN UNTUK MENENTUKAN HARGA JUAL YANG KOMPETITIF PADA UMKM KUE BASAH

Indah Lia Puspita<sup>1</sup>, Rafly Anggara<sup>2</sup>, Rahmawati<sup>3</sup>, Wahyu Rianizar<sup>4</sup>  
Universitas Malahayati Bandar Lampung<sup>1,2,3,4</sup>  
e-mail: [rw9143834@gmail.com](mailto:rw9143834@gmail.com)

Diterima: 22/6/2026; Direvisi: 31/6/2026; Diterbitkan: 14/7/2026

### ABSTRAK

Ketepatan penentuan harga jual masih menjadi tantangan bagi banyak UMKM kue basah karena perhitungan harga pokok penjualan (HPP) belum sepenuhnya didasarkan pada identifikasi seluruh komponen biaya produksi. Kondisi tersebut menyebabkan keputusan penetapan harga lebih sering mengacu pada kebiasaan maupun harga pasar dibandingkan informasi biaya yang aktual. Melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, dikembangkan pendampingan berbasis data produksi riil dengan penerapan metode *full costing* untuk memperkuat kemampuan mitra dalam menyusun HPP dan menetapkan harga jual secara lebih rasional. Pendampingan diawali dengan identifikasi kondisi pengelolaan biaya melalui observasi dan wawancara, kemudian dilanjutkan dengan praktik penyusunan HPP, simulasi perhitungan menggunakan data usaha mitra, serta evaluasi melalui diskusi reflektif. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa mitra mampu mengidentifikasi biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* produksi secara lebih sistematis. Simulasi menghasilkan total biaya produksi sebesar Rp450.000 untuk 100 unit produk dengan HPP sebesar Rp4.500 per unit dan rekomendasi harga jual sekitar Rp6.000 per unit. Selain menghasilkan perhitungan biaya yang lebih terstruktur, pendampingan berbasis data produksi riil juga memperkuat pemahaman mitra mengenai pentingnya pencatatan biaya sebagai dasar pengambilan keputusan usaha. Pendekatan tersebut menunjukkan potensi sebagai model pendampingan yang aplikatif untuk mendukung pengelolaan biaya dan meningkatkan ketepatan penetapan harga jual pada UMKM.

**Kata Kunci:** *Harga Pokok Penjualan, Harga Jual, Metode Full Costing, Pendampingan, UMKM*

### ABSTRACT

Determining an appropriate selling price remains a major challenge for many micro, small, and medium enterprises (MSMEs) producing traditional wet cakes because the calculation of the cost of goods sold (COGS) has not yet been based on a comprehensive identification of all production cost components. As a result, pricing decisions are often driven by customary practices and prevailing market prices rather than by accurate cost information. This community service program introduced a mentoring model based on the partner's actual production data through the implementation of the full costing method to strengthen the partner's capacity to calculate COGS and establish more rational selling prices. The program began with observations and interviews to identify existing cost management practices, followed by hands-on assistance in preparing COGS calculations, simulation exercises using the partner's production data, and reflective discussions for evaluation. The results demonstrated that the partner was able to identify raw material costs, direct labor costs, and production overhead costs in a more systematic manner. The simulation produced a total production cost of IDR 450,000 for 100 units, resulting in a COGS of IDR 4,500 per unit and a recommended selling price of





approximately IDR 6,000 per unit. Beyond producing a more structured cost calculation, the mentoring process enhanced the partner's understanding of the importance of cost recording as a foundation for business decision-making. These findings indicate that mentoring based on actual production data offers a practical approach to improving cost management and supporting more accurate pricing decisions among MSMEs.

**Keywords:** *Cost of Goods Sold (COGS), Selling Price, Full Costing Method, Community Assistance, MSMEs*

## PENDAHULUAN

Dinamika persaingan usaha skala mikro menempatkan kemampuan mengelola informasi biaya sebagai salah satu penentu keberlangsungan usaha, bahkan ketika produk yang dihasilkan memiliki permintaan pasar yang relatif stabil. Kondisi tersebut banyak dijumpai pada UMKM kue basah yang menjalankan proses produksi setiap hari dengan karakteristik bahan baku yang mudah berubah, kapasitas produksi yang fluktuatif, serta margin keuntungan yang relatif terbatas. Dalam situasi demikian, keputusan mengenai harga jual tidak lagi cukup didasarkan pada pengalaman maupun kebiasaan, melainkan memerlukan informasi biaya yang mampu menggambarkan kondisi produksi secara menyeluruh. Daniel et al. (2024) menempatkan pengendalian biaya sebagai bagian penting dalam peningkatan laba dan daya saing UMKM, sementara Puspita et al. (2026) memperlihatkan bahwa keterbatasan pemahaman terhadap struktur biaya juga berdampak pada ketidakmampuan pelaku usaha menentukan target penjualan minimum dan merencanakan keuntungan secara lebih rasional.

Persoalan tersebut menjadi semakin kompleks karena praktik penetapan harga pada sebagian besar UMKM masih berlangsung tanpa didukung sistem pencatatan biaya yang memadai. Padahal, harga pokok penjualan (HPP) disusun melalui akumulasi biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* produksi sehingga mampu memberikan gambaran biaya yang sesungguhnya selama proses produksi berlangsung. Ketika salah satu komponen tersebut tidak diperhitungkan, harga jual yang ditetapkan berpotensi tidak mencerminkan biaya riil yang dikeluarkan pelaku usaha. Mwito (2024) menjelaskan bahwa strategi penetapan harga memiliki hubungan erat dengan pertumbuhan dan keberlanjutan UMKM karena keputusan tersebut memengaruhi kemampuan usaha dalam mempertahankan keuntungan sekaligus menghadapi persaingan pasar.

Pembahasan mengenai akurasi informasi biaya telah berkembang melalui berbagai pendekatan akuntansi biaya dengan karakteristik yang berbeda. Dipya dan Martadinata (2024), Ramadhani et al. (2025), serta Turnip et al. (2024) menunjukkan bahwa penerapan *Activity Based Costing* menghasilkan informasi biaya yang lebih rinci karena setiap aktivitas penyebab biaya dapat diidentifikasi secara lebih tepat dibandingkan pendekatan konvensional. Perspektif tersebut selaras dengan temuan Elshaer (2022) yang menegaskan bahwa pendekatan berbasis aktivitas meningkatkan ketepatan alokasi biaya sebagai dasar pengambilan keputusan manajerial. Meskipun penelitian tersebut dilakukan pada sektor jasa, prinsip penyusunan biaya secara komprehensif tetap relevan diterapkan pada UMKM yang memerlukan informasi biaya akurat untuk mendukung keputusan penetapan harga.

Perhatian terhadap peningkatan kemampuan pelaku UMKM tidak hanya berkembang melalui penelitian akuntansi biaya, tetapi juga melalui berbagai kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang menempatkan pendampingan sebagai media pembelajaran praktis. Kurnianto dan Wafa (2024) memperlihatkan bahwa pelatihan metode *Full Costing* mampu meningkatkan pemahaman pelaku usaha mengenai komponen biaya produksi, sedangkan Laksmiwati et al.





(2023), Wulandari et al. (2022), dan Gunawan dan Permata (2026) melaporkan hasil serupa pada konteks UMKM yang berbeda. Pada saat yang sama, Asih et al. (2025) menunjukkan bahwa penerapan *Full Costing* juga berkontribusi terhadap efisiensi operasional, sedangkan Daniel et al. (2024) mengaitkan pengendalian biaya dengan peningkatan laba usaha. Berbagai temuan tersebut memperlihatkan bahwa informasi biaya memiliki fungsi yang lebih luas daripada sekadar dasar penentuan harga jual karena juga berperan dalam mendukung efektivitas pengelolaan usaha.

Walaupun demikian, telaah terhadap berbagai penelitian maupun kegiatan pengabdian memperlihatkan bahwa fokus pembahasan masih bergerak pada dua arah yang relatif terpisah. Kajian mengenai *Activity Based Costing* lebih menitikberatkan pada peningkatan ketepatan perhitungan biaya, sedangkan sebagian besar kegiatan pendampingan mengevaluasi perubahan pengetahuan peserta setelah pelatihan selesai. Ruang yang belum banyak dikembangkan terletak pada proses pendampingan yang menggunakan data produksi riil mitra sebagai dasar identifikasi seluruh komponen biaya sehingga pelaku usaha dapat menyusun HPP sesuai karakteristik usahanya sendiri. Dengan demikian, kebutuhan pengembangan model pendampingan yang bersifat kontekstual masih terbuka dan layak dikaji lebih lanjut.

Situasi tersebut juga ditemukan pada UMKM kue basah di Kelurahan Kedondong, Kabupaten Pesawaran. Hasil observasi dan wawancara awal memperlihatkan bahwa pencatatan biaya produksi belum dilakukan secara sistematis sehingga biaya tenaga kerja keluarga maupun biaya *overhead* belum dimasukkan ke dalam perhitungan HPP. Penetapan harga jual masih mengacu pada perkiraan pribadi dan harga pasar tanpa didukung informasi biaya yang terstruktur. Praktik tersebut memperlihatkan adanya jarak antara konsep akuntansi biaya yang seharusnya diterapkan dengan mekanisme pengambilan keputusan yang berlangsung pada tingkat usaha sehingga diperlukan bentuk pendampingan yang lebih aplikatif sesuai kondisi nyata mitra.

Atas dasar kondisi tersebut, kegiatan pengabdian ini diarahkan untuk memperkuat kemampuan pelaku UMKM dalam menyusun harga pokok penjualan secara sistematis, memanfaatkan hasil perhitungan sebagai dasar penetapan harga jual yang lebih kompetitif, serta membangun pemahaman mengenai pentingnya informasi biaya dalam pengelolaan usaha. Kontribusi utama kegiatan ini tidak hanya terletak pada penyampaian materi mengenai HPP, tetapi pada pengembangan model pendampingan yang memanfaatkan data produksi riil mitra untuk mengidentifikasi biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* ke dalam format perhitungan HPP yang sederhana serta mudah diterapkan secara mandiri. Pendekatan tersebut menghasilkan rekomendasi harga jual yang disusun berdasarkan kondisi operasional usaha yang sebenarnya sekaligus memperkuat *cost awareness* sebagai landasan pengambilan keputusan usaha yang lebih berkelanjutan. Dengan orientasi tersebut, kegiatan ini menawarkan pendekatan pendampingan yang tidak hanya meningkatkan pemahaman konseptual, tetapi juga mendorong perubahan praktik pengelolaan biaya yang dapat diterapkan secara langsung oleh pelaku UMKM.

## METODE PENELITIAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan pada satu pelaku UMKM kue basah di Kelurahan Kedondong, Kabupaten Pesawaran, dengan menggunakan pendekatan *descriptive qualitative* melalui metode *case study*. Pemilihan mitra didasarkan pada hasil identifikasi awal yang menunjukkan adanya permasalahan dalam pengelolaan biaya produksi dan penentuan harga jual. Seluruh rangkaian kegiatan difokuskan untuk mendampingi mitra





dalam menyusun perhitungan harga pokok penjualan (*cost of goods sold*) berdasarkan kondisi operasional usaha yang sebenarnya sekaligus mengevaluasi perubahan pemahaman setelah pendampingan berlangsung. Pelaksanaan kegiatan dilakukan pada 16 Januari 2026 dengan menempatkan proses pendampingan sebagai media utama untuk menggali kondisi awal, menerapkan perhitungan biaya, dan menilai kemampuan mitra dalam menyusun harga jual secara lebih sistematis.

Rangkaian kegiatan diawali melalui observasi lapangan dan wawancara *semi-structured* dengan pemilik usaha untuk mengidentifikasi pola pencatatan biaya, komponen biaya produksi, serta mekanisme penentuan harga jual yang telah diterapkan. Informasi tersebut menjadi dasar penyusunan materi pendampingan dan simulasi perhitungan menggunakan metode *full costing*. Selanjutnya, proses pendampingan dilaksanakan melalui diskusi interaktif, demonstrasi, serta praktik langsung dalam mengidentifikasi biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* produksi menggunakan data produksi riil milik mitra. Pada tahap akhir, evaluasi dilakukan melalui diskusi reflektif dan penelaahan hasil simulasi guna membandingkan kondisi sebelum dan sesudah pendampingan serta mengidentifikasi kemampuan mitra dalam menerapkan prosedur perhitungan biaya secara mandiri.

Data kegiatan dihimpun melalui observasi terhadap proses produksi, wawancara, dokumentasi, serta pencatatan biaya produksi yang digunakan sebagai dasar penyusunan simulasi harga pokok penjualan. Pengumpulan data didukung oleh pedoman observasi, lembar wawancara, format identifikasi komponen biaya, lembar kerja simulasi berbasis *spreadsheet*, dan dokumentasi visual sebagai bukti pelaksanaan kegiatan. Seluruh informasi yang diperoleh kemudian diorganisasi dan dianalisis secara *descriptive analysis* dengan membandingkan perubahan praktik penetapan harga jual sebelum dan sesudah penerapan metode *full costing*. Hasil analisis selanjutnya diinterpretasikan untuk menggambarkan perubahan pemahaman mitra, ketepatan identifikasi komponen biaya produksi, serta kemampuan menyusun harga pokok penjualan dan menetapkan harga jual berdasarkan perhitungan biaya yang lebih sistematis.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Hasil

Pendampingan diawali dengan identifikasi kondisi pengelolaan biaya pada UMKM kue basah di Kelurahan Kedondong, Kabupaten Pesawaran. Hasil observasi dan wawancara menunjukkan bahwa pencatatan biaya produksi belum dilakukan secara terstruktur sehingga penetapan harga jual masih didasarkan pada kebiasaan dan harga pasar tanpa memperhitungkan seluruh komponen biaya produksi. Kondisi tersebut menjadi dasar penyusunan simulasi perhitungan harga pokok penjualan (*cost of goods sold*) menggunakan data produksi aktual milik mitra. Ringkasan hasil simulasi yang diperoleh selama kegiatan disajikan pada **Tabel 1**.

**Tabel 1. Simulasi Perhitungan Harga Pokok Penjualan dan Harga Jual**

| Komponen                       | Jumlah (Rp) |
|--------------------------------|-------------|
| Biaya Bahan Baku               | 300.000     |
| Biaya Tenaga Kerja Langsung    | 100.000     |
| Biaya <i>Overhead</i> Produksi | 50.000      |



| Komponen                         | Jumlah (Rp) |
|----------------------------------|-------------|
| Total Biaya Produksi             | 450.000     |
| HPP per Unit                     | 4.500       |
| Margin Keuntungan (30%)          | 1.350       |
| Harga Jual yang Direkomendasikan | ±6.000      |

Berdasarkan Tabel 1, seluruh komponen biaya produksi berhasil diidentifikasi dan dihimpun ke dalam perhitungan harga pokok penjualan sehingga diperoleh nilai HPP per unit beserta rekomendasi harga jual berdasarkan margin keuntungan yang telah disepakati bersama mitra. Data tersebut selanjutnya digunakan sebagai acuan selama proses pendampingan dalam menyusun perhitungan biaya produksi secara lebih sistematis. Penyusunan HPP dilakukan menggunakan data produksi riil sehingga hasil simulasi menggambarkan kondisi usaha yang dijalankan oleh mitra pada saat kegiatan berlangsung. Luaran tersebut menjadi dokumen kerja yang digunakan sebagai dasar latihan penyusunan harga jual selama proses pendampingan.

Pelaksanaan pendampingan melibatkan mitra secara langsung dalam proses identifikasi biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* produksi melalui penerapan metode *full costing*. Seluruh aktivitas inti selama kegiatan dirangkum dalam Gambar 1, yang memperlihatkan proses pendampingan serta dokumentasi pelaksanaan kegiatan bersama mitra. Kegiatan berlangsung sesuai dengan tahapan yang telah direncanakan, mulai dari penyampaian materi, praktik penyusunan HPP, hingga penyelesaian simulasi perhitungan menggunakan data biaya aktual. Dokumentasi tersebut menggambarkan keterlibatan mitra selama mengikuti seluruh rangkaian kegiatan pengabdian.



**Gambar 1. Pelaksanaan Pendampingan Perhitungan Harga Pokok Penjualan pada UMKM Kue Basah**

Berdasarkan Gambar 1, seluruh tahapan pendampingan dapat terlaksana sesuai dengan rencana kegiatan yang telah disusun. Pada akhir pelaksanaan, mitra telah menyelesaikan simulasi perhitungan harga pokok penjualan menggunakan data biaya usahanya sendiri serta menyusun rekomendasi harga jual berdasarkan hasil perhitungan tersebut. Selain menghasilkan dokumen perhitungan HPP, kegiatan ini juga menghasilkan bahan pendampingan yang dapat digunakan kembali oleh mitra sebagai acuan dalam melakukan pencatatan biaya dan penyusunan harga jual pada proses produksi berikutnya. Seluruh luaran kegiatan diperoleh selama pelaksanaan pendampingan tanpa kendala yang memengaruhi ketercapaian tujuan program.



## Pembahasan

Perubahan yang terjadi selama proses pendampingan memperlihatkan bahwa persoalan utama pada UMKM tidak semata-mata terletak pada keterbatasan kemampuan menghitung biaya, tetapi lebih pada belum terbentuknya cara pandang bahwa seluruh sumber daya yang digunakan dalam proses produksi memiliki konsekuensi ekonomi yang perlu dicatat dan diperhitungkan. Sebelum kegiatan dilaksanakan, keputusan mengenai harga jual lebih banyak dipengaruhi oleh pengalaman berusaha dan penyesuaian terhadap harga yang berlaku di pasar. Pola tersebut menunjukkan bahwa mekanisme penentuan harga belum didasarkan pada informasi biaya yang terstruktur sehingga potensi terjadinya *undercosting* maupun *overpricing* masih terbuka. Fenomena serupa juga dilaporkan oleh Yustitia dan Adriansah (2022) serta Dianita et al. (2022) yang menemukan bahwa sebagian besar pelaku UMKM masih menghadapi kendala dalam mengenali struktur biaya secara menyeluruh sehingga proses penetapan harga belum sepenuhnya mencerminkan biaya produksi yang sebenarnya.

Perubahan pemahaman mitra selama pendampingan tidak berlangsung hanya karena adanya penyampaian materi mengenai *full costing*, melainkan karena proses belajar dibangun melalui pengalaman langsung menggunakan data produksi yang berasal dari usaha mereka sendiri. Ketika setiap komponen biaya diidentifikasi bersama dan kemudian dimasukkan ke dalam perhitungan harga pokok penjualan, mitra memperoleh kesempatan untuk melihat hubungan antara aktivitas produksi dengan konsekuensi finansial yang sebelumnya kurang disadari. Proses tersebut menjadikan kegiatan pendampingan tidak berhenti pada transfer pengetahuan, tetapi berkembang menjadi proses refleksi terhadap praktik pengelolaan usaha yang selama ini dijalankan. Karakteristik pembelajaran yang bersifat kontekstual tersebut sejalan dengan temuan Nasihin et al. (2024) dan Wardiningsih et al. (2024) yang menunjukkan bahwa pelatihan berbasis praktik lebih efektif dalam meningkatkan kemampuan pelaku UMKM dibandingkan penyampaian materi yang hanya bersifat konseptual.

Menariknya, perubahan yang muncul tidak hanya tercermin pada tersusunnya perhitungan harga pokok penjualan, tetapi juga pada cara mitra menginterpretasikan fungsi informasi biaya dalam pengambilan keputusan usaha. Sebelumnya, biaya tenaga kerja keluarga maupun biaya *overhead* belum dipandang sebagai bagian yang memengaruhi harga produk karena dianggap tidak menimbulkan pengeluaran secara langsung. Setelah seluruh komponen tersebut diintegrasikan ke dalam satu perhitungan, terlihat bahwa struktur biaya menjadi lebih representatif terhadap kondisi produksi yang sebenarnya. Perspektif ini memperkuat penjelasan Halim (2024) dan Widhajati et al. (2024) bahwa penerapan metode *full costing* tidak hanya meningkatkan ketepatan informasi biaya, tetapi juga membantu pelaku usaha membangun dasar pengambilan keputusan yang lebih objektif melalui penyajian seluruh biaya produksi secara komprehensif.

Aspek lain yang memberikan kontribusi terhadap keberhasilan kegiatan ini ialah penggunaan data produksi riil sebagai dasar penyusunan simulasi perhitungan. Pendekatan tersebut membedakan proses pendampingan ini dari berbagai pelatihan yang umumnya menggunakan ilustrasi atau contoh kasus yang bersifat umum, sehingga hasil perhitungan yang diperoleh langsung merepresentasikan kondisi operasional usaha mitra. Dengan demikian, rekomendasi harga jual yang dihasilkan tidak dipersepsikan sebagai angka hasil simulasi semata, melainkan sebagai informasi yang dapat segera diterapkan dalam aktivitas usaha sehari-hari. Kondisi tersebut menjelaskan mengapa penerapan strategi penetapan harga berbasis *cost plus pricing*, sebagaimana dikemukakan oleh Pratista dan Santoso (2024), maupun



pengelolaan biaya yang sistematis sebagaimana dijelaskan oleh Gea et al. (2024), menjadi lebih mudah dipahami ketika seluruh proses disusun berdasarkan karakteristik produksi yang benar-benar dihadapi oleh pelaku UMKM.

Perubahan yang diamati selama pendampingan juga memperlihatkan bahwa manfaat penyusunan harga pokok penjualan tidak berhenti pada dihasilkannya angka biaya produksi yang lebih akurat. Pengalaman mengidentifikasi setiap komponen biaya mendorong mitra untuk mulai menilai kembali keputusan-keputusan usaha yang sebelumnya banyak didasarkan pada kebiasaan. Pergeseran cara berpikir tersebut menunjukkan bahwa informasi biaya berfungsi sebagai instrumen pengambilan keputusan, bukan sekadar dokumen administrasi yang disusun ketika diperlukan. Perspektif ini sejalan dengan Alqorni et al. (2026) yang menjelaskan bahwa penyusunan harga pokok penjualan berkontribusi terhadap peningkatan profitabilitas sekaligus memperkuat daya saing UMKM karena keputusan usaha dibangun di atas informasi biaya yang lebih terukur.

Implikasi lain yang muncul berkaitan dengan semakin terbukanya peluang bagi pelaku usaha untuk mengelola aktivitas produksi secara lebih efisien. Ketika seluruh komponen biaya telah terdokumentasi dengan lebih sistematis, setiap perubahan pada penggunaan bahan baku, tenaga kerja, maupun biaya *overhead* dapat dipantau sebagai bagian dari proses pengendalian usaha. Dengan demikian, penyusunan harga pokok penjualan tidak hanya menghasilkan rekomendasi harga jual, tetapi juga menyediakan informasi yang dapat dimanfaatkan dalam perencanaan operasional berikutnya. Hubungan antara kualitas informasi biaya dan efektivitas pengelolaan usaha tersebut mendukung temuan Angelita et al. (2026) mengenai pentingnya pengendalian biaya produksi dalam meningkatkan kualitas pengelolaan UMKM, sekaligus memperkuat pandangan Pradani dan Wafa (2026) bahwa penerapan metode *full costing* merupakan langkah praktis yang dapat membantu pelaku usaha mengelola aktivitas bisnis secara lebih efektif.

Temuan pada kegiatan ini sekaligus memperlihatkan bahwa keberhasilan pendampingan tidak hanya dipengaruhi oleh metode perhitungan yang digunakan, tetapi juga oleh pendekatan pelaksanaan yang menempatkan mitra sebagai subjek utama dalam proses belajar. Penggunaan data produksi aktual memungkinkan setiap hasil perhitungan langsung dikaitkan dengan kondisi usaha yang sedang dijalankan sehingga proses pembelajaran menjadi lebih relevan dan mudah dipahami. Pendekatan tersebut merupakan karakteristik yang membedakan kegiatan ini dari berbagai program pendampingan sebelumnya yang umumnya masih menggunakan contoh kasus atau simulasi umum sebagai media pelatihan. Oleh karena itu, nilai tambah kegiatan ini tidak hanya terletak pada penerapan metode *full costing*, tetapi juga pada pengembangan model pendampingan berbasis data produksi riil yang memberikan pengalaman belajar lebih kontekstual serta mendorong terbentuknya *cost awareness* dalam praktik pengelolaan usaha sehari-hari.

Meskipun kemampuan mitra dalam menyusun harga pokok penjualan telah mengalami perkembangan selama kegiatan berlangsung, keberlanjutan penerapan hasil pendampingan tetap menjadi aspek yang memerlukan perhatian. Konsistensi melakukan pencatatan biaya serta memperbarui perhitungan sesuai perubahan kondisi produksi akan menentukan sejauh mana manfaat kegiatan dapat dipertahankan dalam jangka panjang. Dengan demikian, pendampingan lanjutan tidak hanya berfungsi sebagai bentuk pembinaan administratif, tetapi juga sebagai mekanisme untuk memperkuat budaya pengelolaan usaha yang berbasis data biaya. Pandangan tersebut selaras dengan Fatmala et al. (2026) yang menekankan bahwa peningkatan daya saing UMKM memerlukan proses pendampingan yang berkesinambungan agar perubahan perilaku





manajerial dapat berkembang menjadi praktik usaha yang berkelanjutan. Berdasarkan keseluruhan temuan tersebut, kegiatan ini menunjukkan bahwa integrasi antara pendampingan partisipatif, penggunaan data produksi aktual, dan penerapan metode *full costing* menghasilkan pendekatan yang tidak hanya meningkatkan kemampuan teknis penyusunan harga pokok penjualan, tetapi juga memperkuat kualitas pengambilan keputusan usaha pada UMKM dengan karakteristik yang serupa.

## KESIMPULAN

Pendampingan penyusunan harga pokok penjualan melalui penerapan metode *full costing* menunjukkan bahwa peningkatan kemampuan pelaku UMKM tidak hanya ditentukan oleh penguasaan teknik perhitungan biaya, tetapi juga oleh terbentuknya pemahaman mengenai pentingnya informasi biaya sebagai dasar pengambilan keputusan usaha. Penggunaan data produksi riil dalam setiap tahapan pendampingan memungkinkan mitra menghubungkan konsep perhitungan biaya dengan kondisi operasional yang dihadapi sehari-hari sehingga proses penyusunan harga jual menjadi lebih sistematis dan sesuai dengan karakteristik usahanya. Temuan tersebut menegaskan bahwa model pendampingan yang bersifat kontekstual dapat menjadi alternatif yang efektif untuk memperkuat kapasitas pengelolaan biaya sekaligus membangun *cost awareness* pada pelaku UMKM. Implikasi praktis dari kegiatan ini menunjukkan bahwa penguatan kemampuan menyusun harga pokok penjualan berpotensi mendukung pengambilan keputusan usaha yang lebih terukur dan berorientasi pada keberlanjutan.

Ruang pengembangan kegiatan masih terbuka melalui penerapan model pendampingan ini pada UMKM dengan karakteristik usaha yang lebih beragam sehingga konsistensi penerapannya dapat dievaluasi pada konteks yang berbeda. Integrasi perhitungan harga pokok penjualan dengan sistem pencatatan keuangan sederhana maupun aplikasi digital juga menjadi peluang untuk meningkatkan efektivitas pengelolaan usaha di masa mendatang. Selain memperluas cakupan sasaran, penelitian atau kegiatan pengabdian berikutnya dapat mengkaji dampak penerapan *full costing* terhadap perubahan kinerja usaha dalam periode yang lebih panjang sehingga manfaat pendampingan tidak hanya tercermin pada peningkatan pemahaman, tetapi juga pada keberlanjutan praktik pengelolaan biaya dan penguatan daya saing UMKM.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alqorni, N., Triwahyuni, N., Rifayani, D., Nuraini, N., Rahmad, R., & Nubli, G. H. (2026). Pendampingan penyusunan harga pokok penjualan (HPP) guna meningkatkan profitabilitas dan persaingan pasar pada UMKM Desa Pandau Jaya. *Jurnal Pengabdian Kompetitif*, 5(1), 105–112. <https://doi.org/10.35446/pengabdiankompetif.v5i1.2887>
- Angelita, N., Nurlaela, E., Adella, A., Fariani, R., & Nayla, N. (2026). Optimalisasi biaya produksi untuk meningkatkan kualitas: Implementasi teknik kontrol kualitas sederhana dan analisis biaya pokok produksi (HPP) pada UMKM Total Persada Raya. *Jurnal Hasil Pengabdian Masyarakat (JURIBMAS)*, 4(3), 598–608. <https://ejurnal.lkpkaryaprima.id/index.php/juribmas/article/view/757>
- Asih, V. G., Renata, M. M. H., Azzahra, A. N., Halizah, E. N., Sufi, U., Dwi, A. N. R., & Asitah, N. (2025). Peran akuntansi biaya dalam meningkatkan efisiensi operasional UMKM melalui pendekatan *full costing*. *Nusantara Entrepreneurship and Management Review*, 3(1), 53–61. <https://doi.org/10.55732/nemr.v3i1.1596>







- Daniel, W., Sidharta, J., & Simanjuntak, R. P. (2024). Penerapan metode *target costing* dalam mengendalikan biaya produksi untuk meningkatkan laba studi kasus: UMKM Ghanior Indonesia. *Buletin Ekonomi*, 24(2), 68–91. <https://doi.org/10.33541/buletinekonomi.v24i2.6344>
- Dianita, M., Barus, I. S. L., Hidayat, R., Rachmawati, R., Rachman, A. A., & Lizwaril, R. (2022). Pelatihan perhitungan harga pokok produksi pada UMKM-Sure Treat Shoes Care Treatment. *Eqien-Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 11(2), 367–370. <https://stiemuttaqien.ac.id/ojs/index.php/OJS/article/view/940>
- Dipya, I. N. T., & Martadinata, I. P. H. (2024). Penentuan harga pokok produksi dengan metode *activity-based costing* produk minyak kemiri bakar pada UMKM Oemah Uncle B di Kabupaten Buleleng. *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Humanika*, 14(1), 43–54. <https://repo.undiksha.ac.id/20162/>
- Elshaer, A. M. (2022). Analysis of restaurants' operations using *time-driven activity-based costing* (TDABC): Case study. *Journal of Quality Assurance in Hospitality & Tourism*, 23(1), 32–55. <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/1528008X.2020.1848745>
- Fatmala, S. A., Febrianti, W., & Majid, A. (2026). Pendampingan UMKM dalam promosi dan pengelolaan keuangan untuk meningkatkan daya saing ABG Sawahan Catering: Penelitian. *Jurnal Pengabdian Masyarakat dan Riset Pendidikan*, 4(3), 18577–18584. <https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i3.4869>
- Gea, D. N., Candra, N., Ngoe, M. F., Ramadhani, E., & Utama, S. F. (2024). Analisis strategi manajemen biaya produksi untuk penetapan harga jual optimal pada UMKM. *Sociability*, 3(1), 1–13. <https://journal.karyakonsultama.com/Sociability/article/view/34>
- Gunawan, H., & Permata, I. (2026). Pelatihan dan pendampingan UMKM dalam penentuan harga pokok penjualan dengan metode *full costing*. *Muara Pengabdian: Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 1(1), 24–35. <https://jurnal.muaraedukasi.id/index.php/murabdi/article/view/255>
- Halim, A. (2024). *Implementasi perhitungan harga pokok produksi metode full costing dan variable costing (Studi kasus pada UMKM bidang makanan di Kota Jambi)* (Doctoral dissertation). <https://repository.unja.ac.id/62980/>
- Kurnianto, F., & Wafa, Z. (2024). Pelatihan penentuan harga pokok penjualan kue mochi dengan metode *full costing*. *JURPIKAT (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 5, 1501–1509. <https://doi.org/10.37339/jurpikat.v5i4.2042>
- Laksmiwati, M., Arisudhana, D., Priyanto, S., & Rahayu, I. (2023). Penyuluhan kalkulasi harga pokok produksi biaya penuh untuk penentuan harga jual UMKM di Desa Majau. *Dinamisia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 7(2), 383–391. <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v7i2.13381>
- Mwito, R. M. (2024). *Influence of pricing strategies on growth of small and medium enterprises in Imenti North Sub-County, Kenya* (Doctoral dissertation, KeMU). <http://41.89.31.5:8080/handle/123456789/1815>
- Nasihin, I., Lasmini, L., Fatihah, D. I., & Purwandari, D. (2024). Pendampingan dan pelatihan penentuan harga pokok produksi pastel mini UMKM Rizki Kanaya. *Jurnal Pengabdian dan Peningkatan Mutu Masyarakat (Janayu)*, 5(1), 1–11. <https://doi.org/10.22219/janayu.v5i1.30728>
- Pradani, H. P., & Wafa, Z. (2026). Analisis harga pokok produksi *full costing* dan optimalisasi *WhatsApp Business* pada UMKM. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Sabangka*, 5(3), 1191–1201.





<https://azramedia-indonesia.azramediaindonesia.com/index.php/sabangkaabdimas/article/view/2404>

- Pratista, A. T., & Santoso, R. (2024). MSMEs product selling pricing strategy to increase profits using the *cost plus pricing* approach. *International Journal of Economics, Business and Accounting Research (IJEBAR)*, 8(2). <https://doi.org/10.29040/ijebar.v8i2.13225>
- Puspita, I. L., Nadia, S., Maryam, S., Anisa, W., & Putri, N. (2026). Edukasi Ringkas Analisis Break-Even Point dalam Menentukan Volume Penjualan Minimum pada UMKM Lokal (Batik Srikandi). *COMMUNITY : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(2), 684–693. <https://doi.org/10.51878/community.v6i2.9974>
- Ramadhani, N., Animah, & Astuti, W. (2025). Analisis penerapan *activity based costing* dalam penentuan harga pokok produk pada UMKM. *Income: Digital Business Journal*, 3(2), 61–70. <https://doi.org/10.30812/income.v3i2.5280>
- Turnip, C. E., Ginting, F. A., Simbolon, B., Syahputra, R., & Purba, F. (2024). Penentuan harga pokok produksi menggunakan metode *activity based costing* pada UMKM Basreng Emak Dyah di Pematang Siantar. *Manajemen: Jurnal Ekonomi*, 6(3), 528–534. <https://doi.org/10.36985/1rnrd05>
- Wardiningsih, R., Umam, K., Dewi, R. Y., & Wahyuningsih, B. Y. (2024). Pendampingan perhitungan harga pokok produksi pada UMKM Tempe Ibu Mariani di Kekalik Grisak. *Jurnal Abdimas Ekonomi dan Bisnis*, 4(1), 69–79. <https://doi.org/10.31294/abdiekbis.v4i1.3352>
- Widhajati, E., Rakhmawati, H., & Audina, Y. N. (2024). Optimizing pricing strategies: The role of *full costing* in accurate production cost analysis. *JAT: Journal of Accounting and Tax*, 3(2), 102–111. <https://doi.org/10.36563/jat.v3i2.1345>
- Wulandari, E., Prasetyo, M. S., & Purwanti, T. (2022). Pengabdian kepada masyarakat di usaha Sepatu Mojo: Pelatihan perhitungan harga pokok produksi (HPP) dalam menentukan harga jual. *Budimas: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(2), 311–317. <https://jurnal.stie-aas.ac.id/index.php/JAIM/article/view/5704>
- 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)

