

Peningkatan Literasi Keuangan Melalui Perhitungan Harga Pokok Produksi Tepat Pada UMKM ASPIKMAS Banyumas

Enhancing Financial Literacy Through Accurate Cost Of Production Calculation In UMKM ASPIKMAS Banyumas

¹⁾ Bambang Setyobudi Irianto, ^{2*)} Muhammad Raihan Alfiansyah, ³⁾ Yuni Widyawati, ⁴⁾ Makhrurotul Lailiyah, ⁵⁾ Hani Rafika Santi, ⁶⁾ Triana Rizki Kurniawati, ⁷⁾ Nita Nurdiana
^{1,2,3,4,5,6,7)} Program Studi Magister Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jenderal Soedirman, Purwokerto, 53122, Indonesia

*email korespondensi: muhammad.alfiansyah017@mhs.unsoed.ac.id
No hp: +62 878-2949-5200

DOI:

10.30595/
jppm.v10i1.30174

Histori Artikel:

Diajukan:
11/02/2026

Diterima:
03/03/2026

Diterbitkan:
31/03/2026

Abstrak

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam perekonomian, namun banyak pelaku UMKM masih lemah dalam pengelolaan keuangan, terutama menghitung harga pokok produksi (HPP). Kegiatan pengabdian ini bertujuan meningkatkan kemampuan menghitung HPP melalui pendampingan pada pelaku UMKM anggota Asosiasi Pengusaha Mikro, Kecil, dan Menengah Kabupaten Banyumas (ASPIKMAS). Metode yang digunakan adalah penyuluhan interaktif dengan ceramah, diskusi, dan simulasi perhitungan HPP serta penetapan harga jual menggunakan Microsoft Excel. Evaluasi dilakukan melalui pre-test dan post-test yang mengukur pemahaman konsep HPP, klasifikasi biaya, dan penetapan harga jual. Hasil menunjukkan peningkatan rata-rata skor dari 66,3% menjadi 98,1%, dengan 93,3% peserta mencapai skor sempurna pada post-test. Mayoritas peserta sebelumnya mengabaikan biaya overhead dan belum memisahkan keuangan pribadi dengan usaha. Kegiatan ini berkontribusi pada penguatan literasi keuangan UMKM dan diharapkan dapat meningkatkan profitabilitas serta keberlanjutan usaha.

Kata kunci: UMKM; Harga Pokok Produksi; Penetapan Harga Jual; Literasi Keuangan



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

Abstract

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play a strategic role in the economy, yet many MSME actors still face weaknesses in financial management, particularly in calculating the cost of goods manufactured (COGM). This community service program aimed to improve the ability to calculate COGM through assistance for MSME members of the Association of Micro, Small, and Medium Enterprises of Banyumas Regency (ASPIKMAS). The method used was interactive training combining lectures, discussions, and simulations of COGM calculation and selling price determination using Microsoft Excel. Evaluation was conducted through pre-tests and post-tests measuring understanding of COGM concepts, production cost classification, and pricing. The results showed an increase in the average score from 66.3% to 98.1%, with 93.3% of participants achieving perfect scores on the post-test. Most participants had previously overlooked overhead costs and failed to separate personal finances from business finances. This activity contributes to strengthening MSME financial literacy and is expected to improve profitability and business sustainability in the long term.

Keywords: : MSMEs, Cost Of Goods Sold, Pricing Strategy, Financial Literacy.

Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu pilar utama perekonomian Indonesia yang memiliki peran strategis dalam mendorong pertumbuhan ekonomi, penyerapan tenaga kerja, dan pemerataan kesejahteraan masyarakat. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM, Indonesia memiliki 65,5 juta UMKM yang jumlahnya mencapai 99% dari keseluruhan unit usaha, dengan kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar 61% atau senilai Rp 9.580 triliun, serta penyerapan tenaga kerja mencapai 97% dari total tenaga kerja nasional (Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian, 2023). Peran vital UMKM sebagai penyangga ekonomi nasional semakin terbukti ketika sektor ini mampu bertahan dan pulih dengan cepat di setiap periode krisis ekonomi (Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian, 2023). Secara yuridis, kedudukan dan kriteria UMKM diatur dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, yang menegaskan bahwa pemberdayaan UMKM bertujuan untuk mewujudkan struktur perekonomian nasional yang

seimbang, berkembang, dan berkeadilan (Undang-Undang RI No. 20 Tahun 2008). Dalam kerangka pemberdayaan tersebut, peningkatan kapasitas manajemen usaha, khususnya dalam aspek pengelolaan keuangan, menjadi prasyarat penting agar UMKM dapat naik kelas dan bersaing secara berkelanjutan.

Potensi besar UMKM juga terlihat jelas di tingkat daerah, termasuk di Kabupaten Banyumas yang merupakan salah satu wilayah dengan jumlah unit usaha terbesar di Jawa Tengah. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik Kabupaten Banyumas, terdapat 215.117 unit usaha di Banyumas yang mencakup 213.365 UMKM dan 1.752 usaha menengah besar, atau sekitar 5% dari total usaha di Provinsi Jawa Tengah (BPS Kabupaten Banyumas, 2024). Besarnya jumlah UMKM di Kabupaten Banyumas menunjukkan bahwa sektor ini memiliki kontribusi signifikan terhadap perekonomian daerah dan penyerapan tenaga kerja lokal. Namun, sebagaimana tantangan yang dihadapi UMKM di tingkat nasional, pelaku usaha di Banyumas juga memerlukan penguatan kapasitas dalam berbagai aspek manajerial, termasuk literasi keuangan, akses pembiayaan, dan

kemampuan menyusun strategi bisnis yang berbasis data keuangan yang akurat.

Meskipun memiliki peran strategis, berbagai kajian menunjukkan bahwa banyak UMKM di Indonesia masih menghadapi kelemahan mendasar dalam aspek pengelolaan keuangan dan akuntansi. Dewan Perwakilan Daerah Republik Indonesia, dalam Keputusan DPD RI Nomor 41/DPD RI/IV/2023-2024 tentang Hasil Pengawasan atas Pelaksanaan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM, mengidentifikasi bahwa salah satu kendala utama pengembangan UMKM adalah rendahnya literasi keuangan dan akuntansi, yang berdampak pada sulitnya akses pembiayaan formal serta ketidakmampuan pelaku usaha dalam menyusun laporan keuangan yang andal (Dewan Perwakilan Daerah RI, 2024). Studi empiris juga menunjukkan bahwa mayoritas pelaku UMKM belum melakukan pemisahan antara keuangan pribadi dan usaha, serta memiliki tingkat literasi keuangan yang rendah (Putri & Suidarma, 2025; Wulandari et al., 2024). Kondisi ini menyebabkan banyak pelaku usaha menilai kinerja usahanya hanya berdasarkan arus kas masuk dan tingkat penjualan, tanpa memahami apakah usaha tersebut benar-benar menghasilkan laba setelah seluruh biaya diperhitungkan secara memadai. Akibatnya, informasi laba yang diperoleh menjadi bias dan sulit digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan yang tepat.

Salah satu konsekuensi langsung dari lemahnya pengelolaan keuangan adalah ketidakmampuan pelaku UMKM dalam menghitung Harga Pokok Produksi

(HPP) secara tepat. Dalam konsep akuntansi biaya, HPP mencakup seluruh biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik yang dikorbankan untuk menghasilkan produk sampai siap dijual (Dewan Standar Akuntansi Keuangan – IAI, 2016). Namun, praktik di lapangan menunjukkan bahwa pelaku UMKM cenderung hanya memperhitungkan biaya bahan baku utama dan sebagian upah tenaga kerja, sementara berbagai komponen overhead, seperti listrik, gas, sewa tempat, penyusutan peralatan, dan imbalan kerja pemilik yang ikut memproduksi, seringkali tidak diakui sebagai bagian dari HPP (Purwanto, 2020; Tajidan & Safrudin, 2023). Akibatnya, HPP yang dihasilkan menjadi terlalu rendah (understated) dan ketika digunakan sebagai dasar penetapan harga jual, kondisi ini mendorong praktik penetapan harga di bawah biaya penuh (underpricing) yang secara perlahan menggerus profitabilitas usaha (Wattimena & Irmansyah, 2020). Banyak pelaku UMKM masih menetapkan harga jual berdasarkan perkiraan atau mengikuti harga pasar tanpa perhitungan biaya produksi yang akurat. Kondisi ini berpotensi menyebabkan kesalahan penetapan harga jual, ketidakjelasan tingkat keuntungan, serta kesulitan dalam mengendalikan biaya usaha (Mufarokhah et al., 2025). Ketidaktepatan dalam menghitung HPP dapat berdampak pada kinerja keuangan UMKM dan laporan keuangannya tidak mencerminkan kondisi usaha secara riil yang dapat menyebabkan rendahnya kredibilitas UMKM di hadapan lembaga keuangan maupun investor (Manullang, 2024).

Sejumlah studi kasus pada UMKM di Indonesia memberikan bukti empiris atas permasalahan tersebut. Tajidan dan Safrudin (2023) menemukan bahwa perhitungan HPP dengan metode full costing menghasilkan angka yang lebih tinggi dibandingkan perhitungan tradisional pelaku usaha, dengan dampak signifikan terhadap laba. Hal serupa ditunjukkan Purwanto (2020) bahwa ketika seluruh komponen biaya diperhitungkan secara sistematis, harga jual wajar yang dihasilkan berbeda secara material dari harga jual intuitif pelaku usaha. Wattimena dan Irmansyah (2020) menegaskan bahwa kesalahan penetapan harga jual dapat menimbulkan kesulitan likuiditas karena penerimaan kas tidak mencukupi untuk menutup seluruh biaya produksi. Temuan-temuan ini mengindikasikan bahwa kemampuan menghitung HPP secara tepat merupakan fondasi penting bagi kesehatan keuangan UMKM dan keberlanjutan usaha. Oleh karena itu, peningkatan pemahaman UMKM dalam menghitung HPP secara tepat diharapkan mampu membantu pelaku usaha mengidentifikasi dan mengklasifikasikan biaya produksi dengan benar.

Harga Pokok Produksi (HPP) merupakan konsep fundamental dalam akuntansi biaya yang berperan penting dalam penentuan harga jual, pengukuran laba, serta pengambilan keputusan manajerial. Secara sederhana, HPP mencakup seluruh biaya yang dikorbankan untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap dijual, meliputi biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik (Dewan Standar Akuntansi

Keuangan – IAI, 2016). Dalam praktik UMKM, biaya overhead pabrik sering kali diabaikan atau dianggap sebagai biaya rumah tangga, sehingga HPP yang dihasilkan tidak mencerminkan biaya produksi yang sesungguhnya.

Dalam akuntansi biaya, metode full costing yang mengalokasikan seluruh biaya produksi (tetap maupun variabel) dinilai lebih cocok untuk UMKM karena menyediakan informasi biaya yang lengkap (Mulyadi, 2015; Purwanto, 2020). Dengan metode ini, pelaku UMKM dapat menetapkan harga jual yang menutup seluruh biaya, sehingga lebih menjamin keberlanjutan dan profitabilitas usaha.

Ketepatan perhitungan HPP memiliki implikasi langsung terhadap kualitas keputusan manajerial dan daya saing usaha, mulai dari penentuan harga jual, pemantauan biaya, hingga perhitungan laba (Mulyadi, 2015). Kegagalan menghitung HPP secara akurat dapat menyebabkan distorsi informasi keuangan dan menghambat analisis profitabilitas serta pengendalian biaya (Tajidan & Safrudin, 2023). Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan pelaku UMKM anggota Asosiasi Pengusaha Mikro, Kecil, dan Menengah Kabupaten Banyumas (ASPIKMAS) dalam menghitung Harga Pokok Produksi dan menetapkan harga jual secara akurat. ASPIKMAS dipilih sebagai mitra karena berdasarkan hasil survei awal dan diskusi dengan pengurus, sebagian besar anggotanya masih menghitung HPP secara sederhana dan belum memasukkan biaya overhead, sehingga sering mengalami kerugian akibat kesalahan penetapan harga jual.

Sebagai wadah yang menaungi ratusan UMKM di Banyumas dan bermitra strategis dengan pemerintah daerah, ASPIKMAS dinilai memiliki posisi strategis untuk mendiseminasikan hasil kegiatan ini kepada anggotanya secara lebih luas.

Berangkat dari kondisi dan permasalahan tersebut, intervensi edukatif melalui program pengabdian kepada masyarakat yang berfokus pada peningkatan pemahaman dan keterampilan pelaku UMKM dalam menghitung HPP secara tepat menjadi sangat relevan untuk dilakukan. Kegiatan pelatihan yang terstruktur, yang mengajarkan klasifikasi biaya produksi, perhitungan HPP, dan penetapan harga jual, diharapkan dapat membantu pelaku UMKM memahami struktur biaya usahanya secara lebih komprehensif dan menyusun harga jual yang tidak hanya kompetitif, tetapi juga menjamin pemulihan seluruh biaya dan margin laba yang memadai (Purwanto, 2020; Tajidan & Safrudin, 2023). Dalam konteks lokal Kabupaten Banyumas, program pengabdian ini menjadi semakin penting mengingat besarnya jumlah UMKM yang ada dan potensinya untuk terus dikembangkan agar dapat naik kelas dan berkontribusi lebih besar terhadap perekonomian daerah.

Artikel ini menyajikan hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat bertema "Menghitung HPP dengan Tepat: Fondasi Keuangan UMKM yang Sehat" yang dilaksanakan di Kabupaten Banyumas dengan melibatkan para pelaku UMKM yang tergabung dalam Asosiasi Pengusaha Mikro, Kecil, dan Menengah Kabupaten

Banyumas (ASPIKMAS). ASPIKMAS sebagai wadah pelaku UMKM memiliki peran penting dalam mendorong peningkatan kapasitas usaha anggotanya agar lebih berdaya saing dan berkelanjutan. Melalui kolaborasi dengan ASPIKMAS, program pengabdian ini diharapkan dapat menjangkau pelaku UMKM secara lebih luas dan memberikan dampak nyata terhadap peningkatan kemampuan manajerial dan keuangan mereka.

Metode

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini menasar pelaku UMKM yang tergabung dalam ASPIKMAS sebagai mitra utama program. ASPIKMAS dipilih karena berperan sebagai organisasi wadah yang menaungi pelaku UMKM di Kabupaten Banyumas dan menjadi mitra strategis pemerintah daerah dalam penguatan kapasitas pelaku usaha lokal. Pemilihan peserta dilakukan berdasarkan kriteria: (1) aktif menjalankan usaha minimal satu tahun, (2) belum pernah mengikuti pelatihan perhitungan HPP, dan (3) direkomendasikan oleh ketua ASPIKMAS berdasarkan hasil survei kebutuhan anggota. Jumlah peserta kegiatan adalah sebanyak 30 orang yang berasal dari 19 kecamatan di Kabupaten Banyumas, yaitu: Ajibarang, Purwokerto Utara, Kedung Banteng, Baturraden, Purwokerto Barat, Patikraja, Kembaran, Sokaraja, Kalibagor, Sumpiuh, Gumelar, Wangon, Sumbang, Karanglewas, Tambak, Jatilawang, Rawalo, Purwokerto Selatan, dan Somagede.

Kegiatan dilaksanakan pada hari Sabtu, 10 Januari 2026, di Ruang Meeting Warunge Dewek, Baturraden. Pemilihan

lokasi mempertimbangkan aksesibilitas bagi anggota ASPIKMAS serta kapasitas ruangan yang mampu menampung seluruh peserta. Selain itu, lokasi ini dipilih karena tersedia fasilitas pendukung seperti proyektor dan layar untuk menunjang penyampaian materi. Koordinasi dengan mitra dilakukan melalui ketua ASPIKMAS untuk menentukan jadwal yang sesuai, jumlah peserta, serta kebutuhan teknis lainnya.

Metode Metode yang digunakan dalam kegiatan PKM adalah penyuluhan interaktif yang menggabungkan ceramah, diskusi tanya jawab, serta simulasi perhitungan HPP dan penetapan harga jual menggunakan template Microsoft Excel. Pendekatan ini memungkinkan peserta tidak hanya menerima informasi secara pasif, tetapi juga terlibat aktif melalui diskusi dan berbagi pengalaman dalam konteks usaha mereka.

Indikator keberhasilan kegiatan ditetapkan sebagai berikut: (1) peningkatan skor post-test minimal 30% dibandingkan pre-test, (2) peserta mampu menyusun perhitungan HPP secara mandiri menggunakan template Excel yang disediakan, dan (3) peserta dapat menetapkan harga jual berdasarkan HPP yang telah dihitung. Dengan demikian, pelatihan diharapkan dapat memberi dampak jangka panjang dalam praktik pengelolaan keuangan peserta.

Pelaksanaan Pelaksanaan kegiatan diselenggarakan dalam empat sesi utama yang dirancang secara sistematis dan terstruktur. Sesi pertama (pembukaan, 60 menit) mencakup sambutan dari perwakilan ASPIKMAS dan tim PKM,

penjelasan tujuan kegiatan dan manfaat yang diharapkan, serta pengisian pre-test untuk mengukur pemahaman awal peserta terkait HPP dan penetapan harga jual. Sesi kedua (penyampaian konsep dasar, 90 menit) berfokus pada materi: pentingnya pemisahan keuangan pribadi dan usaha, pengenalan klasifikasi biaya (biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik), dan metode perhitungan HPP. Materi disampaikan dalam 60 menit, dilanjutkan dengan diskusi interaktif selama 30 menit di mana peserta diminta menyebutkan komponen biaya dari usaha masing-masing dan mendiskusikan biaya mana yang selama ini belum diperhitungkan. Diskusi dilakukan secara berkelompok (4-5 orang per kelompok) untuk mendorong partisipasi aktif.

Sesi ketiga (praktik perhitungan HPP, 90 menit) merupakan praktik perhitungan HPP dan penentuan harga jual produk melalui contoh kasus usaha kuliner dan kerajinan yang relevan dengan peserta. Perhitungan ditampilkan dalam template Microsoft Excel untuk kemudahan. Bagi peserta yang kurang familiar dengan Excel, tim PKM memberikan pendampingan individu dengan panduan langkah demi langkah, serta menyediakan lembar kerja manual sebagai alternatif. Peserta juga dapat bekerja berpasangan dengan teman yang lebih menguasai Excel. Sesi keempat (penutupan, 60 menit) mencakup sesi tanya jawab dan diskusi permasalahan yang dihadapi peserta di usaha masing-masing, serta pengisian post-test untuk mengukur peningkatan pemahaman setelah pelatihan. Tim PKM menyerahkan dokumen template perhitungan HPP dan

harga jual produk dalam bentuk soft copy kepada ASPIKMAS agar dapat dimanfaatkan oleh para peserta dan anggota lainnya. Sebagai tindak lanjut, tim PKM juga merencanakan monitoring dan pendampingan daring selama satu bulan setelah pelatihan melalui grup WhatsApp, di mana peserta dapat berkonsultasi jika menemui kendala dalam menerapkan perhitungan HPP di usahanya masing-masing.

Hasil dan Pembahasan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini diikuti oleh 30 orang pelaku UMKM anggota ASPIKMAS yang berasal dari 19 kecamatan di Kabupaten Banyumas. Seluruh peserta hadir penuh dari awal hingga akhir kegiatan, sehingga data pre-test dan post-test dapat dikumpulkan secara lengkap dari 30 responden. Peserta terdiri dari 16 laki-laki (53,3%) dan 14 perempuan (46,7%). Sektor usaha peserta didominasi oleh kuliner (36,7%), diikuti fashion dan konveksi (13,3%), serta jasa (10%). Sektor lainnya (40%) meliputi perikanan, olahan susu, digital printing, produk herbal, batik tulis, dan produksi kopi. Mayoritas peserta merupakan pelaku usaha mikro dan kecil dengan rentang usia 33–63 tahun (rata-rata 46 tahun).



Gambar 1. Tahap persiapan berupa wawancara awal dengan ketua Asosiasi Pedagang Mikro Kecil dan Menengah Kabupaten Bayumas (ASPIKMAS)

Evaluasi pemahaman dilakukan melalui pre-test dan post-test yang masing-masing terdiri dari sembilan pertanyaan tertutup dengan jawaban Ya/Tidak. Instrumen ini telah diuji coba terlebih dahulu pada 10 pelaku UMKM di luar peserta kegiatan dan dinyatakan layak dengan nilai validitas isi (CVR) sebesar 0,78 dan reliabilitas (Kuder-Richardson-20) sebesar 0,72 (kategori cukup). Pertanyaan mengukur pemahaman konsep HPP, kelengkapan perhitungan biaya produksi (bahan baku, tenaga kerja, dan overhead), praktik pemisahan keuangan pribadi dan usaha, serta cara penetapan harga jual berbasis HPP. Hasil pre-test menunjukkan rata-rata skor peserta sebesar 5,97 atau 66,3% dari skor maksimal (9 poin). Berdasarkan kriteria yang ditetapkan (0–40% = rendah, 41–70% = sedang, 71–100% = tinggi), angka ini termasuk dalam kategori sedang. Hal ini mengindikasikan bahwa sebelum pelatihan, pemahaman peserta mengenai perhitungan HPP dan pengelolaan biaya produksi masih perlu ditingkatkan.



Gambar 2. Tahap pengisian pre-test

Analisis lebih rinci terhadap hasil pre-test menunjukkan beberapa temuan penting. Sebanyak 63,3% peserta belum pernah menghitung HPP per unit produk secara pasti, dan 60% peserta masih menetapkan harga jual hanya berdasarkan perkiraan atau mengikuti harga pasar tanpa didahului perhitungan biaya yang komprehensif. Hampir setengah peserta (46,7%) juga belum memasukkan upah tenaga kerja, termasuk imbalan kerja bagi diri sendiri sebagai pemilik yang terlibat dalam produksi, ke dalam perhitungan biaya usaha, sehingga informasi laba yang dihasilkan berpotensi bias. Temuan lainnya adalah 56,7% peserta masih mencampur uang pribadi dengan uang usaha dalam kegiatan sehari-hari, yang mengindikasikan lemahnya praktik pemisahan keuangan pribadi dan usaha. Kondisi ini sejalan dengan penelitian Putri dan Suidarma (2025) yang menemukan bahwa pemisahan keuangan pribadi dengan keuangan usaha merupakan salah satu determinan penting bagi kelangsungan usaha UMKM. Temuan ini juga mengonfirmasi kondisi umum UMKM di Indonesia yang masih menghadapi kendala dalam pengelolaan keuangan dan pencatatan biaya (Wulandari et al., 2024; Tajidan & Safrudin, 2023).

Penyampaian materi dimulai dengan pengenalan konsep pemisahan keuangan pribadi dan usaha. Selanjutnya, materi dilanjutkan dengan penjelasan klasifikasi biaya produksi yang terdiri dari bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Pada sesi diskusi interaktif yang membahas komponen biaya overhead, mayoritas

peserta mengakui bahwa selama ini mereka mengabaikan biaya seperti listrik, gas, penyusutan peralatan, kemasan, dan distribusi dalam perhitungan HPP. Hasil pre-test mengonfirmasi temuan diskusi ini, di mana hanya 70% peserta yang mengetahui bahwa biaya listrik, air, gas, dan sewa tempat usaha seharusnya dihitung sebagai biaya produksi, sementara 30% lainnya sama sekali tidak menyadari pentingnya memasukkan komponen biaya overhead dalam perhitungan HPP. Kondisi ini berpotensi menyebabkan undercosting yang berdampak pada penetapan harga jual di bawah biaya penuh (underpricing) dan menggerus profitabilitas usaha secara perlahan (Purwanto, 2020; Tajidan & Safrudin, 2023).



Gambar 3. Penyampaian Materi Oleh Tim

Penjelasan mengenai perhitungan HPP dan harga jual produk disampaikan secara bertahap, mulai dari teori hingga contoh perhitungan. Praktik perhitungan dilakukan dengan bantuan software Microsoft Excel. Penggunaan Excel bertujuan untuk memberikan keterampilan praktis kepada peserta dalam menyusun template perhitungan

HPP yang dapat digunakan dalam operasional usaha sehari-hari. Peserta menunjukkan antusiasme melalui diskusi interaktif dan tanya jawab seputar praktik perhitungan HPP dan penentuan harga jual di dunia nyata. Diskusi juga mengungkap kekhawatiran peserta bahwa kenaikan harga bahan baku dapat membingungkan penentuan HPP serta mengurangi daya saing produk mereka di pasar. Tim PKM merespons kekhawatiran ini dengan menekankan pentingnya menjaga kualitas dan pelayanan produk, serta menggunakan strategi penentuan biaya bahan baku yang relevan, misalnya metode rata-rata tertimbang (weighted average) atau FIFO (first-in, first-out). Strategi ini bertujuan agar nilai HPP lebih stabil terhadap perubahan harga bahan baku yang fluktuatif. Pendekatan ini sejalan dengan praktik yang direkomendasikan oleh Purwanto (2020) dan Tajidan dan Safrudin (2023) dalam konteks penetapan HPP pada UMKM.

Hasil post-test menunjukkan peningkatan pemahaman yang sangat signifikan, dengan rata-rata skor meningkat menjadi 8,83 atau 98,1%, naik 31,8 poin persentase dari skor pre-test (66,3%). Sebanyak 28 peserta (93,3%) mencapai skor sempurna (9 dari 9 poin), sementara 1 peserta (3,3%) memperoleh skor 8 poin, dan 1 peserta (3,3%) memperoleh skor 5 poin. Peserta dengan skor 5 (3,3%) merupakan satu-satunya yang tidak mengalami peningkatan signifikan. Berdasarkan catatan tim, peserta ini memiliki latar belakang pendidikan dasar dan mengaku kesulitan mengikuti simulasi perhitungan karena belum terbiasa menggunakan Excel. Meskipun demikian, peserta ini tetap

menunjukkan antusiasme dan berjanji akan mempelajarinya kembali menggunakan template yang telah diberikan.



Gambar 4. Sesi tanya jawab dan diskusi interaktif dengan partisipan

Berdasarkan peningkatan rata-rata skor (dari 5,97 menjadi 8,83) dan tingginya proporsi peserta yang mencapai skor sempurna (93,3%), efektivitas pelatihan dapat dikategorikan tinggi. Keberhasilan ini menunjukkan bahwa metode penyuluhan interaktif yang menggabungkan ceramah, diskusi tanya jawab, dan simulasi praktis menggunakan Excel sangat membantu peserta dalam memahami konsep HPP, mengidentifikasi komponen biaya produksi secara lengkap, serta memperbaiki cara penetapan harga jual berbasis perhitungan biaya yang benar. Hasil ini sejalan dengan temuan Putri dan Suidarma (2025) serta Wulandari et al. (2024) bahwa penyuluhan dengan latihan praktis terbukti efektif meningkatkan pemahaman dan keterampilan pengelolaan keuangan UMKM dalam waktu relatif singkat.



Gambar 5. Tahap Pengisian post-test
Simpulan

Kegiatan ini memberikan kontribusi bagi penguatan kapasitas UMKM Kabupaten Banyumas dalam literasi keuangan, khususnya perhitungan HPP dan penetapan harga jual. Peningkatan pemahaman peserta tentang struktur biaya produksi merupakan langkah awal yang baik, namun untuk menghindari praktik penetapan harga yang merugikan usaha, diperlukan pendampingan lanjutan. Berdasarkan evaluasi dan masukan peserta, pendampingan tersebut meliputi implementasi template HPP dalam operasional harian, pelatihan pencatatan keuangan berbasis aplikasi digital, dan workshop strategi penetapan harga dinamis untuk menghadapi fluktuasi harga bahan baku.



Gambar 5. Penutupan dan dokumentasi
bersama partisipan

Simpulan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat bertema "Menghitung HPP dengan Tepat: Fondasi Keuangan UMKM yang Sehat" yang melibatkan 30 pelaku UMKM anggota ASPIKMAS Kabupaten Banyumas telah berhasil meningkatkan pemahaman dan keterampilan peserta dalam perhitungan Harga Pokok Produksi dan penetapan harga jual. Hasil evaluasi menunjukkan peningkatan rata-rata skor dari 66,3% (pre-test) menjadi 98,1% (post-test), dengan 93,3% peserta mencapai skor sempurna, yang mengonfirmasi efektivitas tinggi dari metode penyuluhan interaktif yang diterapkan.

Temuan penting dari kegiatan ini adalah sebagian besar peserta sebelumnya belum menghitung HPP secara sistematis, mengabaikan komponen biaya overhead, dan belum memisahkan keuangan pribadi dengan keuangan usaha. Kondisi ini berpotensi menyebabkan undercosting dan penetapan harga jual yang tidak menguntungkan. Melalui penyuluhan interaktif yang menggabungkan ceramah, diskusi, dan simulasi praktis menggunakan Excel, peserta berhasil

memahami klasifikasi biaya produksi, metode perhitungan HPP, serta strategi penetapan harga jual berbasis biaya penuh.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat bertema "Menghitung HPP dengan Tepat: Fondasi Keuangan UMKM yang Sehat" yang melibatkan 30 pelaku UMKM anggota ASPIKMAS Kabupaten Banyumas telah berhasil meningkatkan pemahaman dan keterampilan peserta dalam perhitungan Harga Pokok Produksi dan penetapan harga jual. Hasil evaluasi menunjukkan peningkatan rata-rata skor dari 66,3% (pre-test) menjadi 98,1% (post-test), dengan 93,3% peserta mencapai skor sempurna. Temuan penting lainnya adalah sebagian besar peserta sebelumnya belum menghitung HPP secara sistematis, mengabaikan biaya overhead, dan belum memisahkan keuangan pribadi dengan usaha. Melalui penyuluhan interaktif yang menggabungkan ceramah, diskusi, dan simulasi Excel, peserta berhasil memahami klasifikasi biaya, metode HPP, serta strategi penetapan harga jual berbasis biaya penuh. Rekomendasi pendampingan lanjutan meliputi implementasi HPP dalam operasional harian, pelatihan pencatatan keuangan berbasis aplikasi digital, dan workshop strategi penetapan harga dinamis. Kegiatan ini diharapkan menjadi model intervensi edukatif yang direplikasi di wilayah lain untuk memperkuat kapasitas UMKM dalam literasi keuangan dan manajemen biaya produksi.

Referensi

Badan Pusat Statistik Kabupaten Banyumas. (2024). Data unit usaha Kabupaten Banyumas. Dalam

Seminar Publisitas Sensus Ekonomi 2026.

Dewan Perwakilan Daerah Republik Indonesia. (2024). Keputusan DPD RI Nomor 41/DPD RI/IV/2023-2024 tentang Hasil Pengawasan DPD RI atas Pelaksanaan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. <https://jdih.dpd.go.id/common/dokumen/2023-2024kepdpd041.pdf>

Dewan Standar Akuntansi Keuangan – Ikatan Akuntan Indonesia. (2016). Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah (SAK EMKM). Ikatan Akuntan Indonesia.

Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian. (2023). Dorong UMKM naik kelas dan go export, pemerintah siapkan ekosistem pembiayaan yang terintegrasi [Siaran Pers No. HM.4.6/303/SET.M.EKON.3/08/2023] <https://ekon.go.id/publikasi/detail/5318/dorong-umkm-naik-kelas-dan-go-export-pemerintah-siapkan-ekosistem-pembiayaan-yang-terintegrasi>

Manullang, T. (2024). Praktik akuntansi pada usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Desa Situmeang Habinsaran, Tapanuli Utara. *Journal of Education*, 7(1), 4889–4901.

<https://jonedu.org/index.php/joe>

Mulyadi. (2015). Akuntansi biaya (Edisi 5). UPP STIM YKPN.

Mufarokhah, N., Khasanah, U., Zainab, Z., Vitriya, R., & Rahmah, Y. (2025). Pelatihan perhitungan harga pokok penjualan untuk penentuan harga jual barang dagang dan barang produksi UMKM. *Jurnal ABM*

- Mengabdi, 12(1), 16–25.
<https://doi.org/10.31966/jam.v12i1.1579>
- Purwanto, E. (2020). Analisis harga pokok produksi menggunakan metode full costing dalam penetapan harga jual (Studi kasus UMKM Regar Fruit). *Journal of Applied Managerial Accounting*, 4(2), 248–253.
<https://jurnal.polibatam.ac.id/index.php/JAMA/article/view/2402>
- Putri, N. W. O. P., & Suidarma, I. M. (2025). Analisis pengaruh literasi keuangan, pemisahan keuangan pribadi-usaha dan penerapan pembukuan sederhana terhadap kelangsungan usaha UMKM akomodasi. *Jurnal Akuntansi dan Audit Indonesia Padang (JAAIP)*, 5(2), 293–300.
<https://journal.unespadang.ac.id/jaai/p/article/view/596>
- Tajidan, T., & Safrudin, F. X. E. (2023). Penentuan harga pokok produksi dengan metode full costing sebagai dasar penetapan harga jual pada UMKM tahu di Kabupaten Lombok Tengah. *AgriMansion: Jurnal Ilmu Pertanian*, 24(1), 50–59.
<http://agrimansion.unram.ac.id/index.php/Agri/article/view/1411>
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.
- Wattimena, K. T., & Irmansyah, I. (2020). Kesalahan penetapan harga oleh usaha mikro kecil menengah yang menyebabkan kesulitan likuiditas. *Jurnal Pendidikan Akuntansi & Keuangan*, 8(1), 15–32.
<https://ejournal.upi.edu/index.php/JP/AK/article/view/17026>
- Wulandari, R., Hidayat, R., & Santoso, B. (2024). Pengaruh tingkat pendidikan, pemahaman akuntansi, dan sosialisasi SAK EMKM terhadap penerapan pencatatan keuangan UMKM. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, dan Akuntansi)*, 8(3), 2226–2240.
<https://journal.stiemb.ac.id/index.php/mea/article/view/5150>
-