

Penguatan Literasi Manajerial UMKM melalui Pelatihan dan Pendampingan Perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) Berbasis Pendekatan Partisipatif di Desa Cibiru Wetan

Annisa Nabila Hasan¹, Ken Paramitha Aryana², Naura Lakeisha Winarno³, Nabel Waluya Hamzah⁴, Rhaya Belangi⁵, Aqilah Azzahra Qitta⁶

¹⁻⁶Universitas Padjadjaran, Kabupaten Bandung, Indonesia

Penulis Korespondensi:

Annisa Nabila Hasan

annisa.nabila@unpad.ac.id

Abstrak

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan memperkuat literasi manajerial pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Desa Cibiru Wetan melalui pelatihan dan pendampingan perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP). Asesmen awal menunjukkan bahwa 75% pelaku usaha belum memahami komponen HPP serta belum melakukan pencatatan biaya produksi secara sistematis. Metode yang digunakan meliputi observasi lapangan, wawancara semi-terstruktur, pelatihan interaktif, simulasi perhitungan HPP berbasis data riil usaha, serta pendampingan *door to door*. Evaluasi dilakukan melalui observasi perubahan perilaku pencatatan biaya. Hasil menunjukkan peningkatan kemampuan menghitung HPP secara mandiri, serta perubahan pola pikir dalam penetapan harga jual berbasis biaya. Selain itu, peserta mulai mengadopsi alat bantu digital sederhana seperti spreadsheet dan QRIS dalam pengelolaan keuangan. Kegiatan ini berkontribusi dalam membangun fondasi manajemen usaha berbasis data dan mendukung transformasi ekonomi digital di tingkat desa.

Kata Kunci: *Harga Pokok Penjualan, literasi manajerial, UMKM, transformasi digital, pendampingan partisipatif*

Pendahuluan

UMKM merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia dengan kontribusi signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan penyerapan tenaga kerja. Namun demikian, berbagai laporan internasional menunjukkan bahwa kelemahan utama UMKM terletak pada aspek manajerial dan pencatatan keuangan (OECD, 2021; World Bank, 2022). Keterbatasan literasi keuangan seringkali menyebabkan pelaku usaha tidak mampu menentukan harga jual secara rasional dan berkelanjutan.

Desa Cibiru Wetan merupakan salah satu desa di Kabupaten Bandung yang memiliki potensi ekonomi kreatif yang cukup berkembang, terutama dalam sektor usaha mikro seperti kuliner rumahan, kerajinan tangan, dan produk fashion lokal. Untuk memperoleh gambaran yang komprehensif mengenai permasalahan yang dihadapi pelaku usaha di Desa Cibiru Wetan, tim peneliti melakukan asesmen awal menggunakan dua instrumen utama, yaitu wawancara nonformal dan observasi langsung. Wawancara dilakukan kepada lima pelaku usaha yang mewakili sektor usaha berbeda guna menggali pemahaman mereka terkait konsep dan praktik perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP). Selain itu, observasi lapangan dilakukan untuk melihat secara langsung proses produksi serta pola pencatatan keuangan yang diterapkan dalam aktivitas usaha sehari-hari.



Diterbitkan oleh:

Perkumpulan Dosen Muslim Indonesia
Sulawesi Selatan

<https://dmi-journals.org/jai/>

Hasil asesmen menunjukkan bahwa pada aspek pemahaman HPP, sebagian besar responden memiliki rasa ingin tahu yang cukup tinggi terhadap konsep perhitungan biaya usaha. Namun demikian, sekitar 75% responden belum mengetahui secara jelas apa yang dimaksud dengan HPP dan bagaimana cara menghitungnya secara sistematis. Kondisi ini menunjukkan adanya kesenjangan literasi manajerial yang cukup signifikan. Meskipun demikian, terdapat peluang positif berupa minat pelaku usaha untuk belajar dan memahami konsep tersebut. Hambatan utama yang ditemukan adalah keterbatasan latar belakang pendidikan serta minimnya akses terhadap edukasi akuntansi sederhana yang relevan dengan kebutuhan usaha mikro.

Pada aspek pencatatan biaya produksi, ditemukan bahwa beberapa pelaku usaha telah melakukan pencatatan secara manual, meskipun masih bersifat sederhana dan belum terstruktur. Sebagian besar belum memiliki sistem pencatatan yang sistematis sehingga sulit untuk mengidentifikasi total biaya produksi secara akurat. Hal ini membuka peluang untuk mengintegrasikan digitalisasi pencatatan sederhana melalui penggunaan spreadsheet yang mudah digunakan. Namun demikian, keterbatasan pemahaman teknologi menjadi kendala yang perlu diatasi melalui pendampingan intensif.

Sementara itu, dalam praktik penetapan harga jual, mayoritas pelaku usaha telah menetapkan harga secara tetap berdasarkan kebiasaan atau mengikuti harga pasar. Namun, harga tersebut umumnya tidak didasarkan pada perhitungan biaya riil sehingga margin keuntungan tidak terukur secara pasti.

Hasil observasi awal menunjukkan adanya kebutuhan mendesak untuk meningkatkan literasi manajerial pelaku UMKM di Desa Cibiru Wetan, khususnya dalam aspek perhitungan biaya produksi, pencatatan keuangan, dan penetapan harga jual berbasis data. Sebagian besar pelaku usaha belum memahami konsep Harga Pokok Penjualan (HPP), belum melakukan pencatatan biaya secara sistematis, serta menetapkan harga jual tanpa mempertimbangkan seluruh komponen biaya riil. Kondisi ini berpotensi menurunkan akurasi perhitungan keuntungan dan menghambat keberlanjutan usaha dalam jangka panjang.

Secara teoritis, HPP terdiri dari biaya bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead (Mulyadi, 2016). Pemahaman terhadap komponen tersebut menjadi dasar dalam penerapan pendekatan *cost-based pricing*, yaitu metode penetapan harga yang mempertimbangkan seluruh biaya produksi ditambah margin keuntungan yang diinginkan (Kotler & Keller, 2016). Dalam perspektif akuntansi manajerial, literasi biaya memungkinkan pelaku usaha mengambil keputusan berbasis data dan meningkatkan efisiensi operasional (Horngren et al., 2015). Selain itu, integrasi pencatatan berbasis digital dalam UMKM terbukti meningkatkan transparansi, akurasi, dan daya saing usaha (UNCTAD, 2023).

Berdasarkan urgensi empiris dan landasan teoretis tersebut, program kerja KKN dirancang dalam bentuk kegiatan yang terstruktur dan berjenjang. Model kegiatan yang mengombinasikan edukasi konseptual, penyediaan alat bantu teknis, dan pendampingan personal menunjukkan keandalan program berbasis praktik langsung (*experiential learning*). Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa pendekatan partisipatif dan kontekstual lebih efektif dalam meningkatkan kapasitas manajerial UMKM dibandingkan metode ceramah satu arah, karena pelaku usaha belajar melalui data dan permasalahan nyata usahanya sendiri. Dengan demikian, program ini tidak hanya meningkatkan pemahaman teoretis, tetapi juga mendorong perubahan perilaku manajerial yang lebih berkelanjutan.

Tujuan kegiatan ini adalah: (1) Meningkatkan pemahaman pelaku UMKM mengenai komponen dan perhitungan HPP; (2) Memperkuat kapasitas penetapan harga jual berbasis biaya riil; serta (3) Mendorong adopsi pencatatan keuangan sederhana berbasis

digital sebagai bagian dari transformasi ekonomi desa. Manfaat kegiatan bagi pelaku UMKM meliputi meningkatnya akurasi perhitungan keuntungan, kemampuan menetapkan harga yang lebih rasional dan kompetitif, serta pengelolaan keuangan yang lebih tertib dan transparan. Bagi pemerintah desa, program ini berkontribusi dalam memperkuat ekosistem ekonomi lokal yang adaptif terhadap digitalisasi serta mendukung pengembangan desa berbasis tata kelola ekonomi yang lebih akuntabel.

Metode Pelaksanaan

Kegiatan dilaksanakan pada 25 Juli – 3 Agustus 2025 di Desa Cibiru Wetan. Sasaran kegiatan adalah pelaku UMKM sektor kuliner, jasa, dan kerajinan di Desa Cibiru Wetan yang dipilih melalui asesmen awal berdasarkan kebutuhan dan kesiapan mengikuti pendampingan. Pemilihan sasaran dilakukan secara purposif, dengan mempertimbangkan pelaku usaha yang belum memahami konsep HPP serta menunjukkan minat untuk meningkatkan kapasitas manajerial usahanya. Berdasarkan hasil asesmen dan kesiapan mengikuti pendampingan, terpilihlah dua pelaku usaha di Desa Cibiru Wetan, yaitu UMKM Mughni Laundry dan UMKM Sinaran Project.

Tahapan kegiatan dilaksanakan secara sistematis melalui beberapa fase utama, yaitu persiapan, pelaksanaan, evaluasi, dan tindak lanjut. Pada tahap persiapan, dilakukan pengumpulan data awal melalui observasi dan wawancara kepada pelaku UMKM untuk mengidentifikasi tingkat pemahaman terkait perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP), praktik penetapan harga, serta pola pencatatan keuangan yang diterapkan. Hasil asesmen awal ini menjadi dasar dalam penyusunan modul pelatihan dan persiapan teknis kegiatan.

Tahap pelaksanaan meliputi kegiatan sosialisasi dan pelatihan dasar HPP yang mencakup penjelasan mengenai definisi HPP, komponen biaya (bahan baku, tenaga kerja, dan overhead), serta contoh perhitungan sederhana. Kegiatan ini bertujuan menjawab kesenjangan pengetahuan dasar yang ditemukan pada tahap observasi awal. Selanjutnya, dilakukan pembuatan dan distribusi template Excel sederhana, baik dalam versi offline maupun online, yang disesuaikan dengan jenis usaha masing-masing peserta. Template ini dirancang sebagai alat bantu praktis agar pelaku usaha dapat menghitung biaya produksi dan menentukan harga jual secara mandiri dan berkelanjutan. Kemudian, dilaksanakan pendampingan individu dan klinik usaha dalam bentuk sesi konsultasi personal untuk membahas permasalahan spesifik tiap usaha. Pendekatan ini memungkinkan solusi yang lebih kontekstual dan relevan dengan kondisi riil masing-masing pelaku UMKM.

Tahap evaluasi dilakukan melalui observasi terhadap perubahan perilaku dalam pencatatan biaya dan penetapan harga. Evaluasi ini tidak hanya mengukur aspek kognitif, tetapi juga melihat perubahan praktik manajerial yang diterapkan setelah pelatihan.

Tahap tindak lanjut mencakup koordinasi tim peneliti dan mitra desa terkait hasil pelaksanaan serta rencana keberlanjutan program, serta penyusunan dokumentasi akhir sebagai bentuk pertanggungjawaban kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Tahap ini penting untuk memastikan bahwa intervensi yang dilakukan tidak berhenti pada pelatihan semata, tetapi memiliki dampak berkelanjutan bagi penguatan ekonomi desa.

Indikator keberhasilan program mencakup keterlibatan aktif minimal dua UMKM dalam konsultasi intensif serta adanya pernyataan positif terkait peningkatan kepercayaan diri dan kemampuan menentukan harga jual berbasis biaya.

Hasil dan Pembahasan

1. Hasil Observasi Lapangan dan Wawancara Semi-Terstruktur

Kegiatan diawali dengan observasi langsung dan wawancara semi-terstruktur kepada pelaku UMKM di Desa Cibiru Wetan untuk memperoleh gambaran awal mengenai praktik pengelolaan biaya dan penetapan harga jual. Observasi dilakukan dengan

mengamati proses produksi, pencatatan biaya, serta metode penentuan harga jual yang diterapkan oleh pelaku usaha. Wawancara digunakan untuk menggali pemahaman pelaku usaha mengenai konsep Harga Pokok Penjualan (HPP), pengalaman mereka dalam menghitung biaya produksi, serta kendala yang dihadapi dalam pengelolaan keuangan usaha.

Hasil observasi menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku UMKM belum melakukan pencatatan biaya secara sistematis. Biaya produksi umumnya dihitung secara perkiraan tanpa memperhitungkan seluruh komponen biaya, khususnya biaya overhead seperti listrik, transportasi, dan penyusutan peralatan. Kondisi ini menyebabkan penetapan harga jual tidak sepenuhnya mencerminkan biaya riil yang dikeluarkan, sehingga berpotensi mengurangi akurasi perhitungan keuntungan.

Temuan ini konsisten dengan penelitian sebelumnya yang menunjukkan bahwa keterbatasan literasi akuntansi merupakan salah satu hambatan utama dalam pengelolaan keuangan UMKM (Mitchell & Reid, 2000). Selain itu, keterbatasan pencatatan biaya juga dapat menghambat kemampuan UMKM dalam mengambil keputusan strategis yang berbasis data.

Hasil wawancara juga menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku usaha belum memahami konsep HPP secara komprehensif dan belum menggunakan pendekatan cost-based pricing dalam menentukan harga jual. Sebagian pelaku usaha menetapkan harga berdasarkan harga pasar atau mengikuti kompetitor tanpa mempertimbangkan struktur biaya usaha mereka sendiri.

Kondisi ini sejalan dengan penelitian Ismail dan Zin (2009), yang menemukan bahwa banyak UMKM tidak menggunakan informasi akuntansi secara optimal dalam pengambilan keputusan usaha.

Namun demikian, hasil wawancara menunjukkan adanya minat yang tinggi dari pelaku usaha untuk mempelajari cara menghitung biaya produksi secara lebih akurat. Hal ini menunjukkan potensi peningkatan kapasitas manajerial UMKM melalui intervensi pelatihan dan pendampingan yang tepat (OECD, 2018).

2. Hasil Pelaksanaan Pelatihan Interaktif

Berdasarkan hasil asesmen awal, tim pelaksana menyusun materi pelatihan yang kontekstual dan relevan dengan kondisi usaha peserta. Pelatihan dilaksanakan secara interaktif melalui pemaparan materi, diskusi, serta praktik langsung. Materi pelatihan dikompilasi dalam bentuk booklet sebagai berikut:

Gambar 1. Booklet Materi Pelatihan



Materi yang tercakup adalah sebagai berikut:

- **Pengertian dan pentingnya HPP**
HPP merupakan akronim dari Harga Pokok Penjualan, yaitu total biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk atau jasa yang akan dijual. Istilah ini juga dikenal sebagai beban pokok penjualan. Komponen biaya dalam HPP mencakup biaya produksi, tenaga kerja langsung, serta biaya overhead. Memahami seluruh elemen dalam HPP sangat penting, karena tanpa pemahaman tersebut, penentuan harga jual kepada konsumen menjadi sulit. Jika pemahaman ini tidak tepat, maka dapat berdampak pada keuntungan usaha yang tidak maksimal.
- **Komponen HPP**
Komponen dari HPP yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead. Biaya Bahan Baku meliputi seluruh pengeluaran yang digunakan untuk memperoleh bahan utama yang digunakan dalam proses produksi. Contoh pada UMKM kuliner misalnya pembelian tepung, gula, dan telur sebagai bahan dasar dalam pembuatan produk. Biaya Tenaga Kerja Langsung merupakan biaya berupa upah atau gaji yang dibayarkan kepada pekerja yang secara langsung terlibat dalam proses produksi. Contohnya seperti gaji karyawan yang membuat produk kerajinan tangan atau staf dapur pada UMKM makanan. Biaya Overhead Produksi mencakup seluruh pengeluaran tidak langsung yang mendukung kegiatan produksi, tidak bisa dikaitkan secara langsung ke satu produk tertentu. Contohnya termasuk biaya listrik untuk mengoperasikan mesin, perawatan peralatan produksi, serta biaya untuk kemasan produk.

Gambar 2

Komponen HPP Usaha Jasa VS Usaha Barang

Komponen	Usaha Jasa	Usaha Barang (Dagang/Produksi)
1. Persediaan Awal	Tidak ada (karena tidak menjual barang fisik)	Ada – nilai stok barang di awal periode
2. Pembelian Bahan Baku	Ada (jika menggunakan bahan penunjang jasa, seperti sabun, alat tulis, dll.)	Ada – bahan baku utama untuk proses produksi atau barang dagangan
3. Biaya Tenaga Kerja Langsung	Ada – gaji staf yang memberikan jasa langsung	Ada – gaji pekerja yang terlibat langsung dalam produksi
4. Biaya Overhead Produksi/Operasi	Ada – seperti listrik, air, sewa tempat, alat kerja	Ada – seperti listrik, penyusutan mesin, biaya perawatan alat produksi
5. Persediaan Akhir	Tidak ada, atau hanya alat/produk pendukung	Ada – stok barang atau bahan baku yang tersisa di akhir periode
6. Penyusutan Alat	Ada – jika menggunakan alat kerja tertentu (misalnya alat cukur, printer)	Ada – terutama untuk mesin atau alat produksi
7. Biaya Lain Penunjang Produksi	Ada – bahan kecil pendukung jasa (misalnya masker wajah, tisu, tinta)	Ada – seperti kemasan, perekat, plastik pembungkus
Rumus HPP	Total biaya tenaga kerja langsung + bahan penunjang + overhead operasional	Persediaan awal + pembelian bersih + biaya produksi – persediaan akhir

- **Metode perhitungan HPP**
Untuk perusahaan jasa, HPP dihitung dengan cara sebagai berikut:
Total biaya tenaga kerja langsung + bahan penunjang + overhead operasional

Untuk perusahaan dagang atau produksi, HPP dihitung dengan cara sebagai berikut:

Persediaan awal + pembelian bersih + biaya produksi – persediaan akhir

Pendekatan interaktif yang digunakan memungkinkan peserta untuk memahami konsep secara lebih mendalam karena dikaitkan dengan kondisi usaha mereka sendiri. Pendekatan ini sejalan dengan teori experiential learning yang menyatakan bahwa pembelajaran menjadi lebih efektif ketika peserta terlibat langsung dalam pengalaman nyata (Kolb, 1984).

Hasil pelatihan menunjukkan adanya peningkatan pemahaman peserta dalam mengidentifikasi komponen biaya produksi, termasuk biaya bahan baku, tenaga kerja, dan overhead. Peserta juga mulai memahami pentingnya pencatatan biaya secara sistematis sebagai dasar pengambilan keputusan usaha.

Temuan ini konsisten dengan penelitian Fatoki (2014), yang menunjukkan bahwa pelatihan manajemen keuangan dapat meningkatkan kemampuan pengambilan keputusan dan kinerja UMKM. Selain itu, pelatihan berbasis praktik terbukti efektif dalam meningkatkan literasi keuangan pelaku usaha kecil (OECD, 2018).

3. Hasil Simulasi Perhitungan HPP Berbasis Data Riil Usaha

Salah satu komponen utama dalam kegiatan ini adalah simulasi perhitungan HPP menggunakan data riil usaha peserta. Simulasi dilakukan menggunakan format perhitungan sederhana, baik secara manual maupun menggunakan spreadsheet digital.

Sebagai contoh, pada salah satu UMKM mitra, yaitu Sinaran Project, dilakukan perhitungan HPP dengan mengidentifikasi seluruh komponen biaya, termasuk biaya penyusutan peralatan, biaya transportasi, tenaga kerja, dan biaya operasional lainnya. Hasil simulasi menunjukkan bahwa total HPP untuk paket layanan tertentu mencapai Rp833.080 hingga Rp1.379.576, tergantung pada jenis paket yang ditawarkan. Simulasi ini membantu pelaku usaha memahami hubungan antara biaya produksi, harga jual, dan keuntungan. Hal ini sejalan dengan teori akuntansi biaya yang menyatakan bahwa informasi biaya yang akurat merupakan dasar penting dalam pengambilan keputusan usaha (Horngren et al., 2015). Selain itu, penggunaan spreadsheet sederhana dalam simulasi juga mendukung proses transformasi digital UMKM, yang dapat meningkatkan efisiensi dan akurasi pencatatan keuangan (Bharadwaj et al., 2013).

Perhitungan dimulai dengan analisa biaya perolehan, yaitu harga beli sebuah peralatan (equipment). Equipment merupakan komponen aset yang memiliki manfaat dimasa yang akan datang. Seiring dengan berjalannya waktu, manfaat tersebut terpakai dan berubah menjadi beban (expense), sehingga dikenal biaya depresiasi. Tim pelaksana membantu Sinaran Project dalam menghitung nilai depresiasi (Nilai Perolehan/Masa Manfaat-Nilai Sisa). Berikut adalah hasil perhitungan biaya penyusutan peralatan:

Gambar 3. Perhitungan Penyusutan Peralatan

Equipment Purchased Cost			
Equipment	Qty	Harga	Total Cost
Parled	6	Rp620,00	Rp3,720,000
Hardcase Parled	1	Rp1,000,000	Rp1,000,000
Fresnel	2	Rp1,050,000	Rp2,100,000
Beam	1	Rp9,300,000	Rp9,300,000
Minibrute	2	Rp1,735,000	Rp3,470,000
Rain Beam	2	Rp150,00	Rp300,00
Total			Rp19,890,000

Equipment	Price	Masa Manfaat (tahun)	Nilai Sisa (%)
Parled	Rp3,720,000	5	15%
Hardcase Parled	Rp1,000,000	8	25%
Fresnel	Rp2,100,000	5	10%
Beam	Rp9,300,000	4	10%
Minibrute	Rp3,470,000	5	10%
Rain Beam	Rp300,00	6	20%

Equipment Purchased Cost	
Nilai Sisa (Rp)	Nilai Depresiasi
Rp558,00	Rp3,162,000
Rp250,00	Rp750,00
Rp210,00	Rp1,890,000
Rp930,00	Rp8,370,000
Rp347,00	Rp3,123,000
Rp60,00	Rp240,00

Depresiasi Per Tahun	Depresiasi Per Project
Rp632,400,00	Rp3,513,00
Rp93,750,00	Rp521
Rp378,000,00	Rp2,100,00
Rp2,092,500	Rp11,625,00
Rp624,600,00	Rp3,470,00
Rp40,000,00	Rp222

Selanjutnya, dilakukan identifikasi seluruh komponen biaya lainnya termasuk biaya transportasi, tenaga kerja, dan biaya operasional lainnya sehingga diperoleh nilai HPP sebagai berikut:

Gambar 4. Perhitungan HPP

COGS Breakdown			
Cost Component	Paket Standard A	Paket Standard B	Paket Standard C
Equipment Depreciation:			
PARLED (6 pcs)	Rp3.513,00	Rp3.513,00	Rp3.513,00
FRESNEL (2 pcs)	Rp2.100,00	Rp2.100,00	Rp2.100,00
MOVING HEAD BEAM	Rp23.250,00	Rp46.500,00	Rp69.750,00
MIXER	Rp3.470,00	Rp3.470,00	Rp3.470,00
Accessories	Rp743	Rp743	Rp743
Subtotal Equipment	Rp33.076,00	Rp56.326,00	Rp79.576,00
Variable Costs			
Transport & Setup	Rp200,00	Rp250,00	Rp300,00
Operator Fee	Rp300,00	Rp400,00	Rp500,00
Fuel (bensin)	Rp100,00	Rp100,00	Rp100,00
Meals (mkn)	Rp100,00	Rp150,00	Rp200,00
Miscellaneous	Rp100,00	Rp150,00	Rp200,00
Subtotal Variable Costs	Rp800,00	Rp1,050,000	Rp1,300,000
TOTAL COGS	Rp833,08	Rp1,106,326	Rp1,379,576

Simulasi ini memberikan pemahaman praktis kepada pelaku usaha mengenai hubungan antara biaya produksi, harga jual, dan keuntungan. Peserta juga menyadari bahwa beberapa biaya yang sebelumnya diabaikan, seperti penyusutan peralatan, merupakan komponen penting dalam perhitungan HPP.

Selanjutnya, dilakukan analisa keuntungan dengan membandingkan HPP dengan nilai jual untuk beberapa jenis paket jasa sebagai berikut:

Gambar 5. Analisis Keuntungan

Profitable Analysis				
Package	Selling Price	COGS Calculation	Gross Profit	Margin %
Paket Standard A	Rp1,500,000	Rp833,08	Rp666,92	4.446%
Paket Standard B	Rp2,300,000	Rp1,106,326	Rp1,193,674	5.190%
Paket Standard C	Rp3,100,000	Rp1,379,576	Rp1,720,424	5.550%

Paket Standard A	Paket Standard B	Paket Standard C
Margin Cukup (<50%) Margin kategori ini menunjukkan bahwa keuntungan yang diperoleh relatif kecil dibandingkan harga jual. Meskipun masih menghasilkan profit, ruang untuk menutupi biaya operasional tambahan dan risiko bisnis cukup terbatas. Cocok untuk strategi harga yang kompetitif, tetapi perlu volume penjualan tinggi agar total keuntungan optimal.	Margin Bagus (mendekati 50%) Kategori ini menandakan keuntungan yang sehat dan cukup stabil. Margin ini memberi ruang yang memadai untuk menutup biaya tak terduga, investasi pengembangan, serta promosi. Produk atau paket dengan margin ini umumnya memiliki keseimbangan antara harga yang menarik bagi konsumen dan keuntungan yang menguntungkan bagi bisnis.	Margin Sangat Baik (mendekati >50%) Margin di level ini menunjukkan keuntungan yang sangat tinggi dibandingkan biaya produksi. Dengan margin besar, bisnis memiliki keleluasaan lebih dalam mengalokasikan dana untuk inovasi, peningkatan kualitas, dan strategi pemasaran tanpa mengorbankan profitabilitas. Biasanya dicapai melalui diferensiasi produk, kualitas premium, atau brand yang kuat.

Berdasarkan perhitungan tersebut, pelaku usaha dapat mengetahui margin keuntungan secara lebih akurat, yaitu berkisar antara Rp666.920 hingga Rp1.720.424 per paket.

4. Hasil Pendampingan Door-to-Door dan Klinik Usaha

Setelah pelatihan, kegiatan dilanjutkan dengan pendampingan individu melalui pendekatan door-to-door. Pendekatan ini memungkinkan tim pendamping memberikan bimbingan secara personal sesuai dengan kondisi masing-masing usaha.

Dalam proses pendampingan, pelaku usaha didampingi untuk:

- Mengidentifikasi seluruh komponen biaya produksi,
- Menghitung HPP menggunakan data riil usaha,
- Menggunakan template spreadsheet sederhana,
- Menentukan harga jual berdasarkan perhitungan biaya.

Pendekatan ini terbukti efektif karena memberikan ruang diskusi yang lebih mendalam dan memungkinkan solusi yang diberikan lebih kontekstual. Pelaku usaha menjadi lebih memahami kondisi keuangan usaha mereka dan mampu menerapkan metode perhitungan HPP secara mandiri.

Temuan ini sejalan dengan penelitian Jayawarna et al. (2007), yang menunjukkan bahwa pendampingan dan pelatihan secara langsung dapat meningkatkan kapasitas manajerial dan kinerja UMKM.

Selain itu, penggunaan alat bantu digital sederhana seperti spreadsheet membantu meningkatkan akurasi pencatatan biaya dan mendukung pengambilan keputusan berbasis data. Hal ini konsisten dengan penelitian Grande et al. (2011), yang menunjukkan bahwa penggunaan sistem akuntansi digital dapat meningkatkan efisiensi dan kinerja usaha kecil.

5. Dampak Program terhadap Literasi Manajerial UMKM

Secara keseluruhan, hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan literasi manajerial pelaku UMKM, yang tercermin dari beberapa perubahan utama:

1. Peningkatan pemahaman kognitif
Pelaku usaha mulai memahami konsep HPP dan pentingnya pencatatan biaya secara sistematis.
2. Perubahan sikap dan kepercayaan diri
Pelaku usaha menjadi lebih percaya diri dalam menentukan harga jual berdasarkan perhitungan biaya yang rasional.
3. Perubahan perilaku manajerial
Beberapa pelaku usaha mulai melakukan pencatatan biaya secara lebih terstruktur dan menggunakan alat bantu digital sederhana.

Temuan ini sejalan dengan teori akuntansi biaya yang menyatakan bahwa pemahaman struktur biaya merupakan dasar penting dalam penetapan harga berbasis biaya (cost-based pricing) (Mulyadi, 2016; Kotler & Keller, 2016) serta teori literasi keuangan yang menyatakan bahwa peningkatan kemampuan akuntansi dapat meningkatkan kualitas pengambilan keputusan usaha dan keberlanjutan bisnis (Mitchell & Reid, 2000; OECD, 2018). Selain itu, pendekatan berbasis praktik langsung dan pendampingan personal sejalan dengan konsep experiential learning, di mana pembelajaran menjadi lebih efektif ketika peserta terlibat langsung dalam praktik nyata.

Secara keseluruhan, pelaksanaan program pelatihan dan pendampingan perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) di Desa Cibiru Wetan menunjukkan capaian yang positif. Kegiatan diawali dengan observasi dan wawancara untuk mengidentifikasi tingkat pemahaman pelaku UMKM terkait pengelolaan biaya dan penetapan harga jual. Berdasarkan hasil asesmen awal, sebagian besar peserta belum memahami secara komprehensif komponen biaya produksi dan belum melakukan pencatatan biaya secara sistematis.

Intervensi yang dilakukan oleh tim peneliti terdiri dari:

1. Kegiatan sosialisasi dan pelatihan dasar HPP.

2. Pembuatan dan distribusi template Excel sederhana dilakukan sebagai bentuk intervensi praktis yang bertujuan untuk meningkatkan kapasitas pelaku usaha dalam mengelola biaya produksi secara sistematis dan akurat.
3. Kemudian, dilaksanakan pendampingan individu dan klinik usaha dalam bentuk sesi konsultasi personal yang dirancang untuk menggali dan membahas permasalahan spesifik pada masing-masing unit usaha.

Setelah dilaksanakan intervensi tersebut, terjadi peningkatan pemahaman peserta dalam mengidentifikasi komponen biaya bahan baku, tenaga kerja, dan overhead. UMKM sasaran juga berhasil menghitung HPP menggunakan data riil usaha mereka serta mulai melakukan pencatatan biaya secara lebih terstruktur sebagai dasar dalam menentukan harga jual.

Secara kualitatif, peserta menyampaikan bahwa mereka merasa lebih percaya diri dalam menentukan harga jual setelah memahami struktur biaya produksi. Beberapa pelaku usaha menyadari bahwa sebelumnya terdapat biaya-biaya kecil yang tidak diperhitungkan sehingga margin keuntungan menjadi tidak terukur. Pendekatan *door-to-door* memungkinkan diskusi yang lebih mendalam dan personal sehingga solusi yang diberikan lebih relevan dengan kondisi usaha masing-masing.

Secara umum, hasil kegiatan menunjukkan bahwa pendekatan partisipatif berbasis praktik langsung efektif dalam meningkatkan literasi manajerial UMKM. Peningkatan pemahaman komponen biaya menunjukkan bahwa pelatihan tidak hanya bersifat informatif, tetapi juga transformatif dalam membentuk cara pandang peserta terhadap pengelolaan usaha.

Dalam perspektif teori akuntansi biaya, pemahaman terhadap struktur HPP (bahan baku, tenaga kerja, dan overhead) menjadi fondasi dalam penetapan harga berbasis biaya (Mulyadi, 2016). Penerapan pendekatan *cost-based pricing* memungkinkan pelaku usaha memperoleh margin yang lebih rasional dan berkelanjutan (Kotler & Keller, 2016). Temuan di lapangan menunjukkan bahwa setelah memahami HPP, pelaku usaha mulai menyesuaikan harga jual agar tidak hanya menutup biaya produksi, tetapi juga memberikan keuntungan yang layak.

Lebih lanjut, pendekatan *door-to-door* sejalan dengan konsep *experiential learning*, di mana pembelajaran menjadi lebih efektif ketika peserta terlibat langsung menggunakan data riil usaha mereka. Hal ini menjelaskan mengapa terjadi perubahan tidak hanya pada aspek kognitif (pemahaman), tetapi juga pada aspek afektif (kepercayaan diri) dan perilaku (pencatatan biaya). Hasil pelatihan ini sejalan dengan literatur yang menyatakan bahwa pembelajaran kontekstual dan partisipatif efektif dalam meningkatkan kapasitas UMKM (OECD, 2021). Integrasi alat digital sederhana juga mendukung agenda transformasi ekonomi digital desa.

Namun demikian, tantangan masih ditemukan dalam konsistensi pencatatan dan penggunaan alat digital sederhana. Hal ini menunjukkan bahwa perubahan perilaku manajerial memerlukan pendampingan berkelanjutan agar praktik yang telah dipelajari dapat menjadi kebiasaan tetap.

Simpulan

Kegiatan pelatihan dan pendampingan perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) di Desa Cibiru Wetan berhasil meningkatkan literasi manajerial pelaku UMKM, khususnya dalam memahami komponen biaya produksi, menghitung HPP secara mandiri, dan menetapkan harga jual berbasis biaya riil. Kebaruan program ini terletak pada integrasi antara edukasi konseptual, praktik langsung berbasis data usaha peserta, penggunaan template digital sederhana, serta pendekatan personal melalui metode *door-to-door*. Model intervensi terpadu ini memungkinkan terjadinya peningkatan tidak hanya pada

aspek kognitif (pemahaman teknis), tetapi juga pada aspek afektif (kepercayaan diri) dan perilaku (kebiasaan pencatatan biaya).

Secara praktis, kegiatan ini memberikan manfaat nyata bagi pelaku UMKM berupa meningkatnya akurasi perhitungan keuntungan, kemampuan menentukan harga jual yang lebih rasional dan kompetitif, serta munculnya kesadaran akan pentingnya pencatatan keuangan yang sistematis. Bagi pemerintah desa, program ini berkontribusi dalam memperkuat ekosistem ekonomi lokal yang lebih transparan, terstruktur, dan adaptif terhadap transformasi digital.

Secara teoritik, kegiatan ini menunjukkan bahwa pendekatan partisipatif berbasis pengalaman (*experiential learning*) yang dikombinasikan dengan alat bantu digital sederhana efektif dalam meningkatkan kapasitas manajerial UMKM pada konteks pedesaan. Temuan ini memperkuat literatur mengenai pentingnya intervensi kontekstual dan pendampingan intensif dalam program pengabdian masyarakat berbasis ekonomi lokal.

Meskipun demikian, keberlanjutan dampak program masih memerlukan pendampingan berkala untuk memastikan konsistensi pencatatan biaya dan penerapan perhitungan HPP secara rutin. Oleh karena itu, direkomendasikan adanya tindak lanjut berupa klinik usaha periodik, pelatihan lanjutan penggunaan teknologi sederhana, penyediaan template pencatatan dalam bentuk cetak dan digital, serta kolaborasi dengan pemerintah desa, perguruan tinggi, dan lembaga keuangan guna memperluas dampak dan keberlanjutan program.

Referensi

- Fatoki, O. (2014). The financial literacy of micro entrepreneurs in South Africa. *Journal of Social Sciences*, 40(2), 151–158.
- Grande, E. U., Estébanez, R. P., & Colomina, C. M. (2011). The impact of accounting information systems on performance measures. *International Journal of Digital Accounting Research*, 11, 25–43.
- Horngren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2015). *Cost accounting: A managerial emphasis* (15th ed.). Pearson Education.
- Ismail, N. A., & Zin, R. M. (2009). Usage of accounting information among Malaysian SMEs. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 7(1), 1–18.
- Jayawarna, D., Macpherson, A., & Wilson, A. (2007). Training commitment and performance in manufacturing SMEs. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 14(2), 321–338.
- Kolb, D. A. (1984). *Experiential Learning*. Prentice Hall.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing management* (15th ed.). Pearson Education.
- Mitchell, F., & Reid, G. (2000). Problems, challenges and opportunities: SME accounting. *The European Accounting Review*, 9(2), 227–250.
- Mulyadi. (2016). *Akuntansi biaya* (5th ed.). UPP STIM YKPN.
- OECD. (2018). *OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship*.
- OECD. (2021). *The digital transformation of SMEs*. OECD Publishing.
- UNCTAD. (2023). *Digital economy report 2023*. United Nations.
- World Bank. (2022). *Small and medium enterprises finance report*. World Bank Publications.