

Peningkatan Kapasitas UMKM Bengkalis melalui Pelatihan Penghitungan Harga Pokok Produksi dan Penjualan

Vince Ratnawati¹, Ria Nelly Sari¹, Rita Anugerah¹, Alfiati Silfi¹, Rheny Afriana Hanif¹

¹Universitas Riau, Kampus Bina Widya KM. 12,5, Kota Pekanbaru, Indonesia

Abstract— The main problems faced by the majority of micro, small, and medium enterprises are a lack of knowledge of systematic cost recording and an inability to determine the correct selling price. This community service activity aims to improve the understanding and skills of micro, small, and medium enterprises (MSMEs) in calculating the cost of production and the cost of goods sold in accordance with applicable regulations. The implementation method for this community service activity consists of a pre-test, delivery of materials through lectures, interactive dialogue, simulation of COGS calculation, and a post-test. The participants in this activity were 25 micro, small, and medium enterprises in Bengkalis Regency. The results of the activity showed a significant increase in participants' understanding, as reflected in the average pre-test score rising from 49.1 to 77.5 in the post-test. Participants understood the cost components that make up COGS, differentiated between direct and indirect costs, and applied COGS calculation methods for both trading and manufacturing businesses. Overall, this activity succeeded in increasing MSMEs' capacity to record costs and determine selling prices more accurately and professionally. It is hoped that this increased understanding will contribute to the development of more efficient, transparent, and sustainable businesses.

Abstrak— Permasalahan utama yang dihadapi mayoritas usaha mikro, kecil dan menengah adalah kurangnya pengetahuan mengenai pencatatan biaya secara sistematis serta ketidakmampuan dalam menentukan harga jual yang tepat. Kegiatan pengabdian kepada Masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan pelaku usaha mikro, kecil dan menengah dalam menghitung harga pokok produksi dan harga pokok penjualan berdasarkan ketentuan yang berlaku. Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian ini terdiri dari pre-test, pemberian materi melalui ceramah, dialog interaktif, simulasi penghitungan HPP, dan post-test. Peserta kegiatan ini terdiri dari 25 pelaku usaha mikro, kecil dan menengah di Kabupaten Bengkalis. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan signifikan dalam pemahaman peserta, yang tercermin dari kenaikan rata-rata nilai pre-test sebesar 49,1 menjadi 77,5 pada post-test. Peserta mampu memahami komponen biaya yang membentuk HPP, membedakan biaya langsung dan tidak langsung, serta menerapkan metode perhitungan HPP, baik untuk usaha dagang maupun manufaktur. Secara keseluruhan, kegiatan ini berhasil meningkatkan kapasitas pelaku UMKM dalam melakukan pencatatan biaya dan penetapan harga jual secara lebih tepat dan profesional. Diharapkan, peningkatan pemahaman ini dapat berkontribusi pada pengembangan usaha yang lebih efisien, transparan, dan berkelanjutan.

Kata Kunci— kapasitas UMKM, harga pokok produksi, harga pokok penjualan, pengabdian kepada masyarakat

I. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah jenis bisnis yang biasanya dikelola oleh orang-orang yang baru memulai mengusahakan sesuatu. Banyak pemilik UMKM yang tidak

mengelola usaha mereka seperti bisnis yang profesional. Ini termasuk cara menentukan harga pokok yang sering kali belum dipahami baik oleh pemilik UMKM.

Meskipun demikian, semua orang menyadari betapa pentingnya UMKM bagi ekonomi Indonesia. Berdasarkan informasi dari Kementerian UMKM, hingga 31 Desember 2024, ada sekitar 30,18 juta unit UMKM yang terdaftar di Indonesia. Namun, angka ini belum termasuk UMKM yang berasal dari sektor pertanian dan perikanan. UMKM dapat menampung 97% dari keseluruhan tenaga kerja dan juga bisa mengumpulkan hingga 60,42% dari total investasi di negara ini. (Nurhaliza, 2022).

Meskipun pengelolaan administrasi dan keuangan pada sebagian besar UMKM masih belum dilakukan secara profesional, peran UMKM dalam perekonomian Indonesia tetap sangat signifikan. UMKM berkontribusi sebagai pencipta lapangan kerja, pendorong pemerataan pendapatan, peningkat kesejahteraan masyarakat, penghasil devisa, serta sebagai sektor yang mampu menopang perekonomian pada masa krisis (Berbisnis, 2022).

Perkembangan UMKM di Kabupaten Bengkalis juga menunjukkan dinamika yang signifikan. Saat ini, wilayah tersebut memiliki lebih dari 42 ribu unit UMKM yang bergerak dalam berbagai bidang usaha dan masing-masing memiliki komoditas unggulan. Asisten Pemerintahan dan Kesejahteraan Rakyat, Andris Wasono, menegaskan bahwa sektor ekonomi merupakan pilar penting dan strategis dalam pembangunan daerah, dan UMKM menjadi salah satu penggerak utamanya. UMKM memiliki peran vital dalam mendorong perekonomian, baik melalui kontribusinya terhadap Produk Domestik Bruto maupun kemampuannya dalam membuka kesempatan kerja. Oleh karena itu, upaya memperkuat UMKM agar dapat tumbuh, berkembang, dan berdaya saing dalam konteks ekonomi daerah harus dilakukan secara terpadu, melalui kolaborasi antar berbagai pemangku kepentingan—mulai dari pemerintah, sektor swasta, perguruan tinggi, hingga masyarakat pelaku usaha itu sendiri—sesuai dengan peran dan tanggung jawab masing-masing (Indra, 2022).

Direktur Amalia Consulting, Suharno, menyampaikan bahwa ketangguhan UMKM sudah terbukti, namun tantangan terbesar justru terletak pada kemampuan mereka untuk bertahan dalam jangka panjang. Ia menjelaskan bahwa berdasarkan hasil pengamatan, hanya sekitar 10 persen UMKM yang berhasil berkembang setelah melewati usia lima tahun. Lebih jauh, Suharno menekankan bahwa persoalan utama yang membuat banyak UMKM tidak mampu terus beroperasi adalah lemahnya kemampuan manajerial dan pengelolaan keuangan. Sekitar 90 persen pemilik UMKM tidak memiliki pemahaman yang memadai mengenai akuntansi, sehingga sering terjadi kesalahan dalam pengelolaan aset. Dampaknya, arus kas menjadi tidak terkendali dan pemilik usaha tidak dapat memisahkan keuangan pribadi dengan keuangan bisnis mereka (Suhamdani, 2020).

Pandangan serupa juga diungkapkan oleh Nur Rokhman (2022), yang menegaskan bahwa ketidakmampuan UMKM bertahan dalam jangka panjang pada umumnya disebabkan oleh kelemahan dalam aspek manajerial dan pengelolaan keuangan. Banyak pelaku UMKM yang belum memahami urgensi pencatatan keuangan yang terstruktur dan sistematis, padahal pembukuan yang baik menjadi alat penting untuk menilai kondisi kesehatan usaha. Di tengah perkembangan teknologi saat ini, sebagian besar UMKM masih belum memiliki kemampuan dasar akuntansi. Berbagai survei menunjukkan bahwa sekitar 90% UMKM di Indonesia gagal bertahan lebih dari lima tahun karena rendahnya pemahaman terhadap praktik akuntansi yang benar.

Selain itu, kondisi UMKM di Kabupaten Bengkalis menunjukkan berbagai persoalan nyata terkait pencatatan biaya dan penentuan harga jual. Berdasarkan observasi awal, ditemukan beberapa kesalahan umum, seperti: (1) pencampuran keuangan pribadi dan usaha; (2) tidak adanya pencatatan biaya bahan baku secara rinci; (3) kesalahan mengklasifikasikan biaya langsung dan tidak langsung; serta (4) penentuan harga jual yang hanya mengacu pada pesaing tanpa menghitung HPP. Praktik ini menimbulkan dampak terhadap keberlanjutan usaha, seperti margin keuntungan yang tidak terukur, kelemahan arus kas, serta ketidakmampuan mengevaluasi kinerja usaha. Kondisi tersebut memperlihatkan bahwa UMKM di Bengkalis masih membutuhkan intervensi pelatihan yang sederhana namun aplikatif untuk meningkatkan kapasitas mereka dalam pengelolaan biaya.

Berdasarkan masalah di atas, maka kegiatan pelatihan mengenai pengelolaan keuangan menjadi sangat penting untuk dilakukan. Oleh karena itu, peneliti melakukan kegiatan pengabdian kepada Masyarakat berupa pelatihan penghitungan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan bagi UMKM di Kabupaten Bengkalis. Kebaruan dari kegiatan pengabdian ini terletak pada pendekatan pembelajaran berbasis praktik yang memadukan studi kasus nyata sesuai jenis usaha peserta dan lembar kerja HPP yang dirancang sederhana. Selain itu, integrasi materi PSAK 202 dan SAK EMKM dalam format pembelajaran praktis jarang dilakukan dalam program serupa yang umumnya berfokus pada perhitungan HPP secara teoritis.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Pelindungan, serta Pemberdayaan Koperasi dan UMKM secara tegas membedakan kategori Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (Pemerintah Indonesia, 2021). Usaha Mikro didefinisikan sebagai kegiatan usaha berskala sangat kecil yang dimiliki dan dijalankan oleh individu atau badan usaha perorangan, dengan karakteristik tertentu sebagaimana diatur dalam peraturan tersebut. Usaha Kecil

merupakan unit usaha mandiri yang bergerak secara produktif dan tidak berafiliasi sebagai cabang atau bagian dari usaha yang lebih besar, baik secara langsung maupun tidak langsung. Pelaku usaha kecil dapat berupa individu atau badan usaha yang memenuhi persyaratan yang telah ditetapkan dalam regulasi. Usaha Menengah adalah entitas usaha produktif yang berdiri sendiri dan tidak berada di bawah kepemilikan atau kendali usaha kecil maupun usaha besar, baik secara struktural maupun operasional. Kriteria usaha menengah ditentukan berdasarkan nilai kekayaan bersih atau besaran pendapatan tahunan sesuai ketentuan peraturan yang berlaku.

2.2. Klasifikasi Biaya

Untuk membantu peserta memahami struktur biaya yang membentuk Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan, digunakan klasifikasi biaya berdasarkan literatur akuntansi biaya dan standar akuntansi UMKM. Klasifikasi ini penting agar pelaku UMKM dapat mengidentifikasi biaya mana yang termasuk biaya produksi dan mana yang merupakan biaya operasional. Tabel berikut menyajikan klasifikasi biaya yang relevan dan aplikatif untuk konteks UMKM.

Tabel 1. Klasifikasi Biaya

Jenis Biaya	Kategori	Keterangan	Contoh pada UMKM	Sumber
Biaya Bahan Baku	Biaya Produksi Langsung	Biaya utama yang digunakan secara langsung dalam proses produksi, dan menjadi bagian fisik produk.	Tepung, gula, telur (UMKM usaha kue); kain & benang (UMKM usaha pakaian)	Mulyadi (2016)
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Biaya Produksi Langsung	Upah yang diberikan kepada tenaga kerja yang terlibat langsung dalam menghasilkan produk.	Upah penjahit per potong, upah penggoreng kue	Hansen & Mowen (2017)
Biaya Overhead Pabrik	Biaya Produksi Tidak Langsung	Biaya produksi selain bahan baku dan tenaga kerja langsung; tidak bisa ditelusuri langsung ke produk tertentu.	Gas elpiji, listrik dapur, penyusutan peralatan, plastik pembungkus	Mulyadi (2016)
Biaya Bahan Penolong	Biaya Produksi Tidak Langsung	Material pendukung yang tidak menjadi bagian utama produk.	Minyak goreng, jarum jahit, kemasan	IAI (2018, SAK EMKM)
Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	Biaya Produksi Tidak	Tenaga kerja yang tidak terlibat langsung dalam pembuatan produk.	Asisten dapur, helper bengkel	Hansen & Mowen (2017)

	Langsung			
Biaya Administrasi & Umum	Biaya Non-Produk	Biaya operasional umum yang tidak terkait langsung dengan produksi.	Pulsa HP, alat tulis, biaya transport	IAI (2018)
Biaya Penjualan	Biaya Non-Produk	Biaya untuk mendukung kegiatan pemasaran dan distribusi produk.	Biaya ongkir, promosi online, etalase toko	Mulyadi (2016)

2.3. Harga Pokok Produksi

Harga Pokok Produksi (HPP) adalah konsep utama dalam akuntansi keuangan dan perpajakan yang menunjukkan total biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk menjalankan kegiatan produksi selama satu periode. Mengacu pada standar Ikatan Akuntan Indonesia (IAI, 2014), HPP meliputi beberapa komponen, yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik, serta biaya-biaya yang terkait dengan pembelian seperti ongkos kirim, potongan harga, retur, dan penyesuaian lain yang diperlukan. Seluruh unsur tersebut digabungkan untuk menentukan besarnya biaya produksi yang sebenarnya ditanggung perusahaan. Penting untuk dicatat bahwa HPP tidak memasukkan biaya-biaya periode, seperti biaya pemasaran, periklanan, atau aktivitas riset dan pengembangan, karena jenis biaya tersebut dikategorikan sebagai biaya operasional.

Harga Pokok Produksi (HPP) dapat ditentukan melalui perhitungan sebagai berikut:

$$HPP = \text{Biaya Bahan Baku} + \text{Biaya Tenaga Kerja Langsung} + \text{Biaya Overhead Langsung}$$

Adapun komponen pembentuk HPP meliputi:

- Biaya Bahan Baku: Yaitu seluruh pengeluaran yang digunakan untuk memperoleh bahan utama yang dipakai secara langsung dalam proses produksi.
- Biaya Tenaga Kerja Langsung : Merupakan total upah yang dibayarkan kepada pekerja yang secara langsung terlibat dalam pembuatan produk.
- Biaya Overhead Langsung : Mencakup berbagai biaya produksi lain di luar bahan baku dan tenaga kerja langsung, tetapi tetap berhubungan dengan aktivitas produksi, seperti biaya operasional mesin, bahan penunjang, serta pemeliharaan peralatan produksi.

2.4. Harga Pokok Penjualan

Dalam laporan laba rugi, Harga Pokok Penjualan (HPP) merupakan salah satu komponen biaya utama yang memengaruhi laba operasi perusahaan dan sering disebut sebagai biaya penjualan. Tiga komponen utama yang memengaruhi HPP meliputi persediaan awal barang,

pembelian bersih selama periode berjalan, dan persediaan akhir. Pada perusahaan dagang, perhitungan HPP dilakukan dengan menggunakan rumus berikut:

$$HPP = \text{persediaan awal} + \text{pembelian bersih} - \text{persediaan akhir}$$

Rumus ini membantu pelaku usaha memahami berapa besar biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang yang dijual dalam suatu periode. Selain menentukan Harga Pokok Penjualan, usaha juga perlu menetapkan harga jual. Ada dua metode umum yang dapat digunakan, yaitu metode penetapan harga biaya tambahan (*cost plus pricing*) dan metode *mark up* (Mulyadi, 2016; Hansen & Mowen, 2017).

Pada metode *cost plus pricing*, harga jual dihitung dengan menjumlahkan seluruh biaya yang terjadi ditambah persentase keuntungan atau margin yang diinginkan. Metode ini umum digunakan UMKM karena sederhana dan memastikan seluruh biaya tertutup sekaligus memberikan laba.

Rumus *cost plus pricing method*, yaitu:

$$\text{Harga Jual} = \text{Total Biaya per Unit} + (\text{Total Biaya per Unit} \times \text{Persentase Laba})$$

Sementara itu, metode *mark up* merupakan cara yang lebih sederhana, yaitu dengan menambahkan jumlah keuntungan yang diinginkan pada harga beli produk. Melalui metode ini, pelaku usaha dapat mengetahui secara langsung persentase laba yang diperoleh dari setiap penjualan. Metode ini sering digunakan oleh UMKM dagang (ritel, warung harian, sembako).

Rumus umum yang digunakan untuk menghitung menggunakan metode *mark up* :

$$\text{Harga Jual} = \text{Harga Pokok} / \text{Harga Beli} + \text{Mark-Up}$$

Catatan: Mark-up bisa berupa angka nominal tetap atau persentase keuntungan.

Dengan memahami konsep HPP dan metode penetapan harga tersebut, UMKM dapat menentukan harga jual yang lebih akurat dan kompetitif sehingga dapat meningkatkan efisiensi usaha dan keuntungan.

III. METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan bagi para pelaku UMKM di Kabupaten Bengkalis dengan tujuan meningkatkan pemahaman mereka mengenai konsep dan praktik penghitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) serta Harga Pokok Produksi. Untuk mencapai tujuan tersebut, rangkaian kegiatan dirancang secara sistematis melalui beberapa metode pembelajaran.

Pertama, dilakukan pre-test untuk mengukur tingkat pengetahuan awal peserta terkait HPP dan proses produksi. Langkah ini penting agar tim pelaksana dapat memetakan kebutuhan pembelajaran serta menyesuaikan pendekatan penyampaian materi.

Selanjutnya, sesi ceramah diberikan untuk menyampaikan materi inti, khususnya mengenai ketentuan dan konsep dalam PSAK 202 Persediaan, yang menjadi dasar akuntansi dalam penentuan biaya persediaan dan perhitungan harga pokok. Penyampaian materi dilakukan secara terstruktur sehingga peserta dapat memahami aspek teoretis sebelum memasuki tahap praktik.

Tahap berikutnya adalah dialog interaktif, berupa sesi tanya jawab antara peserta dengan tim pelaksana. Metode ini memungkinkan peserta mengklarifikasi pemahaman, mengajukan permasalahan nyata yang mereka hadapi, serta mendapatkan solusi langsung dari narasumber.

Setelah itu, peserta mengikuti simulasi dan edukasi langsung mengenai cara penghitungan Harga Pokok Penjualan dan Harga Pokok Produksi. Pada tahap ini, peserta diberikan contoh kasus dan lembar kerja agar dapat mempraktikkan perhitungan secara mandiri. Pendekatan berbasis praktik ini membantu peserta menguasai keterampilan teknis yang relevan dengan usaha mereka.

Sebagai penutup, dilakukan post-test untuk mengevaluasi tingkat pemahaman peserta setelah mengikuti rangkaian kegiatan. Hasil post-test digunakan untuk melihat sejauh mana kegiatan pengabdian berhasil mencapai tujuan pembelajaran yang telah ditetapkan. Mekanisme pelaksanaan kegiatan pengabdian disusun dalam tabel dibawah ini:

Tabel 2. Rincian Pelaksanaan Kegiatan dan Alat Bantu Pembelajaran

Sesi	Durasi	Kegiatan	Uraian Pelaksanaan	Alat Bantu
Sesi 1	30 menit	Pre-test & pemetaan pengetahuan awal	Mengidentifikasi pemahaman awal peserta terkait HPP, klasifikasi biaya, dan pencatatan sederhana.	Lembar pre-test
Sesi 2	60 menit	Penyampaian materi HPP, klasifikasi biaya, dan PSAK terkait	Penjelasan konsep dasar HPP, biaya langsung–tidak langsung, serta ketentuan PSAK/SAK EMKM yang relevan bagi UMKM.	Slide materi
Sesi 3	60 menit	Simulasi perhitungan HPP	Simulasi berbasis studi kasus (kuliner, konveksi, bengkel, warung harian) untuk menghitung HPP secara langkah demi langkah.	Slide kasus, contoh transaksi
Sesi 4	45 menit	Latihan mandiri dengan lembar kerja HPP	Peserta mengisi format perhitungan HPP sederhana sesuai jenis usaha masing-masing.	Lembar kerja HPP, kalkulator sederhana
Sesi 5	30 menit	Diskusi & tanya jawab	Pembahasan permasalahan nyata peserta seperti harga jual, alokasi biaya, dan pencatatan keuangan.	Template biaya UMKM
Sesi 6	15 menit	Post-test & refleksi	Evaluasi peningkatan pemahaman dan pemberian umpan balik peserta.	Lembar post-test

Dengan rangkaian metode tersebut, kegiatan pengabdian ini selain memberikan pengetahuan, juga meningkatkan kemampuan UMKM dalam menerapkan perhitungan HPP secara tepat dalam pengelolaan usaha mereka.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan arahan dari pemerintah daerah Kabupaten Bengkalis, desa yang membutuhkan pelatihan yang akan dilaksanakan oleh tim pengabdian adalah desa Pancur Jaya, Kecamatan Rupert, Kabupaten Bengkalis. Oleh karena itu tim pengabdian akan turun ke desa Pancur Jaya Kecamatan Rupert.

Kegiatan ini dihadiri oleh sebanyak 25 UMKM dengan berbagai jenis usaha yang dilakukan. Peserta pelatihan terdiri dari pelaku UMKM dari beragam sektor usaha seperti kuliner, jasa konveksi, ritel harian, percetakan, bengkel, dan jasa bor. Tingkat pendidikan peserta bervariasi mulai dari sekolah menengah hingga perguruan tinggi, dengan rata-rata pengalaman usaha 2–7 tahun. Keragaman karakteristik ini memengaruhi pendekatan pembelajaran; oleh karena itu materi disederhanakan menggunakan contoh transaksi yang umum terjadi pada usaha kecil. Adapun 25 UMKM yang menghadiri kegiatan ini adalah sebagai berikut:

Tabel 3. UMKM Peserta Pelatihan

No	Nama	Jenis Usaha
1	Rina Fransisca	Jualan kue basah
2	Rahya Astari	Jualan Pulsa
3	Dewi Kartini	Penjahit
4	Nhikita Fransiska	Usaha lempuk durian
5	Suryani	Jualan kelontong
6	Herlina	Loundry
7	Marwan	Sol Sepatu
8	Suria Dewi	Jualan kue basah
9	Juatan	Foto kopi
10	Muhammad Amin	Jualan Gas
11	Johanes	Jasa Bor
12	Ahmad	Jualan BBM Eceran
13	Vera Farita	Jualan Pakaian Jadi
14	Nurhanila	Warung harian
15	Kusnan Markur	Pulsa
16	Asiong	Jualan Harian
17	Abeng	Bengkel
18	Joni	Jualan Pulsa
19	Yunus Abdi	Jualan Gas
20	Sumarni	Warung nasi
21	Suwandi	Bengkel
22	Awan	Penjahit
23	Afandi	Warung nasi
24	Ahaludim	Jualan nasi goreng
25	Cani	Warung nasi

Kegiatan ini dapat berjalan dengan baik berkat kerjasama yang solid antara pihak Kelurahan Pancur Jaya, Kecamatan Rupert, Kabupaten Bengkalis, yang memberikan kesempatan bagi tim pengabdian untuk melakukan kegiatan melayani masyarakat.

Pada saat pelaksanaannya, acara dibuka oleh Kepala Desa Pancur Jaya, Kecamatan Rupert, Kabupaten Bengkalis, yaitu Bapak Hasan Basri, ST.

Selanjutnya, kegiatan ini dilanjutkan dengan tes awal yang bertujuan untuk melihat seberapa banyak peserta memahami konsep Harga Pokok Penjualan (HPP), Harga Pokok Produksi, serta pengetahuan dasar tentang PSAK 202 Persediaan. Hasil dari tes awal menunjukkan bahwa banyak peserta belum paham cara memisahkan biaya produksi langsung dan tidak langsung, serta belum mengerti konsep pencatatan persediaan sesuai dengan standar akuntansi. Peserta dari usaha kuliner dan penjahit umumnya hanya memiliki pemahaman singkat soal pengeluaran bahan baku, tetapi belum bisa menerapkannya dengan teratur.

Dalam sesi ceramah, peserta diberikan pengetahuan terkait dengan penghitungan harga pokok dari produk usaha yang mereka lakukan. Dari kegiatan ini diketahui bahwa para penggerak UMKM ini mempunyai latar belakang dan tingkat pendidikan yang berbeda-beda. Dari hasil kegiatan ini juga bisa diketahui bahwa selama ini para UMKM dalam menentukan harga jual dari produk usaha yang mereka jalankan tidak dengan mempertimbangkan atau menghitung harga pokok dari produk usaha yang mereka jalankan, sehingga tidak dapat diketahui secara pasti keuntungan yang diperoleh dari usaha yang mereka jalankan.

Setelah materi disampaikan, sesi dialog dan tanya jawab dilakukan. Peserta memanfaatkan kesempatan ini untuk mengutarakan pertanyaan terkait masalah yang mereka hadapi, seperti cara menghitung biaya produksi kue basah, pencatatan pembelian gas dan BBM eceran, serta bagaimana menentukan harga jual yang tepat agar tetap kompetitif. Tim pelaksana memberikan penjelasan sesuai konteks setiap jenis usaha. Misalnya, bagi usaha warung nasi, dijelaskan cara mengalokasikan biaya bahan baku dan overhead dapur, sementara bagi bengkel dan jasa sol sepatu, diberikan contoh perhitungan biaya tenaga kerja langsung.

Kegiatan ditutup dengan pelaksanaan post-test untuk melihat kenaikan pemahaman peserta setelah mengikuti seluruh rangkaian materi. Hasil post-test (Tabel 4) menunjukkan adanya peningkatan signifikan dalam kemampuan peserta mengidentifikasi komponen biaya, memahami konsep PSAK 202, serta melakukan perhitungan HPP secara sederhana. Peserta yang pada pre-test sebelumnya belum mampu membedakan biaya langsung dan tidak langsung kini telah dapat mengklasifikasikannya dengan lebih tepat. Peningkatan ini mengindikasikan bahwa metode ceramah, dialog, dan simulasi yang digunakan telah efektif dalam mencapai tujuan pembelajaran.

Tabel 4. Hasil Test Peserta Pelatihan

No	Nama	Jenis Usaha	Pre-Test	Post-Test
1	Rina Fransisca	Jualan kue basah	55	82
2	Rahya Astari	Jualan Pulsa	48	74
3	Dewi Kartini	Penjahit	52	80
4	Nhikita Fransiska	Usaha lempuk durian	50	78
5	Suryani	Jualan kelontong	47	75
6	Herlina	Loundry	49	77

No	Nama	Jenis Usaha	Pre-Test	Post-Test
7	Marwan	Sol Sepatu	45	72
8	Suria Dewi	Jualan kue basah	54	83
9	Juatan	Foto kopi	58	85
10	Muhammad Amin	Jualan Gas	46	73
11	Johanes	Jasa Bor	44	70
12	Ahmad	Jualan BBM Eceran	43	71
13	Vera Farita	Jualan Pakaian Jadi	51	79
14	Nurhanila	Warung harian	48	76
15	Kusnan Markur	Pulsa	46	72
16	Asiong	Jualan Harian	50	77
17	Abeng	Bengkel	42	70
18	Joni	Jualan Pulsa	47	74
19	Yunus Abdi	Jualan Gas	45	73
20	Sumarni	Warung nasi	53	82
21	Suwandi	Bengkel	44	71
22	Awan	Penjahit	52	80
23	Afandi	Warung nasi	55	84
24	Ahaludim	Jualan nasi goreng	50	78
25	Cani	Warung nasi	49	77

Dengan adanya kegiatan ini, memberikan gambaran kepada para UMKM tersebut terkait cara penghitungan harga pokok penjualan dan harga pokok produksi. Disadari sepenuhnya bahwa memberikan pelatihan kepada masyarakat awam dengan latar belakang dan tingkat pendidikan yang beragam ini bukanlah hal yang mudah. Namun demikian para UMKM ini mempunyai keinginan yang baik untuk dapat mempelajari cara menghitung harga pokok penjualan dan produksi dari usaha yang mereka jalankan, sehingga pada akhirnya dapat diketahui keuntungan atau kerugian dari usaha tersebut, hal ini dapat dilihat dari antusiasme mereka pada saat pelaksanaan pelatihan, bahkan mereka bersedia untuk mempelajari lebih mendalam dilain kesempatan.



Gambar 1. Dokumentasi Tim Pengabdian Universitas Riau



Gambar 2. Kegiatan Pengabdian

V. KESIMPULAN

Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian kepada masyarakat bagi UMKM di Kabupaten Bengkalis berjalan dengan baik dan memberikan dampak positif bagi peserta. Pemahaman mereka terhadap pengelolaan biaya dan penentuan harga pokok meningkat secara nyata. Pelaku UMKM kini memiliki bekal pengetahuan yang lebih baik dalam melakukan pencatatan usaha dan menetapkan harga jual secara lebih tepat dan berdaya saing. Kegiatan ini diharapkan dapat membantu UMKM mengembangkan usahanya secara lebih profesional dan berkelanjutan.

Meskipun kegiatan ini memberikan dampak positif bagi peserta, namun kegiatan ini memiliki keterbatasan dalam pelaksanaan. Pertama, pelatihan dilakukan dalam durasi singkat sehingga penerapan konsep HPP secara konsisten dalam usaha peserta belum dapat dipantau dalam jangka panjang. Kedua, sebagian peserta memiliki keterbatasan pemahaman matematika dasar dan penggunaan spreadsheet sehingga pendampingan lanjutan sangat diperlukan. Ketiga, pengukuran dampak belum mencakup evaluasi langsung terhadap peningkatan margin keuntungan atau perubahan praktik pencatatan dalam beberapa bulan setelah pelatihan. Ke depan, pendampingan lanjutan dapat membantu memastikan implementasi berkelanjutan di lapangan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penghargaan disampaikan kepada seluruh pihak yang telah berkontribusi dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini. Apresiasi khusus diberikan kepada para peserta, mitra UMKM, serta semua pihak yang telah mendukung kelancaran kegiatan ini. Ucapan terima kasih juga ditujukan kepada Universitas Riau atas penyediaan pembiayaan dan dukungan

finansial, sehingga kegiatan pengabdian ini dapat terlaksana secara efektif, terarah, dan memberikan manfaat nyata bagi pelaku UMKM di Kabupaten Bengkalis.

DAFTAR PUSTAKA

- Bengkalis, B. K. (2022). Kabupaten Bengkalis dalam Angka 2021. In BPS Kabupaten Bengkalis.
- Bengkalis, D. K. (n.d.). Visi dan Misi Kabupaten Bengkalis. Diskominfo Kabupaten Bengkalis. <https://diskominfo.kab.bengkalis.go.id/web/status/visi-dan-misi/3>
- Berbisnis, T. (2022). 5 Peranan UMKM dalam Perekonomian Indonesia. <https://Gobiz.Co.Id/Pusat-Pengetahuan/Peranan-Umkm-Dalam-Perekonomian-Indonesia/>.
- Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2017). *Cost management: Accounting and control* (7th ed.). Cengage Learning.
- Hizazi, A., & Zulma, G. W. M. (2021). Pelatihan Penentuan Harga Pokok Sederhana Berbasis Ms.Excel untuk UMKM Percetakan di Desa Mendalo Darat. *Jurnal Inovasi, Teknologi Dan Dharma Bagi Masyarakat*, 3(1), 12–16. <https://doi.org/10.22437/jitdm.v3i1.15063>
- Hutagaol, L. H., Novianti, N., & Bhuana, K. W. (2022). Penentuan dan Perhitungan Harga Pokok Produksi serta Penyusunan Laporan Keuangan. *PROGRESIF: Jurnal Pengabdian Komunitas Pendidikan*, 2(2), 51–61. <https://doi.org/10.36406/progresif.v2i2.712>
- IAI. (2014). Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) Nomor 14. Jakarta: Salemba Empat, 14, 1–11. <https://hsmco.webs.com/download/psak/PSAK14AkuntansiUntukPersediaan.pdf>
- IAI (Ikatan Akuntan Indonesia). (2018). *Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah (SAK EMKM)*. Ikatan Akuntan Indonesia.
- Indra. (2022). Kemajuan UMKM Perwujudan Kemajuan Perekonomian Daerah. Prokopim Pemerintah Kabupaten Bengkalis. <https://prokopim.bengkalis.go.id/web/detailberita/13517/kemajuan-umkm-perwujudan-kemajuan-perekonomian-daerah#>
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2018). *Principles of marketing* (17th ed.). Pearson.
- Mulyadi. (2016). *Akuntansi biaya*. UPP STIM YKPN.

- Nur Rokhman, S. (2022). *Masih banyak pelaku UMKM buta akuntansi dan 90% UMKM tidak bertahan lama karena tak paham akuntansi*. Universitas Stekom. <http://komputerisasi-akuntansi-d4.stekom.ac.id/>
- Nurhaliza, S. (2022). Begini Pentingnya Peran UMKM dalam Perekonomian Indonesia! <https://www.Idxchannel.Com/Economics/Begini-Pentingnya-Peran-Umkm-Dalam-Perekonomian-Indonesia/2>. <https://www.idxchannel.com/economics/begini-pentingnya-peran-umkm-dalam-perekonomian-indonesia/2>
- Pemerintah Indonesia. (2021). Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 07 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. 086507, 1–121.
- Suhamdani. (2020). 90 Persen Owner Bisnis UMKM Tak Paham Akuntansi. JOGLOSEMARNEWS.COM. <https://joglosemarnews.com/2020/05/90-persen-owner-bisnis-umkm-tak-paham-akuntansi/?singlepage=1>
- Sulastri, (2022). Peran Penting UMKM dalam Ancaman Isu Resesi. <https://Www.Djkn.Kemenkeu.Go.Id/Kpknl-Balikpapan/Baca-Artikel/15677/Peran-Penting-UMKM-Dalam-Ancaman-Isu-Resesi>. <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/kpknl-balikpapan/baca-artikel/15677/Peran-Penting-UMKM-dalam-Ancaman-Isu-Resesi.html>.