

PELATIHAN PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI (HPP) DALAM MENENTUKAN HARGA JUAL FRIED CHICKEN

Farida Farida¹, Endang Wulandari², Dewi Gita Kartika³
Universitas Sahid, Jl. Prof.Dr. Soepomo, SH. No.84 Jakarta Selatan^{1,2,3}
Email: wulandariendang12@gmail.com

Received 13 Mei 2024, Revised 8 Juli 2024, Accepted 12 Juli 2024

ABSTRAK

Salah satu jenis UMKM yang banyak menjamur saat ini adalah usaha kuliner menu Fried chicken, salah satunya usaha Fried chicken Haji Tan yang berdiri dari tahun 2016 dan sekarang sudah menjadi 7 cabang. Permasalahan Haji Tan ingin mengetahui perhitungan dan penetapan Harga Pokok Produksi (HPP) agar dapat meninjau ulang harga jual produknya akibat kenaikan harga bahan baku. Solusi yang kami tawarkan adalah membantu menetapkan strategi penentuan harga jual yang bisa menjadi penentu kemenangan persaingan usaha Fried chicken yang saat ini banyak bermunculan melalui pelatihan perhitungan harga pokok produksi. Penentuan harga produk saat ini berdasarkan kesamaan dengan pesaing atau perkiraan saja. Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk menjelaskan bahwa ayam *kentucky* harus dijual berdasarkan perhitungan HPP agar dapat merevisi harga jual produknya yang akan diterapkan di cabang-cabang usaha Haji Tan agar nantinya mendapatkan keuntungan yang stabil. Pengabdian ini melakukan kegiatan pelatihan dengan metode penyuluhan/sosialisasi dan praktek. Pelaksanaan kegiatan pelatihan telah berjalan dengan lancar dan baik sehingga berdampak pada peningkatan pengetahuan dan keterampilan mitra. Saat ini, mitra telah bisa menyesuaikan perhitungan HPP untuk penentuan harga jual. Mitra telah bisa menyusun harga pokok produksi dengan benar sehingga dapat memperkirakan keuntungan yang didapat dan menentukan target penjualan produknya.

Kata kunci: *Fried Chicken*, Kuliner, Harga jual produk, Harga Pokok Produksi (HPP), UMKM

ABSTRACT

One type of MSME that is mushrooming at the moment is the Fried chicken menu culinary business, one of which is Haji Tan's Fried chicken business which was founded in 2016 and now has 7 branches. The problem is that Haji Tan wants to know the calculation and determination of the Cost of Goods Production (HPP) so that he can review the selling price of his products due to the increase in raw material prices. The solution we offer is to help determine a selling price determination strategy that can determine victory in the Fried Chicken business competition which is currently emerging through training in calculating the cost of production. Current product pricing is based on similarity to competitors or estimates only. This community service activity aims to explain that Kentucky chicken must be sold based on HPP calculations in order to revise the selling price of the product which will be applied in Haji Tan's business branches so that later he can get a stable profit. This service carries out training activities using counseling/socialization and practical methods. The implementation of training activities has run smoothly and well, resulting in an increase in partners' knowledge and skills. Currently, partners can adjust COGS calculations to determine selling prices. Partners have been able to correctly prepare the cost of production so they can estimate the profits they will make and determine their product sales targets..

Keywords : *Fried Chicken, Culinary, Product selling prices, Cost of Production (HPP), MSMEs*

PENDAHULUAN

UMKM atau usaha mikro kecil menengah merupakan usaha atau bisnis yang dilakukan oleh individu, kelompok, badan usaha kecil, maupun rumah tangga (Fahriani et al., 2023, Manurung, 2021). Pengertian, kriteria, dan contoh-contoh UMKM itu sendiri telah dituangkan oleh Pemerintah dalam Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008. Sebagai usaha yang dijalankan oleh individu, kelompok ataupun rumah tangga dan usaha ukuran kecil, pertumbuhan UMKM semakin banyak di Indonesia. Terlebih disaat pandemi covid 19 melanda Indonesia, UMKM menjadi pilihan bagi mantan karyawan atau karyawan yang terkena imbas PHK (pemutusan hubungan kerja) (Turangan, 2023). UMKM juga menjadi pilihan sampingan bagi karyawan yang masih bekerja namun menurun pendapatannya dengan pengoperasionalan usaha sehari-harinya dibantu oleh para anggota keluarganya sendiri (istri, anak, dan saudara) ataupun orang lain yang diberi upah.

Perkembangan UMKM di Indonesia memberi dampak yang signifikan bagi pertumbuhan perekonomian nasional selain perbaikan ekonomi keluarga. Dengan demikian, pelaku UMKM berperan penting bagi perkembangan usaha dan kemajuan ekonomi nasional secara luas (Turangan, 2023). Peranan UMKM yang signifikan pada perekonomian tersebut dapat dilihat dari manfaat UMKM tersebut yaitu, dapat menurunkan angka pengangguran kerja karena dapat menciptakan usaha atau bisnis baru dan lapangan kerja bagi masyarakat. Manfaat lainnya adalah dapat mengurangi dan menaggulangi kemiskinan sehingga dapat menciptakan pemerataan pendapatan di masyarakat (Agustin et al., 2022). Melihat manfaat ini maka UMKM dapat menjadi energi bagi pertumbuhan ekonomi masyarakat lokal. Dengan peranan dan manfaat para pelaku UMKM ini maka mereka diharapkan dapat menjadi peran penting pada pembentukan pasar baru yang berpotensi baik di usaha nasional maupun diluar negeri (Purwanto et al., 2018).

Salah satu jenis UMKM yang banyak menjamur saat ini adalah usaha kuliner yang menyajikan menu ayam goreng atau lebih khusus lagi menu *Fried chicken*. Kuliner jenis ini makin menjamur disetiap tempat. Selain modalnya yang tidak besar, juga mudah dalam cara pengolahannya dan disukai masyarakat terutama anak-anak dan remaja. Menu ini populer juga karena bisa dijadikan camilan selain menjadi pelengkap menu makanan sehari-hari.

Tujuan usaha atau bisnis umumnya adalah memperoleh laba untuk keberlangsungan usaha dan mendapatkan penghasilan untuk kehidupan sehari-hari khususnya. Pencapaian tujuan tersebut tentunya harus menggunakan strategi bisnis yang tepat, baik dalam hal operasional, pemasaran, olahan menu atau produknya, harga, dan lain sebagainya. Strategi penentuan harga produk atau harga jual tentunya menjadi salah satu yang bisa menjadi penentu kemenangan persaingan usaha yang saat ini banyak bermunculan bisnis sejenis kuliner ini. Hal dasar yang harus diperhatikan dalam penentuan harga jual adalah menghitung berapa harga pokok yang tepat. Perhitungan harga pokok yang tepat tentunya dapat mengefisiensikan biaya dan dapat menghasilkan keuntungan yang diharapkan sehingga bisnis dapat terus beroperasi (Imelda et al., 2022). Menurut Mulyadi (2015), metode menetapkan HPP adalah perhitungan yang melibatkan unsur-unsur biaya kedalamnya seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead produksi.

Salah satu usaha kuliner ayam goreng yang belum paham tentang perhitungan harga produksi sebagai penentu harga jual produknya adalah *Fried chicken* alias Ayam Kentucky yang berada di daerah Jakarta Pusat. Haji Tan sebagai pemilik usaha ingin mengetahui perhitungan dan penetapan Harga Pokok Produksi agar dapat meninjau ulang harga jual produknya yang telah ditetapkan. Usaha kuliner ini juga memiliki beberapa pilihan menu yaitu Ayam Kentucky dan Ayam Geprek. Selain *Fried chicken* yang biasanya dimakan dengan saus, tapi UMKM mereka mengeluarkan Sambal Geprek yang dibuat berdasarkan pesanan, dan bisa memilih tingkat kepedasan.



Gambar 1. Tempat Usaha dan Produk

Usaha *Fried chicken* Haji Tan ini berdiri dari tahun 2016, dan telah berkembang usahanya selama 7 (tujuh) tahun. Usaha tersebut memiliki beberapa cabang yang kebetulan kelompok pengabdian masyarakat kami untuk pelatihan perhitungan harga pokok produksi ini di daerah Jakarta Pusat, Johar Baru. Cabang usaha lainnya berada disekitaran Jakarta Pusat juga yaitu di Cempaka putih, Tanah Tinggi, Kemayoran, dan Senen. Dengan semakin meningkatnya persaingan usaha disekitarannya dan harga bahan-bahan pokok produksi Ayam goreng ini misalnya, tepung, cabai, minyak goreng, dll maka, Haji Tan ingin mengrevisi harga jual produknya yang akan diterapkan di cabang-cabang usahanya. Untuk itu, Haji Tan harus mengetahui cara perhitungan harga pokok produksi yang sebenarnya agar revisi harga baru tersebut apakah dapat diterapkan dan tidak merugikan usaha Haji Tan.

Haji Tan bercerita kepada kami bahwa banyak rintangan untuk perkembangan usaha *Fried chicken* ini, awalnya Haji Tan menciptakan sambal geprek dengan tingkat dibawah selera masyarakat, dan Haji Tan terus belajar mengembangkan sambal geprek terenak, akhirnya beliau bisa membuat sambal geprek terenak yang rasanya cocok saat ayam kentucky-nya dicampur kedalam sambal tersebut. Nyatanya hasil dari perkembangan ini diterima baik dan sangat disukai oleh masyarakat bahkan Haji Tan mendapatkan pesanan Ayam Geprek dengan jumlah yang sangat banyak.

Proses pembuatan *Fried chicken* ini dibuat *homemade* berdasarkan pesanan, dan bahan-bahan yang digunakan berkualitas premium memiliki nilai protein yang tinggi, berikut adalah tahap pembuatan *Fried chicken*:

Cuci bersih ayam, potong menjadi beberapa bagian sesuai selera. Masukkan ke dalam wadah untuk nantinya ditambahkan bumbu marinasi dan aduk rata sambil pijat sebentar. Diamkan selama 1-2 jam (agar bumbu meresap sampai ke daging); kemudian:

1. Selagi menunggu ayam di marinasi, campur semua bumbu tepung kering di wadah yang besar;
2. Siapkan wadah lain dengan tepung yang basah untuk pencelup;
3. Panaskan minyak terlebih dahulu, lalu menggoreng ayam sampai matang dan crispy;
4. Ambil beberapa potong ayam masukkan ke tepung, aduk dengan cara mengangkat ayam dari atas kebawah agar terbalur rata lalu tepuk-tepuk, masukan ke tepung basah menggunakan saringan;
5. Tiriskan, masukkan kedalam tepung kering dan masukkan ke tepung basah berturut selama 3x;
6. Jika sudah, masukkan ayam ke dalam minyak panas, tunggu sampai kering dan matang, sesekali dibalik dan goreng selama 10 menit;



Gambar 2. Pengolahan Produk Usaha

Fried chicken Haji Tan yang berlokasi di Jakarta Pusat, Johar Baru, masih belum mengetahui bagaimana cara perhitungan harga pokok produksi dari Ayam Kentucky ini, dikarenakan Haji Tan menjelaskan bahwa harga yang dikeluarkan untuk menjual Ayam Kentucky ini adalah harga yang biasanya dikeluarkan oleh usaha ayam geprek lain, bahkan harganya hampir sama. Usaha *Fried chicken* Haji Tan menentukan harga jual dengan cara melihat harga pesaing ayam geprek dan *fried chicken* dengan harga rata-rata Rp. 15.000 sampai Rp. 18.000 ini sudah termasuk nasi. Padahal, untuk memproduksi atau pembuatan *fried chickennya*, tidak semua bahan baku produksi digunakan. Tetapi hanya bahan baku yang benar-benar habis atau digunakan sesuai takaran saja yang dianggap biaya atau pengeluaran. Misalnya, tidak semua tepung terigu yang habis digunakan, begitupun minyak goreng, dan bumbu-bumbu lainnya. Namun, Haji Tan langsung menghitung biaya pembelian bahan baku tersebut yang dianggap pengeluaran semua.

Dengan adanya pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk menjelaskan bahwa ayam kentucky harus dijual berdasarkan perhitungan harga pokok produksi agar dapat merevisi harga jual produknya yang akan diterapkan di cabang-cabang usaha Haji Tan dan nantinya akan mendapatkan keuntungan yang stabil. *Fried chicken* Haji Tan juga menyediakan delivery online menggunakan aplikasi GO-FOOD, GRAB-FOOD dan SHOPPE FOOD.

METODE

Berdasarkan permasalahan mitra yang ada maka tim pengabdian berusaha memberikan solusi yang praktis agar mitra dapat menerapkan langsung dalam bisnis atau usahanya. Penentuan harga jual produk yang hanya mengikuti harga produk usaha lain yang sejenis adalah suatu cara yang tidak tepat. Cara ini dapat menyebabkan perhitungan biaya produksi yang kurang tepat yang akan menyebabkan berkurangnya keuntungan. Dengan demikian, perhitungan biaya produksi yang benar akan dihasilkan penentuan harga jual yang tepat serta tidak menyebabkan harga produksi yang terlalu tinggi ataupun terlalu rendah. Hal ini dapat menyebabkan didapatkannya keuntungan yang telah ditetapkan ataupun diharapkan karena perhitungan harga pokok produksi dapat juga menilai keefektifan dari produksi usaha yang dijalankan selain fungsinya dalam penentuan harga jual produk (Octavianingrum1 et al., 2023). Menurut Widiatmoko et al. (2020), biaya produksi yang diketahui dengan tepat dapat digunakan untuk menghitung keuntungan yang diterima para pelaku usaha sehingga dapat diketahui pengembangan bisnis yang jalannya.

Berkaitan dengan hal tersebut maka tim pengabdian berusaha memberikan solusi dengan mengadakan pelatihan kepada usaha *fried chicken* Haji Tan yang dimiliki oleh kelompok usaha Haji Tan. Pelatihan yang diberikan adalah mengenai perhitungan harga pokok produksi (HPP) sehingga Haji Tan dapat menentukan harga jual produknya dengan tepat tanpa mengikuti harga jual produk sejenis usaha lainnya. Sebelum pelatihan, Tim akan memberikan informasi dan pemahaman serta panduan dalam penyusunan dan penentuan HPP. Selain itu, Haji Tan juga

akan diberikan penjelasan mengenai manfaat perhitungan HPP bagi perkembangan usaha dan perolehan laba yang pasti.

Dengan demikian, luaran yang akan dihasilkan adalah sebagai berikut:

1. Keterampilan pemilik usaha dalam menentukan harga jual produk dan perhitungan HPP
2. Pemahaman pemilik usaha mengenai pengetahuan tentang penentuan harga jual dan perhitungan HPP beserta manfaat dan fungsinya.

Kedua jenis luaran tersebut dapat diukur melalui:

1. Keterampilan peserta diketahui dengan kelancaran dan ketepatannya dalam penyusunan HPP dan dapat mengetahui serta menentukan harga jual produk yang sebenarnya yang akhirnya dapat diterapkan dalam penjualan produknya.
2. Pemahaman peserta pengabdian diketahui dengan hasil *pre test* yang diberikan sebelum dimulainya kegiatan dan *post test* diberikan setelahnya.

Metode kegiatan pengabdian ini melalui metode penyuluhan dan pelatihan (Cin Siu et al., 2022). Metode penyuluhan yaitu memberikan informasi dan pengetahuan tentang HPP dan penetapan harga jual produksi. Menjelaskan kepada Pemilik *Fried chicken* Haji Tan apa itu harga pokok produksi dan bagaimana cara menentukan harga pokok produksi. Biaya-biaya apa yang perlu diketahui. Sedangkan dalam metode pelatihan, peserta akan diberikan praktek dan pendampingan dalam melakukan perhitungan HPP sampai dengan akhirnya didapatkan harga jual produk yang tepat untuk menu-menunya atau produknya.

Pelaksanaan pengabdian tentang pelatihan HPP dalam penentuan harga jual produk ini melalui beberapa tahapan. Dimulai dari tahapan observasi, persiapan, pelaksanaan pengabdian, dan evaluasi kegiatan (Rohmah et al., 2022). Tahapan-tahapan pengabdian tersebut dapat dijelaskan Gambar 3 sebagai berikut.



Gambar 3. Tahapan Kegiatan Pengabdian

1. Observasi

Program pengabdian kepada masyarakat ini didahului dengan melakukan kegiatan observasi. Aktifitas ini dilakukan dengan memperhatikan usaha kecil atau warung/toko yang banyak bertumbuh di masyarakat. Ternyata, usaha kuliner atau makanan yang banyak bermunculan saat pandemi. Kuliner yang banyak digemari masyarakat terutama anak-anak dan remaja yaitu salah satunya adalah *Fried chicken* atau ayam goreng. Menu ini dapat dijadikan camilan dan menjadi pelengkap makanan utama masyarakat umumnya (nasi). Panganan ini juga dilengkapi dan tidak bisa lepas dari saos atau sambal yang menjadi komplementer tetapnya. Makanan ini juga sangat praktis penyajian dan olahannya serta bahan baku mudah didapat. Oleh karena itulah menu ini dipilih Haji Tan sebagai pemilik *Fried chicken* Haji Tan di Jakarta pusat, Johar Baru yang memiliki cabang lainnya di Cempaka putih, Tanah Tinggi, Kemayoran, dan Senen.

2. Persiapan

Kegiatan persiapan dimulai dengan mengunjungi warung/toko *Fried chicken* Haji Tan di Jakarta pusat. Persiapan ini dilakukan dengan cara mengunjungi lokasi yang berada di Jakarta Pusat dan melakukan wawancara dengan tim pengabdian. Dalam wawancara, diketahui permasalahan dan harapan dari pemilik usaha Haji Tan. Meningkatnya persaingan usaha sejenis dan kenaikan harga bahan-bahan pokok produksinya menyebabkan Haji Tan ingin mengoreksi harga jual produknya yang sekarang yang akan diterapkan di cabang-cabang

usahanya yang lain. Haji Tan belum menemukan harga yang tepat untuk menjual ayam kentucky tersebut sehingga Haji Tan belum mengetahui cara menghitung harga pokok produksi. Selain itu, keuntungan yang didapat dapat diketahui dengan pasti. Langkah persiapan lainnya adalah pembuatan materi. Materi yang akan disampaikan dalam pengabdian difokuskan pada perhitungan HPP dan penentuan harga jual produk. Sebelum menentukan harga pokok produksi harus mengetahui biaya bahan baku yang diperlukan, biaya tenaga kerja dan biaya overhead produksi. Hal ini akan dijelaskan dalam penyuluhan atau penjelasan kepada mitra. Selain itu juga yang akan dibuat pernyataan dalam kuesioner yang nantinya diberikan tanggapan oleh Pemilik *Fried chicken* Haji Tan.

3. Pelaksanaan

Tahap pelaksanaan akan dilakukan dengan tatap muka atau offline di tempat usaha mitra pengabdian yaitu di Jakarta Pusat toko *Fried chicken* Haji Tan. Penentuan jadwal pelatihan disesuaikan dengan ketersediaan waktu mitra pengabdian agar tidak mengganggu operasional usahanya. Pelatihan secara offline dilakukan agar peserta bisa mempraktekan secara langsung cara perhitungan HPP dan penentuan harga jual produk didampingi oleh tim pengabdian. Pelaksanaan akan diawali dengan memberikan pengetahuan tentang apa itu HPP dan bagaimana manfaat serta cara perhitungannya, apa saja yang termasuk biaya-biaya produksi. Setelah penyuluhan, kegiatan dilanjutkan dengan praktik perhitungan HPP. Peserta yang terdiri dari haji Tan dan pemilik cabang lainnya (5 orang) akan menggunakan buku kas dan alat tulis lain untuk praktek perhitungan HPP. Tim pengabdian sebagai tutor akan menjelaskan perhitungan di papan flip. Kegiatan praktik tutorial perhitungan HPP juga akan sambil diperagakan pembuatan menu *Fried chicken* Haji Tan. Mulai dari bahan-bahan baku yang dibeli dan disiapkan untuk proses produksi makanan sampai pada pengolahannya. Pembuatan ayam gorengnya dan pembuatan sambal sebagai pelengkap menu utama akan diperagakan langsung oleh Haji Tan. Pelatihan dengan menggunakan rumus dibawah ini untuk mencari Harga Pokok Produksi (HPP) dengan rumus dibawah ini :

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

atau

$$HPP = BBB + BTKL + BOP$$

Keterangan Rumus:

- Biaya bahan baku (BBB) adalah uang yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku yang dipakai.
- Biaya Tenaga kerja Langsung (BTKL) adalah biaya atau upah yang dibayarkan kepada tenaga kerja yang langsung memproduksi produk yang dihasilkan.
- Biaya Overhead Pabrik (BOP) adalah biaya produksi diluar biaya bahan Baku dan Biaya Tenaga Kerja Langsung.

4. Evaluasi

Dalam suatu kegiatan diperlukan adanya evaluasi atas apa yang telah dilakukan, tak terkecuali evaluasi terhadap kegiatan pelatihan ini. Hal ini dilakukan dengan maksud agar diketahui apakah hasil atau kegiatan pelatihan telah dilaksanakan dengan efektif atau sudah sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya (Jamain et al., 2023). Evaluasi Kegiatan pengabdian ini dilakukan menggunakan kuesioner yang berisi pernyataan tentang perhitungan HPP dan penentuan harga jual produk agar peserta paham dan memiliki

pengetahuan HPP dan harga jual produknya. Evaluasi menggunakan Kuesioner ini akan dilakukan dengan memberikan terlebih dahulu sebelum dilakukan kegiatan pengabdian atau sebelum dilakukan penyuluhan. Hal ini untuk mengetahui pengetahuan peserta sebelum diberikan materi tentang HPP dan harga jual produk. Kuesioner akan kembali diberikan untuk mendapatkan tanggapan dari peserta setelah pelatihan secara keseluruhan dilaksanakan yang berisi pernyataan yang sama (sebelum dan sesudah kegiatan) (Octavianingrum1 et al., 2023). Keberhasilan atas evaluasi kegiatan pengabdian juga dapat diketahui berdasarkan tutorial pelatihan perhitungan HPP dan penentuan harga jual produk yang dilakukan. Tahapan evaluasi kegiatan pengabdian dapat dirangkum didalam Tabel 1 di bawah ini.

Tabel 1. Rancangan Evaluasi

No.	Tujuan	Indikator Ketercapaian	Tolok Ukur
1	Peserta memahami pengetahuan tentang perhitungan HPP dan penentuan harga jual produk.	mengikuti dan menyimak materi yang diberikan dari kegiatan penyuluhan	Hasil tanggapan kuesioner pelatihan yang diberikan menunjukkan hasil setelah pelatihan lebih besar daripada tanggapan kuesioner sebelum pelatihan.
2	Peserta terampil membuat perhitungan HPP dengan baik dan benar sehingga dapat menentukan harga jual produk yang sebenarnya.	Mengikuti tutorial pelatihan tentang perhitungan HPP dan harga jual produk	Perhitungan Harga Pokok Produksi dan penetapan harga jual dapat dibuat peserta dalam suatu catatan yang akan menjadi pedoman dalam perhitungan HPP dan penetapan harga jual produk peserta selanjutnya

HASIL, PEMBAHASAN, DAN DAMPAK

Haji Tan sebagai pemilik dan yang memproduksi menu *fried chicken* andalannya menentukan harga jual dengan cara mengikuti harga pesaing ayam geprek dan *fried chicken* yang ada. Dimana harga jual menu ini dibebberapa usaha sejenis adalah berkisar Rp. 15.000 sampai Rp. 18.000 ini sudah termasuk nasi. Berdasarkan harga jual lama tersebut, perkiraan omzet Fried chickeh Haji Tan per hari adalah berkisar 1.650.000 yang didapat dari: $(Rp. 15.000,- + Rp. 18.000,-)/2$ (harga rata-rata: 16.500) $\times 100$ pcs = Rp. 1.650.000,-. Omzet ini belum dikurangi biaya-biaya yang tidak diketahui misal biaya tenaga kerja langsung, overhead produksi, biaya variabel. Biaya biaya tersebut belum dikenal dan diketahui dengan baik oleh usaha Haji Tan. Sehingga keuntungan yang didapat masih belum pasti.

Meningkatnya persaingan usaha sejenis dan kenaikan harga bahan-bahan pokok produksinya menyebabkan Haji Tan ingin mengoreksi harga jual produknya yang sekarang yang akan diterapkan di cabang-cabang usahanya yang lain. Agar keuntungan usaha bisa diketahui dengan pasti dan harga jual baru tidak membebankan konsumen serta merugikan usaha. Kenyatannya, untuk memproduksi atau pembuatan *fried chicken*, tidak semua bahan baku produksi digunakan atau ada yang tersisa misalnya tidak semua tepung terigu yang habis digunakan, begitupun minyak goreng, dan bumbu-bumbu lainnya. Contohnya, terigu hanya digunakan setengah kilo, minyak goreng hanya 2,5 liter, bumbu-bumbu hanya $\frac{3}{4}$ saja. Namun, Haji Tan langsung menghitung biaya pembelian bahan baku tersebut yang dianggap

pengeluaran produksinya. Haji Tan juga tidak menghitung biaya tenaga kerja yang sekaligus pemilik usaha, misalnya gaji Haji Tan dan keluarganya. Selain itu, biaya overhead pabrik juga luput diperhitungkan sehingga hal ini dapat mempengaruhi biaya pokok produksi (Sihombing et al., 2021).



Gambar 3. Pelaksanaan PKM

Berdasarkan jadwal pelatihan yang telah disepakati, kegiatan pengabdian dapat diikuti oleh Haji Tan dan perwakilan masing-masing cabangnya (4 orang). Jadwal ditentukan sesuai dengan ketersediaan waktu mitra pengabdian agar tidak mengganggu operasional usahanya. Lokasi kegiatan dilakukan di tempat usaha Haji Tan yaitu di Jakart Pusat. Pelaksanaan kegiatan pengabdian tentang perhitungan HPP di Usaha Fried chicken Haji Tan dimulai dengan sosialisasi mengenai materi UMKM, Akuntansi, dan Perhitungan HPP. Sebelum dilakukan sosialisasi, peserta diberikan kuesioner awal atau *pre-test* untuk mengetahui tingkat pengetahuan dan pemahaman awal mengenai materi yang akan disampaikan. Dalam sosialisasi, pemateri menyampaikan penjelasan akan pentingnya akuntansi untuk UMKM. Peserta belum memahami fungsi akuntansi dan menganggap akuntansi merepotkan dan rumit sehingga dapat menyita waktu dalam berjualan mereka. Ada diskusi yang menarik saat sosialisasi ini dengan peserta tentang konsep mendasar menentukan HPP. Peserta memiliki cara pandang yang beda mengenai bagaimana penentuan HPPnya dengan metode *Full costing*. Hasil diskusi dalam sosialisasi, didapatkan pemahaman tentang menentukan dan perhitungan HPP berdasar metode *Full Costing* tersebut.

Kegiatan selanjutnya adalah praktek perhitungan HPP dengan rumus-rumus yang sederhana. Praktek diawali dengan para peserta diminta untuk mengidentifikasi biaya-biaya apa saja yang diperlukan dalam perhitungan HPP yaitu: Biaya Bahan Baku/ BBB, Biaya Tenaga Kerja Langsung/ BTKL, dan Biaya Overhead Pabrik/ BOP. Kemudian menuliskannya dalam buku yang telah disediakan oleh tim pengabdian beserta alat tulis lainnya. Peserta menuliskan biaya yang diketahuinya secara rinci dibantu oleh tim pengabdian untuk mengingatkan macam-macam biaya apa saja sekaligus perhitungannya. Berikut rekapitulasi rincian ketiga biaya tersebut:

Tabel 1. Rekap Biaya-biaya Produksi per Bulan

Biaya Produksi	Biaya (Rp)
Biaya Bahan Baku	14.145.000
Ayam/potong, bumbu, kondimen	
Biaya Tenaga Kerja Langsung	3.000.000
TK 2 orang	
Biaya Overhead Pabrik	17.115.000
Bahan tambahan, penyusutan, transportasi, promosi, pemeliharaan	
Total Biaya Produksi per bulan	35.307.000
Jumlah unit Produksi per Bulan	3.600 unit
Harga Pokok Produksi Perbulan	9.807,5

Identifikasi dari bahan baku yang digunakan maka, dalam satu bulan dihasilkan produk 3.600 (ayam/potong, nasi, dan sambal). Dengan demikian, Harga Pokok Produksinya adalah; $35.307.000 : 3.600 = 9.807,5$ atau dibulatkan menjadi Rp. 10.000,-. Saat ini, harga jual produk yang ditentukan sudah lebih tinggi dari HPP yang didapat yaitu:

- ✓ Menu 1: Rp. 15.000 (sepotong ayam + sambal geprek)
- ✓ Menu 2: Rp. 18.000 (sepotong ayam + sambal geprek + nasi)

Berdasarkan harga jual yang sebelumnya, dari perkiraan omzet Haji Tan sebesar Rp. 16.500,- (Rp. 15.000,- + Rp. 18.000,-)/2 maka, keuntungan perbulan yang didapat adalah (Rp.16.500 – Rp. 10.000,-) = Rp. 6.500 x 3.600 pieces adalah 23.400.000,- Bila dihitung keuntungannya dalam satu hari adalah Rp. 780.000,- dengan catatan bahwa dalam sehari harus terjual sebanyak 120 pieces produk Haji Tan (ayam, nasi, sambal).

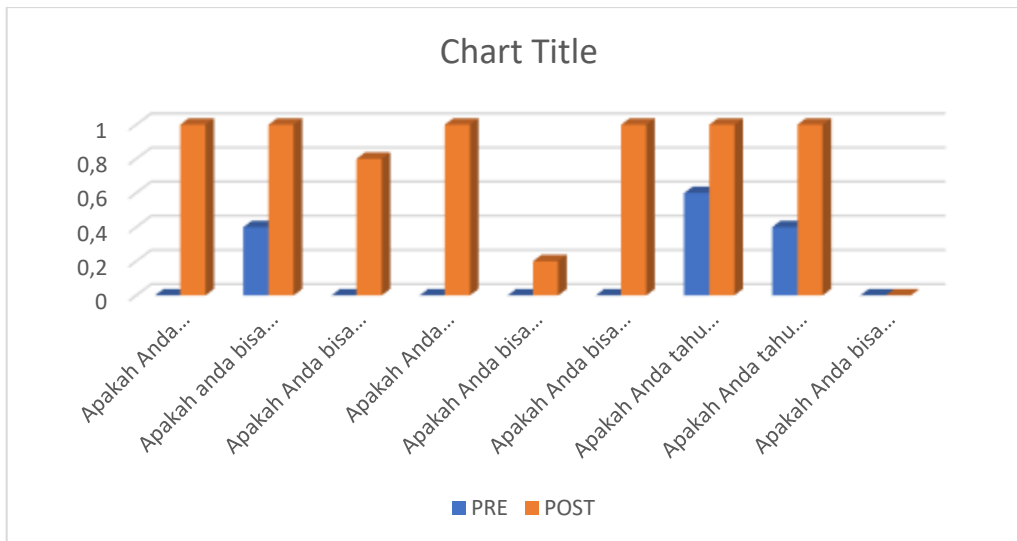
Setelah praktek perhitungan HPP selesai, peserta diminta Kembali mengisi kuesioner akhir atau post test kegiatan pengabdian. Sehingga, dapat dievaluasi tingkat pemahaman dan keterampilan peserta dari hasil tes diawal dan diakhir kegiatan yang dapat dirangkum sebagai berikut:

Tabel 2. Evaluasi Tingkat Pemahaman dan Keterampilan Peserta

NO.	MATERI PEMAHAMAN	PRE TES		POST TES		Perubahan	
		YA	TIDAK	YA	TIDAK	PRE	POST
1.	Apakah Anda mengetahui apa itu HPP(Harga Pokok Produksi)?		5	5		0	100%
2.	Apakah anda bisa menghitung Biaya Bahan Baku, Biaya TenagaKerja langsung Biaya Overhead pabrik	2	3	5		40%	100%
3.	Apakah Anda bisa menghitung dan mencatat penyusutan Aktiva tetap		5	4	1	0	80%
4.	Apakah Anda mengetahui cara mengklasifikasi Biaya Bahan Baku, BTKL dan BOP		5	5		0	100%
5.	Apakah Anda bisa menyusun dalam bentuk jurnal		5	1	4	0	20%
6.	Apakah Anda bisa menghitung komponen HPP(Harga Pokok Penjual)		5	5		0	100%
7.	Apakah Anda tahu tentang komponen Biaya Penjual/Pemasaran?	3	2	5		60%	100%
8.	Apakah Anda tahu tentang Biaya Administrasi dan Umum	2	3	5		40%	100%
9.	Apakah Anda bisa menyusun Laporan Rugi Laba yang sesuai SAK		5		5	0	0

Berdasarkan Tabel 2. di atas bahwa terdapat dampak pelatihan Perhitungan HPP berupa peningkatan pemahaman dan keterampilan peserta yang ada pada setiap pertanyaan kuesioner

yang diberikan. Dengan demikian, kegiatan pengabdian dengan melakukan sosialisasi dan pelatihan memberikan dampak yang signifikan kepada peserta/mitra (Wisnujati et al., 2024, Wulandari et al., 2022). Agar lebih jelas, dari tabel tersebut dapat dibuatkan grafik seperti di bawah ini:



Gambar 4. Grafik Tingkat Pemahaman & Keterampilan Peserta

Merujuk grafik tersebut, tingkat pemahaman dan keterampilan peserta yang terendah adalah pada pertanyaan kesembilan tentang “Apakah Anda bisa menyusun Laporan Rugi Laba yang sesuai SAK”. Tanggapan peserta menyatakan bahwa mereka belum mampu melakukan hal tersebut karena masih perlu belajar dan berlatih lagi. Demikian pula di pertanyaan kelima “Apakah Anda bisa membentuk dalam bentuk jurnal”. Walaupun ada yang mau dan mampu untuk mencoba membuat jurnal untuk transaksi usahanya, namun masih belum mayoritas menyatakan hal tersebut, hanya satu peserta. Dengan demikian, kegiatan pengabdian selanjutnya dapat difokuskan pada kedua masalah tersebut yaitu Penyusunan Laporan Rugi Laba dan Jurnal.

SIMPULAN

Pelaksanaan kegiatan pelatihan telah berjalan dengan lancar dan baik sehingga dapat memberikan manfaat peningkatan pengetahuan dan keterampilan peserta. Dalam kegiatan ini diketahui ternyata peserta hanya mengetahui menghitung secara sederhana tentang HPP. Penentuan harga produk berdasarkan kesamaan dengan kompetitor atau perkiraan semata. Untuk mengetahui berapa sesungguhnya HPP maka Haji Tan dapat menyesuaikan harga jual produknya yang lama dengan yang baru. Penentuan harga baru diperlukan karena Haji Tan akan menggunakan harga jual produksnya yang baru kepada semua cabang usahanya. Harga jual produk yang baru diperlukan untuk menyesuaikan dengan kondisi perekonomian masyarakat dan bangsa/negaranya akibat kenaikan harga-harga kebutuhan pokok. Saat ini peserta telah bisa menyesuaikan dengan perhitungan harga pokok produksi untuk penentuan harga jual. Mitra telah bisa menyusun harga pokok produksi dengan benar sehingga dapat memperkirakan keuntungan yang didapat dan menentukan target penjualan produknya.

UCAPAN TERIMAKASIH

Terima kasih diucapkan kepada LPPM Usahid yang telah memberikan dukungan dan dana sehingga kegiatan PKM ini dapat terlaksana dengan baik dan lancar.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustin, D., Rushadiyati, R., Asim, A., Ahmadun, A., & Nurminingsih, N. (2022). Pelatihan Membuat Foto Produk dengan Kamera Smart-Phone Bagi Usaha Mikro Kecil di Kelurahan Cilangkap, Jakarta Timur. *Jurnal Pelayanan Dan Pengabdian Masyarakat (Pamas)*, 6(1), 39–44. <https://doi.org/10.52643/pamas.v6i1.1969>
- Cin Siu, O., Wijoyo, H., & Lamirin, L. (2022). Pelatihan Penulisan Buku Dhammaduta Majelis Buddhayana Indonesia Pengurus Cabang Medan. *Jurnal IKRAITH-ABDIMAS*, 5(1), 49–50.
- Imelda, E., & Angella. (2022). Harga Jual Produk Lemon Sereh Pada Umkm Ajr. *Jurnal Bakti Masyarakat Indonesia*, 5(1), 167–174.
- Jamain, T. H., Farida, F., Yusuf, M., & Wahyudi, D. (2023). *PEMBUATAN LAPORANGAN KEUANGAN UMKM*. 2(3), 1–10.
- Manurung, R. (2021). Pendampingan Pembuatan Laporan Keuangan Untuk Meningkatkan Pendapatan Pelaku UMKM Di Desa Kramat Kecamatan Kembaran. *IJCOSIN: Indonesian Journal of Community Service and Innovation*, 1(1), 1–7. <https://doi.org/10.20895/ijcosin.v1i1.268>
- Mulyadi. (2015). *Akuntansi Biaya (5th ed.)* (5th ed.). Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen.
- Octavianingrum¹, S. I., Putri², N. A., Kinasih³, E., Ramadhan⁴, B. Y. P., Linda⁵, D. A., Dewi⁶, A. P., Sianturi⁷, G., Fitri⁸, N. L., & Pramukty⁹, R. (2023). Sosialisasi Pendampingan Pembuatan Struktur Perhitungan Harga Pokok Produksi Guna Penentuan Harga Jual Nasi Genggam Kemasan (Gemas) Di Desa Srimukti. *SENTRI*, 2(6), 2304–2317. <https://doi.org/10.55681/sentri.v2i6.1064>
- Purwanto, Y. S., & Veranita, M. (2018). Pelatihan Fotografi Dasar Bagi Pelaku Usaha Kecil Dan Menengah (Ukm) Kecamatan Lengkong Kota Bandung. *Dharma Bhakti Ekuitas*, 2(2), 205–211. <https://doi.org/10.52250/p3m.v2i2.74>
- Rohmah, A. N., & Setyowati, R. (2022). Peningkatan Promosi Melalui Fotografi Produk Dengan Smartphone Pada Bukuan Fried Chicken (BFC). *Jurnal Pengabdian Masyarakat ...*, 1(3), 75–82.
- Sihombing, T. P., Yenni, Y., & Santri, A. (2021). *Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi dengan Penerapan Metode Full Costing pada UMKM Fried Chicken* 28. 5, 3749–3755.
- Turangan, J. A. (2023). Pendampingan Pembukuan Umkm Warung Pingkal, Jakarta Pusat. *Jurnal Serina Abdimas*, 1(1), 8–13. <https://doi.org/10.24912/jsa.v1i1.22679>
- Wisnujati, A., Wardana, L. K., & Ma'arif, S. (2024). *Pemberdayaan Masyarakat Desa Banguntapan Bantul Melalui Pembuatan Unit Usaha Tempe Kedelai*. 5(1), 46–56.
- 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*, 3(2), 1–7. <https://doi.org/10.29040/budimas.v4i2.5704>