

UPAYA PERBAIKAN LABEL KEMASAN DAN PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI BERBASIS JOB ORDER UMKM KUE BASAH

Chendrasari Wahyu Oktavia¹, Krisnadhi Hariyanto², Isnaini Muhandhis³

^{1,2} Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Wijaya Putra, Indonesia

³ Teknik Informatika, Fakultas Teknik, Universitas Wijaya Putra, Indonesia

¹ chendrasariwahyu@uwp.ac.id, ² krisnadi@uwp.ac.id, ³ isnainimuhandhis@uwp.ac.id

Abstract

The eclairs production that still maintains production quality is the production of Lala Cake. Even though this business is increasing over time, this business cannot develop rapidly due to the owner's limitations in managing the business in the form of determining selling prices and inappropriate packaging labeling. Therefore, the service implementation team carries out activities aimed at providing education and training to partners regarding business management in the form of determining selling prices through calculating the cost of production and assisting in making packaging label designs. The method used in this activity is giving a questionnaire before the activity regarding the material to be delivered, providing cost classification material and continuing with the cost of production using the job order costing method, then regarding the importance of labels on packaging for MSME partners, comprehensive training and assistance to partners. calculation of cost of production, selling price, and placement of packaging aesthetics. At the end of the activity session, carry out an evaluation stage with partners. This can be seen from the partner's ability to calculate the cost of production, selling price and placing labeling on packaging. The results of this service show that the selling price charged to consumers of Rp. 3,500 does not match the calculation of the cost of production, namely Rp. 4,015; selling price Rp. 4,416 and the packaging label attached is in line with the business owner's expectations for expanding the marketing of his wet cakes.

Keywords: Production Costs, Selling Prices, Job Order Costing, Packaging Labels.

Abstrak

Produksi kue sus yang masih menjaga kualitas produksi adalah produksi dari Lala Cake. Meskipun usaha ini semakin lama semakin meningkat, akan tetapi usaha ini tidak bisa berkembang secara pesat dikarenakan keterbatasan pemilik dalam memajemen usaha berupa penentuan harga jual dan pelabelan kemasan belum tepat. Oleh karena itu, tim pelaksana pengabdian melakukan kegiatan yang bertujuan memberikan edukasi dan pelatihan ke mitra berkaitan manajemen usaha berupa penentuan harga jual melalui perhitungan harga pokok produksi dan pendampingan pembuatan desain label kemasan. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah pemberian kuesioner sebelum kegiatan berkaitan materi yang akan disampaikan, pemberian materi penggolongan biaya dan dilanjutkan harga pokok produksi dengan metode job order costing, kemudian mengenai pentingnya label pada kemasan bagi mitra UMKM, pelatihan dan pendampingan secara komprehensif ke mitra cara perhitungan harga pokok produksi, harga jual, dan peletakkan estetika kemasan. Akhir sesi kegiatannya melakukan tahapan evaluasi ke Mitra. Hal ini bisa dilihat dari kemampuan mitra melakukan perhitungan perhitungan harga pokok produksi, harga jual dan pemasangan pelabelan pada kemasan. Hasil pengabdian ini menunjukkan bahwa harga jual yang dibebankan ke konsumen seharga 3.500 tidak sesuai dengan perhitungan harga pokok produksi yaitu sebesar Rp 4.015; harga jual Rp. 4.416 dan label kemasan yang terpasang sudah sesuai dengan harapan pemilik usaha guna memperluas pemasaran kue basahnya.

Kata kunci: Harga Pokok Produksi, Harga Jual, Job Order Costing, Label Kemasan.

PENDAHULUAN

Jumlah UMKM saat ini semakin meningkat dari tahun ke tahun secara signifikan. Pemerintah menaruh perhatian khusus bagi para pelaku usaha UMKM untuk terus mengembangkan usahanya. Namun, perkembangan UMKM saat ini hanya bisa dilihat dari sisi kuantitas saja, akan tetapi tidak diimbangi oleh pengelolaan usaha yang tepat guna. Menurut Mulyani et al., (2021), dinas UMKM setempat menyebutkan bahwa kelemahan yang dihadapi oleh UMKM berada di dalam pengelolaan usahanya. Hal ini menunjukkan pengelolaan usaha di tingkat UMKM masih minim. Oleh karena itu, perlunya memberikan pelatihan dan pendampingan ke pelaku usaha UMKM. Menindaklanjuti hal tersebut, banyak program-program melalui dinas UMKM memberikan pelatihan untuk peningkatan usahanya.

Kelemahan pengelolaan usaha di UMKM secara umum terletak pada pengelolaan keuangan berupa perhitungan harga pokok produksi dan pengelolaan perluasan usaha melalui label kemasan sebagai strategi pemasaran. Kelemahan yang ada disebabkan oleh minimnya pengetahuan, motivasi, dan keterampilan pelaku usaha akan pentingnya pengelolaan keuangan. Menurut Ernita et al.(2023) kesuksesan suatu usaha dapat ditinjau dari bagaimana pelaku usaha sudah melakukan pembukuan yang baik, salah satunya dengan menghitung harga pokok produksi. Kelemahan kedua dari UMKM umumnya juga dari pengelolaan strategi pemasaran.

Dari sisi pengelolaan keuangan, biaya merupakan komponen penting dalam mendukung keberlangsungan dan terjaminnya roda bisnis perusahaan, sehingga bisa dikatakan biaya merupakan pengorbanan dari sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang guna mendapatkan barang atau jasa di periode akan datang(Dewi et al., 2017). Namun, banyak pelaku usaha menentukan harga suatu produk tanpa mengukur dan menghitung biaya produksi semestinya. Pemahaman mengenai biaya produksi sangatlah penting dalam menentukan harga

jual dan harga pokok produksi. Menghitung biaya produksi yang tepat, pelaku usaha bisa bersaing dengan usaha sejenis lewat harga yang tepat. Oleh karena itu, biaya produksi berperan penting dalam menetapkan harga pokok produksi.

Harga pokok produksi merupakan pengorbanan sumber ekonomi dalam menghasilkan produk dan semua pengeluaran yang dikeluarkan oleh perusahaan semata-mata untuk mendapatkan faktor produksi(Faatdin & Rahmawati, 2020). Perhitungan harga pokok produksi dapat dilakukan dengan dua cara yakni berdasarkan pesanan/ job order costing dan berdasarkan pesanan

Harga pokok produksi merupakan unsur penting dan sebagai indikator tentang keberhasilan perusahaan. Hetika & Sari (2019) juga menyebutkan laba bersih penjualan atau laba kotor merupakan indikator dari kesuksesan perusahaan yang dipengaruhi oleh harga pokok produksi. Penentuan harga pokok produksi haruslah ditentukan secara tepat dan akurat karena jika harga pokok produksi sudah tepat maka harga jual yang dibebankan ke konsumen juga tepat. Menurut

Persaingan dunia usaha ini juga menuntut pelaku usaha menentukan harga jual yang akurat agar mampu bersaing dengan usaha sejenis. Harga jual di definisikan sebagai besarnya harga yang akan dibebankan ke konsumen setelah dihitung dari biaya produksi ditambah dengan biaya non produksi dan laba yang diharapkan oleh pelaku usaha. Penentuan harga jual berdampak pada keputusan dari konsumen. Jika harga jual terlalu besar, maka konsumen akan menunda melakukan pembelian bahkan tidak akan membeli barang yang ditawarkan, namun sebaliknya penetapan harga jual yang rendah berdampak pada keberlangsungan usaha dari pemilik usaha. Menurut Hetika & Sari (2019) bagi pelaku usaha yang telah berpengalaman, penetapan usaha bukanlah hal yang sulit, sebaliknya jika pelaku usaha belum lama menekuni dunia usaha penentuan harga jual ini sangat menyulitkan. Dari pemaparan Hetika & Sari (2019) juga

menyebutkan bahwa penetapan harga jual adalah komponen dalam strategi pemasaran.

Sementara itu, salah aspek lain yang seringkali diabaikan oleh para pelaku usaha pangan adalah label pada kemasan. Hal ini sesuai dengan penelitian Putri et al.(2021) bahwa komponen yang seringkali diabaikan oleh pelaku usaha UMKM di Indonesia adalah label pada kemasan. Label pada kemasan juga merupakan bagian dari strategi pemasaran. Pemberian label kemasan menjadikan produk memiliki identitas sehingga mudah dikenal oleh masyarakat luas. Umumnya, adanya pelabelan ini merupakan sarana pelaku usaha dalam memperluas jaringan pemasaran. Hal ini dikarenakan pelabelan mengandung informasi mulai nama produk, merek, tanggal kadaluarsa, tempat produksi, dan setidaknya dengan adanya pelabelan, konsumen mampu mengenali produk tersebut Menurut Kusnandar et al., (2021), penampilan label juga berperan penting dalam pengambilan keputusan pembelian konsumen dalam pandangan pertama dalam lima detik pertama. Dapat disimpulkan bahwa persaingan usaha saat ini, label kemasan merupakan komponen yang penting selain harga jual yang mampu digunakan pelaku usaha untuk bersaing dengan usaha sejenis.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan oleh tim pelaksana pengabdian Fakultas Teknik ke salah satu Mitra UMKM dari pembuat kue basah yaitu Kue Sus yang berada di daerah karangpilang, Surabaya. Mitra UMKM ini sudah berdiri dari 20 tahun yang lalu dan resep yang digunakan adalah resep dari leluhurnya. Kue yang dihasilkan Mitra sangat digemari oleh semua warga karena rasanya enak dan harga terjangkau. Dalam memproduksi kue sus ini, pelaku usaha dibantu oleh 1 orang karyawan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha, permasalahan yang dihadapi oleh mitra berkaitan dengan pengelolaan usaha berupa pengelolaan keuangan yaitu kesulitan menentukan harga pokok produksi, menentukan harga jual, keuntungan tidak jelas, dan area pemasaran masih sebatas lingkungan perumahan.

Di sisi pengelolaan keuangan, permasalahan bisa ditunjukkan saat wawancara ketika ketidakmampuan pelaku usaha dalam menjawab tentang keuntungan yang diperoleh. Indikasi dari keuntungan tidak jelas merepresentasikan bahwa kurangnya pemahaman dalam pengelolaan keuangan yang berdampak pada harga jual yang belum tepat. Selama ini dalam menentukan harga jual, pelaku usaha masih menggunakan intuisi dan harga di lingkungan setempat. Penentuan harga jual berdasarkan intuisi menyebabkan terjadinya kerugian usaha sehingga jika ini terus dipertahankan maka keberlangsungan dari usaha ini dipastikan menjadi gulung tikar. Selain menggunakan intuisi, perhitungan harga jual yang dibebankan belum melibatkan biaya tenaga kerja dan biaya overhead sehingga menyebabkan harga jual yang ditetapkan belum akurat. Ketidakakuratan harga jual menyebabkan para pelaku usaha tidak dapat mengetahui keuntungan secara jelas.

Permasalahan kedua dari sisi manajemen pemasaran, kemasan kue tradisional tersebut belum terpasang label kemasan. Penampilan label kemasan seharusnya menjadi aspek terpenting bagi pelaku usaha dalam mengenalkan produknya ke jaringan lebih luas. Namun, aspek ini sering diabaikan oleh pelaku UMKM termasuk mitra. Menurut wawancara dengan mitra tidak menggunakan label kemasan dikarenakan kurangnya edukasi tentang peran penting label kemasan bagi produknya.

Dari kedua sisi aspek pengelolaan keuangan dan pengelolaan pemasaran, maka solusi yang tepat adalah memberikan pelatihan perhitungan harga pokok produksi, harga jual, dan pelatihan pengelolaan pemasaran melalui pelabelan kemasan. Permasalahan ini umumnya banyak dijumpai dan dihadapi oleh pelaku usaha UMKM sehingga pemberian pelatihan dan pendampingan ini cukup efektif dalam meminimalisir usaha. Agus et al (2020) dan Herlina et al., (2021) memberikan pelatihan dan pendampingan tentang penetapan harga jual, perhitungan biaya produksi dan harga

jual. Pemberian pelatihan dan pendampingan yang telah dilakukan efektif memberikan peningkatan pemahaman mitra cara menghitung biaya produksi, penetapan harga jual, dan menetapkan strategi pemasaran yang baik dan tepat.

Pemahaman atas penentuan harga pokok produksi dan pelabelan kemasan ke mitra, pada akhirnya bisa sesuai dengan target yang diharapkan oleh tim pelaksana pengabdian. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk memberikan edukasi ke mitra cara menentukan harga pokok produksi yang tepat sehingga diperoleh harga jual yang akurat dan memberikan edukasi mengenai pentingnya label kemasan sebagai strategi pemasaran.

METODE

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat berada di Kelurahan Kebraon. Kegiatan ini bekerjasama dengan Mitra yang memproduksi kue basah tradisional yaitu kue sus. Pelaksanaan berlangsung selama 4 hari dari tanggal 2-6 Oktober 2023 dengan membagi 2 sesi yaitu sesi penentuan harga pokok produksi dengan job order dan sesi pelatihan penataan desain label kemasan. Sesi penentuan perhitungan harga pokok produksi dipimpin oleh Bapak Krisnadhi dan sesi pelatihan penataan desain label kemasan dipimpin oleh Bu Isnaini.

Metode pelaksanaan pada pelatihan dan pendampingan penetapan harga pokok produksi, harga jual dan penataan label kemasan terdapat 4 tahapan antara lain:

1. Tahapan Sosialisasi. Di tahapan ini tim pelaksana pengabdian kepada masyarakat berdiskusi dengan Mitra terkait jadwal kegiatan pengabdian. Hasil dari sosialisasi ini dibagi 2 jadwal untuk sesi HPP dan pelatihan penataan label pada kemasan.
2. Persiapan Pelatihan. Tahapan ini berupa persiapan kuesioner pre-test dan post-test, materi penggolongan biaya dan penetapan harga pokok produksi, harga jual, dan peran penting label kemasan pada UMKM kue basah serta alat-alat penunjang lainnya. Sementara di sisi peserta menyiapkan proses pembuatan

produk, alat yang digunakan untuk proses pembuatan kue basah, dan produk jadi dari kue sus.

3. Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian. Pelaksanaan kegiatan ini dilakukan dengan terlebih dahulu memberikan pre-test dengan di dalamnya ada 6 pertanyaan berkaitan seberapa jauh pemahaman dan tentang biaya dan label kemasan; materi HPP dan label kemasan; pendampingan ke Mitra dengan tujuan mitra mengetahui proses dan cara perhitungan harga pokok produksi serta cara pemasangan dan penataan label kemasan.
4. Monitoring dan Evaluasi. Tahap monitoring dan evaluasi sebagai sarana mengetahui peningkatan pemahaman, pengetahuan dan keterampilan Mitra dalam menentukan HPP secara tepat dan mengevaluasi label kemasan produk yang dibuat peserta.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tim pelaksana pengabdian dari Fakultas Teknik UWP memiliki mitra binaan UMKM dalam bidang usaha pangan kue basah tradisional yaitu Kue Sus. Mitra binaan ini bernama Lala Cake berada di Jl. Griya Kebraon Utara Surabaya.

Untuk bertahan di lingkungan persaingan kue basah yang ada saat ini. Mitra binaan bersaing secara harga, kualitas produk, dan jejaring area pemasaran. Mengenai harga jual yang ditetapkan merupakan harga jual berdasarkan intuisi dan perbandingan harga kue basah di daerah lingkungan perumahan sehingga bisa dikatakan harga jual yang ditetapkan belumlah akurat. Dan dari jejaring area pemasaran, Mitra binaan belum memiliki label kemasan yang telah terpasang pada kemasan. Label kemasan merupakan bagian dari strategi pemasaran yang umumnya digunakan oleh pelaku usaha lainnya untuk mengembangkan dan meningkatkan usahanya. Menurut Putri et al., (2021) label pada kemasan mengandung informasi mengenai produk dari kualitas, brand, kode produksi, legalitas, penyajian serta label mampu dijadikan identitas dari suatu

produk, meskipun ada beberapa produk yang sama di pasaran. Label juga bisa menjadi bagian strategi pemasaran dikarenakan dengan adanya label, maka suatu produk memiliki nama sehingga mudah dikenal oleh masyarakat.

Berdasarkan kedua permasalahan tersebut, maka dirasakan perlunya pelaksanaan kegiatan pengabdian melalui pelatihan disertai dengan pendampingan penetapan harga pokok produksi, harga jual, dan pemasangan dan penataan label kemasan guna meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mitra tentang aspek pengelolaan usaha. Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan melalui empat tahapan kegiatan.

Tahapan Sosialisasi Ke Mitra

Tujuan dilakukan kegiatan sosialisasi agar Mitra memahami latar belakang, target, sasaran, dan tujuan dari kegiatan pengabdian masyarakat. Kegiatan sosialisasi sesuai dengan pernyataan Made Agus Putra Subali et al (2020) kegiatan sosialisasi memiliki

tujuan memberikan informasi atau berita tentang segala sesuatu yang berkaitan dengan program kegiatan yang akan dijalankan oleh tim pelaksana kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Kegiatan sosialisasi dilakukan dengan berkunjung langsung ke mitra dimana tim menjelaskan bahwa kunjungan ini untuk mengidentifikasi permasalahan mitra dan memberikan Solusi. Di dalam hal ini permasalahan mitra terletak pada harga pokok produksi, harga jual dan strategi pemasaran melalui label kemasan.

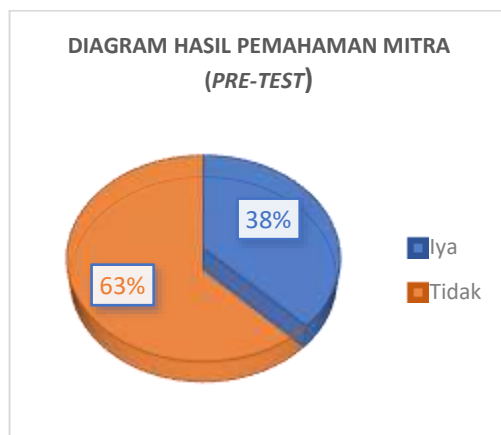
Tahapan Persiapan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

Pada tahapan ini dilakukan pemberian kuesioner yang berisi pertanyaan-pertanyaan seputar harga pokok produksi. Tujuan dari pemberian kuesioner untuk mengetahui seberapa besar pengetahuan dan motivasi mitra tentang harga pokok produksi. Adapun pertanyaan ini diberikan sebelum dan setelah pelaksanaan pengabdian. Tabel 1 merupakan pertanyaan pre-test yang diberikan ke mitra.

Tabel 1. Pertanyaan saat pre-test maupun post test

No.	Pertanyaan
1	Apakah saudara tahu unsur biaya produksi ?
2	Apakah saudara tahu yang dimaksud dengan biaya bahan baku langsung?
3	Apakah saudara tahu yang dimaksud dengan biaya tenaga kerja langsung?
4	Apakah saudara tahu yang dimaksud dengan biaya overhead?
5	Apakah saudara tahu cara menghitung biaya produksi?
6	Apakah saudara tahu menghitung harga produksi
7	Apakah saudara tahu menghitung bagaimana HPP(harga pokok produksi membantu menentukan harga pokok jual produk?
8	Apakah saudara tahu harga pokok produksi dapat membantu dalam menjalankan usaha?

Pada Gambar 1 merupakan prosentase dari jawaban yang diberikan ke mitra, dari hasil prosentase ini dari sisi aspek pemahaman dan pengetahuan mitra mengenai perhitungan harga pokok produksi masih belum memahami, hal ini terlihat dari 68% jawaban mitra yang menjawab tidak mengerti.



Gambar 1. Prosentase jawaban mitra sebelum pemberian materi

Oleh karena itu, tim pelaksana pengabdian kepada masyarakat akan memberikan edukasi ke mitra dengan pembekalan dan pemberian awal tentang definisi biaya, golongan biaya dan harga pokok produksi. Adapun penyajian materi ini dipimpin oleh Bapak Kris seperti pada gambar 2. Penyajian materi berupa manfaat harga pokok produksi bagi pelaku usaha, definisi biaya produksi, definisi harga pokok produksi, penggolongan biaya antara lain: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead serta perhitungan harga pokok produksi.

Setelah pelaksanaan presentasi oleh tim pengabdian selesai dilakukan, maka selanjutnya melakukan pengumpulan data yang berkaitan dengan proses produksi kue sus mulai biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead. Selanjutnya akan dilakukan penggolongan biaya sesuai klasifikasi biaya. Penggolongan biaya ini penting dilakukan untuk menentukan harga pokok produksi dan harga jual sesuai metode Job Order Costing. Terakhir, dari penggolongan biaya tersebut, tim menghitung biaya produksi, harga pokok produksi, dan harga jual.

1. Biaya Bahan Baku.

Bahan Baku merupakan besarnya nilai bahan baku yang dibebankan ke dalam proses produksi dan secara mudah dapat ditelusuri ke produk akhir. Biaya bahan baku terdiri dari biaya tepung terigu,

tepung custard, skm, gula pasir, air, blue bland, kertas plastic, vanili, susu full cream, vanila susu, dan telur.

2. Biaya Tenaga Kerja

Biaya tenaga kerja yang secara langsung dapat ditelusuri ke produk jadi. Biaya tenaga kerja tidak dilibatkan oleh mitra saat penentuan harga jual sebelum metode usulan digunakan. Biaya tenaga kerja dapat ditelusuri dari keterlibatan tenaga kerja dalam membuat produk. Untuk menjadi kue sus sebanyak 35 pcs diperlukan waktu 4 jam. Gaji karyawan Rp. 1.200.000 selama satu bulan. Konversi biaya tenaga kerja untuk setiap 1 lini produksi adalah Rp. 20.000.



Gambar 2. Pemberian materi dan diskusi

3. Biaya Overhead

Dalam perhitungan harga pokok produksi suatu usaha ataupun industri terdapat beberapa unsur komponen yang perlu diperhatikan secara saksama antara lain biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead. Dari ketiga unsur, biaya overhead merupakan biaya yang cukup rumit untuk dapat ditelusuri ketika diimplementasikan ke UMKM karena biaya overhead dapat berbeda antara satu UMKM dengan UMKM lain. Biaya overhead dapat ditelusuri dari Listrik, elpiji 12 kg, air, telepon, depresiasi alat, dan sabun cuci piring. Kurangnya pemahaman dan pengetahuan tentang perlunya

penetapan biaya overhead berisiko pada penetapan harga jual (Luh Gede Bevi Libraeni et al., 2022).

Aspek label kemasan, penyajian materi disampaikan oleh Bu Isnaini. Di dalam pemberian materinya, Beliau menyampaikan beberapa poin antara lain : manfaat label bagi UMKM, definisi label, dan informasi yang semestinya ada di dalam label kemasan. Informasi yang semestinya ada di dalam label adalah nama produk, komposisi bahan baku, dan no telp. Nama produk adalah Kue Sus, komposisi : tepung terigu, telur, susu, mentega, dan vanili, dan nomer telp 082138258234. Hal ini terlihat pada gambar 3 di bawah ini



Gambar 3. Pemberian materi label kemasan

Tahapan Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

Pada tabel 2 di bawah ini merupakan perbandingan harga pokok produksi dan harga jual yang ditinjau dari metode usulan dan perusahaan jalankan. Pada biaya yang saat ini dijalankan oleh perusahaan, perusahaan hanya ada biaya bahan baku. Oleh karena itu, tim pengabdian kepada masyarakat berkontribusi kepada mitra dalam menetapkan biaya overhead dan biaya tenaga kerja yang semestinya. Dari hasil pendampingan ke mitra selama proses pelaksanaan diperoleh biaya bahan baku

disesuaikan dengan komposisi serta penggunaan untuk 1 resep kue sus diperoleh Rp 102.575. Perhitungan biaya bahan baku telah sesuai dengan perhitungan mitra saat ini.

Biaya tenaga kerja diperoleh bahwa untuk memproduksi 35 pcs kue sus, mitra perlu mengeluarkan uang Rp. 20.000. Biaya ini untuk pengolahan produksi selama 4 jam. Dari wawancara, mitra tidak membebankan biaya tenaga kerja ke produk.

Sementara biaya overhead selama satu bulan terdiri dari penggunaan Listrik sebesar Rp. 10.000; elpiji Rp 3.000; air Rp. 500; depresiasi alat Rp 2273 dan sunlight Rp 185. Depresiasi dihitung dari harga perolehan dibagi dengan harga ekonomis (Muliana & Rahmi, 2022).

Pada tabel 2 memperlihatkan bahwa adanya selisih atau perbandingan harga pokok produksi metode usulan dan HPP dari mitra. Berdasarkan perhitungan harga pokok produksi secara keseluruhan, mitra memiliki Rp. 122.575 tanpa biaya tenaga kerja dan biaya overhead. Jika dilihat dari sisi harga pokok produksi per unitnya menjadi Rp. 3.500 dan harga jual adalah Rp. 3.853. Namun, mitra tidak menetapkan harga jual sebesar Rp. 3.853 karena harga tersebut terlalu besar dibandingkan dengan produk sejenis yang dijual oleh penjual lainnya. Sebaliknya, berdasarkan harga pokok produksi berdasarkan job order costing adalah Rp 140.533 karena melibatkan biaya produksi secara keseluruhan. Sementara harga pokok produksi per unitnya seharusnya adalah Rp. 4.000 dan harga jual seharusnya adalah Rp 4.400.

Selisih harga antara mitra dan metode usulan berdampak pada keuntungan yang nantinya akan di dapat serta jika mitra masih mempertahankan harga jual yang lama akan berakibat pada tidak adanya peningkatan usaha.

Tabel 2. Perbandingan Harga Pokok Produksi Metode Usulan dan HPP Perusahaan

Bahan Baku Langsung :	HPP dengan metode usulan	HPP Mitra
<i>Persediaan Awal Bahan Baku :</i>		
Pembelian Bahan Baku :		
200 gr terigu	2600	2600
50 gr tepung custard	2000	2000
200 ml skm	12500	12500
250 gr gula pasir	3375	3375
1500 ml air	4800	4800
100 gr blue band	3800	3800
Kertas Plastik	3500	3500
Vanili + susu full cream	11000	11000
vanila susu	30000	30000
Telur	29000	29000
Total Biaya Bahan Baku	102575	102575
Total Biaya Tenaga Kerja	20000	20000
<i>Biaya Overhead :</i>		
Listrik	10000	
Elpiji 12 kg	3000	
Air	500	
Telpon	2000	
Depresiasi	2273	
Sunlight	185	
Total Biaya Overhead	17958	0
Harga Pokok Produksi :	140533	122575
Jumlah produksi / resep	35	35
Harga Pokok Kue Sus	4015.228571	3502.142857
Keuntungan :	10%	10%
Margin (%)	401.5228571	350.2142857
Harga Jual	4416.751429	3852.357143

Monitoring dan Evaluasi

Tahap monitoring dan evaluasi ini adalah melihat sejauh mana mitra sudah menguasai dan memiliki kemandirian dalam

menentukan harga pokok produksi apabila terjadi perubahan-perubahan harga pada label, bahan baku, tenaga kerja dan overhead.

Tabel 3. Hasil Post Test

No.	Pertanyaan	Sesudah PKM	
		Ya	Tidak
1	Apakah saudara tahu unsur biaya produksi ?	V	
2	Apakah saudara tahu yang dimaksud dengan biaya bahan baku langsung?	V	
3	Apakah saudara tahu yang dimaksud dengan biaya tenaga kerja langsung?	V	
4	Apakah saudara tahu yang dimaksud dengan biaya overhead?	V	
5	Apakah saudara tahu cara menghitung biaya produksi?	V	
6	Apakah saudara tahu menghitung harga produksi	V	
7	Apakah saudara tahu menghitung bagaimana HPP(harga pokok produksi membantu menentukan harga pokok jual produk?	V	
8	Apakah saudara tahu harga pokok produksi dapat membantu dalam menjalankan usaha?	V	

Serta label secara kontiyu gambar 4 terpasang pada kemasan kue sus dan tabel 4 adalah hasil post-test setelah dilakukan kegiatan pengabdian.



Gambar 4. Label Kemasan Pada Produk

KESIMPULAN

Hasil dari analisis situasi, metode, dan solusi dari permasalahan yang ada. Kesimpulan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat memperoleh hasil perhitungan harga pokok produksi dari mitra dan metode usulan cukup berbeda jauh. Dari sisi harga jual, mitra membebankan harga ke produk senilai Rp. 3.853, Namun, mitra tidak menetapkan harga jual sebesar Rp. 3.853 karena harga tersebut terlalu besar dibandingkan dengan produk sejenis yang dijual oleh penjual lainnya. Sebaliknya, berdasarkan harga pokok produksi berdasarkan job order costing harga pokok

produksi per unitnya seharusnya adalah Rp. 4.000 dan harga jual seharusnya adalah Rp 4.400. Dari hasil selisih tersebut mengindikasikan bahwa usaha ini tidak memiliki profit yang cukup besar dan peningkatan usaha sejak berdiri hingga saat ini belum signifikan. Dari perhitungan harga pokok produksi berdasarkan pesanan ini membantu pelaku usaha dalam mempresentasikan profit yang dihasilkan. Pada mitra terlihat bahwa profit yang dihasilkan tidak cukup besar. Dari sisi label pada kemasan membantu mitra meningkatkan usaha melalui perluasan area pemasaran. Diharapkan perluasan pemasaran ini membantu mitra mengenalkan produknya. Namun, harus diseimbangi dengan harga yang digunakan dari metode usulan.

REFERENSI/REFERENCE

- Agus, P., Maricar, A., Ni Kadek, S., & Anggun, N. (2020). Pelatihan dan Pendampingan Pencatatan Pembukuan Keuangan dan Pembuatan WebsiteBengkel Waras Motor Denpasar. *WIDYABHAKTI JURNAL ILMIAH POPULER*, 3(1), 13–17.
- Dewi, Y., Tripaupi, L. E., & Zukhri, A. (2017). ANALISIS METODE JOB ORDER COSTING DALAM MENENTUKAN HARGA POKOK PRODUKSI PADA SRADA LAMP'S DI GIANYAR. *Jurnal Pendidikan*

- Ekonomi Undiksha, 9(2), 516–525.
- Ernita, Suseno, B., Azahra, N., & Endang Asmara, M. (2023). PELATIHAN PENENTUAN HARGA POKOK PRODUKSI PADA PELAKU UMKM TAPE DI KELURAHAN TANJUNG SARI KECAMATAN MEDAN SELAYANG. *Jurnal PEDAMAS (Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 1(2).
- Faatdin, Y. V., & Rahmawati, A. (2020). PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI PADA PT. WIJAYA MITRAMEGA PERKASA (METAL BED) SURABAYA. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi Bisnis, Kewirausahaan*, 8(1), 65–75.
- Herlina, E., Hudiwinarsih, G., Harsono, S., & Zakiah. (2021). PENINGKATAN KEMAMPUAN WIRAUSAHA DENGAN PENDAMPINGAN DAN PEMBERDAYAAN KELOMPOK USAHA SABLON “SALAM” MELALUI STRATEGI PEMASARAN MODERN & JOB ORDER COSTING. *Jurnal Kemitraan Dan Pemberdayaan Masyarakat*, 1(1), 25–34.
- Hetika, & Sari, Y. P. S. (2019). ANALISIS PENENTUAN HARGA POKOK PRODUKSI UNTUK MENENTUKAN HARGA JUAL PADA UMKM DI KOTA TEGAL. *Jurnal MONEX V*, 8(1), 304–314.
- Kusnandar, K., Harisudin, M., Adi, R. K., Qonita, Rr. A., Khomah, I., Riptanti, E. W., & Setyowati, N. (2021). PERBAIKAN KEMASAN SEBAGAI UPAYA MENINGKATKAN DAYA SAING PRODUK UKM MURNI SNACK. *Kumawula: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(2), 320. <https://doi.org/10.24198/kumawula.v4i2.34958>
- Luh Gede Bevi Libraeni, Desmayani, N. M. M. R., Devi Valentino Waas, Ayu Gede Willdahlia, Gede Surya Mahendra, Ni Wayan Wardani, & Putu Gede Surya Cipta Nugraha. (2022). Pelatihan Penentuan Harga Pokok Penjualan pada Toko Kue Dapur Friska. *JURPIKAT (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 3(2), 255–265. <https://doi.org/10.37339/jurpikat.v3i2.973>
- Made Agus Putra Subali, I Gusti Rai Agung Sugiarta, & Arya Faisal Akbar. (2020). Peningkatan Kuantitas dan Kualitas Produksi Kerupuk Basa di Desa Jegu, Kabupaten Tabanan. *Dinamisia : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(4). <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v4i4.4625>
- Muliana, S., & Rahmi, N. (2022). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi dengan Metode Job Order Costing. *Al-Buhuts*, 18(2), 407–429.
- Mulyani, S., Gunawan, B., & Nurkamid, M. (2021). PELATIHAN PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI BAGI UMKM KABUPATEN PATI. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Empowerment*, 4(2), 181–187.
- Putri, F., Lusianingrum, W., Purbohastuti, A. W., & Hidayah, A. A. (2021). PELATIHAN LABELING KEMASAN PRODUK UMKM MITRA BINAAN POSYANTEK AL-IKHLAS. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 5(2), 624–632. <https://doi.org/10.31764/jmm.v5i2.4105>