

Pelatihan dan Pendampingan UMKM dalam Penentuan Harga Pokok Penjualan dengan Metode Full Costing

Hendra Gunawan^{1*}, Intan Permata²

Universitas Wijaya Kusuma Surabaya, Indonesia

Alamat: Jl. Dukuh Kupang XXV No.54, Dukuh Kupang, Kec. Dukuhpakis, Surabaya

Email hendra.gunawan@uwks.ac.id^{1}, intan.permata@uwks.ac.id²

Korespondensi penulis: hendra.gunawan@uwks.ac.id

Abstract. *Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play a vital role in the Indonesian economy. However, one of the classic obstacles often faced is weak managerial understanding, particularly in the financial aspects and determining the cost of goods sold. Errors in calculating the Cost of Goods Sold (COGS) can lead to uncompetitive selling prices or even business losses. This community service activity aims to provide intensive training and mentoring for MSME actors in determining the Cost of Goods Sold (COGS) using the full costing method. The full costing method was chosen because it calculates all components of production costs, including raw material costs, labor costs, and factory overhead costs (both fixed and variable), resulting in a more comprehensive and accurate cost calculation. The activity was carried out through several stages: (1) identifying the problems and needs of MSME partners, (2) conducting training through lectures and interactive discussions on the basic concepts of COGS and the full costing method, and (3) providing direct mentoring in the practical calculation of COGS for each MSME's products. The results of this activity showed a significant increase in participants' understanding, measured through pre-tests and post-tests. Participants were able to identify and classify production costs more accurately and successfully calculate their product's COGS using the full costing approach. The conclusion of this activity is that continuous training and mentoring are effective in enhancing the capability of MSMEs in determining COGS, which ultimately supports more rational pricing and increased business competitiveness.*

Keywords: *MSMEs, Cost of Goods Sold (COGS), Full Costing, Training, Mentoring.*

Abstrak. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran vital dalam perekonomian Indonesia. Namun, salah satu kendala klasik yang sering dihadapi adalah lemahnya pemahaman manajerial, khususnya dalam aspek keuangan dan penentuan harga pokok penjualan. Kesalahan dalam menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP) dapat menyebabkan harga jual tidak kompetitif atau bahkan merugikan usaha. Pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memberikan pelatihan dan pendampingan intensif bagi pelaku UMKM dalam menentukan Harga Pokok Penjualan (HPP) dengan metode full costing. Metode full costing dipilih karena menghitung seluruh komponen biaya produksi, baik biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, maupun biaya overhead pabrik (tetap maupun variabel), sehingga menghasilkan perhitungan biaya yang lebih komprehensif dan akurat. Kegiatan dilaksanakan melalui beberapa tahapan, yaitu: (1) identifikasi masalah dan kebutuhan mitra UMKM, (2) pelaksanaan pelatihan melalui ceramah dan diskusi interaktif mengenai konsep dasar HPP dan metode full costing, serta (3) pendampingan langsung dalam praktik perhitungan HPP untuk produk masing-masing UMKM. Hasil dari kegiatan ini menunjukkan peningkatan pemahaman peserta yang signifikan, yang diukur melalui pre-test dan post-test. Peserta mampu mengidentifikasi dan mengklasifikasikan biaya produksi dengan lebih tepat, serta berhasil menghitung HPP produk mereka menggunakan pendekatan full costing. Kesimpulan dari kegiatan ini adalah bahwa pelatihan dan pendampingan yang berkelanjutan efektif dalam meningkatkan kapabilitas UMKM dalam penentuan HPP, yang pada akhirnya dapat mendukung penetapan harga jual yang lebih rasional dan peningkatan daya saing usaha.

Kata kunci: UMKM, Harga Pokok Penjualan (HPP), Full Costing, Pelatihan, Pendampingan.

1. LATAR BELAKANG

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis sebagai tulang punggung perekonomian nasional, termasuk di Kota Surabaya. Sebagai kota metropolitan terbesar kedua di Indonesia dan pusat perdagangan serta jasa di kawasan timur Pulau Jawa, Surabaya tidak hanya bertumpu pada sektor usaha berskala besar, tetapi juga digerakkan oleh

ribuan UMKM yang tersebar di berbagai kecamatan dan kelurahan . Data menunjukkan bahwa hingga tahun 2024, Kota Surabaya secara administratif terdiri atas 31 kecamatan dan 154 kelurahan, dengan aktivitas ekonomi kerakyatan yang tumbuh subur di hampir seluruh wilayah tersebut . Kontribusi UMKM terhadap perekonomian daerah sangat signifikan, baik dalam pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB) maupun penyerapan tenaga kerja, sehingga keberlanjutan dan pengembangan sektor ini menjadi isu krusial yang perlu mendapat perhatian serius dari berbagai pemangku kepentingan .

Salah satu aspek fundamental dalam keberlanjutan usaha adalah kemampuan pelaku UMKM dalam mengelola keuangan secara tepat, khususnya dalam menentukan Harga Pokok Penjualan (HPP). HPP merupakan seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi barang hingga siap dijual, dan ketepatannya akan sangat menentukan dua hal utama: penetapan harga jual yang kompetitif serta perhitungan laba rugi yang akurat. Kesalahan dalam menentukan HPP misalnya dengan hanya memperhitungkan biaya bahan baku dan mengabaikan biaya tenaga kerja serta biaya overhead dapat mengakibatkan harga jual terlalu rendah sehingga usaha merugi, atau terlalu tinggi sehingga tidak kompetitif di pasar. Kondisi ini menjadi tantangan serius di tengah persaingan usaha yang semakin ketat, termasuk di lingkungan UMKM perkotaan seperti Surabaya.

Kelurahan Siwalankerto, yang terletak di Kecamatan Wonocolo, Surabaya Selatan, merupakan salah satu wilayah dengan potensi UMKM yang cukup besar. Berdasarkan data dari Pemerintah Kelurahan Siwalankerto, terdapat sekitar 80 pelaku UMKM di wilayah tersebut, dengan 40 di antaranya terdaftar aktif . Berbagai produk dihasilkan oleh para pelaku UMKM di Siwalankerto, mulai dari makanan olahan, fashion, hingga kerajinan tangan. Namun, berdasarkan hasil observasi awal dan diskusi dengan beberapa pelaku UMKM di kelurahan ini, ditemukan permasalahan klasik yang kerap terabaikan, yaitu lemahnya pemahaman dalam penentuan HPP. Sebagian besar pelaku UMKM masih menentukan harga jual produk dengan cara sederhana, seperti mengikuti harga pasar, meniru harga pesaing, atau hanya berdasarkan perkiraan tanpa melakukan perhitungan biaya yang sistematis dan komprehensif.

Permasalahan serupa juga ditemukan di berbagai wilayah Surabaya lainnya. Di Kelurahan Jagir, Kecamatan Wonokromo, pelaku UMKM menghadapi tantangan dalam aspek pemasaran digital . Di Kelurahan Babat Jerawat, Kecamatan Pakal, para pelaku UMKM bidang olahan kue mendapatkan pendampingan terkait keamanan pangan, perizinan, dan pencatatan keuangan . Sementara itu, di Kelurahan Kebonsari, Kecamatan Jambangan, pelaku UMKM difasilitasi dengan pelatihan pemanfaatan marketplace untuk memperluas jangkauan pasar .

Namun demikian, aspek fundamental berupa penentuan HPP dengan metode yang tepat masih jarang mendapatkan perhatian dalam berbagai program pendampingan yang ada.

Untuk mengatasi permasalahan tersebut, diperlukan intervensi yang tepat sasaran berupa peningkatan kapasitas pelaku UMKM dalam menghitung HPP secara akurat. Metode full costing dipandang sebagai pendekatan yang paling sesuai untuk UMKM manufaktur atau penghasil produk. Metode ini memperhitungkan seluruh unsur biaya produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik baik yang berperilaku tetap maupun variabel. Dengan menerapkan metode full costing, pelaku UMKM akan memiliki gambaran utuh mengenai biaya sesungguhnya yang dikeluarkan untuk menghasilkan satu unit produk, sehingga mereka dapat menentukan harga jual secara lebih rasional dan terhindar dari praktik penetapan harga yang merugikan usaha.

Berdasarkan uraian di atas, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dengan fokus pada "Pelatihan dan Pendampingan UMKM dalam Penentuan Harga Pokok Penjualan dengan Metode Full Costing" di Kelurahan Siwalankerto, Kecamatan Wonocolo, Kota Surabaya. Pemilihan lokasi ini didasarkan pada potensi UMKM yang cukup besar di wilayah tersebut serta belum optimalnya pemahaman pelaku UMKM mengenai perhitungan HPP yang akurat. Kegiatan ini diharapkan mampu menjawab kebutuhan riil UMKM akan pendampingan teknis dalam pengelolaan keuangan, khususnya perhitungan biaya produksi, sehingga pada akhirnya dapat meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha mereka di tengah dinamika perekonomian Kota Surabaya.

2. KAJIAN TEORITIS

2.1. Konsep Dasar Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, pengertian UMKM dibedakan berdasarkan kriteria kekayaan bersih dan hasil penjualan tahunan.

- a. Usaha Mikro: Usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha dengan kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000 (tidak termasuk tanah dan bangunan) atau hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000.
- b. Usaha Kecil: Usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri dengan kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000 hingga Rp500.000.000 (tidak termasuk tanah dan bangunan) atau hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000 hingga Rp2.500.000.000.

- c. Usaha Menengah: Usaha ekonomi produktif dengan kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000 hingga Rp10.000.000.000 (tidak termasuk tanah dan bangunan) atau hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000 hingga Rp50.000.000.000.

Karakteristik umum UMKM adalah manajemen yang sederhana, pemisahan antara kekayaan pribadi dan usaha yang belum tegas, serta keterbatasan dalam akses permodalan dan teknologi. Hal ini seringkali berdampak pada lemahnya pencatatan keuangan dan penentuan harga jual.

2.2 Harga Pokok Penjualan (HPP)

Menurut Mulyadi (2018), Harga Pokok Penjualan (HPP) adalah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang yang dijual atau untuk memproduksi barang hingga siap dijual. Dalam perusahaan manufaktur atau produksi, HPP dihitung untuk mengetahui biaya yang melekat pada produk jadi yang telah terjual dalam suatu periode.

Fungsi utama dari perhitungan HPP yang akurat adalah:

- a. Sebagai dasar penetapan harga jual.
- b. Untuk menghitung laba rugi perusahaan secara tepat.
- c. Sebagai alat pengendalian biaya produksi.
- d. Untuk menentukan nilai persediaan produk jadi.

2.3 Metode Full Costing

Full costing merupakan salah satu metode penentuan HPP yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi. Metode ini sering disebut juga sebagai metode konvensional atau tradisional. Menurut para ahli akuntansi biaya, komponen biaya dalam metode full costing terdiri dari tiga elemen pokok:

a. Biaya Bahan Baku

Biaya yang dikeluarkan untuk membeli bahan utama yang menjadi bagian tak terpisahkan dari produk jadi. Contoh: tepung, kain, kayu.

b. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya untuk membayar tenaga kerja yang secara langsung mengolah bahan baku menjadi produk jadi. Contoh: upah tukang kayu, upah penjahit.

c. Biaya Overhead Pabrik (BOP)

Biaya selain bahan baku dan tenaga kerja langsung yang diperlukan dalam proses produksi. Dalam metode full costing, BOP yang diperhitungkan mencakup seluruhnya, yaitu:

- 1) BOP Tetap: Biaya overhead yang jumlahnya tidak berubah meskipun volume produksi berubah. Contoh: biaya penyusutan mesin, biaya sewa pabrik, gaji mandor pabrik.

- 2) BOP Variabel: Biaya overhead yang jumlahnya berubah sebanding dengan perubahan volume produksi. Contoh: biaya listrik untuk mesin produksi, biaya bahan penolong (gas, kemasan).

Rumus Sederhana Harga Pokok Produksi per Unit dengan Metode Full Costing:

Total Biaya Produksi = Biaya Bahan Baku + Biaya Tenaga Kerja Langsung + Biaya Overhead Pabrik (Tetap + Variabel)

Harga Pokok Produksi per Unit = Total Biaya Produksi / Jumlah Unit yang Diproduksi

2.4 Pelatihan dan Pendampingan

- a. Pelatihan adalah proses sistematis untuk mengubah perilaku seseorang atau kelompok dalam usaha meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan sikap untuk mencapai tujuan tertentu (Simamora, 2015). Dalam konteks ini, pelatihan bertujuan untuk memberikan pemahaman konseptual dan teknis tentang HPP dan metode full costing.
- b. Pendampingan merupakan proses pemberian bantuan dan bimbingan yang berkelanjutan kepada individu atau kelompok untuk menerapkan pengetahuan yang telah diperoleh. Pendampingan memastikan bahwa teori yang didapat dalam pelatihan dapat dipraktikkan secara nyata dalam usaha sehari-hari, serta membantu memecahkan kendala yang muncul di lapangan.

Kombinasi pelatihan dan pendampingan dianggap efektif karena tidak hanya memberikan teori (*transfer of knowledge*), tetapi juga memastikan implementasi (*transfer of skill*) sehingga terjadi perubahan perilaku yang permanen pada pelaku UMKM.

3. METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Pendekatan ini dipilih karena bertujuan untuk menggambarkan secara mendalam proses pelaksanaan pelatihan dan pendampingan serta menganalisis peningkatan pemahaman dan kemampuan pelaku UMKM dalam menentukan Harga Pokok Penjualan (HPP) menggunakan metode full costing. Penelitian ini juga dapat dikategorikan sebagai penelitian tindakan (*action research*) karena melibatkan partisipasi aktif peneliti dalam memberikan intervensi berupa pelatihan dan pendampingan, kemudian mengamati dampak dari intervensi tersebut.

3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian

- a. Lokasi Penelitian: Penelitian dilaksanakan di Kelurahan Siwalankerto, Kecamatan Wonocolo, Kota Surabaya. Pemilihan lokasi dilakukan secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan bahwa kelurahan ini memiliki potensi UMKM yang cukup besar,

namun berdasarkan observasi awal, pemahaman pelaku UMKM mengenai perhitungan HPP masih tergolong rendah.

- b. Waktu Penelitian: Penelitian dilaksanakan selama 3 (tiga) bulan, mulai dari bulan Agustus hingga bulan November Tahun 2025. Waktu tersebut mencakup tahap persiapan, pelaksanaan pelatihan, pendampingan, hingga evaluasi akhir.

3.3 Subjek Penelitian

Subjek dalam penelitian ini adalah para pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kelurahan Siwalankerto yang bergerak di bidang produksi atau manufaktur (misalnya: makanan olahan, kerajinan, fashion). Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah purposive sampling, yaitu pemilihan subjek berdasarkan kriteria tertentu. Kriteria subjek dalam penelitian ini adalah:

- a. Pelaku UMKM yang telah beroperasi minimal 1 tahun.
- b. Pelaku UMKM yang aktif memproduksi barang.
- c. Pelaku UMKM yang bersedia mengikuti seluruh rangkaian kegiatan pelatihan dan pendampingan.

Jumlah subjek yang dilibatkan dalam penelitian ini sebanyak 20-30 orang pelaku UMKM.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data yang lengkap dan valid, penelitian ini menggunakan beberapa teknik pengumpulan data sebagai berikut:

- a. Observasi: Peneliti melakukan pengamatan langsung terhadap kegiatan usaha subjek, termasuk proses produksi, pencatatan biaya, dan cara penentuan harga jual sebelum dan sesudah pelatihan.
- b. Wawancara: Dilakukan secara semi-terstruktur kepada pelaku UMKM untuk menggali informasi mendalam mengenai pemahaman mereka tentang HPP, kendala yang dihadapi dalam menentukan harga jual, serta tanggapan mereka setelah mengikuti pelatihan.
- c. Kuesioner (Angket): Digunakan untuk mengukur tingkat pemahaman peserta sebelum (*pre-test*) dan sesudah (*post-test*) pelatihan. Kuesioner berisi pertanyaan-pertanyaan terkait konsep HPP, komponen biaya, dan metode full costing.
- d. Dokumentasi: Mengumpulkan data-data pendukung seperti catatan keuangan UMKM (jika ada), foto kegiatan pelatihan dan pendampingan, serta daftar hadir peserta.

3.5 Teknik Analisis Data

Data yang diperoleh dalam penelitian ini dianalisis menggunakan dua pendekatan:

- a. Analisis Deskriptif Kualitatif: Digunakan untuk menganalisis data hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi. Data tersebut dideskripsikan secara naratif untuk

menggambarkan proses pelaksanaan kegiatan, perubahan perilaku peserta, serta kendala yang dihadapi selama pendampingan.

- b. Analisis Kuantitatif Sederhana: Digunakan untuk menganalisis hasil pre-test dan post-test. Peningkatan pemahaman peserta dihitung dengan rumus:

$$N\text{-Gain} = (\text{Nilai Post-test} - \text{Nilai Pre-test}) / (\text{Nilai Maksimal} - \text{Nilai Pre-test})$$

Hasil perhitungan N-Gain kemudian diinterpretasikan untuk mengetahui efektivitas pelatihan, dengan kategori:

- 1) Tinggi: $N\text{-Gain} > 0,7$
- 2) Sedang: $0,3 \leq N\text{-Gain} \leq 0,7$
- 3) Rendah: $N\text{-Gain} < 0,3$

3.6 Indikator Keberhasilan

Penelitian ini dinyatakan berhasil apabila memenuhi indikator sebagai berikut:

- a. Peserta hadir dalam seluruh rangkaian kegiatan minimal 80%.
- b. Terjadi peningkatan nilai rata-rata post-test dibandingkan pre-test (minimal dalam kategori sedang).
- c. Peserta mampu menghasilkan perhitungan HPP produk mereka sendiri menggunakan metode full costing dengan bimbingan dari peneliti.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Subjek Penelitian

Kegiatan pelatihan dan pendampingan ini diikuti oleh 25 pelaku UMKM di Kelurahan Siwalankerto, Kecamatan Wonocolo, Kota Surabaya. Peserta terdiri dari 18 perempuan (72%) dan 7 laki-laki (28%). Berdasarkan jenis usaha, peserta terbagi menjadi:

- a. UMKM Makanan Olahan: 15 peserta (60%), dengan produk seperti kue kering, keripik, catering rumahan, dan aneka jajanan pasar.
- b. UMKM Fashion: 6 peserta (24%), dengan produk seperti busana muslim, batik, dan aksesoris.
- c. UMKM Kerajinan Tangan: 4 peserta (16%), dengan produk seperti kerajinan dari kain perca, anyaman, dan daur ulang sampah.

Mayoritas peserta (80%) telah menjalankan usahanya selama 1-5 tahun, namun hanya 20% yang memiliki pencatatan keuangan sederhana, dan belum ada satupun yang melakukan perhitungan HPP secara sistematis dan komprehensif.

4.2 Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan dilaksanakan dalam tiga tahap utama sesuai dengan metode penelitian yang direncanakan:

- a. Tahap Pelatihan (2 hari): Dilaksanakan di Aula Kelurahan Siwalankerto. Hari pertama diisi dengan pemberian materi tentang konsep dasar HPP, pentingnya HPP bagi usaha, dan pengenalan metode full costing. Hari kedua diisi dengan praktik sederhana menghitung HPP menggunakan studi kasus produk UMKM.
- b. Tahap Pendampingan (4 minggu): Tim peneliti melakukan kunjungan langsung ke tempat usaha peserta secara bergilir. Pendampingan difokuskan pada membantu peserta mengidentifikasi seluruh komponen biaya usaha mereka dan mempraktikkan perhitungan HPP dengan metode full costing.
- c. Tahap Evaluasi (1 minggu): Dilakukan setelah pendampingan selesai untuk mengukur peningkatan pemahaman dan kemampuan peserta.

4.3 Hasil Penelitian

Peningkatan Pemahaman Peserta (Hasil Pre-test dan Post-test)

Untuk mengukur efektivitas pelatihan, peserta diberikan pre-test sebelum pelatihan dimulai dan post-test setelah seluruh rangkaian pelatihan dan pendampingan selesai. Soal terdiri dari 10 pertanyaan pilihan ganda mengenai konsep HPP, komponen biaya, dan metode full costing.

Tabel 1. Rekapitulasi Hasil Pre-test dan Post-test Peserta

No	Keterangan	Nilai Pre-test	Nilai Post-test	Peningkatan
1	Nilai Tertinggi	70	100	30
2	Nilai Terendah	30	70	40
3	Nilai Rata-rata	48,4	84,8	36,4

Berdasarkan tabel di atas, terjadi peningkatan nilai rata-rata peserta yang signifikan, yaitu dari 48,4 pada saat pre-test menjadi 84,8 pada saat post-test. Peningkatan rata-rata sebesar 36,4 poin ini menunjukkan bahwa materi pelatihan dapat dipahami dengan baik oleh peserta. Untuk mengetahui tingkat efektivitas pelatihan, dilakukan perhitungan N-Gain dengan rumus:

$N\text{-Gain} = (\text{Nilai Post-test} - \text{Nilai Pre-test}) / (\text{Nilai Maksimal} - \text{Nilai Pre-test})$

- a. Rata-rata N-Gain = $(84,8 - 48,4) / (100 - 48,4)$

b. Rata-rata N-Gain = $36,4 / 51,6 = 0,71$

Nilai N-Gain sebesar 0,71 termasuk dalam kategori TINGGI (N-Gain > 0,7). Hal ini menunjukkan bahwa pelatihan dan pendampingan yang dilakukan sangat efektif dalam meningkatkan pemahaman pelaku UMKM tentang penentuan HPP dengan metode full costing.

4.4 Pembahasan

a. Efektivitas Pelatihan dan Pendampingan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kombinasi antara pelatihan dan pendampingan terbukti sangat efektif dalam meningkatkan pemahaman dan keterampilan pelaku UMKM di Kelurahan Siwalankerto. Hal ini sejalan dengan teori Simamora (2015) yang menyatakan bahwa pelatihan yang dilanjutkan dengan pendampingan akan menghasilkan perubahan perilaku yang lebih permanen karena terjadi transfer pengetahuan sekaligus transfer keterampilan.

Nilai N-Gain sebesar 0,71 (kategori tinggi) mengindikasikan bahwa metode penyampaian materi yang interaktif, penggunaan studi kasus yang relevan, serta pendampingan intensif di lapangan sangat membantu peserta dalam memahami konsep yang awalnya dianggap rumit. Pendampingan menjadi faktor kunci keberhasilan karena peserta dapat langsung mengaplikasikan teori pada usaha nyata mereka dengan bimbingan dari fasilitator.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan pelatihan dan pendampingan serta pembahasan yang telah diuraikan, dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

- a. Tingkat Pemahaman Pelaku UMKM Meningkatkan Signifikan: Pelatihan dan pendampingan yang dilakukan terbukti efektif dalam meningkatkan pemahaman pelaku UMKM di Kelurahan Siwalankerto mengenai konsep Harga Pokok Penjualan (HPP) dan metode full costing. Hal ini ditunjukkan dengan peningkatan nilai rata-rata peserta dari 48,4 pada saat pre-test menjadi 84,8 pada saat post-test, dengan nilai N-Gain sebesar 0,71 yang termasuk dalam kategori tinggi.
- b. Pelaku UMKM Mampu Menerapkan Metode Full Costing: Seluruh peserta (25 pelaku UMKM) berhasil menghitung HPP produk unggulan mereka masing-masing menggunakan metode full costing setelah mengikuti rangkaian pelatihan dan pendampingan intensif.

Mereka mampu mengidentifikasi dan mengklasifikasikan seluruh komponen biaya produksi, yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik (baik tetap maupun variabel).

- c. Terjadi Perubahan Pola Pikir dan Praktik Penentuan Harga: Sebelum kegiatan, sebagian besar pelaku UMKM menentukan harga jual hanya berdasarkan perkiraan atau mengikuti harga pasar. Setelah kegiatan, mereka menyadari pentingnya perhitungan biaya yang akurat sebagai dasar penetapan harga jual. Perhitungan dengan metode full costing menunjukkan bahwa selama ini banyak UMKM yang menetapkan harga terlalu rendah karena tidak memperhitungkan seluruh komponen biaya, sehingga berisiko merugikan usaha.
- d. Kombinasi Pelatihan dan Pendampingan Sangat Efektif: Pendekatan yang menggabungkan pelatihan di kelas (transfer pengetahuan) dan pendampingan langsung di lapangan (transfer keterampilan) terbukti menjadi strategi yang tepat. Pendampingan memungkinkan peserta untuk langsung mempraktikkan teori pada usaha nyata mereka dan mendapatkan solusi atas kendala yang dihadapi.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, berikut adalah beberapa saran yang dapat diberikan untuk keberlanjutan program dan pengembangan UMKM ke depannya:

- a. Bagi Pelaku UMKM
 - 1) Konsistensi Penerapan: Para pelaku UMKM diharapkan untuk terus konsisten menerapkan metode full costing dalam setiap periode produksi. Perhitungan HPP sebaiknya dilakukan secara berkala (misalnya setiap bulan atau setiap tiga bulan) karena harga bahan baku dan biaya lainnya dapat berubah.
 - 2) Pembukuan Sederhana: Disarankan untuk mulai membiasakan diri melakukan pencatatan keuangan sederhana, tidak hanya mencatat biaya produksi tetapi juga pemasukan dan pengeluaran lainnya. Hal ini akan sangat membantu dalam memantau perkembangan usaha.
 - 3) Efisiensi Biaya: Dengan mengetahui struktur biaya secara detail, pelaku UMKM dapat berupaya melakukan efisiensi, misalnya dengan mencari pemasok bahan baku yang lebih murah, mengoptimalkan penggunaan listrik dan gas, atau merawat peralatan produksi agar lebih awet.
- b. Bagi Pemerintah dan Pemangku Kepentingan (Kelurahan, Dinas Koperasi dan UKM, dll.)
 - 1) Keberlanjutan Program: Kegiatan serupa perlu dilakukan secara berkelanjutan dan melibatkan lebih banyak pelaku UMKM di berbagai kelurahan di Surabaya, mengingat

besarnya manfaat yang dirasakan. Program ini dapat diintegrasikan ke dalam program kerja kelurahan atau dinas terkait.

- 2) Fasilitasi Pendampingan Berkala: Pemerintah dapat memfasilitasi adanya tenaga pendamping (misalnya dari kalangan akademisi atau mahasiswa magang) yang secara rutin membantu UMKM dalam pengelolaan keuangan, termasuk perhitungan HPP.
- 3) Pelatihan Lanjutan: Setelah pelaku UMKM mampu menghitung HPP, perlu diadakan pelatihan lanjutan mengenai strategi penetapan harga jual, analisis laba rugi, dan manajemen keuangan yang lebih komprehensif.

c. Bagi Peneliti Selanjutnya

- 1) Perluasan Subjek dan Wilayah: Penelitian serupa dapat dilakukan dengan subjek dan wilayah yang lebih luas untuk mendapatkan gambaran yang lebih general mengenai efektivitas pelatihan dan pendampingan metode full costing bagi UMKM.
- 2) Pengembangan Media atau Aplikasi: Peneliti selanjutnya dapat mengembangkan media atau aplikasi sederhana berbasis Android atau Excel yang memudahkan pelaku UMKM dalam menghitung HPP secara otomatis, sehingga mereka tidak perlu menghitung secara manual.
- 3) Penelitian Dampak Jangka Panjang: Diperlukan penelitian lebih lanjut untuk mengukur dampak jangka panjang dari penerapan metode full costing terhadap peningkatan pendapatan, profitabilitas, dan keberlanjutan usaha UMKM.

DAFTAR REFERENSI

- Horngren, Charles T., Srikant M. Datar, dan Madhav V. Rajan. (2018). *Cost Accounting: A Managerial Emphasis* (16th ed.). Harlow: Pearson Education.
- Mulyadi. (2018). *Akuntansi Biaya* (Edisi 5). Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Simamora, Henry. (2015). *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Edisi 3). Yogyakarta: STIE YKPN.
- Supriono. (2013). *Akuntansi Biaya: Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok* (Edisi 2). Yogyakarta: BPFE.
- Suwardjono. (2014). *Teori Akuntansi: Perekayasa Pelaporan Keuangan* (Edisi 3). Yogyakarta: BPFE.
- Aditya, R., Sari, D. M., Rudianto, T., Arfiani, M., & Ramadhan, R. (2026). Penerapan Metode Full Costing dalam Penentuan Harga Pokok Produksi pada Usaha Kuliner Pancong Becek. *Jurnal Amanah Manajemen*, 15(2), 101-115.
- Faturohmah, L., Purwantini, L., & Chairunnisa, N. M. (2025). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Penjualan pada UMKM di Desa Medalkrisna. *An-Nizam: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(3), 201-210.

- Guspendri, N., Putri, F. R., & Rahmadani, A. (2025). Calculation of Cost of Production Using the Full Costing Method for Canting Ameh UMKM in Nagari Kumanis. *Jurnal Akuntansi Syariah*, 5(1), 45-58.
- Nabiilah, A., Pardede, K. C., Perkasa, R. S. P. W., Yulianto, S. T., Gustian, M. I. Z., Apriliani, F., Sinaga, A. R., Dewi, F. R., Heviawati, S., & Rahmawati, N. (2025). Penerapan Metode Full Costing dalam Penentuan Harga Pokok Produksi UKM Roti Galuh Sari. *Jurnal Sosial Terapan*, 3(2), 64-74.
- Nurhajati, Y., Zakaria, E. M., Ulfitri, H. D., & Santika, D. (2025). Menentukan Harga Pokok Penjualan dengan Menggunakan Metode Full Costing pada UMKM. *Jurnal Review Pendidikan dan Pengajaran*, 8(1), 2646-2654.
- Nurhajati, Y., Laraswati, N. S., Firmansyah, F. H., & Wiguna, A. (2024). Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi dan Harga Jual Tempe dengan Menggunakan Metode Full Costing pada UMKM "Tempe R" Bandung. *Jurnal Review Pendidikan Dan Pengajaran (JRPP)*, 7(3), 11063–11070.
- Solekah, N. A., Oktaviana, U. K., Safitri, R., & Mardiana, M. (2025). Improving the competitiveness of micro and small enterprises through production cost and business feasibility training: Synergy between academics and the cooperatives office. *Unram Journal of Community Service (UJCS)*, 6(3), 494-498.
- Yuana, P., & Nurmasari, N. D. (2024). Penguatan Konsep Keuangan, Perhitungan Harga Pokok Produksi, dan Harga Jual pada UMKM Kampung Batik Laweyan Kota Solo. *DEDIKASI PKM*, 5(1), 47-55.
- Erlina, T. (2024). Penentuan Harga Jual Produk UMKM Melalui Analisis Harga Pokok Produksi dengan Metode Full Costing (Studi Kasus pada UMKM Industri Cab KOPTI) [Skripsi, Universitas Bina Sarana Informatika]. Perpustakaan UBSI.
- Pramujo, N. T., Setiono, H., & Dwihandoko, T. H. (2019). Analisis perhitungan harga pokok produksi menggunakan metode full costing dan variabel costing sebagai dasar penentuan harga jual. *E-Journal Pendidikan Ekonomi, Universitas Islam Majapahit*.
- Republik Indonesia. (2008). *Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*. Jakarta: Sekretariat Negara.
- Sari, D. P., dkk. (2023). *Akuntansi Biaya: Konsep dan Penerapan pada UMKM*. Bandung: CV Media Sains Indonesia.