

Pelatihan Penyusunan Harga Pokok Produk dan Laporan Laba Rugi UMKM di Lampung (*Training on Preparing Product Costs and Profit and Loss Reports for MSMEs in Lampung*)

Rindu Rika Gamayuni^{1*}, Ayu Dwiny Octary², Nurdiono Nurdiono³

Universitas Lampung, Lampung^{1,2,3}

rindu.gamayuni@gmail.com ayu1^{*}, dwiny@feb.unila.ac.id², nurdiono.1955@feb.unila.ac.id³



Riwayat Artikel

Diterima pada 2 Desember 2023

Revisi 1 pada 6 Desember 2023

Revisi 2 pada 24 Januari 2024

Revisi 3 pada 1 Februari 2024

Disetujui pada 2 Februari 2024

Abstract

Purpose: Many MSMEs are unable to properly prepare and analyze product cost prices and profit and loss reports. The aim of this PKM is to increase knowledge and understanding in determining efficient product cost prices and preparing profit and loss reports for micro, small, and medium-sized enterprises (MSMEs).

Methodology/Approach: The methodology consisted of several stages: 1. initial stage (situation analysis and socialization of community services), 2. implementation stage (training in calculating the cost of production and preparing profit and loss reports); 3. Evaluation stage (pretest, posttest, monitoring, and evaluation of results). The training participants were MSMEs in Lampung Province, with production businesses including honey, chips, coffee, herbal drinks, frozen food, handicrafts, soap, spices, kitchen necessities, and pastries.

Results: As a result of the PKM, MSME participants can prepare product costs and profit and loss reports for their respective businesses, which can be used to analyze costs to be efficient and generate maximum income.

Limitations: MSME actors lack knowledge in classifying and analyzing production costs and determining the correct cost of production.

Contribution: After this training, the MSME participants had a strategy to manage their business well and increase income and streamline production or operational costs incurred.

Keywords: product cost, profit and loss report, MSMEs

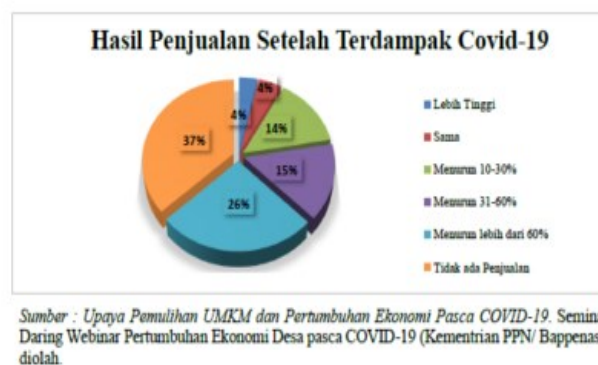
How to Cite: Gamayuni, R, R., Octary, A, D., Nurdiono, N. (2024). Pelatihan Penyusunan Harga Pokok Produk dan Laporan Laba Rugi UMKM di Lampung. *Jurnal Abdimas Multidisiplin*, 3(1), 1-8.

1. Pendahuluan

1.1 Analisis Situasi

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan bagi para pelaku UMKM di Provinsi Lampung yang merupakan anggota Lembaga Bina Usaha Kecil, Mikro dan Menengah (UMKM) Indonesia yang beralamat di Jl. Pulau Pisang, Korpri Bandar Lampung (<https://binaumkm.com>). Bina UMKM Indonesia atau *Indonesia Small and Medium Enterprise Develepoment* (ISMED) secara Legal Formal berdiri pada tahun 2021 sebagai Persekutuan Perdata Bisnis bernama Bina UMKM Indonesia. Fokus Keegiatannya adalah membantu UMKM dalam hal Produksi, Branding dan Marketing. UMKM yang dibina sebanyak 130 UMKM di Provinsi Lampung. Sejumlah 30% berada di Bandar Lampung. Dengan jenis produk antara lain madu, keripik, kopi, minuman rempah, *frozen food*, kerajinan, sabun, rempah dan kebutuhan dapur, kue kering. Tingkat pendidikan pelaku UMKM anggota lembaga ini adalah sebagian besar (80%) lulusan sekolah menengah, 20% lulusan perguruan tinggi. Sebagian besar pelaku UMKM yaitu sebanyak 60% anggota UMKM berumur dibawah 40 tahun, dan sisanya 40% berusia di atas 40 tahun. Undang-Undang No. 20 tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil dan menengah, menyatakan bahwa pengertian UMKM adalah sebuah bisnis yang dioperasikan oleh pelaku usaha secara individu, rumah tangga, ataupun badan usaha berskala kecil.

Saat ini, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) melibatkan berbagai sektor, termasuk pengembangan bisnis kuliner, fesyen, pendidikan, otomotif, dan produk kreatif. Semua sektor tersebut berpotensi untuk dijadikan sasaran bisnis (Maulana, Novalia, Yuliani, Bashir, & Putri, 2023). UMKM memiliki peran penting dan strategis dalam pembangunan ekonomi nasional. UMKM telah menjelma menjadi salah satu pilar vital perekonomian Indonesia (Abbas, Amin, Prawira, & Antuli, 2023). Hasil survei Bank Indonesia pada tahun 2021 mengungkapkan bahwa terdapat sekitar 72,6% pelaku UMKM yang mengalami penurunan kinerja seperti omzet yang menurun serta terhambatnya penyaluran modal. Dalam rangka mendorong UMKM naik kelas, ada 3 pilar kebijakan strategi nasional yang ditempuh Bank Indonesia. Pertama strategi korporasi yaitu penguatan kelembagaan UMKM. Kedua strategi kapasitas yaitu mendorong kualitas UMKM dan ketiga strategi pembiayaan untuk memperluas alternatif sumber permodalan UMKM. Berikut grafik hasil penjualan dampak Covid 19:



Gambar 1. Grafik Hasil penjualan / Pertumbuhan ekonomi pasca covid 19.
Sumber: Kementerian PPN/Bappenas (2021)

Menghadapi krisis akibat covid 19 yang terjadi mulai tahun 2019 sampai dengan saat ini, pemerintah harus memperhatikan UMKM karena UMKM merupakan penyumbang terbesar PDB dan sumber lapangan kerja yang besar. Unit usaha UMKM merupakan 99,9% dari total unit usaha atau 62,9 juta unit, yakni mencapai 117 juta orang atau 97% dari total tenaga kerja (Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Republik Indonesia, 2021). UMKM menyerap 97% dari total penyerapan tenaga kerja, 89% di antaranya ada di sektor mikro, dan menyumbang 60% terhadap produk domestik bruto sehingga UMKM merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia. Dengan adanya UMKM, perekonomian Indonesia menjadi lebih beragam sehingga dapat mengurangi ketergantungan sektor ekonomi tertentu dan meningkatkan ketahanan ekonomi (Sukandi, 2023).

Pandemi Covid-19 sangat berdampak pada UMKM dan mengancam kelangsungan bisnis pelakunya. Ketua Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Wimboh Santoso menjelaskan, bahwa dampak besar pandemi Covid-19 yang dirasakan UMKM adalah turunnya omzet akibat dari penurunan konsumsi atau belanja masyarakat secara drastis selama pandemi. Penurunan omzet UMKM yang signifikan berakibat pada penurunan laba UMKM, pengurangan karyawan, bahkan banyak UMKM yang gulung tikar dan bangkrut, tidak dapat melanjutkan usahanya karena pendapatan yang diperoleh tidak dapat menutupi biaya operasional yang dikeluarkan. Dengan demikian sangat dibutuhkan kegiatan pengabdian masyarakat ini untuk meningkatkan pengetahuan dan kemampuan peserta UMKM dalam menentukan harga pokok produk yang tepat dan menyusun laporan laba rugi agar UMKM dapat bersaing dan meningkatkan pendapatan usahanya.

1.2 Permasalahan Mitra

Pandemic Covid19 yang terjadi dalam lebih dari 3 tahun terakhir (mulai tahun 2019) sampai dengan saat ini, mengakibatkan dampak yang sangat besar pada industry UMKM. Pada masa covid 19, kegiatan konsumsi atau belanja masyarakat berkurang tajam sehingga mengakibatkan penurunan signifikan pada

pendapatan / omzet UMKM. UMKM membutuhkan biaya operasional untuk menjalankan usahanya. Pendapatan atau omzet yang berkurang signifikan menyebabkan pelaku UMKM kesulitan dalam menyediakan biaya produksi maupun biaya operasional usahanya (biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya overhead, biaya administrasi dan biaya pemasaran). Sebagai konsekuensinya, pelaku UMKM harus dapat semaksimal mungkin mengoptimalkan biaya yang dikeluarkan, disamping berusaha meningkatkan pangsa pasar dengan promosi melalui media social atau website. Hal ini sejalan dengan penelitian (Mujiyanto, Ramaditya, Mustika, Tanuraharjo, & Maronrong, 2021; Sinuraya, 2020).

Agar biaya yang dikeluarkan efisien, maka pelaku UMKM sangat memerlukan pengetahuan tentang penggolongan biaya dan analisis biaya khususnya biaya produksi sebagai dasar untuk dapat menentukan harga pokok produk yang tepat. Penentuan harga pokok produk yang tepat sangat penting agar UMKM dapat menjual produk dengan harga yang bersaing dengan kualitas yang sama atau lebih tinggi dari produk sejenis lainnya, sehingga meningkatkan hasil penjualan dan keuntungan bagi UMKM tersebut. Secara umum penentuan harga jual suatu produk dapat dipengaruhi oleh keseimbangan permintaan dan penawaran pasar. Namun secara khusus terdapat beberapa faktor internal yang juga mempengaruhinya, tergantung pada keunikan internal bisnis yang bersangkutan (Mulawarman, Lamase, Lutfillah, Ramadhani, & Ananda, 2022).

Selain itu, pelaku UMKM juga masih sangat terbatas pengetahuannya dalam menyusun laporan laba rugi usahanya. Laporan laba rugi sangat diperlukan dalam mengelola UMKM, karena laba rugi merupakan sumber informasi untuk pengambilan keputusan perusahaan. Seperti misalnya keputusan untuk menambah mesin dan peralatan, keputusan target jumlah produksi, target jumlah penjualan, margin laba yang ingin dicapai, jumlah dan gaji karyawan yang efisien, perluasan produk, penerapan pasar, dan keputusan lainnya. Laporan laba rugi juga digunakan untuk mengevaluasi kinerja usaha dan menilai kondisi kesehatan keuangan usaha mereka, sehingga pelaku UMKM dapat membuat strategi untuk mencapai tujuan meningkatkan pendapatan dan keuntungan usaha mereka. Pembukuan keuangan usaha sangat penting demi kelangsungan bisnis dan menghindari kerancuan antara keuangan bisnis dengan keuangan pribadi. Segelintir manfaat yang didapatkan jika membuat pembukuan akuntansi keuangan diantaranya adalah: Meminimalkan risiko hilangnya produk, aset atau bahkan uang (Suyono, 2022).

Dengan demikian berdasarkan hasil pengamatan melalui survey, wawancara, dan diskusi dengan Bina UMKM Indonesia dan pelaku UMKM di Provinsi Lampung, permasalahan yang terjadi dirumuskan sebagai berikut:

- a. Kurangnya pengetahuan pelaku UMKM dalam menggolongkan dan menganalisis biaya produksi dan menentukan harga pokok produksi yang tepat.
- b. Kurangnya pengetahuan pelaku UMKM dalam menyusun laporan laba rugi yang merupakan informasi penting dalam mengambil keputusan dan mengelola usahanya.

1.3 Tujuan Kegiatan

Tujuan umum kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah untuk menerapkan dan menyebarluaskan hasil-hasil penelitian/kajian kepada masyarakat sebagai bagian dari upaya untuk memberdayakan dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. sedangkan tujuan khusus adalah sebagai berikut: (1) Peningkatan pengetahuan dan pemahaman peserta pelatihan mengenai cara menentukan harga pokok produk dan menyusun laporan laba rugi, (2) Peserta pelatihan (pelaku UMKM) dapat menentukan harga pokok produk yang tepat pada perusahaannya masing-masing, (3) Peserta pelatihan (pelaku UMKM) dapat menyusun laporan laba rugi untuk perusahaannya masing-masing

1.4 Kriteria UMKM

Secara umum, kriteria UMKM terbagi berdasarkan jumlah SDM yang bekerja, aset, serta omzet per tahun. Penggolongan UMKM berdasarkan ukuran usaha mikro, kecil dan menengah. Perusahaan dikategorikan perusahaan mikro jika SDM yang bekerja kurang dari 4 orang, aset yang dimiliki hingga Rp50 juta, omzet per tahun hingga Rp300 juta. Perusahaan kecil memiliki SDM antara 5 hingga 19 orang, aset yang dimiliki antara Rp50 juta hingga Rp500 juta, omzet per tahun Rp300 juta hingga Rp2,5

miliar. Untuk perusahaan yang akan dikategorikan sebagai perusahaan menengah ialah perusahaan yang memiliki SDM antara 20 hingga 99 orang, aset yang dimiliki antara Rp500 juta hingga Rp10 miliar dan omzet per tahun antara Rp2,5 miliar hingga Rp50 miliar.

Berikut adalah ciri-ciri UMKM:

1. Usaha tersebut memiliki tempat beroperasi yang dapat berpindah-pindah jika diperlukan.
2. Jenis produk atau komoditi yang tidak selalu tetap. Apa yang dijual kepada pelanggan bisa berubah sewaktu-waktu.
3. Usaha tersebut belum mempunyai administrasi yang terbilang lengkap. Pengelolaan finansial kerap bercampur dengan keuangan pribadi.
4. Sebagian besar usaha tersebut tidak memegang surat izin usaha serta legalitas lain seperti NPWP.
5. Pelaku usaha umumnya tidak memiliki akses perbankan. Tapi beberapa usaha juga sudah ada yang memiliki akses ke lembaga keuangan non perbankan.
6. SDM yang bekerja pada usaha tersebut umumnya belum terasah dan matang.

1.5 Biaya Produksi dan Analisis Biaya Produksi

Biaya produksi adalah akumulasi dari semua biaya-biaya yang dibutuhkan dalam proses produksi dengan tujuan untuk menghasilkan suatu produk atau 13 (Rainborn & Kinney, 2011). Biaya-biaya ini meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya operasional barang / pabrik, dan lain sebagainya. Biaya produksi ini harus diakumulasi secara cermat untuk kemudian dihitung dan dibandingkan dengan laba kotor perusahaan (Hansen, 2009). Selisih pendapatan dikurangi dengan biaya produksi akan menjadi laba bersih perusahaan atau total keuntungan yang diperoleh. Biaya produksi ini diperlukan untuk mendukung proses pengolahan bahan baku menjadi produk jadi yang siap dipasarkan kepada konsumen. Biaya produksi adalah keseluruhan biaya produksi ekonomi yang dibutuhkan dalam kegiatan produksi suatu barang. Biaya produksi ini memiliki definisi yang berbeda dengan biaya operasional. Bedanya dengan biaya operasional adalah biaya operasional merupakan biaya atau pengeluaran oleh suatu perusahaan untuk mendukung sistem kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan tersebut. Yang termasuk kedalam biaya operasional adalah seperti biaya perlengkapan toko, biaya asuransi, biaya tagihan telepon / listrik / air untuk perusahaan, biaya iklan, biaya pajak, biaya pengiriman, biaya perlengkapan kantor, biaya perawatan alat-alat kantor / perusahaan atau biaya perawatan mesin, dan lain sebagainya. Dalam memproduksi suatu barang tentunya diperlukan sebuah proses produksi yang panjang dan terencana dengan baik demi untuk menciptakan suatu produk yang benar-benar berkualitas.

Menurut Hermanto (2016) biaya produksi berbeda dengan biaya non produksi. Perbedaanannya adalah biaya non produksi merupakan biaya yang erat kaitannya dengan fungsi pengembangan, pemasaran / distribusi, layanan pelanggan, desain maupun administrasi pada umumnya. Menurut ilmu ekonomi, biaya non produksi dapat dibagi kedalam dua kategori yakni biaya penjualan yang melingkupi tentang biaya pemasaran / distribusi, dan pelayanan kepada pelanggan. Serta yang kedua adalah mengenai administrasi yang melingkupi biaya pengembangan, administrasi umum dan pengembangan.

1.6 Laporan Keuangan Perusahaan Manufaktur

Menurut Horngren, Datar, and Foster (2008), pada perusahaan manufaktur, persediaan dan pembelian barang terdapat beberapa komponen, yaitu persediaan bahan baku, bahan pendukung, pembelian, persediaan saat proses produksi, persediaan barang jadi dan harga pokok penjualan, serta akuntansi biaya. Manfaat Laporan Keuangan Perusahaan Manufaktur:

- 1) Sebagai Pedoman Laporan Keuangan
- 2) Indikator Performa Perusahaan
- 3) Sebagai Data Pembanding Peningkatan atau penurunan laba perusahaan, untuk menentukan strategi jangka panjang dan pendek.
- 4) Monitoring Kesehatan Keuangan Perusahaan

Berikut beberapa jenis laporan keuangan pada perusahaan manufaktur:

- 1) Laporan Harga Pokok Produksi

Perusahaan harus dapat menentukan nilai harga pokok pada produknya. Hal ini tentunya juga akan berpengaruh pada nilai jual yang akan digunakan untuk menjual produk jadi dari hasil produksi tersebut. Aktivitas Kegiatan yang diutamakan perusahaan manufaktur adalah produksi, sehingga adanya biaya produksi yang muncul akan diketahui menjadi harga pokok produksi. Dengan adanya nilai dan biaya tersebut, maka akan terlihat berapa harga pokok produksi pada barang jadi yang telah dibuat yang nantinya akan berpengaruh terhadap nilai jual dari barang produksi tersebut.

2) Laporan Laba Rugi

Beberapa komponen dasar yang harus diperhatikan dalam melakukan pencatatan pada laporan laba rugi perusahaan, yaitu:

- **Pendapatan (Revenues)**
Yaitu merupakan suatu pendapatan perusahaan dari hasil penjualan produk yang dibuat. Pendapatan tidak dapat dikatakan keuntungan murni hal ini karena dalam mencari keuntungan masih harus di hitung dengan biaya yang diperlukan sehingga menghasilkan barang ataupun jasa dari perusahaan tersebut.
- **Beban atau Biaya (Expense)**
Yang dimaksud dengan beban atau biaya di sini merupakan beban yang memiliki semua perhitungan biaya yang diperoleh perusahaan dalam mendapatkan keuntungan.
- **Keuntungan (Profit) dan Kerugian (Loss)**
Merupakan hasil selisih antara pendapatan dengan beban. Keuntungan harus didapatkan ketika sebuah pendapatan dari hasil penjualan harus melebihi dari biaya yang dikeluarkan. Sedangkan kerugian merupakan sebaliknya.

2. Metodologi

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat bagi pelaku UMKM di Provinsi Lampung ini dilakukan dengan metode dan tahapan sebagai berikut:

- a. Analisis situasi, untuk mengetahui permasalahan yang terjadi dan kebutuhan UMKM
- b. Memberikan pelatihan kepada pelaku UMKM. Pada tahap ini dilakukan pemberian pengetahuan tentang biaya produksi dan cara perhitungan harga pokok produksi, serta penyusunan laporan laba rugi untuk UMKM.
- c. Pemantauan dan evaluasi kegiatan
Selanjutnya akan dilakukan evaluasi apakah pelaku UMKM ini sudah dapat memahami pengetahuan yang diberikan, melakukan analisis biaya dan menentukan harga pokok produksi yang tepat, dan menyusun laporan laba rugi sederhana.

Peserta kegiatan ini adalah UMKM yang merupakan anggota Lembaga Bina Usaha Kecil, Mikro dan Menengah (UMKM) Indonesia yang berada di Provinsi Lampung sebanyak 50 peserta UMKM antara lain bidang usaha keripik pisang, kopi bubuk, kuliner / *snack*, madu, kerajinan tapis, kerajinan tangan, kerajinan sulam usus, susu kambing, *frozen food*, *souvenir*, kerupuk, sabun, rempah dan kebutuhan dapur, serta kue kering.

3. Hasil dan pembahasan

3.1 Pelaksanaan kegiatan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dengan peserta pelaku UMKM di Provinsi Lampung, narasumber Ketua dan anggota tim PKM, dan beberapa mahasiswa Magister Ilmu Akuntansi FEB Akuntansi Unila. Tahapan pelaksanaan sebagai berikut:

- 1) Pelatihan cara penentuan harga pokok produk yang tepat. Kegiatan ini dilakukan dengan menjelaskan tentang penggolongan biaya produksi dan analisis biaya produksi yang efisien, menjelaskan pentingnya penentuan harga pokok produk, menjelaskan cara penentuan harga pokok produksi yang tepat, terakhir dengan Latihan atau simulasi penentuan harga pokok produk terkait usaha masing-masing peserta UMKM.
- 2) Pelatihan cara penyusunan laporan laba rugi. Kegiatan ini dilaksanakan dengan Menjelaskan tentang akun-akun dalam laporan laba rugi, Menjelaskan pentingnya penentuan harga jual produk yang tepat, Menjelaskan cara penyusunan laporan laba rugi, dilanjutkan dengan Latihan atau simulasi penyusunan laporan laba rugi terkait usaha masing-masing peserta UMKM

Pelatihan penyusunan laporan laba rugi dilakukan dengan: Menjelaskan tentang akun-akun dalam laporan laba rugi, Menjelaskan pentingnya penentuan harga jual produk yang tepat, Menjelaskan cara penyusunan laporan laba rugi, dilanjutkan dengan Latihan atau simulasi penyusunan laporan laba rugi terkait usaha masing-masing peserta UMKM. Pada saat kegiatan, peserta aktif memahami materi yang diberikan dengan memberikan pertanyaan dan diskusi dengan nara sumber dan sesama peserta. Evaluasi kegiatan dilakukan melalui pretest yang diberikan pada awal kegiatan, dan posttest yang dilaksanakan setelah selesai penyampaian materi kegiatan. Peserta diminta untuk mengerjakan pretest dan posttest dengan diberikan soal / pertanyaan yang sama. Berdasarkan hasil pretest yang diadakan (bukti terlampir), peserta UMKM masih terbatas pengetahuannya tentang cara penentuan harga pokok produksi dan penyusunan laporan laba rugi. Kebanyakan peserta belum bisa menjawab soal pretest yang diberikan. Hasil pretes adalah sebagai berikut: Peserta belum mengetahui manfaat analisis harga pokok produksi dan manfaat analisis biaya volume laba, peserta belum dapat mengklasifikasikan biaya dengan baik sebagai dasar untuk menentukan biaya produksi, peserta belum dapat menentukan titik impas, peserta belum dapat menyusun laporan laba rugi. Berdasarkan hasil posttest (terdapat pada lampiran), peserta UMKM memiliki tambahan pengetahuan setelah diberikan pelatihan.



3.2 Hasil kegiatan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan pada hari Senin, 31 Juli 2023, bertempat di Gedung G Pascasarjana FEB Unila. Peserta adalah Ketua dan anggota tim PKM, Ketua Bina UMKM, Pelaku UMKM sebagai peserta kegiatan, dan beberapa mahasiswa Magister Ilmu Akuntansi FEB UNILA. Peserta diberikan penjelasan terkait materi, diadakan tanya jawab / diskusi, dan terakhir diberikan simulasi menyusun harga pokok produksi dan laporan laba rugi usahanya masing-masing. Evaluasi kegiatan dilakukan melalui pretest yang diberikan pada awal kegiatan, dan posttest yang dilaksanakan setelah selesai penyampaian materi kegiatan. Peserta diminta untuk mengerjakan pretest dan posttest dengan diberikan soal / pertanyaan yang sama. Berdasarkan hasil pretest yang diadakan, peserta UMKM masih terbatas pengetahuannya tentang cara penentuan harga pokok produksi dan penyusunan laporan laba rugi. Kebanyakan peserta belum bisa menjawab soal pretest yang diberikan. Hasil pretes adalah sebagai berikut: Peserta belum mengetahui manfaat analisis harga pokok produksi dan manfaat analisis biaya volume laba, peserta belum dapat mengklasifikasikan biaya dengan baik sebagai dasar untuk menentukan biaya produksi, peserta belum dapat menentukan titik impas, peserta belum dapat menyusun laporan laba rugi.

Berdasarkan hasil posttest, peserta UMKM memiliki tambahan pengetahuan setelah diberikan pelatihan. Luaran yang dihasilkan dari kegiatan ini adalah peserta memahami dan dapat melakukan analisis biaya produksi sehingga dapat menentukan Harga pokok produksi usahanya masing-masing, dan menyusun Laporan laba rugi usaha periode bulanan masing-masing peserta UMKM. Pengetahuan yang diberikan kepada peserta agar dapat menyusun harga pokok produksi dan laporan rugi laba, antara lain tentang penggolongan biaya produksi, sifat dan perilakunya. Biaya produksi adalah akumulasi dari semua biaya-biaya yang dibutuhkan dalam proses produksi dengan tujuan untuk menghasilkan suatu produk atau barang (Rainborn & Kinney, 2011). Biaya-biaya ini meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya operasional barang / pabrik, dan lain sebagainya (Hansen, 2009). Biaya produksi ini harus diakumulasi secara cermat untuk kemudian dihitung dan dibandingkan dengan laba kotor perusahaan (Hansen, 2009). Menurut Hermanto (2016), biaya produksi berbeda dengan biaya non produksi. Perbedaannya adalah biaya non produksi merupakan biaya yang erat kaitannya dengan fungsi pengembangan, pemasaran / distribusi, layanan pelanggan, desain maupun administrasi pada umumnya. Menurut ilmu ekonomi, biaya non produksi dapat dibagi kedalam dua kategori yakni biaya penjualan yang melingkupi tentang biaya pemasaran / distribusi, dan pelayanan kepada pelanggan. Serta yang kedua adalah mengenai administrasi yang melingkupi biaya pengembangan, adminitrasi umum dan pengembangan. Menurut Horngren et al. (2008) untuk menghitung Biaya Tetap Total / *Total Fixed Cost* (TFC) adalah dengan cara menambah Biaya Tetap / *Fixed Cost* (FC) dengan Biaya Variable / *Variable Cost* (VC). Biaya total (TFC) adalah keseluruhan biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan untuk membeli semua keperluan baik barang dan jasa yang akan digunakan dalam proses produksi demi menghasilkan / produksi suatu barang. *Total fixed cost* dihitung untuk memperoleh faktor produksi yang tidak dapat berubah jumlahnya.

4. Kesimpulan

Setelah kegiatan pengabdian kepada masyarakat bagi UMKM di Lampung yang dilakukan dengan memberi pelatihan dan pendampingan, diharapkan peserta dapat menyusun harga pokok produksi dan laporan laba rugi dengan benar sehingga dapat digunakan sebagai dasar untuk pengambilan keputusan manajemen perusahaan, seperti dalam penentuan harga jual yang optimal, perencanaan produksi dan penjualan dalam rangka mencapai target laba maksimal yang diharapkan. Berdasarkan hasil evaluasi yang dilakukan oleh tim, peserta mengharap adanya pendampingan berkelanjutan agar peserta UMKM dapat menyusun harga pokok produksi dengan tepat sebagai dasar penentuan harga jual yang optimal, dan menyusun rugi laba menggunakan format yang tepat.

References

- Abbas, W., Amin, A., Prawira, M. R., & Antuli, R. R. (2023). Penguatan UMKM di Desa Sumberjo Melalui Program 3P: Pembuatan Brand, NIB, dan Pendampingan Sertifikasi Halal. *Yumary: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 4(2), 193-202.
- Hansen, D. R. (2009). *Cost management accounting and control*: South-Western.
- Hermanto, B. (2016). Perhitungan Harga Pokok Pesanan (Job Order Pada PT. Rachmat Perdana Adhimetal Costing) Produk “Brkt Number Plate K56” Pada PT. Rachmat Perdana Adhimetal. *WIGA: Jurnal Penelitian Ilmu Ekonomi*, 6(1), 53-62.
- Horngren, C. T., Datar, S. M., & Foster, G. (2008). Akuntansi Biaya dengan Penekanan Manajerial. *Jakarta: Erlangga*.
- Maulana, A., Novalia, N., Yuliani, Y., Bashir, A., & Putri, M. A. (2023). Penguatan Legalitas Usaha Berbasis Information Communication Technology (ICT) dalam Meningkatkan Pendapatan bagi UMKM. *Yumary: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 4(2), 285-294.
- Mujianto, M., Ramaditya, M., Mustika, M., Tanuraharjo, H. H., & Maronrong, R. (2021). Dampak pandemi covid-19 pada UMKM warung ritel tradisional di Indonesia dan strategi bertahannya. *Jurnal STEI Ekonomi*, 30(02), 60-74.
- Mulawarman, A. D., Lamase, M. F. A., Lutfillah, N. Q., Ramadhani, F. N., & Ananda, M. R. (2022). Pendampingan Penentuan Harga Jual Buku di Penerbit Peneleh. *Jurnal Abdimas Multidisiplin*, 1(1), 25-33.
- Rainborn, C. A., & Kinney, M. R. (2011). Akuntansi Biaya: Dasar dan Perkembangannya. *Penerbit Salemba Empat. Jakarta*.
- Sinuraya, J. (2020). Potensi UMKM Dalam Menyangga Perekonomian Kerakyatan di Masa Pandemi Covid-19: Sebuah Kajian Literatur. *Pros. Semin. Akad. Tah. Ilmu Ekon. dan Stud. Pembang*, 160.
- Sukandi, P. (2023). Pengusaha Kecil Naik Kelas, Pelatihan Wirausaha Desa Tingkat Provinsi Jawa Barat. *Jurnal Abdimas Multidisiplin*, 2(1), 21-26.
- Suyono, A. (2022). Sosialisasi Pembuatan Laporan Keuangan Klub pada Klub Bulutangkis di PB Tanjung Mas. *Jurnal Abdimas Multidisiplin*, 1(1), 41-50.