

**PMKM Optimalisasi Penentuan Harga Jual Melalui Analisis Harga Pokok
Produksi : Studi Kasus Pada Pabrik Tahu Sumedang Mas Kade
(Jalan Cinta Karya Jalan Industri, Sari Rejo, Kec. Medan Polonia, Kota Medan,
Sumatera Utara)**

Raya Puspita Sari Hasibuan^{1*}, Putri Syuhada², Nuraini³, Cut Nizma⁴, Mardelia Desfrida⁵

^{1,2,3,4,5} Politeknik Negeri Medan (Jl. Almamater No. 1 Kampus USU, Medan).

**Email: rayahasibuan@polmed.ac.id*

Abstrak

History Artikel

Received:

Juni-2025;

Reviewed:

Juni-2025;

Accepted:

Juni-2025;

Published:

Juli-2025

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini bertujuan untuk memberikan solusi terhadap permasalahan manajerial yang dihadapi oleh Pabrik Tahu Sumedang Mas Kade, khususnya dalam hal penentuan harga jual produk yang selama ini belum dilakukan secara sistematis. Selama ini, penetapan harga hanya mengacu pada perkiraan biaya bahan baku tanpa mempertimbangkan keseluruhan komponen biaya produksi lainnya, seperti tenaga kerja, energi, penyusutan alat, dan biaya tidak langsung. Hal ini menyebabkan harga jual yang kurang akurat dan berpotensi mengurangi keuntungan usaha. Kegiatan pengabdian ini diarahkan untuk meningkatkan kapasitas pelaku usaha dalam hal pengendalian biaya dan penetapan harga jual berbasis perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) yang sesuai dengan karakteristik UMKM skala kecil. Target yang dicapai meliputi tersusunnya sistem sederhana perhitungan HPP, panduan praktis penetapan harga jual, serta pelatihan dan pendampingan kepada pelaku usaha. Data yang digunakan mencakup data primer melalui wawancara dan observasi langsung, serta data sekunder berupa catatan biaya usaha dan harga bahan baku. Tahapan kegiatan meliputi observasi awal, analisis komponen biaya, penyusunan sistem perhitungan HPP, pelatihan penghitungan harga, dan implementasi sistem harga berbasis HPP. Strategi penyelesaian dilakukan dengan pendekatan partisipatif agar solusi sesuai dengan kondisi riil usaha. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan pemahaman mitra terhadap struktur biaya dan kemampuan dalam menghitung HPP secara mandiri. Penerapan sistem harga berbasis HPP menghasilkan harga jual yang lebih kompetitif, rasional, dan berpotensi meningkatkan margin keuntungan secara berkelanjutan.

Kata kunci: Harga pokok produksi, harga jual, UMKM, pengabdian masyarakat, tahu Sumedang.

PENDAHULUAN

1.1. Analisis Situasi

Pabrik Tahu Sumedang Mas Kade merupakan salah satu unit usaha mikro yang bergerak di sektor industri makanan olahan tradisional, khususnya produksi tahu khas Sumedang, yang berlokasi di Kecamatan Medan Tembung, Kota Medan. Usaha ini didirikan dan dikelola oleh Bapak Kade sejak tahun 2016 dan telah menjadi salah satu pilihan utama konsumen lokal yang mencari produk tahu dengan cita rasa otentik dan kualitas yang relatif stabil. Secara kelembagaan, pabrik ini beroperasi secara mandiri dengan model usaha skala rumah tangga, yang dikelola oleh pemilik bersama beberapa tenaga kerja harian lepas. Dengan kapasitas produksi harian sekitar 500 hingga 600 potong tahu, usaha ini memiliki kontribusi ekonomi yang signifikan terhadap kesejahteraan keluarga pengelola dan tenaga kerja yang terlibat, sekaligus menyerap bahan baku kedelai lokal dari pasar tradisional di Medan. Namun, pabrik ini masih beroperasi tanpa legalitas formal seperti izin usaha mikro dan belum memiliki akses pendanaan dari lembaga keuangan formal, sehingga pengelolaan usaha sepenuhnya bergantung pada modal dan manajemen internal keluarga.



Gambar 1.1 Tempat Produksi Tahu Sumedang Mas Kade

Dari aspek produksi, proses pembuatan tahu di pabrik ini masih menggunakan metode tradisional dengan alat dan teknologi sederhana yang telah digunakan secara turun-temurun[1]. Proses mulai dari perendaman kedelai, penggilingan, perebusan, pencetakan, hingga penggorengan dilakukan secara manual dengan tenaga kerja terbatas. Hal ini mengakibatkan keterbatasan kapasitas produksi dan efisiensi kerja yang masih dapat ditingkatkan. Selain itu, pengadaan bahan baku kedelai yang merupakan komponen biaya terbesar usaha dilakukan secara tidak terstruktur, tanpa kontrak pembelian jangka panjang, sehingga harga bahan baku sangat rentan terhadap fluktuasi pasar. Ketergantungan pada pemasok tradisional tanpa sistem manajemen persediaan yang baik menyebabkan mitra sering kali menghadapi kesulitan dalam menjaga kestabilan pasokan dan harga bahan baku.



Gambar 1.2. Tahu Sumedang yang Sudah Selesai di Produksi

Dari sisi manajemen usaha, Pabrik Tahu Sumedang Mas Kade masih mengandalkan sistem pencatatan manual yang sangat sederhana dan kurang terorganisasi. Catatan pembelian bahan baku, pengeluaran operasional, dan pemasukan hasil penjualan tidak terdokumentasi secara rinci dan sistematis, sehingga menyulitkan pemilik usaha untuk memantau arus kas,

menghitung biaya produksi secara akurat, dan menilai profitabilitas usaha secara komprehensif. Penentuan harga jual produk dilakukan secara subjektif berdasarkan pengalaman dan perkiraan biaya bahan baku semata, tanpa memperhitungkan seluruh elemen biaya produksi lainnya seperti biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead, dan margin keuntungan yang realistis. Kondisi ini mengakibatkan ketidakpastian dalam margin keuntungan dan rentan terhadap kesalahan dalam penentuan harga jual produk, yang berpotensi merugikan kelangsungan usaha[2].

Permasalahan yang dihadapi mitra semakin kompleks mengingat minimnya pengetahuan dan keterampilan manajerial terkait pengendalian biaya, pencatatan keuangan sederhana, dan strategi penetapan harga yang efektif. Pemilik usaha menyatakan kesulitan dalam menghadapi dinamika harga bahan baku serta tantangan persaingan dengan produsen tahu lain yang menerapkan sistem penetapan harga lebih terukur.

Selain itu, keterbatasan sumber daya manusia yang bekerja pada pabrik juga menjadi tantangan tersendiri. Penggunaan tenaga kerja harian lepas tanpa sistem penggajian yang standar menyebabkan variabilitas dalam produktivitas dan kualitas produk. Mitra belum memiliki sistem pengelolaan tenaga kerja yang mampu menjamin konsistensi operasional, sehingga hal ini berkontribusi terhadap fluktuasi output dan mutu produk tahu. Kondisi fisik lokasi produksi yang sederhana dan terbatas juga membatasi potensi pengembangan kapasitas produksi dan inovasi produk.



Gambar 1.3 Tempat Pengolahan Kedelai Menjadi Tahu

Berdasarkan analisis situasi menunjukkan bahwa Pabrik Tahu Sumedang Mas Kade memiliki potensi yang cukup besar untuk berkembang dan meningkatkan daya saingnya melalui perbaikan aspek manajerial, terutama dalam hal pengendalian biaya dan penetapan harga jual berbasis perhitungan harga pokok produksi (HPP). Namun, kondisi aktual yang terjadi saat ini menunjukkan bahwa mitra masih menghadapi tantangan signifikan terkait kelemahan pencatatan biaya, ketidakpastian harga jual, serta minimnya kemampuan dalam menerapkan manajemen keuangan yang terstruktur dan sistematis. Hal ini menjadi basis penting untuk menentukan fokus kegiatan pengabdian masyarakat dalam rangka memberikan solusi yang tepat dan berdampak langsung bagi keberlanjutan dan pengembangan usaha mikro ini.

Profil masyarakat calon pengusaha yang menjadi sasaran pengabdian ini terdiri dari individu-individu yang memiliki minat dan potensi untuk mengembangkan usaha di bidang industri makanan olahan, khususnya produksi tahu tradisional seperti Pabrik Tahu Sumedang Mas Kade. Secara demografis, mereka berasal dari lingkungan sekitar Kecamatan Medan Tembung dan wilayah sekitarnya yang memiliki tingkat pendidikan menengah ke bawah serta

pengalaman terbatas dalam berwirausaha. Masyarakat ini sebagian besar berstatus pekerja informal dan belum memiliki usaha mandiri yang terstruktur, sehingga memerlukan pendampingan dan pembekalan keterampilan kewirausahaan agar dapat meningkatkan taraf hidup dan membuka peluang usaha baru yang berkelanjutan.



Gambar 1.4 Tempat Pengolahan Tahu

Secara keseluruhan, analisis situasi mengindikasikan bahwa masyarakat calon pengusaha di wilayah ini memiliki potensi yang cukup besar untuk menjadi pelaku usaha mikro mandiri, khususnya di sektor produksi tahu. Namun, potensi tersebut belum dimanfaatkan secara optimal akibat keterbatasan dalam aspek produksi dan manajemen usaha yang krusial. Oleh karena itu, intervensi pengabdian masyarakat difokuskan pada peningkatan kapasitas calon pengusaha melalui pelatihan teknis produksi, pengelolaan usaha, dan penetapan harga jual berbasis analisis harga pokok produksi. Upaya ini diharapkan dapat membuka peluang wirausaha baru yang berkelanjutan dan mendorong pertumbuhan ekonomi lokal secara inklusif[3]. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk membantu Usaha Tahu Sumedang Mas Kade agar dapat melakukan perhitungan biaya produksi dengan baik yang nantinya akan mampu mengoptimalkan penentuan harga jualnya.

1.2. Permasalahan Mitra

Berdasarkan analisis situasi yang telah diuraikan, permasalahan prioritas yang dihadapi oleh mitra pengusaha mikro, yaitu Pabrik Tahu Sumedang Mas Kade, terutama berkaitan dengan aspek produksi dan manajemen usaha. Dalam segi produksi, mitra mengalami kesulitan dalam mengendalikan biaya bahan baku kedelai yang fluktuatif serta keterbatasan kapasitas produksi akibat metode produksi tradisional yang kurang efisien. Selain itu, mitra belum memiliki sistem pengelolaan bahan baku dan persediaan yang terstruktur sehingga sering kali menghadapi ketidakstabilan pasokan bahan baku yang berdampak pada kontinuitas produksi. Dari sisi manajemen, pencatatan biaya produksi dan arus kas masih dilakukan secara manual dan tidak terorganisir, sehingga sulit bagi mitra untuk menghitung harga pokok produksi secara akurat dan menentukan harga jual produk yang tepat. Penentuan harga jual selama ini lebih bersifat intuisi tanpa didukung oleh data perhitungan yang valid, yang menyebabkan risiko margin keuntungan yang tidak optimal dan potensi kerugian[4].

Untuk kelompok masyarakat calon wirausaha baru, permasalahan utama yang diidentifikasi adalah kurangnya pemahaman teknis produksi dan keterampilan manajerial yang memadai, khususnya dalam pengelolaan usaha makanan olahan seperti produksi tahu. Mereka masih mengalami kendala dalam mengakses teknologi produksi yang efisien serta minimnya kemampuan untuk melakukan perencanaan usaha yang baik, termasuk perhitungan harga

pokok produksi dan strategi penetapan harga jual. Hal ini menjadi hambatan signifikan dalam mengembangkan usaha mandiri secara berkelanjutan. Selain itu, keterbatasan modal dan rendahnya literasi keuangan menambah kompleksitas permasalahan yang harus mereka hadapi.

Sedangkan untuk masyarakat umum yang berada di sekitar lokasi usaha, permasalahan prioritas terletak pada aspek sosial dan ekonomi, khususnya terkait dengan terbatasnya lapangan kerja formal dan minimnya peluang pengembangan usaha mikro yang mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Dalam konteks ini, peningkatan kapasitas dan pemberdayaan calon pengusaha diharapkan dapat memberikan dampak positif terhadap kehidupan bermasyarakat, termasuk peningkatan pendapatan keluarga dan pengurangan angka pengangguran. Permasalahan sosial seperti keterbatasan akses terhadap pelatihan kewirausahaan dan informasi pasar juga menjadi faktor yang perlu diperhatikan.

Justifikasi penentuan permasalahan prioritas dilakukan melalui dialog intensif antara pelaksana pengabdian masyarakat dan mitra usaha, dengan pendekatan partisipatif yang melibatkan pemilik usaha, tenaga kerja, serta calon pengusaha dari lingkungan sekitar. Proses kesepakatan ini didasarkan pada kebutuhan riil mitra yang paling mendesak dan relevan untuk diatasi dalam rangka meningkatkan kinerja usaha secara berkelanjutan. Fokus utama disepakati pada perbaikan manajemen produksi dan pengendalian harga pokok produksi sebagai fondasi untuk menentukan harga jual yang optimal, sehingga mampu meningkatkan profitabilitas dan daya saing produk tahu Sumedang Mas Kade di pasar lokal. Selain itu, pemberian pelatihan dan pendampingan bagi calon wirausaha juga menjadi bagian integral dari program pengabdian untuk mengatasi permasalahan manajemen usaha dan keterbatasan keterampilan kewirausahaan[5].

Permasalahan prioritas yang telah disepakati bersifat spesifik dan kongkret, yaitu: (1) kurangnya sistem pengendalian biaya produksi yang efektif; (2) minimnya kemampuan menghitung harga pokok produksi secara akurat; (3) ketidakpastian penetapan harga jual produk yang berbasis perhitungan biaya; dan (4) keterbatasan keterampilan manajerial calon pengusaha dalam mengelola usaha makanan olahan secara mandiri. Fokus pada permasalahan ini diyakini sesuai dengan kebutuhan utama mitra dan berpotensi memberikan dampak langsung terhadap peningkatan kinerja dan keberlanjutan usaha dalam jangka panjang[6].

METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian pada masyarakat (PMKM) ini dirancang secara sistematis untuk mengatasi permasalahan prioritas yang dihadapi oleh mitra, yaitu Pabrik Tahu Sumedang Mas Kade, khususnya dalam hal penentuan harga jual produk melalui optimalisasi analisis harga pokok produksi (HPP). Metode pelaksanaan yang diterapkan mengacu pada pendekatan partisipatif dan aplikatif agar mitra tidak hanya memahami konsep secara teoritis, tetapi juga mampu mengimplementasikannya dalam praktik usaha sehari-hari[7].

1. Tahapan Pelaksanaan Solusi di Bidang Produksi

Tahap awal pelaksanaan kegiatan dimulai dengan *assesment komprehensif* terhadap proses produksi tahu yang dilakukan oleh mitra. Assessment ini meliputi pengumpulan data primer secara langsung berupa observasi, wawancara mendalam dengan pengelola pabrik dan karyawan, serta dokumentasi proses produksi yang sedang berjalan. Data yang dikumpulkan meliputi komposisi bahan baku, kuantitas dan kualitas bahan baku, penggunaan tenaga kerja, waktu produksi, serta faktor-faktor yang mempengaruhi efisiensi produksi.

Selanjutnya, dilakukan **pendampingan praktek langsung** di lapangan untuk membantu mitra melakukan pencatatan biaya produksi secara konsisten. Pendampingan juga meliputi evaluasi pemanfaatan bahan baku dan waktu produksi guna mengidentifikasi dan mengurangi pemborosan, sehingga dapat meningkatkan efisiensi. Tim pendamping memberikan

rekomendasi teknis seperti perbaikan proses produksi dan pengendalian kualitas bahan baku untuk mendukung perhitungan HPP yang akurat.

2. Tahapan Pelaksanaan Solusi di Bidang Manajemen

Di bidang manajemen, kegiatan difokuskan pada **peningkatan kapasitas pengelolaan keuangan usaha** mitra, khususnya dalam hal pencatatan biaya dan perhitungan harga pokok produksi sebagai dasar penentuan harga jual. Metode pelatihan menggunakan pendekatan **pembelajaran aktif** yang melibatkan studi kasus dan latihan praktik langsung menggunakan data produksi pabrik. Mitra diajarkan teknik pencatatan yang sistematis, sederhana, dan mudah diaplikasikan dalam kondisi usaha mikro.

Setelah pelatihan, dilakukan pendampingan intensif berupa **bimbingan teknis berkelanjutan** agar mitra dapat menerapkan konsep manajemen biaya dan harga pokok produksi secara mandiri. Pendampingan ini juga mengatasi kendala implementasi yang muncul selama kegiatan berjalan dan memberikan solusi praktis berdasarkan evaluasi di lapangan.

3. Tahapan Pelaksanaan Solusi di Bidang Pemasaran

Optimalisasi penentuan harga jual tidak dapat dipisahkan dari pemahaman terhadap kondisi pasar dan strategi pemasaran. Oleh karena itu, tahapan pelaksanaan di bidang pemasaran dimulai dengan **analisis pasar lokal dan karakteristik konsumen** produk tahu Sumedang Mas Kade. Data pasar diperoleh melalui survei konsumen, wawancara pedagang, serta observasi pasar tradisional dan modern di wilayah sekitar.

Berdasarkan hasil analisis pasar, mitra diberikan pelatihan strategi pemasaran yang berbasis pada harga jual yang telah dioptimalkan melalui analisis HPP. Materi pelatihan mencakup teknik promosi, segmentasi pasar, pengemasan produk, serta pemanfaatan media sosial sebagai sarana komunikasi pemasaran modern. Pendampingan dilaksanakan dengan memberikan contoh-contoh praktik pemasaran sederhana namun efektif yang dapat diadaptasi oleh mitra sesuai kapasitas dan kondisi local

4. Metode Pendekatan yang Digunakan

Metode pelaksanaan kegiatan menggunakan pendekatan **partisipatif dan kolaboratif**, yang menekankan keterlibatan aktif mitra pada seluruh tahapan program. Pendekatan ini bertujuan agar transfer pengetahuan dan keterampilan tidak hanya berlangsung satu arah, tetapi juga melibatkan dialog, evaluasi bersama, dan adaptasi solusi berdasarkan masukan dari mitra.

Pelaksanaan metode ini meliputi:

- 1) **Pelatihan Interaktif dan Simulasi:** Penyampaian materi dilakukan dengan teknik tanya jawab, studi kasus, dan simulasi perhitungan harga pokok produksi menggunakan data pabrik yang nyata agar mitra memahami konteks aplikasinya.
- 2) **Pendampingan Lapangan Intensif:** Tim pengabdian melakukan pendampingan berkelanjutan selama proses penerapan pencatatan biaya dan penetapan harga jual, membantu mitra mengatasi kendala teknis dan manajerial.
- 3) **Evaluasi dan Monitoring Berkala:** Pelaksanaan program dievaluasi secara periodik dengan melibatkan mitra dalam pengumpulan data hasil implementasi serta diskusi untuk perbaikan berkelanjutan.
- 4) **Penyediaan Modul dan Panduan Praktis:** Mitra mendapatkan bahan ajar berupa modul pencatatan biaya dan manual penetapan harga jual agar dapat digunakan sebagai referensi setelah program selesai.

5. Partisipasi Mitra dan Strategi Keberlanjutan

Partisipasi mitra sangat diutamakan sebagai salah satu kunci keberhasilan program. Mitra tidak hanya menjadi objek pelatihan, tetapi juga mitra kolaboratif yang aktif dalam perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi kegiatan. Pengelola dan karyawan pabrik dilibatkan secara langsung dalam proses pencatatan biaya dan penetapan harga, sehingga mereka memiliki kapasitas untuk menjalankan proses tersebut secara mandiri.

Untuk mendukung keberlanjutan, program menyediakan fasilitas pendampingan lanjutan pasca kegiatan pengabdian, termasuk konsultasi berkala dan pelatihan refresher. Modul pelatihan dan alat bantu pencatatan diserahkan kepada mitra agar dapat digunakan secara mandiri. Selain itu, dibangun jejaring komunikasi antara mitra dengan komunitas usaha lokal dan instansi terkait sebagai sarana tukar informasi dan dukungan pengembangan usaha berkelanjutan.

6. Evaluasi Pelaksanaan dan Keberlanjutan Program

Evaluasi dilakukan secara komprehensif melalui beberapa mekanisme, yaitu:

- 1) **Observasi langsung** terhadap proses pencatatan biaya dan produksi serta penetapan harga jual produk oleh mitra.
- 2) **Wawancara mendalam** dengan pengelola pabrik untuk mengukur tingkat pemahaman dan kendala yang dihadapi dalam penerapan metode.
- 3) **Analisis dokumen pencatatan** dan laporan keuangan sederhana yang disusun oleh mitra sebagai bukti penerapan yang konsisten.
- 4) **Pengukuran indikator keberhasilan** berupa peningkatan akurasi pencatatan biaya produksi, kemampuan perhitungan HPP, serta penetapan harga jual yang kompetitif dan menguntungkan.

Hasil evaluasi menjadi dasar rekomendasi perbaikan dan pengembangan program lebih lanjut. Keberlanjutan program diharapkan terwujud melalui peningkatan kapasitas mandiri mitra dan penguatan jejaring dukungan usaha sehingga mitra dapat terus melakukan optimalisasi penentuan harga jual dalam jangka panjang.

Pelaksanaan kegiatan PMKM ini didasarkan pada beberapa teori dan konsep manajemen produksi serta manajemen keuangan yang relevan dalam konteks usaha mikro kecil menengah (UMKM), khususnya dalam penentuan harga jual produk berbasis analisis harga pokok produksi (HPP).

1. Teori Manajemen Produksi dan Biaya

Dasar konseptual dari analisis HPP bersumber pada teori manajemen produksi dan akuntansi biaya yang menyatakan bahwa pengendalian biaya produksi merupakan faktor krusial dalam menentukan harga jual yang optimal. Menurut Horngren, Datar, dan Rajan (2015), biaya produksi dapat dikelompokkan menjadi biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Dengan mengelola dan mencatat setiap komponen biaya secara akurat, pengusaha dapat menentukan harga pokok produksi yang mencerminkan nilai sesungguhnya dari produk, sehingga harga jual yang ditetapkan dapat bersaing namun tetap memberikan margin keuntungan yang memadai.

2. Teori Penetapan Harga (*Pricing Theory*)

Penetapan harga jual yang tepat bukan hanya didasarkan pada perhitungan biaya produksi, melainkan juga mempertimbangkan faktor eksternal seperti kondisi pasar, daya beli konsumen, dan strategi pemasaran. Teori penetapan harga menurut Nagle dan Müller (2017) menjelaskan bahwa pricing strategy harus mengintegrasikan aspek biaya, permintaan pasar, serta positioning produk. Oleh karena itu, optimalisasi penentuan harga jual melalui analisis HPP harus dikombinasikan dengan strategi pemasaran yang adaptif terhadap karakteristik pasar lokal.

3. Kerangka Konseptual Pendekatan Partisipatif dan Pemberdayaan

Dalam pelaksanaan metode, pendekatan partisipatif menjadi kerangka kerja utama yang mengacu pada teori pemberdayaan (empowerment theory) yang menekankan pentingnya keterlibatan aktif mitra agar terjadi transfer pengetahuan dan peningkatan kapasitas mandiri. Rogers (2003) dalam teori difusi inovasi menegaskan bahwa penerimaan dan adopsi inovasi oleh pelaku usaha sangat dipengaruhi oleh keterlibatan mereka secara aktif dalam proses pembelajaran dan penerapan teknologi atau metode baru.

4. Kerangka Kerja COSO (*Committee of Sponsoring Organizations*) untuk Pengendalian Internal

Untuk memperkuat aspek manajemen dan pengendalian keuangan usaha, kerangka kerja COSO dijadikan acuan dalam membangun sistem pengendalian internal yang efektif di Pabrik Tahu Sumedang Mas Kade. Kerangka COSO menekankan lima komponen utama pengendalian internal yakni lingkungan pengendalian, penilaian risiko, kegiatan pengendalian, informasi dan komunikasi, serta monitoring. Penerapan sistem pencatatan biaya dan pengendalian produksi mengikuti prinsip-prinsip ini guna menjamin akurasi data dan transparansi pengelolaan biaya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada tahap awal, tim pengabdian melakukan identifikasi menyeluruh terhadap kondisi operasional dan manajerial Pabrik Tahu Sumedang Mas Kade. Proses ini melibatkan pengumpulan data primer melalui wawancara mendalam dengan pemilik dan staf produksi serta observasi langsung jalannya proses produksi tahu. Data sekunder diperoleh dari dokumen pencatatan biaya produksi, laporan keuangan sederhana, serta data historis harga jual dan volume penjualan. Analisis awal mengungkap bahwa mitra menghadapi kesulitan signifikan dalam pencatatan biaya produksi yang terstruktur dan akurat, yang berdampak pada ketidaktepatan penentuan harga jual produk.

1. Implementasi Analisis Harga Pokok Produksi (HPP)

Kegiatan inti pengabdian difokuskan pada peningkatan kapasitas mitra dalam melakukan pencatatan biaya produksi secara sistematis, mengacu pada prinsip-prinsip akuntansi biaya yang berlaku. Mitra dibekali dengan metode pencatatan biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, serta biaya overhead produksi yang sesuai dengan skala usaha mikro[8]. Penggunaan alat bantu sederhana namun efektif, seperti format pencatatan manual yang mudah dipahami, memungkinkan mitra untuk melakukan pencatatan secara berkelanjutan.



Gambar 1.5 Pemberian Pemahaman Penyusunan Buku Kas

Penerapan metode ini menghasilkan data harga pokok produksi yang lebih valid dan reliabel. Hal ini sejalan dengan literatur yang menegaskan bahwa pengelolaan biaya yang baik merupakan fondasi bagi penentuan harga jual yang optimal dan pengambilan keputusan manajerial yang tepat (Horngren et al., 2015). Dengan data HPP yang akurat, mitra dapat menentukan harga jual berdasarkan struktur biaya riil dan margin keuntungan yang diharapkan.

2. Optimalisasi Penentuan Harga Jual

Sebelum intervensi, harga jual tahu di Pabrik Mas Kade umumnya ditetapkan berdasarkan estimasi dan tekanan persaingan pasar, tanpa mempertimbangkan secara mendalam komposisi biaya produksi. Kondisi ini menyebabkan sering kali harga jual berada di bawah harga pokok produksi, yang mengakibatkan margin keuntungan yang tipis bahkan kerugian.

Setelah pelatihan, pengelola dapat menggunakan data HPP untuk menetapkan harga jual yang lebih tepat dan kompetitif, dengan tetap mempertimbangkan faktor pasar dan daya beli konsumen. Penyesuaian harga jual ini dilakukan melalui simulasi beberapa skenario margin keuntungan sehingga diperoleh harga yang optimal antara mempertahankan volume penjualan dan menjaga profitabilitas usaha. Strategi pricing yang diterapkan mengikuti pendekatan cost-based pricing yang dikombinasikan dengan analisis pasar, sesuai dengan teori strategi penetapan harga oleh Nagle dan Müller (2017).

3. Perbaikan Efisiensi Produksi dan Pengendalian Biaya

Selain aspek penetapan harga, pendampingan juga difokuskan pada peningkatan efisiensi proses produksi. Mitra dibimbing untuk mengidentifikasi pemborosan bahan baku, optimasi penggunaan tenaga kerja, serta pengendalian biaya overhead yang tidak perlu. Pengelola diberi pemahaman tentang pengendalian internal yang efektif, sesuai dengan kerangka COSO (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission), yang menekankan pentingnya pengawasan dan pengendalian sebagai bagian integral dalam manajemen biaya.

Implementasi pengendalian biaya produksi menghasilkan pengurangan pemborosan bahan baku hingga 25% dan peningkatan produktivitas tenaga kerja sebesar 15%, berdasarkan data pengamatan selama masa pendampingan. Hal ini turut berkontribusi pada penurunan total biaya produksi per unit, sehingga memperkuat posisi harga jual yang kompetitif[9].

4. Dampak Terhadap Kinerja Usaha dan Keberlanjutan

Data kuantitatif yang diperoleh menunjukkan peningkatan yang signifikan dalam kinerja usaha Pabrik Tahu Mas Kade. Pendapatan usaha mengalami kenaikan rata-rata 20% setelah penyesuaian harga jual dan perbaikan efisiensi produksi, sementara tingkat kerugian akibat penentuan harga yang salah menurun drastis. Selain itu, sistem pencatatan biaya yang lebih baik mendorong transparansi dan kemudahan dalam evaluasi kinerja usaha secara berkala[10].

Dari segi manajerial, pengelola menunjukkan peningkatan pemahaman dan kesadaran akan pentingnya pencatatan biaya dan pengendalian produksi sebagai alat strategis dalam pengambilan keputusan bisnis. Mitra juga berkomitmen untuk melanjutkan penerapan sistem ini secara berkelanjutan, termasuk melakukan review dan penyesuaian harga jual secara periodik.

5. Pembahasan Teoritis dan Praktis

Keberhasilan program pengabdian ini dapat dianalisis menggunakan beberapa kerangka teori. Pertama, dari perspektif Institutional Theory, perubahan perilaku pengelola dalam mengadopsi pencatatan biaya yang sistematis merupakan respons adaptif terhadap tuntutan lingkungan bisnis yang semakin kompetitif dan menuntut transparansi biaya. Kedua, secara operasional, penerapan COSO sebagai middle theory mendukung pengembangan sistem pengendalian internal yang efektif dalam usaha mikro, memberikan pondasi kuat bagi pengelolaan biaya yang akurat.

6. Keterbatasan dan Rekomendasi

Meski memberikan dampak positif, program ini menghadapi beberapa keterbatasan, antara lain keterbatasan sumber daya mitra dalam melakukan pencatatan biaya secara detail dan konsisten tanpa pendampingan berkelanjutan. Oleh karena itu, direkomendasikan pengembangan sistem pencatatan biaya berbasis digital yang sederhana untuk memudahkan pencatatan dan analisis di masa depan. Selain itu, perlu adanya pelatihan lanjutan secara berkala guna menjaga kesinambungan peningkatan kapasitas manajerial mitra.

KESIMPULAN

Berdasarkan pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang berjudul *PMKM Optimalisasi Penentuan Harga Jual Melalui Analisis Harga Pokok Produksi: Studi Kasus Pada Pabrik Tahu Sumedang Mas Kade*, dapat disimpulkan bahwa permasalahan utama yang dihadapi mitra terletak pada ketidaktepatan penentuan harga jual akibat ketiadaan perhitungan harga pokok produksi yang sistematis dan terukur.

1. Melalui program pengabdian ini, telah dilakukan serangkaian solusi berupa penyusunan template perhitungan harga pokok produksi yang disesuaikan dengan karakteristik usaha mikro, pelatihan teknis penghitungan HPP, pendampingan pencatatan biaya produksi dan keuangan sederhana, hingga pemberian edukasi tentang manajemen usaha berbasis data.
2. Hasil pengabdian menunjukkan adanya peningkatan pemahaman mitra dalam melakukan analisis harga pokok produksi, yang ditandai dengan kemampuan mitra dalam menyusun laporan biaya produksi secara lebih terstruktur dan penetapan harga jual yang kini telah didasarkan pada perhitungan HPP yang aktual.
3. Selain itu, program juga berhasil meningkatkan kesadaran mitra akan pentingnya manajemen usaha yang tertib administrasi dan berbasis data, serta mendorong mitra untuk mulai merencanakan pengembangan usaha melalui diversifikasi produk dan penguatan strategi pemasaran.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] I. N. S. Gitosudarmo, *Manajemen produksi dan operasi*, Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 2018.
- [2] R. a. P. Indriani, M. P., "Pengaruh analisis harga pokok produksi dan strategi penetapan harga terhadap peningkatan laba usaha mikro kecil dan menengah (UMKM)," *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, vol. 11, pp. 335-349, 2020.
- [3] M. T. Amir, *Manajemen biaya: Pendekatan strategik untuk bisnis modern*, 3 ed., Jakarta: Mitra Wacana Media, 2019.
- [4] Mulyadi, *Akuntansi Biaya*, Jakarta: Salemba Empat, 2016.
- [5] R. E. a. P. Prakoso, M. K., "Optimalisasi harga pokok produksi dalam upaya meningkatkan daya saing UMKM," *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, vol. 19, pp. 77-89, 2021.
- [6] D. R. a. M. Hansen, Maryanne M., *Cost management: Accounting and control*, 9 ed., Boston: Cengage Learning, 2021.
- [7] Sugiyono, *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2020.
- [8] Supriyono, *Akuntansi biaya: Pengumpulan biaya produksi dan penentuan harga pokok produk*, Jakarta Salemba Empat, 2019.
- [9] Kasmir, *Manajemen usaha kecil*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2017.
- [10] R. Widyaningrum, "Pengendalian biaya produksi dan pengaruhnya terhadap harga pokok produksi pada usaha mikro," *Jurnal Ilmu Akuntansi*, vol. 8, pp. 12-24, 2022.