

# Penentuan Harga Pokok Penjualan dan Laba Rugi Usaha Kelompok Wanita Tani Kota Tangerang

*(Cost Accounting Empowerment for Women Farmers' Group: HPP and Profit Analysis in Tangerang City)*

Indraguna Kusumabrata<sup>1\*</sup>

Universitas Mercu Buana, Jakarta, Indonesia<sup>1</sup>

[indragunak@gmail.com](mailto:indragunak@gmail.com)<sup>1\*</sup>



## Article History

Received on 09 July 2026

1<sup>st</sup> Revision on 22 July 2026

2<sup>nd</sup> Revision on 31 August 2026

3<sup>rd</sup> Revision on 02 September 2026

Accepted on 03 September 2026

## Abstract

**Purpose:** This community service activity aims to improve the knowledge and practical skills of members of the Women Farmers Group in Tangerang City in calculating Cost of Goods Sold, determining selling prices, and estimating business profits more accurately.

**Methodology:** The activity was conducted through a structured community empowerment approach consisting of partner identification, field observation, preparation of training materials, socialization, education, practical training, and simulation. The training focused on simple cost accounting practices, including the identification of raw material costs, supporting materials, packaging, labor, electricity, water, transportation, equipment depreciation, and other indirect costs.

**Result:** The activity received positive responses from participants, with an average of 87.1% rating scores of 4–5 across twelve evaluation indicators. Participants were also able to practise calculating production costs, Cost of Goods Sold, selling prices, margins, and simple profits, while 83.3% of the documented program outputs were achieved.

**Conclusions:** Participants identified key cost components and practised calculating production costs, Cost of Goods Sold, selling prices, and profits. The 38 post-activity responses were dominated by scores of 4 and 5, indicating strong participant acceptance and practical usefulness of the cost-calculation template.

**Limitations:** This activity was conducted with one partner group, namely the Women Farmers Group in Tangerang City, so the results cannot be fully generalized to all micro-enterprises or community-based business groups.

**Contributions:** This article contributes practical guidance for community empowerment, cost accounting literacy, and the development of women-led micro-enterprises, particularly in agricultural and local food-based businesses.

**Keywords:** *Community Empowerment, Cost of Goods Sold, Selling Price, Women Farmers Group*

**How to Cite:** Kusumabrata, I. (2026). Penentuan Harga Pokok Penjualan dan Laba Rugi Usaha Kelompok Wanita Tani Kota Tangerang. *Yumary: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 7(1), 93-105.

## 1. Pendahuluan

Pertumbuhan kawasan perkotaan yang pesat menuntut hadirnya inovasi lokal untuk menjaga kemandirian dan stabilitas pangan masyarakat. Dalam lanskap ini, Kelompok Wanita Tani (KWT) di Kota Tangerang memiliki peran strategis dalam memperkuat ketahanan pangan keluarga, pemberdayaan ekonomi perempuan, serta pengembangan kewirausahaan berbasis komunitas. Di tengah keterbatasan lahan urban dan pinggiran kota, KWT tidak sekadar menjadi ruang budidaya dan pengolahan pangan, melainkan bertransformasi menjadi laboratorium belajar praktis bagi pengelolaan usaha mikro. Usaha hidroponik dan pertanian perkotaan terbukti berpotensi menghasilkan nilai ekonomi yang menjanjikan apabila didukung oleh kapasitas manajerial, literasi biaya, dan kemampuan pengambilan keputusan usaha yang memadai ([Abdelhamid et al., 2025](#); [Ahn et al., 2021](#); [Ardede et al., 2025](#); [Paramastri et al., 2026](#); [Quisumbing et al., 2021](#); [Yanfika et al., 2023](#)).

Namun, potensi ekonomi aktivitas budidaya tersebut belum selalu terkapitalisasi secara optimal. Berbagai penelitian dan program pemberdayaan sebelumnya telah membahas literasi keuangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), perhitungan harga pokok produksi, pencatatan sederhana, pemasaran digital, atau peningkatan kapasitas kelompok usaha. Meskipun bermanfaat, pendekatan tersebut umumnya masih bersifat umum, berorientasi pada penyampaian konsep, atau diterapkan pada UMKM individual dan usaha olahan pangan. Masih terbatas kegiatan yang secara khusus mengintegrasikan karakteristik biaya hidroponik, seperti benih, nutrisi, media tanam, listrik pompa, air, penyusutan instalasi, kemasan, transportasi, serta risiko produk rusak, ke dalam latihan penentuan Harga Pokok Penjualan (HPP), harga jual, dan laba bagi Kelompok Wanita Tani. Kesenjangan ini penting karena kendala KWT menuju kemandirian finansial tidak hanya terletak pada teknik budidaya, tetapi juga pada kemampuan menerjemahkan proses produksi aktual menjadi informasi biaya yang dapat digunakan untuk pengambilan keputusan usaha ([Alfiansyah et al., 2026](#); [Arrova & Sembiring, 2023](#); [Roffia et al., 2024](#); [Tumba et al., 2022](#)). Namun, potensi ekonomi yang besar dari aktivitas budidaya ini sering kali belum terkapitalisasi secara optimal. Kendala utama yang kerap membayangi langkah KWT menuju kemandirian finansial tidak terletak pada teknik bercocok tanam, melainkan pada tata kelola administrasi keuangan dasar yang belum tertata.

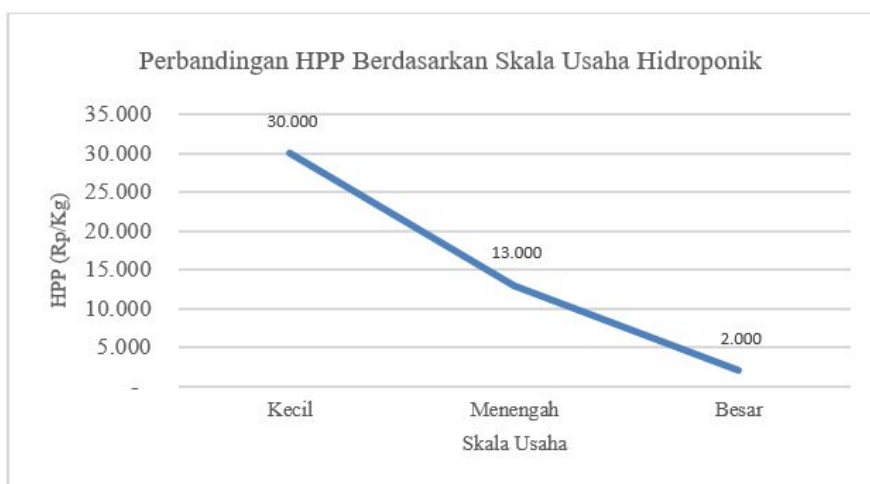
Permasalahan fundamental yang sering terjadi pada usaha mikro dan berbasis komunitas adalah lemahnya kemampuan menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP) secara akurat. Banyak pelaku usaha kecil menetapkan harga hanya berdasarkan perkiraan, harga pesaing, atau kebiasaan pasar, tanpa memisahkan biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, kemasan, transportasi, listrik, air, penyusutan alat, dan biaya tidak langsung lainnya ([Alfiansyah et al., 2026](#); [Arrova & Sembiring, 2023](#); [Awaluddin & Idrus, 2022](#); [Fitri et al., 2025](#); [Purwanti et al., 2025](#); [Roffia et al., 2024](#); [Wati et al., 2025](#)). Praktik semacam ini menciptakan ilusi keberhasilan; usaha terlihat dinamis karena produk terus terjual, padahal laba riilnya tidak benar-benar terukur. Apabila harga jual ditetapkan terlalu rendah, mitra dapat mengalami kerugian tersembunyi karena total biaya produksi tidak tertutup. Sebaliknya, apabila harga dipatok terlalu tinggi tanpa memperhitungkan nilai tambah dan daya beli konsumen, produk hidroponik KWT akan sulit bersaing di pasar perkotaan ([Nurtiasni et al., 2025](#); [Roffia et al., 2024](#)). Ketidakpastian finansial akibat kesalahan kalkulasi ini menegaskan bahwa keberlanjutan usaha budidaya hidroponik tidak hanya bergantung pada hijau suburnya tanaman di instalasi, tetapi juga pada ketepatan angka di atas kertas. Untuk itu, pemahaman mengenai konsep dasar penetapan biaya menjadi fondasi awal yang tidak boleh diabaikan.

Secara teoritis, Harga Pokok Penjualan (HPP) merupakan akumulasi biaya langsung, seperti bahan baku dan tenaga kerja langsung, serta biaya tidak langsung atau overhead yang melekat pada produk selama periode tertentu. Dalam konteks budidaya hidroponik, HPP menggambarkan seluruh biaya untuk menghasilkan satu unit produk, misalnya per kilogram sayuran. HPP menjadi jangkar utama dalam menetapkan harga jual, yaitu nilai akhir yang dibebankan kepada pelanggan. Harga jual yang ideal harus mampu menutup biaya produksi, biaya operasional, dan memberikan margin laba yang diharapkan. Tanpa HPP yang akurat, penetapan harga jual menjadi tebakan yang berisiko menurunkan keberlanjutan usaha ([Arrova & Sembiring, 2023](#); [Fitri et al., 2025](#); [Harefa et al., 2022](#); [Nafisah et al., 2021](#); [Roffia et al., 2024](#); [Taroreh et al., 2021](#)).

Selain ketepatan menghitung biaya dasar, nilai HPP per unit juga sangat dipengaruhi oleh kapasitas dan skala produksi yang dijalankan. Prinsip economies of scale menunjukkan bahwa peningkatan kapasitas produksi dapat menurunkan biaya rata-rata per unit karena biaya tetap, seperti instalasi, pompa, greenhouse, dan alat kontrol, dapat didistribusikan ke volume output yang lebih besar ([Abdelhamid et al., 2025](#); [Ahn et al., 2021](#); [Ceccanti et al., 2025](#); [Roffia et al., 2024](#)). Dalam hidroponik, efisiensi tersebut juga berkaitan dengan pengelolaan nutrisi, air, listrik, jadwal tanam, tingkat keberhasilan tanaman, serta teknologi pemantauan yang digunakan ([Austria et al., 2023](#); [Kumar & Kim, 2024](#)).

Sebagai gambaran nyata, fenomena economies of scale terlihat dari adanya tren penurunan HPP per kilogram seiring dengan meningkatnya skala usaha. Pada skala kecil (rumahan/mikro), HPP berada pada tingkat tertinggi, yaitu sekitar Rp30.000/kg, karena beban biaya tetap masih harus ditanggung oleh volume produksi yang relatif terbatas. Pada skala menengah, HPP mengalami penurunan signifikan menjadi sekitar Rp13.000/kg seiring dengan bertambahnya jumlah produksi dan semakin luasnya pembagian beban biaya tetap. Sementara itu, pada skala besar (komersial), efisiensi produksi semakin meningkat sehingga HPP dapat ditekan hingga sekitar Rp2.000/kg, yang pada akhirnya mampu menciptakan margin keuntungan yang lebih optimal.

Untuk melihat secara konkret bagaimana transisi dari skala rumahan, menengah, hingga komersial menekan nilai HPP per kilogram tersebut, analisis selengkapannya dapat dicermati pada Gambar 1 Perbandingan HPP Berdasarkan Skala Usaha Hidroponik di bawah ini. Tampak jelas bahwa kurva HPP menunjukkan tren menurun secara konsisten seiring bertambahnya populasi lubang tanam. Perbandingan HPP berdasarkan skala usaha, sebagai berikut:



Gambar 1. Perbandingan HPP berdasarkan skala usaha hidroponik

Penurunan kurva pada Gambar 1 mempertegas bahwa HPP merupakan instrumen strategis bagi keberlanjutan usaha mikro. HPP menjadi basis evaluasi untuk menentukan harga jual, memproyeksikan laba, menguji kelayakan produk, serta mengidentifikasi titik pemborosan biaya yang perlu dikendalikan ([Awaluddin & Idrus, 2022](#); [Fitri et al., 2025](#); [Roffia et al., 2024](#); [Wati et al., 2025](#)). Namun, tantangan terbesar pada usaha hidroponik terletak pada identifikasi komponen biayanya yang khas dan kompleks. Perhitungan HPP tidak hanya mencakup benih dan nutrisi, tetapi juga penyusutan instalasi, konsumsi listrik pompa, pasokan air, media tanam, bahan kemasan, risiko produk rusak, dan kemungkinan pengerjaan ulang ([Ahn et al., 2021](#); [Nurtiasni et al., 2025](#)). Apabila komponen-komponen ini tidak dicatat secara tertib, Kelompok Wanita Tani akan kesulitan menilai apakah harga jual saat ini telah mencerminkan struktur biaya produksi yang sesungguhnya.

Berdasarkan kesenjangan tersebut, kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini difokuskan pada peningkatan kapasitas Kelompok Wanita Tani dalam mengidentifikasi komponen biaya produksi, menghitung HPP secara presisi, menetapkan harga jual yang kompetitif, dan mengestimasi laba usaha secara rasional. Keunikan pendekatan kegiatan ini terletak pada penggunaan alur kerja terpadu

berbasis produk aktual mitra dimana peserta terlebih dahulu memetakan biaya langsung dan tidak langsung, kemudian memasukkannya ke dalam templat sederhana, menghitung HPP per unit berdasarkan output layak jual, menyimulasikan harga jual dan margin, serta menilai laba yang dihasilkan. Dengan demikian, kegiatan tidak berhenti pada ceramah atau peningkatan pengetahuan umum, tetapi menghasilkan alat kerja yang dapat digunakan kembali oleh KWT untuk mengevaluasi produk dan keputusan harga secara berkala.

Dibandingkan program pemberdayaan masyarakat yang hanya menekankan produksi, pemasaran, atau pencatatan keuangan secara terpisah, kegiatan ini menghubungkan proses hulu-hilir usaha hidroponik dengan keputusan manajerial dalam satu simulasi praktis biaya-volume-harga-laba. Pendekatan tersebut juga bersifat partisipatif karena contoh biaya berasal dari aktivitas mitra, didampingi oleh dosen dan mahasiswa, serta dilengkapi evaluasi proses dan kuesioner pascakegiatan. Kombinasi akuntansi biaya, template aplikatif, konteks pertanian perkotaan, dan pemberdayaan kelompok perempuan inilah yang menjadi pembeda utama kegiatan ini dari program sejenis ([Alfiansyah et al., 2026](#); [Anggakarti et al., 2022](#); [Arisandi et al., 2022](#); [Paramastri et al., 2026](#)).

Berdasarkan kondisi dan permasalahan tersebut, kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini difokuskan pada peningkatan kapasitas Kelompok Wanita Tani dalam mengidentifikasi komponen biaya produksi, menghitung HPP secara presisi, menetapkan harga jual yang kompetitif, dan merencanakan estimasi laba usaha secara rasional. Kebaruan kegiatan terletak pada integrasi praktis antara akuntansi biaya, template sederhana, dan pemberdayaan komunitas untuk usaha pertanian perkotaan berbasis perempuan. Kegiatan ini juga mendukung pembelajaran kontekstual karena dosen dan mahasiswa menerapkan ilmu akuntansi, kewirausahaan, dan pemasaran secara langsung pada permasalahan masyarakat ([Alfiansyah et al., 2026](#); [Anggakarti et al., 2022](#); [Arisandi et al., 2022](#); [Paramastri et al., 2026](#); [Tumba et al., 2022](#)).

## 2. Metodologi

Praktik akuntansi biaya sangat relevan bagi usaha kecil dan menengah karena membantu pelaku usaha memahami hubungan antara struktur biaya, volume produk, harga jual, dan laba. [Roffia, Benavides, and Carrilero \(2024\)](#) menekankan bahwa akuntansi biaya mendukung keputusan manajerial UKM, terutama ketika pelaku usaha perlu mengendalikan biaya dan mengevaluasi profitabilitas produk. Dalam konteks UMKM di Indonesia, [Awaluddin and Idrus \(2022\)](#), [Arrova and Sembiring \(2023\)](#), [Fitri, Puspitasari, and Dzulhasni \(2025\)](#), [Purwanti, Muryanto, Puspita, and Sumiati \(2025\)](#), dan [Wati, Saerang, and Gerungai \(2025\)](#) menunjukkan bahwa perhitungan harga pokok produksi yang tepat membantu pelaku usaha menentukan harga jual secara lebih rasional.

Di samping penguasaan metode kalkulasi, literasi keuangan juga menjadi fondasi penting bagi perempuan pelaku usaha mikro. [Tumba, Onodugo, Akpan, and Babarinde \(2022\)](#) menunjukkan bahwa literasi keuangan berkaitan dengan peningkatan kinerja usaha perempuan pelaku usaha mikro. Dalam program pemberdayaan masyarakat, [Alfiansyah, Irianto, Widyawati, Lailiyah, Santi, Kurniawati, and Nurdiana \(2026\)](#) menunjukkan bahwa pelatihan perhitungan harga pokok produksi dapat meningkatkan kemampuan pelaku UMKM dalam memahami proses pembentukan harga. Ketepatan manajerial dan literasi keuangan tersebut pada akhirnya bermuara pada penguatan peran sosial-ekonomi perempuan di tingkat lokal. Partisipasi perempuan dalam rantai nilai pertanian dapat mendukung kesejahteraan rumah tangga dan kesetaraan gender apabila disertai akses terhadap pengetahuan, pasar, dan kapasitas pengambilan keputusan ([Quisumbing, Heckert, Faas, Ramani, Raghunathan, Malapit, & The, 2021](#); [Tumba et al., 2022](#)). Kewirausahaan hidroponik di perkotaan Indonesia menawarkan peluang bagi bisnis berkelanjutan, tetapi keberlanjutannya membutuhkan tata kelola keuangan, presisi penentuan harga, kemampuan pemasaran, dan jejaring komunitas ([Ardede, Sijabat, Parani, & Tan, 2025](#); [Paramastri, Nugraheni, Basyir, Pamungkas, Effendie, Alifya, Insiyroh, Syahputra, & Larasati, 2026](#); [Yanfika, Soepratikno, & Widayastuti, 2023](#)).

Selain perspektif akuntansi biaya, literatur pemasaran UMKM menegaskan bahwa keputusan harga perlu dikaitkan dengan nilai produk, saluran promosi, legalitas, dan kepercayaan konsumen. Digital marketing, branding, e-commerce, dan sertifikasi produk dapat memperkuat daya saing UMKM, terutama ketika produk dipasarkan kepada konsumen perkotaan yang semakin mempertimbangkan

kualitas, keamanan, dan identitas produk ([Kurniawan, Rahmawati, & Sari, 2023](#); [Prasetyo, Rachmawati, & Nugroho, 2023](#); [Putri, & Nurhadi, 2023](#); [Hardianto, Sari, & Leviany, 2023](#); [Sari, Wahyuni, & Maulana, 2023](#); [Varadisa, & Ridho, 2023](#)).

Artikel ini disusun berdasarkan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat yang dilaksanakan dengan metode pelatihan dan pendampingan partisipatif. Mitra kegiatan adalah Kelompok Wanita Tani di Kota Tangerang yang mengembangkan kegiatan ekonomi melalui produk pertanian dan olahan pangan. Program diarahkan untuk menyelesaikan permasalahan pada tiga bidang yang saling berkaitan, yaitu produksi, manajemen usaha, dan pemasaran. Ketiga bidang tersebut dipilih karena identifikasi biaya produksi berpengaruh langsung terhadap HPP, penetapan harga jual, kalkulasi laba, dan daya saing produk di pasar urban. Guna memastikan metode partisipatif tersebut berjalan secara terukur dan sistematis, tim pengabdian menyusun rangkaian tahapan kerja yang runtut. Tahapan pelaksanaan meliputi penetapan daerah sasaran, survei mitra, observasi lapangan, identifikasi masalah, penyusunan materi, perizinan pelaksanaan, sosialisasi, pelatihan, praktik perhitungan, pendampingan, evaluasi, hingga penyusunan laporan akhir. Model pelatihan dan pendampingan yang bersifat partisipatif relevan untuk memperkuat pembelajaran orang dewasa dan transfer pengetahuan praktis pada komunitas usaha mikro ([Alfiansyah et al., 2026](#); [Anggakarti, Hidayat, & Mahardika, 2022](#); [Yanfika et al., 2023](#)).

Data dan data awal hasil koordinasi tersebut kemudian diterjemahkan ke dalam materi pelatihan serta modul praktis yang sesuai dengan tingkat literasi mitra. Materi pelatihan mencakup klasifikasi biaya langsung dan biaya tidak langsung. Biaya langsung meliputi bahan baku utama, bahan tambahan, kemasan, dan tenaga kerja langsung. Sementara itu, biaya tidak langsung meliputi listrik, gas, air, transportasi, penyusutan alat, biaya kebersihan, dan biaya pendukung lainnya. Dalam pelaksanaannya, peserta mempraktikkan langsung pengisian daftar biaya produksi sederhana yang berisi jenis biaya, jumlah pemakaian, harga satuan, total biaya, dan keterangan penggunaan. Sesi pendampingan dilanjutkan dengan mengarahkan peserta untuk menghitung total biaya produksi, jumlah unit produk, HPP per unit, harga jual, margin laba, laba per unit, hingga total laba bersih.

Evaluasi kegiatan dilakukan melalui tiga instrumen yang saling melengkapi. Pertama, lembar observasi proses digunakan oleh tim untuk mencatat kehadiran, keaktifan peserta, kualitas pertanyaan, keterlibatan dalam diskusi, serta kemampuan mengikuti demonstrasi dan latihan. Kedua, lembar kerja atau template perhitungan biaya digunakan sebagai instrumen evaluasi keterampilan praktis. Template tersebut memuat identifikasi biaya langsung dan tidak langsung, jumlah pemakaian, harga satuan, total biaya produksi, jumlah unit layak jual, HPP per unit, harga jual, margin, laba per unit, dan total laba. Ketiga, kuesioner pascakegiatan menggunakan skala penilaian 1-5 untuk merekam persepsi peserta terhadap mutu pelaksanaan dan manfaat program. Evaluasi peserta dan responden berdasarkan daftar hadir, kegiatan mencatat 74 orang pada nomor kehadiran 1-74, yang mencakup unsur tim pelaksana/Universitas Mercu Buana dan peserta dari KWT serta masyarakat. Dari keseluruhan peserta yang hadir, 38 orang mengisi kuesioner pascakegiatan dan menjadi responden dalam analisis persepsi. Dengan demikian, jumlah kehadiran dan jumlah responden kuesioner dibedakan agar tidak menimbulkan interpretasi bahwa seluruh peserta mengisi instrumen evaluasi.

Indikator evaluasi proses meliputi kehadiran dan partisipasi selama kegiatan; kemampuan mengidentifikasi biaya bahan baku, tenaga kerja, kemasan, listrik, air, transportasi, penyusutan alat, dan biaya pendukung; ketepatan mengelompokkan biaya langsung dan tidak langsung; kemampuan mengisi template biaya; kemampuan menghitung total biaya produksi dan HPP per unit; serta kemampuan menentukan harga jual, margin, dan laba sederhana. Indikator pada kuesioner mencakup relevansi materi dengan kebutuhan masyarakat, kesesuaian metode dengan tema dan tujuan, kesiapan sarana-prasarana, kekompakan tim, kompetensi tim, daya tarik penyajian, antusiasme partisipasi, manfaat program, minat terhadap kegiatan, kepuasan keseluruhan, kesesuaian program dengan harapan, dan kesesuaian jangka waktu pelaksanaan.

Keberhasilan program diukur pada tiga tingkat. Pada tingkat proses, kegiatan dinilai berhasil apabila pelatihan terlaksana sesuai tahapan, peserta aktif berdiskusi, dan latihan dapat diselesaikan. Pada tingkat keluaran, keberhasilan ditunjukkan oleh tersedianya materi, daftar komponen biaya, template HPP dan laba, serta minimal satu simulasi harga jual berbasis biaya. Pada tingkat penerimaan peserta,

keberhasilan dinilai dari kecenderungan skor kuesioner; skor 4 dan 5 ditafsirkan sebagai penilaian baik dan sangat baik, sedangkan skor 1-3 digunakan sebagai dasar identifikasi aspek yang perlu diperbaiki. Target substantif yang digunakan dalam rancangan program adalah minimal 80% peserta mampu mengelompokkan komponen biaya, menghitung HPP per unit, dan menghitung laba per unit. Namun, karena dokumen evaluasi tidak memuat rekap nilai individual dari tes keterampilan dan tidak menggunakan pre-test dan post-test, pencapaian target 80% tidak dinyatakan sebagai persentase empiris dalam artikel ini.

Data kegiatan dianalisis secara deskriptif kuantitatif dan kualitatif. Analisis kuantitatif dilakukan dengan menghitung jumlah responden serta menelaah distribusi dan kecenderungan skor 1-5 pada setiap indikator kuesioner. Skor 4-5 dipakai untuk menggambarkan penerimaan positif, sedangkan skor rendah ditelaah sebagai masukan perbaikan. Analisis kualitatif dilakukan melalui reduksi dan pengelompokan catatan observasi, pertanyaan peserta, kendala pengisian template, dan hasil diskusi ke dalam tema: identifikasi biaya, perhitungan HPP, penetapan harga, perhitungan laba, dan kebutuhan pendampingan lanjutan. Hasil kedua analisis kemudian ditriangulasi dengan bukti daftar hadir, dokumentasi kegiatan, hasil latihan, dan ketersediaan luaran program. Kuesioner yang tersedia terutama mengukur persepsi, kepuasan, dan penerimaan peserta terhadap pelaksanaan kegiatan. Oleh karena itu, hasil evaluasi digunakan untuk menyimpulkan kualitas penerimaan program dan keterlaksanaan proses, bukan untuk membuktikan peningkatan kompetensi secara kausal. Pernyataan peningkatan kemampuan hanya didasarkan pada observasi dan hasil praktik selama kegiatan, sedangkan pengukuran perubahan pengetahuan yang lebih kuat memerlukan instrumen pre-test dan post-test yang setara serta dokumentasi skor individual.

Setelah proses pelatihan dan pendampingan selesai, keberhasilan penyerapan materi oleh mitra dinilai melalui mekanisme evaluasi yang komprehensif. Evaluasi dilakukan melalui observasi keterlibatan peserta, kualitas interaksi dan diskusi, serta kemampuan peserta dalam menyelesaikan *template* biaya dan laba sederhana secara mandiri. Capaian program dinilai berdasarkan indikator terlaksananya pelatihan, tersedianya materi dan modul, tersedianya format praktis perhitungan biaya, serta kemandirian mitra dalam menggunakan *template* tersebut untuk kegiatan produksi sehari-hari. Seluruh rangkaian landasan teori, tahapan metode, dan materi pendampingan yang telah dipaparkan di atas difokuskan untuk menjawab realitas tantangan yang dihadapi oleh KWT di lapangan. Dalam upaya mewujudkan keberlanjutan usaha dan kemandirian finansial Kelompok Wanita Tani (KWT), penanganan masalah tidak hanya berfokus pada aspek teknis budidaya, melainkan juga pada tata kelola administrasi keuangan.

Berdasarkan hasil analisis situasi dan dialog mendalam bersama mitra, telah diidentifikasi sejumlah isu krusial yang menjadi penghambat utama pengembangan usaha. Untuk mengatasi hal tersebut, dirumuskan serangkaian intervensi terstruktur yang memadukan pendekatan keilmuan akuntansi dasar dan pendampingan praktis. Secara rinci, hubungan timbal balik antara permasalahan prioritas dan solusi yang dilaksanakan disajikan pada Tabel di bawah ini:

Table 1. Permasalahan prioritas dan solusi yang dilaksanakan

| Bidang          | Permasalahan prioritas                                                                          | Solusi yang dilaksanakan                                                                   | Luaran yang Diharapkan                                         |
|-----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|
| Produksi        | Komponen biaya belum seluruhnya diidentifikasi dan beberapa biaya tidak langsung belum dicatat. | Pelatihan identifikasi dan klasifikasi biaya produksi langsung dan tidak langsung.         | Daftar sederhana komponen biaya produksi untuk produk mitra.   |
| Manajemen usaha | HPP, harga jual, dan laba masih ditentukan berdasarkan perkiraan.                               | Pendampingan praktik menghitung total biaya, HPP per unit, harga jual, margin, dan laba.   | Template HPP dan laba yang dapat digunakan berulang.           |
| Pemasaran       | Harga jual belum kuat dikaitkan dengan nilai produk dan daya saing pasar.                       | Pendampingan penentuan harga berbasis biaya, margin, nilai produk, dan pertimbangan pasar. | Dasar penetapan harga dan evaluasi produk yang lebih rasional. |

Table 1 menjelaskan hubungan antara permasalahan prioritas mitra, solusi yang dilaksanakan, dan luaran yang diharapkan dalam kegiatan PkM. Secara umum, tabel tersebut menunjukkan bahwa kegiatan pengabdian tidak hanya berfokus pada penyampaian materi, tetapi diarahkan untuk menyelesaikan masalah usaha mitra secara bertahap dari sisi produksi, manajemen usaha, hingga pemasaran. Ketiga bidang tersebut saling berkaitan karena keberhasilan usaha KWT tidak hanya ditentukan oleh kemampuan menghasilkan produk, tetapi juga oleh kemampuan menghitung biaya, menentukan harga, dan mengevaluasi nilai produk di pasar. Uraian ini selaras dengan fokus laporan PkM yang menekankan pentingnya penentuan HPP, laba usaha, harga jual, dan pemberdayaan ekonomi KWT.

Pada bidang produksi, permasalahan utama yang dihadapi mitra adalah belum seluruh komponen biaya produksi dapat diidentifikasi dan dicatat dengan baik. Beberapa biaya tidak langsung seperti listrik, air, transportasi, gas, penyusutan alat, atau biaya pendukung lainnya sering kali belum dimasukkan dalam perhitungan biaya produk. Kondisi ini dapat menyebabkan biaya produksi yang sebenarnya menjadi tidak terlihat secara utuh. Oleh karena itu, solusi yang dilaksanakan adalah pelatihan identifikasi dan klasifikasi biaya produksi, baik biaya langsung maupun biaya tidak langsung. Luarannya yang diharapkan dari kegiatan ini adalah tersusunnya daftar sederhana komponen biaya produksi untuk produk mitra. Dengan adanya daftar tersebut, mitra dapat mengetahui biaya apa saja yang benar-benar dikeluarkan dalam proses produksi ([Anjarningsih, Suparlinah, Wulandari, & Hidayat, 2022](#)).

Pada bidang manajemen usaha, permasalahan yang muncul adalah Harga Pokok Penjualan (HPP), harga jual, dan laba masih banyak ditentukan berdasarkan perkiraan. Hal ini berisiko menyebabkan harga jual tidak sesuai dengan biaya riil. Jika harga terlalu rendah, usaha dapat mengalami kerugian tersembunyi; sebaliknya, jika harga terlalu tinggi, produk dapat menjadi kurang kompetitif. Solusi yang dilakukan adalah pendampingan praktik menghitung total biaya, HPP per unit, harga jual, margin, dan laba. Luarannya yang diharapkan adalah tersedianya template HPP dan laba yang dapat digunakan secara berulang oleh mitra. Template ini penting agar mitra memiliki alat bantu sederhana untuk menghitung biaya dan laba setiap kali melakukan produksi.

Pada bidang pemasaran, permasalahan utama yang dihadapi mitra adalah harga jual belum kuat dikaitkan dengan nilai produk dan daya saing pasar. Sebelumnya, harga jual lebih banyak dipahami sebagai angka yang mengikuti harga umum di lingkungan sekitar. Padahal, harga jual seharusnya mempertimbangkan biaya, kualitas produk, kemasan, manfaat produk, keunikan produk, daya beli konsumen, serta posisi produk dibandingkan produk sejenis. Strategi pemasaran dan digital branding sederhana dapat membantu UMKM memperluas jangkauan pasar dan memperkuat persepsi nilai produk ([Prasetyo et al., 2023](#); [Putri and Nurhadi, 2023](#); [Hardianto et al., 2023](#); [Varadisa and Ridho, 2023](#)).

Dengan demikian, tabel tersebut menggambarkan bahwa program PkM dirancang secara sistematis untuk memperbaiki kemampuan mitra dari hulu ke hilir. Pada sisi hulu, mitra dibantu memahami dan mencatat biaya produksi. Pada sisi tengah, mitra didampingi menghitung HPP, harga jual, dan laba. Pada sisi hilir, mitra diarahkan untuk menetapkan harga yang sesuai dengan nilai produk dan daya saing pasar. Hasil akhirnya adalah mitra memiliki pemahaman yang lebih baik dalam mengelola usaha, membuat keputusan harga secara lebih tepat, serta meningkatkan peluang keberlanjutan usaha KWT.

### 3. Hasil dan Pembahasan

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini diarahkan untuk menjawab tiga permasalahan prioritas mitra sebagaimana disajikan pada Tabel 1, yaitu permasalahan pada bidang produksi, manajemen usaha, dan pemasaran. Ketiga bidang tersebut dipilih karena saling berkaitan dalam rantai pengelolaan usaha Kelompok Wanita Tani. Pada aspek produksi, mitra perlu memahami seluruh komponen biaya yang timbul dalam proses menghasilkan produk. Pada aspek manajemen usaha, mitra perlu mampu mengolah informasi biaya tersebut menjadi perhitungan HPP, harga jual, margin, dan laba. Pada aspek pemasaran, mitra perlu mengaitkan harga jual dengan nilai produk, kualitas, daya beli konsumen, dan posisi produk di pasar ([Awaluddin & Idrus, 2022](#); [Roffia et al., 2024](#); [Wati et al., 2025](#)).

Pada tahap awal pelaksanaan, tim melakukan identifikasi kondisi usaha mitra, jenis produk yang dihasilkan, alur produksi, komponen biaya yang selama ini dicatat, serta kendala yang dihadapi dalam menentukan harga jual. Hasil identifikasi menunjukkan bahwa mitra telah memiliki aktivitas produksi yang berjalan, namun pencatatan biaya belum dilakukan secara menyeluruh. Beberapa biaya utama seperti bahan baku dan bahan tambahan relatif lebih mudah dikenali oleh mitra. Akan tetapi, biaya tidak langsung seperti listrik, air, gas, transportasi, penyusutan alat, kemasan tambahan, serta biaya pendukung lainnya belum selalu dimasukkan dalam perhitungan biaya produk. Kondisi ini sejalan dengan temuan studi UMKM yang menunjukkan bahwa biaya overhead dan penyusutan sering belum dihitung dalam metode internal pelaku usaha ([Fitri et al., 2025](#); [Purwanti et al., 2025](#); [Roffia et al., 2024](#)).

Pada saat pelatihan, peserta mempelajari perbedaan antara biaya produksi langsung dan tidak langsung. Peserta melakukan praktik mengidentifikasi bahan baku, bahan tambahan, kemasan, tenaga kerja, utilitas, transportasi, dan penyusutan. Kegiatan ini membantu peserta memahami bahwa harga jual tidak seharusnya hanya didasarkan pada kebiasaan pasar atau harga pesaing, tetapi harus dikaitkan dengan total biaya produksi, margin yang diharapkan, nilai produk, dan daya beli konsumen ([Arrova & Sembiring, 2023](#); [Purwanti et al., 2025](#); [Wati et al., 2025](#)).



Gambar 2. Pelaksanaan kegiatan

Pelaksanaan kegiatan pendampingan ditunjukkan pada Gambar 2, yang menggambarkan proses pemberian materi, diskusi, dan praktik penyusunan perhitungan biaya bersama mitra. Hasil sesi pendampingan menghasilkan template perhitungan sederhana yang dapat digunakan secara berkelanjutan oleh mitra dalam melakukan pencatatan dan pengelolaan biaya usaha. Template tersebut membantu peserta menghitung HPP per unit, menentukan harga jual, menghitung laba per unit, serta memperkirakan total laba yang diperoleh. Penggunaan format perhitungan yang sederhana menjadi penting karena sebagian anggota komunitas belum terbiasa dengan pencatatan akuntansi formal. Melalui template praktis ini, hambatan dalam pencatatan biaya dapat dikurangi sekaligus mendorong peningkatan pemahaman dan disiplin keuangan usaha secara bertahap ([Alfiansyah et al., 2026](#)).

Kuesioner pascakegiatan diisi oleh 38 responden menggunakan skala penilaian 1–5. Penilaian positif, yang didefinisikan sebagai skor 4 dan 5, mencapai 92,1% pada kesesuaian materi dengan permasalahan masyarakat; 84,2% pada ketepatan metode; 92,1% pada sarana dan prasarana; 84,2% pada kekompakan tim; 86,8% pada kompetensi tim; 86,8% pada daya tarik penyajian program; 86,8% pada partisipasi peserta; 86,8% pada manfaat program; 86,8% pada minat dan antusiasme; 89,5% pada kepuasan keseluruhan; 86,8% pada kesesuaian program dengan harapan; dan 81,6% pada kesesuaian jangka waktu. Secara rata-rata, proporsi skor 4–5 pada dua belas indikator tersebut mencapai 87,1%. Hasil ini menunjukkan tingkat penerimaan, relevansi, dan kepuasan peserta yang kuat terhadap kegiatan.

Selain persepsi peserta, keberhasilan program dinilai melalui realisasi luaran. Dari enam luaran yang didokumentasikan dalam laporan, lima luaran telah tercapai, yaitu materi pelatihan, template biaya dan HPP, video kegiatan, publikasi media massa, serta dokumentasi dan daftar hadir; sedangkan artikel jurnal masih dalam proses reviu. Dengan demikian, tingkat ketercapaian penuh luaran pada saat laporan disusun adalah 83,3% (5 dari 6 luaran), sementara satu luaran atau 16,7% masih

berproses. Peserta juga telah mengikuti praktik identifikasi biaya, pengisian template, perhitungan HPP per unit, penentuan harga jual, dan perhitungan laba sederhana. Bukti tersebut lebih tepat diposisikan sebagai indikator capaian proses dan keluaran program, bukan sebagai ukuran perubahan kompetensi individual.

Kegiatan ini tidak menggunakan instrumen pre-test dan post-test yang identik serta tidak menghasilkan rekap nilai keterampilan individual sebelum dan sesudah pelatihan. Oleh karena itu, persentase peningkatan pemahaman, gain score, atau efektivitas kausal pelatihan tidak dapat dihitung secara sah. Membuat angka peningkatan tanpa data berpasangan akan menimbulkan bias retrospektif dan mengurangi validitas temuan. Kuesioner yang tersedia terutama mengukur persepsi, kepuasan, relevansi, dan penerimaan peserta. Dengan pertimbangan tersebut, klaim hasil dibatasi pada penilaian positif peserta, keterlaksanaan praktik, dan ketercapaian luaran. Untuk kegiatan lanjutan, evaluasi disarankan menggunakan pre-test dan post-test berisi soal yang sama, rubrik penilaian hasil perhitungan HPP, kode responden berpasangan, serta analisis selisih skor atau normalized gain agar perubahan pemahaman dapat diukur secara lebih kuat.

Permasalahan pada bidang produksi tersebut menjadi penting karena biaya yang tidak tercatat akan menyebabkan HPP menjadi tidak akurat. Apabila HPP dihitung hanya berdasarkan bahan baku utama, maka biaya produk terlihat lebih rendah dari kondisi sebenarnya. Akibatnya, harga jual yang ditetapkan mitra dapat menjadi terlalu rendah dan berpotensi menimbulkan kerugian tersembunyi. Oleh karena itu, solusi yang dilaksanakan berupa pelatihan identifikasi dan klasifikasi biaya produksi langsung dan tidak langsung. Dalam pelatihan ini, peserta diajak membedakan biaya bahan baku, bahan tambahan, tenaga kerja, kemasan, transportasi, utilitas, dan penyusutan peralatan. Kegiatan ini membantu mitra memahami bahwa seluruh pengeluaran yang mendukung proses produksi perlu diperhitungkan agar harga produk mencerminkan biaya riil.

Luaran dari penyelesaian masalah produksi adalah tersusunnya daftar sederhana komponen biaya produksi untuk produk mitra. Daftar ini berfungsi sebagai alat bantu awal agar mitra dapat mencatat seluruh biaya yang muncul dalam satu siklus produksi. Dengan adanya daftar tersebut, mitra lebih mudah mengetahui biaya mana yang bersifat langsung dan biaya mana yang bersifat tidak langsung. Selain itu, daftar komponen biaya juga membantu mitra melakukan evaluasi efisiensi produksi, misalnya dengan melihat komponen biaya yang paling besar dan kemungkinan pengendaliannya. Dalam konteks usaha kecil berbasis komunitas, format sederhana seperti ini lebih mudah diterima dibandingkan sistem pencatatan yang terlalu rumit.

Pada bidang manajemen usaha, permasalahan utama yang ditemukan adalah HPP, harga jual, dan laba masih ditentukan berdasarkan perkiraan. Sebelum kegiatan pendampingan, mitra cenderung menetapkan harga dengan mempertimbangkan harga pasar, kebiasaan menjual, atau harga pesaing, tetapi belum menghubungkannya secara sistematis dengan total biaya produksi. Cara tersebut dapat menyebabkan mitra tidak mengetahui secara pasti apakah produk yang dijual benar-benar menghasilkan laba. Dalam kondisi tertentu, produk dapat terlihat laku di pasar, tetapi sebenarnya belum memberikan keuntungan yang memadai karena sebagian biaya belum diperhitungkan.

Solusi yang dilaksanakan pada bidang manajemen usaha adalah pendampingan praktik menghitung total biaya, HPP per unit, harga jual, margin, dan laba. Pendampingan dilakukan dengan menggunakan contoh produk mitra agar peserta lebih mudah memahami proses perhitungan. Peserta diarahkan untuk menjumlahkan seluruh biaya produksi, membagi total biaya dengan jumlah unit produk yang dihasilkan, menentukan HPP per unit, lalu menambahkan margin laba yang diharapkan untuk memperoleh harga jual. Melalui praktik tersebut, peserta memperoleh pemahaman bahwa HPP bukan hanya angka biaya, tetapi dasar penting dalam menentukan harga jual, mengevaluasi laba, dan merencanakan keberlanjutan usaha.

Luaran dari solusi manajemen usaha adalah tersedianya template HPP dan laba yang dapat digunakan secara berulang. Template tersebut memuat kolom biaya bahan baku, biaya bahan tambahan, biaya kemasan, biaya tenaga kerja, biaya tidak langsung, total biaya produksi, jumlah produk, HPP per unit, harga jual, margin, laba per unit, dan total laba. Template ini menjadi luaran penting karena dapat digunakan mitra secara mandiri setelah kegiatan PkM selesai. Selain itu, template sederhana juga

membantu mengurangi ketergantungan mitra pada perhitungan lisan atau perkiraan. Dengan pencatatan yang lebih tertib, mitra dapat membandingkan hasil usaha antarperiode dan mengetahui apakah terjadi peningkatan atau penurunan efisiensi.

Pada bidang pemasaran, permasalahan utama yang dihadapi mitra adalah harga jual belum kuat dikaitkan dengan nilai produk dan daya saing pasar. Sebelumnya, harga jual lebih banyak dipahami sebagai angka yang mengikuti harga umum di lingkungan sekitar. Padahal, harga jual seharusnya mempertimbangkan biaya, kualitas produk, kemasan, manfaat produk, keunikan produk, daya beli konsumen, serta posisi produk dibandingkan produk sejenis. Strategi pemasaran dan digital branding sederhana dapat membantu UMKM memperluas jangkauan pasar dan memperkuat persepsi nilai produk ([Prasetyo et al., 2023](#); [Putri & Nurhadi, 2023](#); [Sari et al., 2023](#); [Varadisa & Ridho, 2023](#)).

Solusi yang dilaksanakan pada bidang pemasaran adalah pendampingan penentuan harga berbasis biaya, margin, nilai produk, dan pertimbangan pasar. Peserta didampingi untuk memahami bahwa harga jual yang baik harus mampu menutup seluruh biaya, memberikan laba, dan tetap sesuai dengan kemampuan pasar. Selain itu, mitra diarahkan untuk melihat nilai produk yang dapat dikomunikasikan kepada konsumen, seperti produk lokal, segar, sehat, dibuat oleh kelompok perempuan, atau diproduksi dengan proses yang lebih terjaga. Pendekatan ini penting agar strategi pemasaran tidak hanya bertumpu pada harga murah, tetapi juga pada kualitas, diferensiasi, dan kepercayaan konsumen ([Kurniawan et al., 2023](#); [Putri & Nurhadi, 2023](#); [Wahyuni et al., 2023](#)).

Luaran dari solusi pemasaran adalah tersedianya dasar penetapan harga dan evaluasi produk yang lebih rasional. Melalui luaran ini, mitra dapat menilai apakah harga jual yang digunakan sudah sesuai dengan HPP dan margin yang diharapkan. Mitra juga dapat mengevaluasi apakah produk perlu diperbaiki dari sisi kemasan, ukuran, kualitas, atau cara promosi agar lebih kompetitif. Dengan demikian, pemasaran tidak berdiri sendiri, tetapi terhubung dengan produksi dan manajemen usaha. Harga jual yang ditetapkan menjadi hasil dari pertimbangan biaya, laba, nilai produk, dan daya saing pasar.

Secara keseluruhan, hasil pelaksanaan PkM menunjukkan bahwa penyelesaian masalah mitra perlu dilakukan secara terpadu. Masalah produksi diselesaikan melalui identifikasi dan klasifikasi biaya. Masalah manajemen usaha diselesaikan melalui praktik perhitungan HPP, harga jual, dan laba. Masalah pemasaran diselesaikan melalui pendampingan penetapan harga berbasis nilai dan pertimbangan pasar. Keterpaduan ini memperlihatkan bahwa keberhasilan usaha KWT tidak cukup hanya diukur dari kemampuan memproduksi, tetapi juga dari kemampuan mencatat biaya, menghitung laba, dan menentukan harga jual yang tepat.

Capaian utama program Pengabdian kepada Masyarakat disusun untuk menunjukkan hasil konkret yang diperoleh dari pelaksanaan kegiatan, baik dalam bentuk peningkatan pemahaman mitra, tersedianya alat bantu praktis, maupun adanya proses pendampingan yang mendukung perubahan cara pengelolaan usaha. Capaian tersebut menggambarkan bahwa kegiatan PkM tidak hanya berhenti pada penyampaian materi, tetapi juga menghasilkan luaran yang dapat digunakan secara langsung oleh mitra dalam mencatat biaya produksi, menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP), menentukan harga jual, dan mengevaluasi laba usaha. Secara ringkas, capaian utama program PkM disajikan pada [Table 2](#) berikut.

Table 2. Capaian utama program Pengabdian kepada Masyarakat (PkM)

| Luaran                    | Deskripsi                                                                           | Kontribusi                                                             |
|---------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|
| Kegiatan pelatihan        | Edukasi dan diskusi mengenai komponen biaya, HPP, harga jual, dan laba.             | Meningkatkan literasi biaya dan pemahaman praktis mengenai harga jual. |
| Template praktis          | Format sederhana untuk mencatat biaya produksi, HPP per unit, harga jual, dan laba. | Membantu mitra mengevaluasi biaya dan laba secara mandiri.             |
| Pendampingan dan evaluasi | Bimbingan saat praktik perhitungan biaya dan observasi pemahaman peserta.           | Mengurangi ketergantungan pada perkiraan harga.                        |

Temuan kegiatan menunjukkan bahwa literasi akuntansi biaya dapat diperkenalkan melalui metode yang sederhana dan kontekstual. Hal ini sejalan dengan studi pengabdian dan UKM sebelumnya yang menunjukkan bahwa literasi keuangan praktis, perhitungan harga pokok produksi, dan pencatatan sederhana penting bagi keberlanjutan usaha mikro (Alfiansyah et al., 2026; Roffia et al., 2024; Tumba et al., 2022). Bagi Kelompok Wanita Tani, manfaat kegiatan tidak hanya terbatas pada kemampuan teknis menghitung biaya, tetapi juga memperkuat kapasitas tawar, evaluasi produk, dan kepercayaan diri dalam mengambil keputusan usaha (Quisumbing et al., 2021; Yanfika et al., 2023).

## 4. Kesimpulan

### 4.1 Kesimpulan

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini memberikan kontribusi utama berupa penerapan akuntansi biaya sederhana yang sesuai dengan kebutuhan Kelompok Wanita Tani di Kota Tangerang. Melalui pelatihan, simulasi, dan penggunaan template, peserta memperoleh dasar praktis untuk mengidentifikasi biaya produksi, menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP), menentukan harga jual, dan memperkirakan laba secara lebih rasional. Dampak praktis kegiatan terlihat pada tersedianya alat pencatatan yang dapat digunakan kembali oleh mitra untuk mengurangi ketergantungan pada perkiraan harga dan mendukung pengambilan keputusan usaha yang lebih terukur. Evaluasi pascakegiatan yang melibatkan 38 responden juga menunjukkan dominasi penilaian positif pada relevansi materi, manfaat program, kompetensi tim, partisipasi peserta, dan kesesuaian pelaksanaan.

### 4.2 Limitasi Penelitian

Kegiatan ini memiliki beberapa keterbatasan yang perlu diperhatikan. Pertama, pelaksanaan program hanya melibatkan satu kelompok mitra, yaitu Kelompok Wanita Tani di Kota Tangerang, sehingga hasil kegiatan belum dapat digeneralisasi untuk seluruh kelompok usaha mikro atau komunitas bisnis lainnya. Kedua, evaluasi kegiatan masih berfokus pada persepsi peserta, keterlaksanaan program, dan hasil praktik selama pendampingan, sehingga belum dapat mengukur peningkatan kompetensi secara kausal karena belum menggunakan instrumen pre-test dan post-test yang berpasangan. Selain itu, kegiatan belum mencakup pemantauan jangka panjang terhadap penggunaan template perhitungan HPP dan dampaknya terhadap kinerja usaha mitra secara berkelanjutan.

### 4.3 Saran dan Studi Kelanjutan

Pengembangan program selanjutnya perlu diarahkan pada penguatan keberlanjutan dan perluasan manfaat kegiatan. Salah satu upaya yang dapat dilakukan adalah menunjuk kader atau pendamping keuangan internal KWT yang bertugas membantu memeriksa dan memastikan pencatatan HPP dilakukan secara rutin. Selain itu, template perhitungan biaya yang telah dikembangkan dapat ditingkatkan melalui digitalisasi dalam bentuk spreadsheet atau aplikasi sederhana agar lebih mudah digunakan dan mendukung pencatatan usaha secara berkelanjutan. Program serupa juga dapat direplikasi pada KWT atau kelompok usaha mikro lainnya dengan cakupan wilayah yang lebih luas serta didukung evaluasi kuantitatif yang lebih kuat untuk mengukur perubahan kemampuan peserta secara objektif. Pengembangan tersebut diharapkan mampu meningkatkan konsistensi pencatatan keuangan, kemampuan evaluasi usaha, serta keberlanjutan pengelolaan usaha pertanian perkotaan.

## Ucapan Terima Kasih

Penulis menyampaikan terima kasih kepada Kelompok Wanita Tani di Kota Tangerang serta tim Pengabdian kepada Masyarakat, dosen, dan mahasiswa yang terlibat dalam persiapan, pelaksanaan, dan evaluasi program.

## References

- Abdelhamid, M. A., Mahmoud, S. M., Abou El-Nasr, M. K., Zhang, Z., & Hendy, Z. M. (2025). Sustainable hydroponic production using solar energy and treated greywater within the water-energy-food-environment nexus. *Scientific Reports*, 15, 31200. <https://doi.org/10.1038/s41598-025-16030-4>
- Ahn, T. I., Park, J. E., Jung, J. H., Kim, S. M., Yoo, G., Kim, H. S., & Lee, J. Y. (2021). Nutrient dosing framework for an emission-free urban hydroponic production. *Frontiers in Plant Science*, 12, 768717. <https://doi.org/10.3389/fpls.2021.768717>

- Alfiansyah, M. R., Irianto, B. S., Widyawati, Y., Lailiyah, M., Santi, H. R., Kurniawati, T. R., & Nurdiana, N. (2026). Literasi keuangan melalui perhitungan harga pokok produksi tepat pada UMKM ASPIKMAS Banyumas. *JPPM (Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat)*, 10(1), 45-56. <https://doi.org/10.30595/jppm.v10i1.30174>
- Anggakarti, D. M., Hidayat, R., & Mahardika, A. G. (2022). Pelaksanaan program penelitian implementasi kebijakan MBKM dan pengabdian kepada masyarakat berbasis hasil penelitian dan purwarupa PTS. *Jurnal Visual Ideas*, 2(1), 9-18. <https://doi.org/10.33197/visualideas.vol2.iss1.2022.853>
- Anjarningsih, T., Suparlinah, I., Wulandari, R. A. S., & Hidayat, T. (2022). Pengaruh konservatisme akuntansi dan tata kelola perusahaan yang baik terhadap manajemen laba pada perusahaan Badan Usaha Milik Negara. *Jurnal Akuntansi, Keuangan, dan Manajemen*, 3(2), 99-115. <https://doi.org/10.35912/jakman.v3i2.626>
- Ardede, G. P., Sijabat, R., Parani, R., & Tan, J. D. (2025). Sustainable entrepreneurship: Insight from a case study of hydroponic business in urban Indonesia. *International Journal of Innovative Research and Scientific Studies*, 8(5), 672-682. <https://doi.org/10.53894/ijirss.v8i5.8809>
- Arisandi, D., Mutiara, M. W., & Mawardi, V. C. (2022). Dampak kegiatan Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) magang dan studi independen dalam meningkatkan kompetensi mahasiswa. *Jurnal Muara Ilmu Sosial, Humaniora, dan Seni*, 6(1). <https://doi.org/10.24912/jmishumsen.v6i1.16163.2022>
- Arrova, D., & Sembiring, E. E. (2023). Perhitungan harga pokok produksi dengan metode full costing dan variabel costing untuk menentukan harga jual. *Indonesian Accounting Literacy Journal*, 3(3), 303-308. <https://doi.org/10.35313/ialj.v3i3.5198>
- Austria, A. C. H., Fabros, J. S., Sumilang, K. R. G., Bernardino, J., & Doctor, A. C. (2023). Development of IoT smart greenhouse system for hydroponic gardens. *arXiv*. Retrieved from <http://arxiv.org/abs/2305.01189>
- Awaluddin, A., & Idrus, M. (2022). Analisis penentuan harga pokok produksi pada UMKM Trend Milk. *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Keuangan*. Retrieved from <https://journal.unm.ac.id/index.php/JIAN/article/view/5829/5991>
- Ceccanti, F., Bischi, A., Desideri, U., & Baccioli, A. (2025). Beyond yield: Integrating energy, water, cost, and carbon to benchmark indoor vertical farming viability. *arXiv*. Retrieved from <https://arxiv.org/abs/2507.18419>
- Fitri, D. A., Puspitasari, E. Y., & Dzulhasni, S. (2025). Analisis perhitungan harga pokok produksi berdasarkan metode full costing sebagai dasar penentuan harga jual: Studi kasus UMKM Ayakh Ugan di Kota Baturaja. *Jurnal Ilmiah Edunomika*, 9(3). <https://doi.org/10.29040/jie.v9i3.17784>
- Hardianto, A. M., Sari, D. P., & Leviany, T. (2023). Transformasi dewan direksi perusahaan BUMN melalui pendekatan perilaku akuntansi gunaantisipasi resesi global. *Jurnal Akuntansi, Keuangan, dan Manajemen*, 4(2), 129-140. <https://doi.org/10.35912/jakman.v4i2.1596>
- Harefa, P. R. A., Zebua, S., & Bawamenewi, A. (2022). Analisis biaya produksi dengan menggunakan metode full costing dalam perhitungan harga pokok produksi. *Jurnal Akuntansi, Manajemen dan Ekonomi*, 1(2), 218-223. <https://doi.org/10.56248/jamane.v1i2.36>
- Kumar, P., & Kim, H. (2024). Cost-effective cyber-physical system prototype for precision agriculture with a focus on crop growth. *arXiv*. Retrieved from <https://arxiv.org/abs/2410.06471>
- Kurniawan, A., Rahmawati, D., & Sari, N. P. (2023). Pelatihan dan pendampingan digital marketing sebagai strategi pemasaran UMKM di Kelurahan Semolowaru. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(3), 89-98. <https://doi.org/10.55606/jpkpm.v2i3.177>
- Nafisah, N., Dientri, A. M., Darmayanti, N., & Winarno, W. (2021). Analisis perhitungan harga pokok produksi dengan metode full costing dan variable costing sebagai dasar penetapan harga jual produk. *Journal of Management and Accounting*. Retrieved from <https://e-jurnal.unisda.ac.id/index.php/J-MACC/article/view/2400/1609>
- Nurtiasni, V., Permana, I., Alani, A. N., Hanan, H., Ardyansyah, R. R., & Sinaga, A. R. (2025). Penerapan full costing pada perhitungan harga pokok produksi KJ Farm dengan kompleksitas produk rework. *Journal of Management and Innovation Entrepreneurship*, 2(3), 2249-2257. <https://doi.org/10.70248/jmie.v2i3.2223>

- Paramastri, L., Nugraheni, L. W., Basyir, F. A., Pamungkas, K. J., Effendie, K. S., Alifya, K., Insiyroh, K. S., Syahputra, L. I. D., & Larasati, L. S. (2026). Budidaya hidroponik sebagai upaya pemberdayaan Kelompok Wanita Tani Citra Mandiri Desa Parangjoro. *PRIMA: Journal of Community Empowering and Services*, 10(1), 15-23. <https://doi.org/10.20961/prima.v10i2.111754>
- Prasetyo, H., Rachmawati, T., & Nugroho, A. (2023). Upaya pemberdayaan masyarakat melalui pelatihan digital marketing bagi UMKM di Desa Kutuk. *Jumat Ekonomi: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(1), 24-32. <https://doi.org/10.32764/abdimasekon.v4i1.3341>
- Purwanti, P., Muryanto, R., Puspita, A. S., & Sumiati, S. (2025). Menentukan harga jual berdasarkan metode cost plus pricing dengan memperhitungkan harga pokok produksi berdasarkan metode full costing pada duplikat kunci kendaraan dan kunci rumah. *J-CEKI: Jurnal Cendekia Ilmiah*, 4(4), 1810-1820. <https://doi.org/10.56799/jceki.v4i4.9197>
- Putri, A. A., & Nurhadi. (2023). Penerapan digital marketing sebagai strategi pemasaran UMKM. *Anfatama: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(1), 46-56. <https://doi.org/10.572349/anfatama.v2i1.599>
- Quisumbing, A., Heckert, J., Faas, S., Ramani, G., Raghunathan, K., Malapit, H., & The pro-WEAI for Market Inclusion Study Team. (2021). Women's empowerment and gender equality in agricultural value chains: Evidence from four countries in Asia and Africa. *Food Security*, 13, 1101-1124. <https://doi.org/10.1007/s12571-021-01193-5>
- Roffia, P., Benavides, M. M., & Carrilero, A. (2024). Cost accounting practices in SMEs: Liability of age and other factors that hinder or burst its implementation in turbulent years. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 20, 115-139. <https://doi.org/10.1007/s11365-023-00938-2>
- Sari, A. M., Wahyuni, S., & Maulana, R. (2023). Digital branding dan pemasaran media sosial untuk meningkatkan daya saing UMKM. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Nusantara*, 5(3), 87-98. <https://doi.org/10.57214/pengabmas.v5i3.331>
- Taroreh, B. F. W., Pangemanan, S. S., & Suwetja, I. G. (2021). Analisis penentuan harga jual menggunakan metode cost plus pricing dengan pendekatan full costing pada CV. Verel Tri Putra Mandiri. *Jurnal EMBA*. Retrieved from <https://garuda.kemdiktisaintek.go.id/documents/detail/2233264>
- Tumba, N. J., Onodugo, V. A., Akpan, E. E., & Babarinde, G. F. (2022). Financial literacy and business performance among female micro-entrepreneurs. *Investment Management and Financial Innovations*. Retrieved from [https://www.researchgate.net/publication/358619841\\_Financial\\_literacy\\_and\\_business\\_performance\\_among\\_female\\_micro-entrepreneurs](https://www.researchgate.net/publication/358619841_Financial_literacy_and_business_performance_among_female_micro-entrepreneurs)
- Varadisa, N., & Ridho, S. L. Z. (2023). Pemberdayaan dan sosialisasi usaha mikro melalui digital marketing dan branding terhadap beberapa UMKM di Kelurahan Kepanjenkidul Kota Blitar. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Nusantara*, 5(3), 87-98. <https://doi.org/10.57214/pengabmas.v5i3.331>
- Wati, R. K., Saerang, D. P. E., & Gerungai, N. Y. T. (2025). Analisis perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan metode full costing dan variabel costing untuk menentukan harga jual pada UMKM Kripik Pisang Chelsilo. *Manajemen Bisnis dan Keuangan Korporat*, 3(2), 520-532. <https://doi.org/10.58784/mbkk.379>
- Yanfika, H., Soepratikno, S. S., & Widyastuti, R. D. (2023). Model pemberdayaan Kelompok Wanita Tani melalui budidaya sayuran teknik hidroponik untuk mendukung ketahanan pangan. *Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat Inovatif*, 2(3), 111-117. <https://doi.org/10.70110/jppmi.v2i3.38>