

## **Pelatihan Peningkatkan Produktivitas melalui HPP dengan Metode 3M (Melihat, Memahami, Mengaplikasikan) Usaha Katering Rumahan**

**Nashirotn Nisa Nurharjanti**  
Universitas Muhammadiyah Surakarta  
nnn122@ums.ac.id

*Received: 23 November 2019; Revised: 24 Agustus 2022; Accepted: 14 September 2022*

### **Abstract**

*The activity is carried out with the aim of introducing alternatives that can be done by the society in increasing productivity. Productivity is one indicator of the success of an entity unit. This indicator is seen by the sustainability of production in the business. This sustainability can occur with one mechanism, namely the application of product selling prices. This means that if the community has the skills in determining the amount spent in a single production, in terms of cost becomes efficiency. This efficiency will certainly affect the subsequent production process in terms of cost. The problem faced by partners is that the productivity is less than the maximum, because there has not been a calculation of all component costs incurred. The solution is to provide skills training related the application of product selling prices by the method of seeing, understanding, applying. The steps taken include three, (1) the people who are affiliated with the Aisyiyah Branch Organization see the cost selection mechanism included in the production costs, (2) the Aisyiyah branch organization, especially the home catering owner, is given time to understand what has been given in the first step, (3) applies what has been seen and understood in calculating the selling price of the product. The techniques carried out with 3 steps, use discussions and interviews. Based on observations when visiting and discussing, positive results are obtained, namely (1) enthusiasm of participants in the discussion program, (2) the presentation of the application price of the product using the seeing, understanding, and applying is received positively, (3) has skills to apply community service materials, (4) business continuity can take place. The end result can be known the comparison between the selling price of the product before and after using the calculation of the selling price of the product.*

**Keywords:** *increased productivity; product sales price; 3M method; catering business*

### **Abstrak**

Aktivitas pengabdian ini dilakukan dengan tujuan ingin memperkenalkan alternatif yang bisa dilakukan oleh masyarakat dalam meningkatkan produktivitas. Produktivitas merupakan salah satu indikator keberhasilan suatu unit entitas. Indikator ini dilihat dengan adanya kontinuitas (keberlanjutan) produksi dalam usaha tersebut. Keberlanjutan ini dapat terjadi dengan salah satu mekanisme yaitu aplikasi harga jual produk. Artinya apabila masyarakat memiliki ketrampilan dalam menentukan jumlah yang dikeluarkan dalam satu kali produksi maka dari segi biaya menjadi efisiensi. Efisiensi ini tentunya akan mempengaruhi proses produksi selanjutnya dilihat dari segi biaya (cost). Permasalahan yang dihadapi mitra adalah produktivitas kurang maksimal, dikarenakan belum dilakukan kalkulasi (penghitungan) terhadap seluruh komponen cost yang dikeluarkan.

# Pelatihan Peningkatkan Produktivitas melalui HPP dengan Metode 3M (Melihat, Memahami, Mengaplikasikan) Usaha Katering Rumahan

Nashirotnun Nisa Nurharjanti

Solusi yang kami tawarkan adalah memberikan pelatihan ketrampilan terkait aplikasi harga jual produk dengan metode melihat, memahami, mengaplikasikan (3M). Langkah yang dilakukan meliputi tiga yaitu: (1) masyarakat tergabung Organisasi Ranting Aisyiyah melihat mekanisme pemilihan cost yang termasuk dalam biaya produksi, (2) masyarakat organisasi ranting Aisyiyah khususnya pemilik catering rumahan diberikan waktu untuk memahami apa yang sudah diberikan di langkah pertama, (3) masyarakat organisasi ranting Aisyiyah khususnya pemilik catering rumahan mengaplikasikan apa yang sudah dilihat dan dipahami kedalam penghitungan harga jual produk. Teknik yang dilakukan agar 3 langkah tersebut dapat dilakukan secara maksimal kami menggunakan teknik diskusi ceramah dan wawancara. Berdasarkan hasil observasi ketika melakukan kunjungan dan diskusi maka diperoleh hasil yang positif, yaitu (1) antusiasme peserta dalam acara diskusi, (2) pemaparan aplikasi harga jual produk dengan metode 3M (melihat, memahami, dan mengaplikasikan) diterima positif, (3) memiliki ketrampilan untuk mengaplikasikan materi pengabdian masyarakat, (4) keberlanjutan usaha dapat berangsur. Hasil akhirnya bisa diketahui perbandingan antara harga jual produk sebelum dan sesudah menggunakan perhitungan harga jual produk.

**Kata Kunci:** peningkatan produktivitas; harga jual produk; metode 3M; usaha katering

## A. PENDAHULUAN

Pemerintah pada saat ini bekerjasama dengan lembaga aparat desa untuk mengembangkan potensi desa salah satunya melalui wirausaha. Hal ini dilakukan karena wirausaha merupakan salah satu cara untuk mengurangi tingkat pengangguran di Indonesia. Bentuk kegiatan wirausaha sangat beragam salah satunya adalah wirausaha bidang makanan. Wirausaha dibidang makanan pada saat ini sedang menjadi prima idola dalam dunia bisnis. Ditunjukkan dengan makin banyaknya inovasi di dunia makanan (kuliner). Inovasi ini bisa berupa bentuk sajian, rasa, dan pengemasan.

Kuliner yang ada di Indonesia ini beragam dikarenakan Indonesia merupakan Negara yang memiliki *diversity cultural*. Menurut Murdjati (food.detik.com,2019) jumlah kuliner di Indonesia ada kurang lebih 3.260 nama masakan yang dipengaruhi oleh budaya China sampai Belanda. Nama masakan ini dikenal dengan profil kuliner sebagaimana tersaji pada Tabel 1.

Banyaknya nama masakan yang bisa diolah juga dikuatkan dengan banyaknya jumlah sayur sekitar lebih 200 sayuran, 400

buah, dan 1.600 rempah, Kondisi ini membuat masyarakat memiliki keyakinan untuk dapat membuka peluang usaha melalui dunia kuliner. Konsep yang ditawarkan dalam dunia kuliner bisa berjenis catering, restaurant, café, dan toko (warung). Konsep yang ditawarkan ini tentunya mempunyai sasaran konsumen yang berbeda-beda sehingga kekhawatiran terkait keberlanjutan usaha bisa diminimalisasi.

Tabel 1. Profil Kuliner

No.	Profil Kuliner	Jumlah
1.	Makanan Utama	208
2.	Makanan Pendamping dengan Santan	292
3.	Makanan Pendamping Sup	554
4.	Makanan Pendamping Tanpa Sup	959
5.	Makanan Ringan Basah	750
6.	Makanan Ringan Kering	263
7.	Complementary	84
8.	Minuman	147
Total		3.260

sumber: food.detik.com, April 2019

Namun menurut Bank Indonesia dan Otorisasi Jasa Keuangan (OJK), ada sekitar 70% dari total kurang lebih 60 juta unit Usaha, Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia belum mendapatkan akses

pembiayaan dari perbankan (inews.id, Juli 2019). Keterbatasan akses pembiayaan ini menuntut masyarakat untuk mandiri dalam memenuhi kebutuhan hidup. Kemandirian ini dilakukan dengan mengembangkan industri catering rumahan, dimana jenis ini sesuai dengan kekuatan *diversity cultural food*.

Pengembangan semangat wirausaha di Desa Piji cukup baik salah satunya usaha catering rumahan yang masih bersifat rumahan. Artinya unit usaha catering ini belum berbentuk CV maupun PT. Produk yang dihasilkan berupa makanan ringan (snack), dan makanan berat (nasi-lauk-sayur box). Keberagaman produk makanan tergantung dari jenis pesanan. Apabila tidak ada pesanan maka tidak memproduksi makanan, karena usaha ini tidak menitipkan makanan di kantin sekolah, warung atau toko. Pemilik memberikan alasan bahwa tujuan dari usaha ini masih bersifat kekeluargaan sehingga segala aktivitas yang dilakukan bersifat kekeluargaan. Misalnya (1) apabila ada pesanan maka penentuan harga dari produk makanan masih menggunakan unsur kekeluargaan sehingga pemilik catering tidak mengetahui pendapatan real yang diterima dalam satu kali produksi, (2) pegawai yang membantu dalam pembuatan makanan bersifat kekeluargaan sehingga mereka akan mendapatkan gaji apabila ada pesanan ketika tidak ada pesanan mereka diperbolehkan melakukan aktivitas yang lainnya. Hal ini merupakan kondisi yang perlu diperbaiki sehingga membuat kami tertarik untuk melakukan pengabdian masyarakat agar *diversity cultural* dalam bidang makanan diproduksi sesuai dengan biaya yang dikeluarkan, sehingga usaha ini bisa berkembang. Secara jangka panjang catering ini mampu berdaya saing global dengan unit usaha catering lainnya.

### **Permasalahan Mitra**

Keterbatasan mitra ini bersumber dari sifat usaha kekeluargaan yang berdampak pada sistem operasional perusahaan. Dampak langsung yang dirasakan adalah usaha catering rumahan dalam melakukan proses produksi makanan tidak pernah menghitung

keseluruhan biaya yang dibutuhkan. Apabila diteruskan maka akan mengalami keterbatasan sumber dana yang dimiliki.

Usaha catering di Desa Piji ini dalam proses administrasi belum dilakukan secara berkesinambungan. Pemilik catering memiliki pandangan yang penting usaha ini dapat berjalan ada yang memesan. Konsep ini tidak memiliki kekeliruan akan tetapi apabila dibiarkan menyebabkan usaha ini tidak dapat bertahan. Penyebabnya adalah tidak diketahui secara pasti berapa pengeluaran yang dikeluarkan untuk satu jenis resep masakan dan penerimaan yang diterima sudah meliputi seluruh pengeluaran yang dikeluarkan. Apabila konsep ini terus berjalan maka harga jual yang ditentukan belum mencerminkan *cost vs benefit*

### **Solusi yang Ditawarkan**

Usaha catering rumahan dapat melakukan perhitungan biaya pokok produksi (HPP) dengan metode 3M (melihat, memahami dan mengaplikasikan). Perhitungan ini dilakukan dengan tujuan menjaga kelangsungan unit usaha agar bisa bertahan dengan *competitor* lainnya. Pola perhitungan ini untuk mengetahui tingkat efisiensi dalam proses produksi sehingga produk yang dihasilkan dapat diterima dan bersaing dengan produk dari *competitor*. Biaya produksi dapat membantu dalam perhitungan laba operasi dan penentuan harga (Hansen dan Mowen, 2009). Apabila penghitungan biaya produksi telah dilakukan maka permasalahan kedua terkait belum tertib administrasi akan berkurang.

### **Target Luaran**

Konsep penerapan harga jual ini merupakan konsep yang sederhana sehingga membuat nyaman dalam pencatatan pembukuan. Pencatatan pembukuan ini secara akuntansi memiliki kebermanfaatannya seperti (1) data yang dicatat relevan sesuai dengan biaya pengeluaran dan biaya penerimaan, (2) Informasi yang didapat akurat sehingga mampu bersaing dengan *competitor*, (3) kelangsungan usaha dapat berlanjut, (4) sumber pendanaan dapat bertambah.

# Pelatihan Peningkatkan Produktivitas melalui HPP dengan Metode 3M (Melihat, Memahami, Mengaplikasikan) Usaha Katering Rumahan

Nashirotnun Nisa Nurharjanti

Kesederhanaan konsep tentunya akan menghasilkan pemikiran sederhana terkait dengan penentuan harga jual dengan teknik 3M. Pemilik usaha katering juga mudah untuk mengaplikasikan sehingga dapat mengetahui kelangsungan unit usaha tersebut.

## B. PELAKSANAAN DAN METODE

Metode yang dilakukan dengan (1) melakukan sosialisasi secara umum kepada masyarakat yang tergabung dalam Organisasi Ranting Aisyiyah terkait pentingnya mengaplikasikan harga jual produk dengan metode ceramah dan diskusi, (2) melakukan konsep pra-wawancara kepada pemilik catering untuk mengetahui karakteristik usaha, (3) mengenalkan metode 3M (melihat, memahami dan mengaplikasikan) perhitungan harga pokok, (4) seperangkat hitungan harga pokok sebagai contoh yang kemudian dijilid.

Proses sosialisasi ini dilakukan untuk memberikan gambaran secara umum terjaik dengan penentuan harga jual produk. Langkah-langkah yang harus diperhatikan dengan metode 3M adalah: (1) melihat dengan mengidentifikasi karakteristik usaha, (2) memahami dengan mengidentifikasi biaya yang dibutuhkan, serta (3) mengaplikasikan dengan membuat draft biaya produksi yang dibutuhkan dalam proses produksi katering rumahan.

## C. HASIL DAN PEMBAHASAN

### Melihat dengan Mengidentifikasi Karakteristik Usaha

Karakteristik usaha catering rumahan di Piji ini masih berkala industri rumahan skala kecil (*small business*). Sifat usaha adalah kekeluargaan karena dibentuk atas dasar kesepakatan satu keluarga. Karyawan yang ada dalam usaha katering ini bersifat sukarela karena mereka adalah anak kandung, masyarakat sekitar yang kebetulan memiliki hobi yang sama yaitu memasak, Sehingga usaha ini terkait sistem penggajian menggunakan per jam sesuai dengan kesepakatan. Usaha ini memeberikan jasa layanan dengan membuat masakan ataupun makanan sesuai dengan pilihan pelanggan,

namun ada minimum order untuk diantar sampai tujuan. Order minimum sejumlah 60 order dengan menu makan ataupun snack. Jangkauan konsumen masih area solo dikarenakan usaha ini baru pada tahap merintis, tepatnya berdiri pada tahun 2016.

### Memahami dengan Mengidentifikasi Biaya yang Dibutuhkan

Awalnya usaha catering ini belum melakukan perbandingan harga. Katering rumahan dalam penentuan harga jual juga belum membandingkan dengan pesaing lainnya yang menjual produk makanan sejenis, sehingga belum ada perbandingan apakah harga yang ditawarkan memiliki daya jual yang tinggi. Padahal dalam kenyataannya ada unit usaha penjualan makanan dengan menu nasi ayam bisa menjual per dos Rp. 18.000,00 sampai Rp. 32.000,00. Contohnya di Rumah Makan atau *fast food* seperti KFC memiliki harga jual hampir dua sampai tiga kali lipat dari harga nasi dos yang ditawarkan oleh katering rumahan.

Perbedaan ini terjadi karena nasi ayam yang diproduksi oleh Rumah Makan dan KFC sudah mempunyai *brand image* sehingga mampu memberikan harga yang bersaing. Penentuan harga pokok dengan menggunakan metode *full costing* dan berdasarkan harga kompetitif yang ada di pasar dengan merujuk usaha catering rumahan sejenis, sehingga perhitungan yang bisa diilustrasikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Nama Makanan dan Harga Jual

No.	Nama Makanan	Harga Jual
1	Nasi Ayam lalapan Katering Rumahan	Rp. 10.000,00
2	Nasi Ayam Rumah Makan	Rp. 20.000,00
3	Fried Rice (Nasi Ayam) KFC	Rp. 32.000,00

Harga pokok penjualan (HPP) merupakan biaya produksi yang dikeluarkan dalam pembuatan nasi box yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead variabel pabrik, dan biaya overhead tetap pabrik.

#### 1. Biaya Bahan Baku

Biaya bahan baku Katering Rumahan untuk memproduksi nasi box terdiri dari pembelian beras, pembelian lauk yang mengandung nilai gizi protein hewani

yaitu ayam dan daging, pembelian lauk yang mengandung nilai gizi protein nabati yaitu tahu, tempe, dan kentang, dan pembelian sayuran seperti wortel, buncis, bayam, toge, kol serta bahan-bahan lainnya.

### 2. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Katering Rumahan memiliki empat orang karyawan dengan tanggung jawab masing-masing. Katering Rumahan berproduksi hanya ketika ada pesanan belum melakukan pemasaran dengan sistem dititipkan atau buka warung makan. Apabila ada pesanan aktivitas produksi nasi box dimulai dari pukul 05.00 – 14.00, namun aktivitas ini bersifat menyesuaikan pesanan kapan akan diambil.

### 3. Biaya Overhead Pabrik

Biaya Overhead Pabrik terdiri dari biaya overhead variabel dan biaya overhead tetap. Biaya overhead variabel yang ada pada Katering Rumahan terdiri dari box kertas, plastik, sendok, kertas nasi, tisu, dan bahan bakar gas LPG. Katering Rumahan tidak memperhitungkan biaya listrik dan air. Biaya overhead tetap terdiri dari bangunan, dan peralatan yang digunakan seperti kompor gas, blender, dandang, panci, wajan, sendok kayu, waskom, piring stainless, mangkuk stainless, namun tidak diperhitungkan dalam penentuan harga pokok produksi nasi box.

### **Mengaplikasikan Perhitungan Harga Pokok Produk Perhitungan Harga Pokok Produksi Nasi Box Perhitungan HPP berdasarkan metode Katering Rumahan**

Katering Rumahan dalam menentukan harga jual belum memperhitungkan biaya keseluruhan yang dikeluarkan selama proses produksi. Biaya yang sudah diperhitungkan adalah biaya bahan baku, kemasan, gas dan transportasi. Namun biaya yang terkait dengan biaya listrik, tenaga kerja, dan peralatan belum diperhitungkan. Produk yang ditawarkan katering rumahan beragam dari snack (makanan) tradisional dan nasi box ayam. Dalam pengabdian ini kami akan melakukan pendampingan dengan memberikan contoh pembuatan harga

pokok produksi nasi box.

Katering Rumahan dalam penentuan harga jual langsung menentukan harga jual dari nasi box tersebut, sehingga dalam penentuan harga pokok produksinya dengan cara menentukan setengah dari harga jual seperti, nasi box tersebut ingin dijual dengan harga Rp. 10.000,-sebanyak 40 porsi/hari, sehingga kebutuhan bahan baku, kemasan, gas dan transportasi langsung ditentukan kurang lebih sebesar Rp. 5.500,00 asumsi laba dari setiap satu dos makanan bekisar 45%, sehingga apabila satu dos makanan nasi ayam dos yang dijual dengan harga Rp. 10.000,00 dengan rata-rata biaya bahan baku per dos adalah Rp. 5.500,00 maka keuntungan yang didapat dari satu dos makanan adalah Rp. 4.500,00. Penentuan harga dengan metode catering rumahan belum dapat menggambarkan real dari keuntungan yang didapat dari penetapan harga Rp. 10.000,00.

### **Perhitungan Harga Pokok Produksi Katering Sebagai Unit Bisnis Metode Full Costing**

Katering Rumahan dalam memproduksi nasi box, dilakukan sesuai dengan pesanan, yakni pesanan tetap biasa dilakukan untuk hari Senin dan Rabu dengan penggunaan bahan makanan yang tidak begitu berbeda.

#### 1. Biaya Bahan Baku

Tabel 3. Biaya Bahan Baku

Menu Hari	Biaya Perporsi (Rupiah)	Biaya Perhari/ 40 Porsi (Rupiah)
Senin	6.000	240.000
Rabu	7.000	240.000

Biaya bahan baku yang dikeluarkan untuk memproduksi satu porsi nasi box pada hari Senin dengan menu nasi putih, lauk ayam dan sayur oseng, dengan harga bahan Rp. 6.000, dimana bahan yang digunakan yaitu beras, ayam, kecap, gula pasir, minyak, cabe merah, lengkuas, salam garam, lada, bawang merah, bawang putih, jagung muda, kemiri, daun jeruk, dan wortel. Menu hari Rabu dengan nasi putih, lauk ayam dan perkedel, capcay sayur, dengan harga Rp. 7.000, dimana bahan yang digunakan yaitu beras, ayam, gula merah, ketumbar, lengkuas, kunyit, daun jeruk, salam, sereh, daun

## Pelatihan Peningkatkan Produktivitas melalui HPP dengan Metode 3M (Melihat, Memahami, Mengaplikasikan) Usaha Katering Rumahan

Nashirotnun Nisa Nurharjanti

bawang, lada, garam, gula, minyak, kentang, telur, maizena, bawang merah, bawang putih, wortel, sawi putih, kembang kol, tomat, cabe merah, saus tomat dan saus cabe. Biaya bahan baku untuk memproduksi 40 nasi box tersaji pada Tabel 3.

### 2. Biaya Tenaga Kerja

Operasional Katering Rumahan dimulai pada pukul 05.00 – 12.00 WIB. dengan empat karyawan yang melaksanakan proses produksi makanan ketika ada pesanan. Apabila tidak ada pesanan maka karyawan libur. Perhitungan biaya tenaga kerja dilakukan berdasarkan jumlah pesanan selama satu minggu, tersaji pada Tabel 4.

Tabel 4. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Keterangan	Perhitungan Unit Bisnis
Jam operasional	05.00 – 12.00
@ (Rupiah) per pesanan	1.000
Jumlah pesanan	40
Jumlah karyawan	4
Total perpesanan (Rupiah) untuk 4 karyawan	160.000

### 3. Biaya Overhead Variabel Katering Rumahan

Biaya overhead variabel Katering Rumahan yaitu biaya dos, plastik, sendok, tisu, kertas nasi, dan gas LPG. Dimana harga satuan dos adalah Rp. 350, harga

sendok bebek adalah Rp. 40, harga kertas nasi Rp. 26, harga plastik yang digunakan untuk mengemas sayuran yang berkuah adalah Rp. 50, harga tisu Rp. 20, harga label adalah Rp. 15. Bahan bakar berupa tabung LPG ukuran 3 kg, dengan harga Rp. 23.000 pertabung selama 4 kali menu atau 4 hari, sehingga penggunaan bahan bakar dalam sehari adalah sebesar Rp. 5.750, sehingga biaya bahan bakar untuk memproduksi 40 nasi box adalah Rp. 143.75.

Biaya transportasi sebesar Rp. 8.000 perhari dengan 1 karyawan yang bertugas untuk belanja bahan baku sehingga per 40 nasi dos biaya transportasi yang dikeluarkan adalah Rp. 200. Biaya listrik perhari dihitung berdasarkan peralatan yang digunakan dikalikan dengan biaya listrik perKwh selama satu bulan, dimana asumsi daya listrik adalah 900 watt. Perhitungan biaya listrik diperhitungkan karena menggunakan metode *full costing*. Perhitungan ini pada Tabel 5.

Biaya air dihitung selama dua hari sebesar Rp. 4.000 sehingga per hari digunakan sebesar Rp. 2.000 untuk 40 nasi box. Biaya overhead variabel pada Katering Rumahan sebagai unit bisnis pada Tabel 6.

Tabel 5. Perhitungan Biaya Listrik

Nama Barang	Jumlah Barang (n)	Daya (p)	Lamanya pemakaian dalam sehari (t)	Energi listrik dalam satu bulan (n x p x t)
Lampu	1	12 watt = 0,12 kWh	8 jam/hari	1 x 0,012 x 8 x 30 = 2,88 J
Kulkas	1	62 watt = 0,062 kWh	24 jam/hari	1 x 0,062 x 24 x 30 = 44,64J
Blender	1	350 watt = 0,35Wh	0,25 jam/hari	1 x 0,35 x 0,25 x 30 = 2,275J
Jumlah energi listrik yang digunakan dalam sebulan				49,795 J
Biaya energi listrik yang dikeluarkan tiap bulan				49,795J x Rp. 605 = Rp. 37.489
Biaya energi listrik perhari/40 porsi				Rp. 1.004.19
Biaya energi listri perporosi				Rp. 25.10

Tabel 6. Biaya Overhead Variabel Pabrik

Overhead Pabrik Variabel	Satuan (Rupiah)	Biaya 40 Porsi (Rupiah)
Box	350	14.000
Sendok bebek	42	1.680
Plastik	50	2.000
Kertas nasi	140	5.600
Tisu	75	3.000
Lal	500	20.000
Bahan bakar gas LPG	143,75	5.750
Transportasi	25	1.000
Listrik	31	1.250
Air	37,5	1.500
<b>Total</b>	<b>1.394,25</b>	<b>55.770</b>

#### 4. Biaya Overhead Tetap Katering Rumahan

Biaya overhead tetap pada Katering Rumahan terdiri dari satu kompor gas, satu blender, satu kulkas, satu sealer, dua dandang, tiga wajan, dua panci, lima sodet, empat waskom, empat piring stainless, lima

mangkuk stainless, dan satu tabung gas, dengan rincian pada Tabel 7. Peralatan katering rumahan ini mengalami penyusutan sehingga metode yang digunakan dalam menghitung penyusutan menggunakan garis lurus.

Tabel 7. Biaya Overhead Tetap Pabrik

Overhead Pabrik Tetap	Jumlah	Harga (Rupiah)	Biaya (Rupiah)	Nilai Sisa (Rupiah)	Nilai ekonomis	Biaya Penyusutan (Rupiah)
Kompor gas	1	450.000	900.000	200.000	4	175.000
Kulkas	1	2.000.000	2.000.000	800.000	4	300.000
tabung gas	1	120.000	120.000	-	4	30.000
Blender	1	385.000	385.000	-	1	385.000
Sealer	1	160.000	160.000	-	1	160.000
Dandang	2	100.000	200.000	-	1	200.000
Panci	2	100.000	200.000	-	1	200.000
Wajan	4	75.000	300.000	-	1	300.000
Waskom	4	5.000	60.000	-	1	60.000
Talenan	2	20.000	40.000	-	1	40.000
Sodet	5	5.000	25.000	-	1	25.000
Piring stainless	8	10.000	80.000	-	1	80.000
Mangkuk stainless	5	7.500	37.500	-	1	37.500
Total						1.992.500

Tabel 8. Beban Penyusutan Peralatan Perbulan

Keterangan	Penyusutan/Tahun (Rupiah)	Penyusutan/Bulan (Rupiah)	Penyusutan/ 40 box (Rupiah)
Penyusutan Peralatan	1.992.500	166.042	138,36

Berdasarkan Tabel 7 dan 8 dapat dilihat bahwa beban penyusutan peralatan pertahun Rp. 1.992.500. Berdasarkan pengeluaran tersebut Katering Rumahan harus mengeluarkan biaya penyusutan tiap bulannya sebesar Rp. 166.042 dan pengeluaran biaya per porsi per hari untuk 40 box Rp. 138,36. Terkait dengan tempat untuk catering rumahan tidak diperhitungkan karena lokasi usaha di Rumah sendiri.

#### 5. Harga Pokok Produksi Perunit

Harga pokok perunit untuk catering rumahan belum pernah dilakukan perhitungan dengan asumsi relativitas harga dipasaran. Namun dalam pengabdian ini kami melakukan pendampingan dengan melakukan perhitungan harga pokok produksi perunit dengan sampel nasi ayam box. Perhitungan yang dilakukan adalah dengan mekanisme pengkalkulasi seluruh biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya overhead pabrik. Dibawah ini kami tampilkan harga jual sebelum ada harga pokok produksi perunit dan setelah ada perhitungan

harga pokok produksi perunit.

Berdasarkan Tabel 9 perhitungan harga pokok produksi nasi box belum dilakukan karena harga jual ditentukan berdasarkan relativitas harga yang berada di pasar agar target market jangka pendek dapat terpenuhi.

Hasil perhitungan dari harga pokok produksi perunit dapat diperoleh perhitungan harga jual yang ideal sehingga perlu disesuaikan dengan seluruh biaya yang dikeluarkan oleh Katering Rumahan. Tabel 10 dan Tabel 11 menunjukkan hasil perhitungan ketika sudah memasukkan seluruh komponen biaya dengan metode *full costing* dan sebelumnya.

Berdasarkan analisa dari seluruh komponen biaya yang dikeluarkan oleh Katering Rumahan maka harga jual per nasi box disesuaikan dengan harga per box Rp. 12.000. Perubahan harga dari sebesar Rp. 10.000 menjadi Rp. 12.000 disebabkan karena dalam proses perhitungan harga jual dimasukkan seluruh komponen yang termasuk dalam proses pembuatan nasi box

# Pelatihan Peningkatkan Produktivitas melalui HPP dengan Metode 3M (Melihat, Memahami, Mengaplikasikan) Usaha Katering Rumahan

Nashirotnun Nisa Nurharjanti

ayam. Dimana komponen tersebut terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya overhead. Kenaikan ini dilakukan dengan tujuan keberlangsungan usaha dapat berjalan. Selain itu peninjauan harga sebaiknya dilakukan per enam bulan atau per tiga bulan,

agar harga jual yang ditentukan sudah mencerminkan seluruh komponen biaya yang dikeluarkan sehingga kerugian bisa diminimalisasi dan *going concern* usaha Katering rumahan dapat dipertahankan.

Tabel 9. Harga Pokok Produksi Nasi Box pada Katering Rumahan Sebelum Dilakukan Perhitungan Harga Pokok Produksi Perunit

Keterangan	Harga					
	Senin	Selasa	Rabu	Kami	Jumat	Sabtu
Harga jual	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000

Tabel 10. Harga Pokok Produksi Nasi Box Pada Katering Rumahan Metode *Full Costing* (Harga dalam Rupiah)

Jenis Biaya	Biaya					
	Senin	Selasa	Rabu	Kami	Jumat	Sabtu
Biaya bahan baku	6.000	6.000	7.000	6.000	7.000	6.000
Biaya tenaga kerja langsung	3.500	3.500	3.500	3.500	3.500	3.500
Biaya overhead variabel	474.62	474.62	474.62	474.62	474.62	474.62
Biaya overhead tetap	138.36	138.36	138.36	138.36	138.36	138.36
Total Harga Pokok Produksi Perpersi	10.113	10.113	11.113	10.113	11.113	10.113

Tabel 11. Ilustrasi Penentuan Harga Jual Sebelum Ada HPP dengan Perhitungan HPP yang Sudah Dilakukan

Menu hari	Harga jual belum ada HPP (Rupiah)	Total HPP (Rupiah)	Selisih kurang (Rupiah)
Senin	10.000	10.113	(113)
Selasa	10.000	10.113	(113)
Rabu	10.000	11.113	(1.113)
Kamis	10.000	10.113	(113)
Jumat	10.000	11.113	(1.113)
Sabtu	10.000	10.113	(113)

## D. PENUTUP

### Simpulan

Pengabdian masyarakat bertujuan untuk mengenalkan penghitungan harga jual dengan menggunakan metode 3M (melihat, memahami dan mengaplikasikan) sehingga dalam proses pengabdian ini konsep ceramah, diskusi, wawancara menjadi alternatif pilihan untuk membangun komunikasi. Hasil dari pengabdian ini masyarakat yang tergabung dalam Organisasi Ranting Muhammadiyah khususnya pemilik catering di lingkungan Piji memiliki pemahaman dengan baik terkait penentuan harga jual produk. Hal ini dibuktikan dengan adanya satu perangkat harga jual produk makanan nasi box ayam sayur sebelum dan sesudah dihitung menggunakan perhitungan penentuan harga jual produk. Harga jual sebelum dilakukan perhitungan sebesar Rp. 10.000 namun

setelah menjadi Rp. 12.000. Perbedaan ini terjadi karena perhitungan penentuan harga jual produk dalam proses penghitungannya memasukkan seluruh komponen biaya yang dikeluarkan sampai produk tersebut menjadi nasi box ayam.

### Saran

Keunggulan dalam pengabdian ini adalah mampu memberikan konsep sederhana dalam penentuan HPP dengan tiga tahapan metode 3M. Apabila unsur dalam 3M dilakukan maka unit usaha dapat melakukan tertib administrasi.

Namun kendala yang dialami adalah dapat penentuan harga dengan konsep 3M adalah ketidaktahuan dalam pengakuan kepemilikan alat yang dibutuhkan untuk melakukan proses produksi sehingga terdapat kesulitan dalam menghitung biaya overhead. Kesulitan ini mengakibatkan biaya jual

produk tidak mencakup seluruh pengeluaran yang dilakukan.

Kendala ini tentunya memerlukan keberlanjutan dalam proses pengabdian masyarakat dengan melakukan pengklasifikasian sebelum menentukan harga jual dengan mengkombinasikan penentuan harga jual berdasar metode FIFO, LIFO atau Average.

#### **E. DAFTAR PUSTAKA**

Alma, B. (2013). *Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta.

Alzeta, M. (2011). *Pengantar Bisnis Teori dan Aplikasi di Indonesia*. Yogyakarta: Fakultas Ilmu Sosial dan Ekonomi UNY.

Echdar, S. (2013). *Manajemen Entrepreneurship*. Yogyakarta: Andi.

<https://marketing.co.id/>

<https://www.fooddetik.com>

<http://www.greenpack.co.id>

<https://www.inews.com>

Mulyadi. (2005). *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: UPP-Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.