

Implementasi Penentuan Harga Jual Optimal Menggunakan Penghitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) Produk untuk Pelaku UMKM Ponpes Lembaga Bina Santri Mandiri - Kab. Bogor

Gunung Subagyo Anom Haryoso.^{*a,1}, Aditya Riky Nugroho^{b,2}, Ibram P Dalimunthe^{c,3}

^{abc}Akuntansi, Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pamulang *

¹dosen00501@unpam.ac.id; ²dosen02305@unpam.ac.id; ³ibram@unpam.ac.id

Abstrak

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memegang peranan penting dalam menggerakkan dan mengembangkan ekonomi Indonesia secara umum, serta di Kabupaten Bogor khususnya. Untuk menjalankan usahanya, pengusaha UMKM membutuhkan informasi mengenai harga pokok produk agar dapat menetapkan harga jual yang tepat. Dalam hal ini, perguruan tinggi dapat berperan dengan memberikan pelatihan dan penyuluhan tentang cara menghitung harga pokok penjualan bagi UMKM. Tim Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unpam telah melaksanakan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dengan judul “Implementasi Penentuan Harga Jual Optimal Menggunakan Penghitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) Produk untuk Pelaku UMKM Ponpes Lembaga Bina Santri Mandiri, Kabupaten Bogor”. PKM ini bertujuan untuk membantu pelaku UMKM memperoleh pengetahuan tentang cara menghitung harga pokok secara sederhana namun tepat, yang sangat berguna bagi keberhasilan usaha mereka. Setelah mengikuti program ini, diharapkan pelaku UMKM dapat memiliki keterampilan dalam menghitung harga pokok produk yang dijual dan mengembangkan usahanya di sektor UMKM. Metode yang digunakan dalam program ini adalah penyampaian materi dan diskusi langsung mengenai cara menghitung harga pokok produk UMKM serta menentukan harga jual. Berdasarkan hasil pengamatan, seluruh rangkaian PKM diikuti dengan antusiasme tinggi oleh peserta, yang menunjukkan peningkatan pengetahuan dan kesadaran akan pentingnya perhitungan harga pokok yang sederhana namun akurat untuk mendukung kesuksesan usaha mereka.

Kata Kunci: harga jual optimal; harga pokok penjualan; UMKM

Abstract

Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) play an important role in driving and developing the Indonesian economy in general, as well as in Bogor Regency in particular. To run their business, MSME entrepreneurs need information about the cost of products so they can determine the right selling price. In this case, universities can play a role by providing training and counseling on how to calculate the cost of goods sold for MSMEs. The Unpam Faculty of Economics and Business Lecturer Team has carried out Community Service (PKM) with the title "Implementation of Determining Optimal Selling Prices Using Product Cost of Goods Sold (HPP) Calculations for UMKM Actors at the Bina Santri Mandiri Institution, Bogor Regency." This PKM aims to help MSME players gain knowledge about how to calculate cost prices in a simple but precise manner, which is very useful for the success of their business. After

* Corresponding author's e-mail: dosen00501@unpam.ac.id
<http://openjournal.unpam.ac.id/index.php/ABMS>

participating in this program, it is hoped that MSME players will have the skills to calculate the cost of products sold and develop their business in the MSME sector. The method used in this program is the delivery of material and direct discussions on how to calculate the cost of MSME products and determine selling prices. Based on observations, the entire PKM series was followed with high enthusiasm by participants, which showed increased knowledge and awareness of the importance of simple but accurate cost price calculations to support the success of their businesses.

Keywords: *Optimal Selling Prices; Cost of Goods Sold; MSME*

PENDAHULUAN

Pondok Pesantren Lembaga Bina Santri Mandiri terletak di Desa Pondok Udik, Kecamatan Kemang, Kabupaten Bogor, Jawa Barat. Mayoritas penduduk Desa Pondok Udik menggantungkan hidup sebagai petani, peternak, dan wirausahawan, meskipun ada juga yang bekerja sebagai buruh pabrik atau karyawan. Seiring dengan perkembangan teknologi internet dan infrastruktur yang semakin baik, banyak masyarakat di desa ini kini terlibat dalam kegiatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sebagai sumber penghasilan tambahan. Selain itu, pandemi Covid-19 yang menyebabkan banyaknya pemutusan hubungan kerja (PHK) semakin menegaskan peran penting UMKM dalam perekonomian Indonesia, termasuk di Desa Pondok Udik, Kecamatan Kemang. Dengan berkembangnya sektor UMKM, diharapkan dampak negatif pandemi terhadap perekonomian dapat diatasi, bahkan

meningkatkan perekonomian masyarakat secara keseluruhan.

Namun, pandemi Covid-19 memberikan tantangan besar bagi pelaku UMKM, terutama dengan berkurangnya pangsa pasar yang sebelumnya ada. Hal ini membuat pelaku UMKM harus berpikir kreatif untuk mempertahankan usahanya, salah satunya dengan mengefisienkan biaya produksi. Pelaku UMKM yang mampu menghadapi tantangan ini diharapkan dapat bertahan dalam kondisi perekonomian yang belum stabil.

Menurut Abidin dan Dharma (2015), masalah yang dihadapi oleh UMKM berasal dari faktor internal dan eksternal. Beberapa kendala yang dihadapi UMKM antara lain terbatasnya modal, kurangnya pengetahuan dan keterampilan sumber daya manusia, lemahnya jaringan usaha dan penetrasi pasar karena kualitas dan jumlah produk yang belum kompetitif, serta banjirnya barang

* Corresponding author's e-mail: dosen00501@unpam.ac.id
<http://openjournal.unpam.ac.id/index.php/ABMS>

impur yang berasal dari perdagangan bebas. Barang impor yang memiliki kualitas serupa namun harga lebih murah menjadi ancaman bagi kelangsungan UMKM di Indonesia, termasuk di Desa Pondok Udik, Kecamatan Kemang.

Salah satu isu besar dalam bisnis, termasuk UMKM, adalah masalah penentuan harga. Penetapan harga jual merupakan elemen penting dalam pemasaran dan bisnis secara keseluruhan. Informasi penting yang diperlukan untuk menentukan harga jual optimal adalah dengan mengetahui harga pokok barang yang dijual (HPP), yang terdiri dari biaya produksi ditambah biaya-biaya lain. Mulyadi (2016) mengungkapkan bahwa manfaat informasi harga pokok produksi antara lain untuk menentukan harga jual produk, memantau biaya produksi, menghitung laba atau rugi, serta menentukan harga pokok persediaan produk yang tercatat dalam neraca.

Dengan mengetahui HPP, pengusaha UMKM dapat menetapkan harga jual yang optimal, yang bermanfaat untuk: (1) mendapatkan keuntungan yang memadai, (2) menghindari persaingan harga yang tidak sehat, dan (3) mengevaluasi tingkat efisiensi operasional mereka. Jika HPP terlalu tinggi dibandingkan pesaing, ini menunjukkan adanya inefisiensi operasional. Dengan mendeteksi inefisiensi

ini, pengusaha dapat merancang strategi untuk menurunkan biaya.

PROSEDUR

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat ini dilakukan dengan menggunakan metode ceramah, tutorial, diskusi, pendampingan dan konsultasi, dan assesment. Adapun pelaksanaan kegiatan pengabdian secara sistematis dijabarkan sebagai berikut:

Langkah 1 (Metode Ceramah): pelaku UMKM diberikan motivasi agar memiliki kemauan untuk dapat menghitung penentuan harga pokok penjualan dalam kegiatan bisnisnya. Selain itu, peserta diberikan materi gambaran umum tentang perhitungan harga pokok HPP UMKM yang dapat berdampak pada penentuan harga jual produk.

Langkah 2 (Metode Tutorial): pelaku UMKM diberikan materi mulai dari menghitung harga pokok penjualan dalam kegiatan usaha.

Langkah 3 (Metode Diskusi): pelaku UMKM pelatihan diberikan kesempatan untuk mendiskusikan permasalahan yang berkaitan dengan keuangan UMKM yang selama ini dihadapi.

Langkah 4 (Evaluasi/Assesment): tahap pertama evaluasi, peserta diberikan kesempatan untuk praktek menghitung harga pokok penjualan (HPP) dalam kegiatan usahannya dan menentukan harga jual produk. Kemudian peserta diberikan kesempatan untuk mengajukan

pertanyaan dalam permasalahan cara menghitung harga pokok penjualan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan pengamatan langsung oleh tim Dosen Universitas Pamulang yang terlibat dalam penyelenggaraan PKM, diperoleh hasil sebagai berikut terkait dengan kegiatan yang berlangsung:

- a. Peserta PKM menunjukkan peningkatan kesadaran, wawasan, pengetahuan, dan pemahaman yang lebih baik tentang pentingnya penghitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) dalam menentukan harga jual yang optimal bagi produk UMKM.
- b. Peserta UMKM kini mampu melakukan penghitungan harga pokok penjualan secara sederhana namun cukup akurat.
- c. Terjadi peningkatan semangat dan motivasi di kalangan pelaku UMKM karena mereka kini lebih percaya diri dalam menentukan harga jual yang tepat.

Pelaksanaan pelatihan yang diadakan pada 6 Oktober 2024 berjalan lancar dan diikuti dengan antusias oleh para pelaku UMKM yang ingin belajar lebih banyak selama seminar offline.

Dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, yang terdiri dari penyampaian materi oleh narasumber dan dilanjutkan dengan diskusi, meskipun peserta

mengikuti dengan semangat, ada beberapa faktor yang memengaruhi keberhasilan kegiatan, baik faktor pendukung maupun penghambat.

Faktor pendukungnya adalah tingginya minat dan antusiasme peserta untuk mengikuti kegiatan PKM. Selain itu, dukungan dari pihak terkait, seperti Ketua UMKM Ponpes Lembaga Bina Santri Mandiri, juga berperan aktif dalam mengumpulkan peserta dan memberikan informasi terkait kebutuhan yang relevan dengan PKM.

Namun, terdapat faktor penghambat, yaitu keterbatasan kapasitas dan sumber daya yang dimiliki oleh UMKM. Untuk mengatasi hal ini, solusi yang ditawarkan adalah bahwa dosen narasumber PKM dari Unpam siap memberikan bimbingan lebih lanjut bagi peserta yang membutuhkan, guna memastikan keberlanjutan implementasi yang lebih efektif.

Kegiatan penyuluhan dan pelatihan dimulai dengan registrasi dan pembukaan. Kemudian, peserta menerima materi mengenai Penghitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) untuk Menentukan Harga Jual Optimal Produk UMKM. Materi pertama membahas pentingnya penghitungan harga pokok yang sederhana namun akurat untuk UMKM, sementara materi kedua mengajarkan cara menghitung harga pokok penjualan dengan

metode yang mudah dipahami. Materi ini disampaikan agar peserta dapat dengan mudah memahami dan menerapkan prinsip-prinsip tersebut dalam praktik, serta untuk mendorong diskusi aktif selama kegiatan berlangsung.

Selama kegiatan, seluruh peserta tampak antusias dan aktif terlibat hingga acara selesai. Penyampaian materi oleh tim PKM dilakukan melalui diskusi interaktif, dengan bahasa yang mudah dipahami oleh peserta. Setelah materi disampaikan, dilanjutkan dengan diskusi terbuka, di mana peserta berbagi pengalaman dan bertanya tentang berbagai permasalahan yang dihadapi dalam usaha mereka.

Pada tahap pendampingan, kegiatan monitoring dan evaluasi dilakukan untuk mengukur pencapaian dan peningkatan pengetahuan, pemahaman, serta kompetensi peserta. Selama pelatihan, respons aktif terlihat dari peserta, yang menunjukkan perhatian maksimal terhadap materi yang disampaikan. Begitu pula saat sesi diskusi, sebagian besar peserta sangat aktif, mengajukan pertanyaan yang relevan dengan masalah yang mereka hadapi dalam usaha, terutama dalam hal pengelolaan keuangan UMKM. Narasumber memberikan jawaban dengan contoh-contoh konkret yang mudah

dipahami untuk membantu peserta mengatasi tantangan yang mereka hadapi.

KESIMPULAN

Kegiatan pelatihan mengenai perhitungan harga pokok penjualan (HPP) untuk UMKM, yang bertujuan untuk meningkatkan bonafiditas perusahaan, berlangsung dengan lancar, terutama dalam hal penentuan harga jual produk. Semua peserta mengikuti acara dengan antusias hingga selesai dan merasakan manfaat dari pelatihan tersebut untuk perkembangan usaha mereka. Berdasarkan hasil evaluasi, dapat disimpulkan bahwa para peserta merasa memperoleh informasi, wawasan, pengetahuan, pemahaman, dan keterampilan baru yang sangat bermanfaat bagi kemajuan usaha mereka.

DOKUMENTASI



Gambar 1. Foto Bersama Tim PkM dengan Peserta PkM)



(Gambar 2. Foto pada saat Sambutan ketua pelaksanaan PkM)



(Gambar 3-4. Foto contoh kegiatan usaha pelaku UMKM lokasi pelaksanaan PkM)

REFERENSI

- Abidin, A. Z., & Dharma, M. B. (2017). Strategi Pengembangan usaha Mikro Kecil Menengah Dinas Koperasi dan UKM Kota Tangerang Selatan. *PROCEEDINGS UNIVERSITAS PAMULANG*, 2(1).
- Arif Irwandy, dan Gatut S. Adisumo, 2000, Perencanaan Tambang, Diklat Kuliah, Jurusan Teknik Pertambangan ITB, Bandung.
- Djumhani, 1999. "Perancangan Eksplorasi Batubara", Diklat Eksplorasi Pengembangan Tambang Batubara, PPTP.
- Ermaya, H. N. L., & Fahria, R. (2019). Pemberdayaan Pelaku Umkm Di Kota Tangerang Selatan Melalui Perhitungan Penetapan Biaya Produk. *Sabdamas*, 1(1), 33-38.
- Fadillah, S., Maemunah, M., & Hernawati, N. (2021). Implementasi Penentuan Harga Pokok Dan Harga Jual Produk Pada UMKM. *Kajian Akuntansi*, 22(2), 135-147.
- Lanen, W., Anderson, S., & Maher, M. (2013). *Fundamentals of cost accounting*. McGraw-Hill Education.
- Mulyadi., 2016, Akuntansi Biaya. Edisi 5, Cetakan 11, Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN .

- Mulyati, H., Efriadi, A. R., & Nurwati, N. (2020). WORKSHOP PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI BAGI UMKM BINAAN PINBAS MUI. *Sawala: Jurnal pengabdian Masyarakat Pembangunan Sosial, Desa dan Masyarakat*, 1(1), 23-30.
- Oktavia, T. A., Hartono, H. R. P., Wibowo, S. G., & Sartika, D. A. (2021). Webinar Tantangan Perhitungan Harga Pokok Produksi Bagi Para Pelaku Umkm Pada Era Pandemi Covid-19. *Jurnal Abdimas Mandiri*, 4(2).
- Weygandt, J. J., Kimmel, P. D., Kieso, D. E., & Aly, I. M. (2018). *Managerial Accounting: Tools for Business Decision-making*. John Wiley & Sons.