

Penguatan Konsep Keuangan, Perhitungan Harga Pokok Produksi, dan Harga Jual pada UMKM Kampung Batik Laweyan Kota Solo

Pusvita Yuana*¹; Nuraini Desty Nurmasari²

Departemen Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Brawijaya

Email: pusvita.yuana@ub.ac.id

INFO ARTIKEL

Riwayat Artikel :

Diterima : 09 Oktober 2023

Direvisi : 13 Oktober 2023

Disetujui : 13 November 2023

Kata Kunci :

Konsep Keuangan; Harga Pokok Produksi; Harga Jual; UMKM

ABSTRAK

UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) mempunyai peran penting dalam pembangunan perekonomian daerah, namun seringkali menghadapi tantangan dalam hal pengelolaan keuangan dan mengoptimalkan keuntungan usaha. Untuk menghadapi tantangan tersebut, maka kegiatan pengabdian ini dilaksanakan berupa peningkatan pemahaman UMKM dalam konsep keuangan, melakukan perhitungan harga pokok produksi, dan penentuan harga jual produk serta mampu mengelola keuangannya jauh lebih baik. Pelaksanaan kegiatan telah melibatkan 25 (dua puluh lima) pemilik usaha di Kampung Batik Laweyan, Kota Solo dengan menerapkan empat tahapan pelaksanaan selama sebelum dan saat kegiatan berlangsung. Tahapan pelaksanaan terdiri dari tahap persiapan, tahap pre test, tahap penjelasan, dan tahapan umpan balik. Selama kegiatan berlangsung, penekanan pada konsep keuangan disampaikan terlebih dahulu sebelum memasuki materi perhitungan harga pokok produksi dan harga jual. Dengan adanya pelatihan melalui kegiatan pengabdian ini diharapkan UMKM Kampung Batik Laweyan, Kota Solo dapat terus bertahan dalam persaingan usaha, melakukan efisiensi biaya, dan melakukan optimalisasi keuntungan.

ARTICLE INFO

Article History :

Received: 09 October 2023

Revised: 13 October 2023

Accepted: 13 November 2023

Keywords:

Financial Concepts; Cost of Production; Selling Price, MSMEs

ABSTRACT

Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) have an important role in regional economic development but often face challenges in terms of financial management and optimization of business profits. To address these challenges, this service activity will be implemented by increasing the MSMEs' understanding of financial concepts, calculating production costs, determining product selling prices and managing their finances much better. This activity involved 25 (twenty-five) shop owners in Solo City through four phases of implementation before and during this activity. The implementation stages consist of the preparation, pre-test, explanation, and feedback stages. During the activity, the focus is first on financial concepts before introducing the material on calculating production costs and selling prices. It is hoped that with the training provided through this service activity, the MSMEs of Kampung Batik Laweyan, Solo City, will be able to continue to survive in business competition, achieve cost efficiency and optimize profits.

1. Pendahuluan

Tidak hanya pelemahan dikarenakan pandemi, tidak sedikit pengusaha ketika terjun ke dunia bisnis, terutama dengan skala home industry, menjadi gagal dalam menjalankan usahanya (Santini, 2017). Penyebab kegagalan dari para pengusaha muda maupun pemula salah satunya adalah persaingan yang semakin ketat. Untuk bersaing secara efektif, UMKM perlu memiliki pengelolaan yang baik atas keuangan mereka (Putri, et al, 2021). Dalam hal ini, pengelolaan keuangan yang efisien membantu UMKM mengelola sumber daya mereka dengan bijak, mengidentifikasi peluang investasi, serta menghindari risiko finansial yang tidak perlu (Ompusunggu & Nanda, 2023).

Sebelum terjadinya pandemi Covid 19, UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) di Indonesia mampu menyerap tenaga kerja sebanyak 97% dan memberikan peningkatan pada GDP Nasional sebesar 60% (Laoli, 2020). Dikarenakan pandemi tersebut, tahun 2023 menjadi awal tahun UMKM di Indonesia berusaha bangkit sepenuhnya. Agar UMKM tetap dapat bersaing dan bertahan, UMKM memerlukan dasar pengelolaan yang kuat dan mengevaluasi kembali proses bisnis mereka.

Salah satu yang diperlukan adalah penguatan kembali konsep keuangan yang dimiliki UMKM. Pemahaman konsep keuangan yang baik dapat membantu UMKM dalam memanfaatkan sumber daya secara lebih efisien, memahami peluang investasi, dan meminimalkan risiko keuangan (Ompusunggu & Nanda, 2023). Perencanaan yang tepat dapat membantu UMKM dalam meningkatkan produktivitas dan efisiensi serta bersaing dengan persaingan, UMKM harus membuat rencana ke depan (Azmi & Hambali, 2021). Bentuk perencanaan tersebut adalah pelatihan pada perhitungan harga pokok produksi (HPP) dan harga jual.

Beragam penelitian membuktikan bahwa UMKM yang memahami perhitungan harga pokok produksi (HPP) mengalami peningkatan pada laba usahanya. Pengujian hipotesis terkait hal tersebut sudah dilakukan dan menunjukkan pengaruh positif seperti penelitian yang dilakukan oleh Mukhtar & Wali, (2014) dan Satriani & Kusuma, (2020). Adanya pemisahan biaya antara biaya tenaga kerja, biaya bahan baku, dan biaya overhead membantu manajemen dalam memantau realisasi biayanya (Mukhtar & Wali, 2014). UMKM yang memahami biaya produksinya dengan baik dapat memastikan bahwa bisnisnya akan mendapat laba (Putranto, 2017).

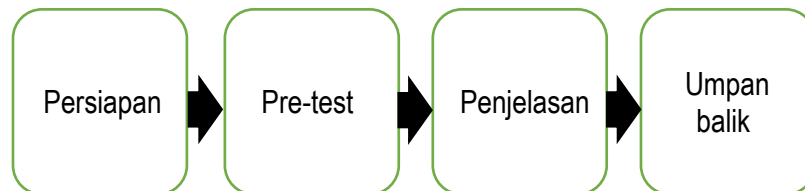
Perhitungan HPP juga membantu dalam menentukan harga jual. Bisnis yang sudah memiliki sistem perhitungan HPP yang stabil akan mempermudah kinerja bisnis dan menentukan harga jual yang sesuai (Gunawan, Kurnia, & Hasibuan, 2016). Penelitian yang lain juga membuktikan bahwa penentuan harga jual yang baik tidak hanya mengoptimalkan laba yang didapat, tetapi juga mengefisienkan biaya yang dikeluarkan. Metode penetapan harga jual yang tepat dapat membantu UMKM dalam menghemat biaya (Pioh, Manossoh, & Tirayoh, 2019).

UMKM yang dapat memahami dua konsep keuangan perhitungan HPP dan penentuan harga jual akan semakin mudah dalam mengoptimalkan labanya. Penelitian membuktikan bahwa penentuan HPP dan harga jual secara simultan meningkatkan laba usaha (Nurazhari & Dailibas, 2021; Sarnawiah & Burhami, 2021; Rochmaningrum & Waryanto, 2022). Penguatan pemahaman konsep keuangan untuk perbaikan proses bisnis tersebut dapat dilaksanakan melalui aktivitas pelatihan kepada pemilik usaha dan staf pekerja yang dimiliki (Utami, et al, 2023). Pelatihan ini yang diberikan berupa materi konsep keuangan, perhitungan harga pokok produksi, dan penentuan harga jual. Melalui aktivitas

pelatihan, diharapkan dapat menguatkan pemahaman dan kemampuan yang dimiliki dalam menjalankan usaha menjadi jauh lebih efektif dan efisien (Ompusunggu & Nanda, 2023).

2. Metode Pelaksanaan

Selama pelaksanaan berlangsung, peserta mendapatkan lembar kerja yang berisi pedoman dan materi terkait kegiatan pengabdian. Beragam pelatihan keuangan juga terbiasa menggunakan bantuan lembar kerja dalam pelaksanaannya (Siahaan & Vuspitasari, 2021). Komposisi dari lembar kerja tersebut dimulai dari dasar-dasar konsep keuangan, biaya dalam harga pokok produksi, dan penentuan harga jual. Kemudian pada beberapa halaman terakhir berisi contoh kasus dan tabel yang membantu peserta dalam melakukan praktek secara langsung. Koordinasi dengan Universitas Islam Batik Surakarta (UNIBA) dilakukan untuk membantu teknis selama di Kota Solo dan komunikasi dengan perangkat desa. Penentuan jumlah UMKM Kampung Laweyan Solo juga berdasarkan keputusan dari perangkat desa tersebut.



Gambar 1. Metode Pelaksanaan

Tahapan pelaksanaan terbagi menjadi empat tahapan yang dilakukan ditunjukkan pada Gambar 1, yaitu:

a. Tahapan Persiapan

Pada tahapan ini, proses koordinasi dengan UNIBA dilakukan. Komunikasi dilaksanakan secara daring. Hasil dari koordinasi ini berupa penentuan materi yang akan disampaikan dan jumlah peserta yang akan terlibat selama kegiatan pengabdian.

b. Tahapan Pre-Test

Sebelum penjelasan diberikan oleh pemateri, peserta diberikan lembar kuesioner yang berisi pertanyaan. Kuesioner tersebut bermanfaat untuk mengetahui konsep keuangan, harga pokok produksi, dan harga jual yang dipahami oleh setiap UMKM.

c. Tahapan Penjelasan

Penjelasan disampaikan oleh pemateri dengan media pembantu power point dan lembar kerja yang sudah disiapkan sebelumnya. Peserta tidak hanya mendengarkan penjelasan, tetapi juga dapat secara langsung praktek melakukan perhitungan melalui lembar kerja yang diberikan.

d. Tahapan Umpan Balik

Tahapan terakhir ini memberikan kesempatan kepada para peserta untuk menyampaikan pertanyaan maupun pendapat. Selama sesi umpan balik, peserta juga memberikan feedback terkait pelaksanaan pengabdian dan kebutuhan pelatihan kedepannya.

3. Hasil dan Pembahasan

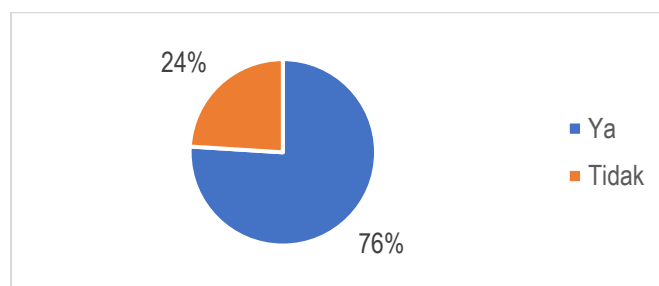
Tabel 1. Daftar Peserta Kegiatan Pelatihan

No	Jenis Usaha	Jumlah	Persentase
1.	Batik	8	32%
2.	Kerajinan	4	16%
3.	Konveksi	2	8%
4.	Kuliner	11	44%
Total		25	100%

Berdasarkan Tabel 1, peserta yang merupakan *owner* UMKM Kampung Laweyan terdiri dari pemilik usaha batik, kerajinan, konveksi, dan kuliner. Pelaksanaan kegiatan sesuai dengan tahapan pelaksanaan yang telah ditentukan, sebagai berikut:

a. Pre-Test

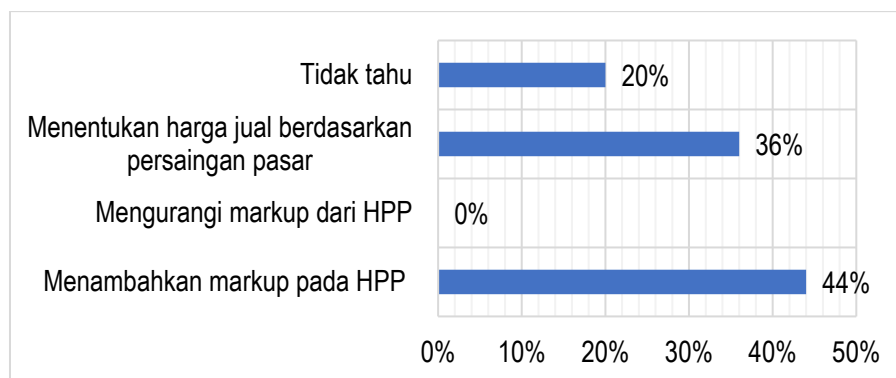
1) Penggunaan perhitungan HPP



Gambar 2. UMKM yang Menggunakan Perhitungan HPP

Sebesar 24% dari total peserta UMKM masih belum menggunakan perhitungan HPP sebelum menentukan harga jual produk. Untuk sisanya sebanyak 76% dari peserta menyatakan sudah menggunakan perhitungan HPP.

2) Penentuan Harga Jual



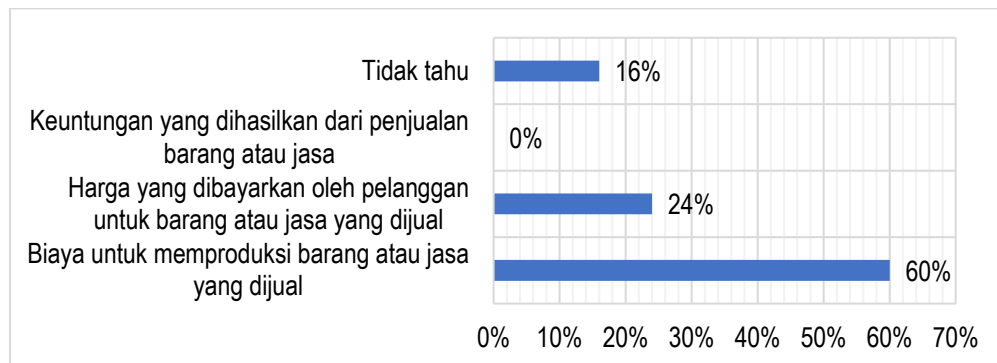
Gambar 3. UMKM dalam Menentukan Harga Jual

Berdasarkan hasil survei, peserta yang sudah melakukan perhitungan harga jual yang sesuai sebesar 44%. Untuk 20% peserta justru belum mengetahui dasar penetapan harga jual yang baik dan sebanyak 36% mempertimbangkan pangsa pasar dalam menentukan harga jual produknya. Berdasarkan hasil tersebut, jika dibandingkan dengan pertanyaan pertama yang menyatakan peserta sudah menggunakan perhitungan HPP, namun ketika

dikaitkan dengan pemahaman lebih dalam dan kaitan dengan penentuan harga jual, peserta perlu memahami konsep HPP dan penentuan harga jual lebih baik.

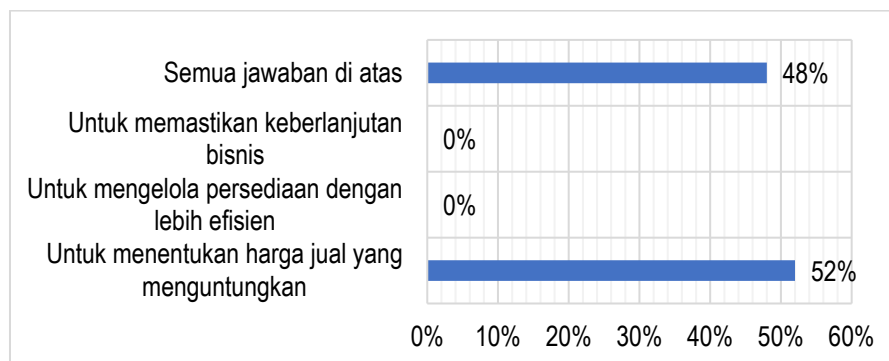
3) Definisi Harga Pokok Produksi (HPP)

Berdasarkan jawaban dari peserta, sebesar 60% sudah memahami konsep dari HPP. Namun sebanyak 16% peserta belum memahami definisi dari HPP dan 24% masih belum bisa membedakan definisi dari HPP dengan Harga Jual.



Gambar 4. Definisi Harga Pokok Produksi (HPP)

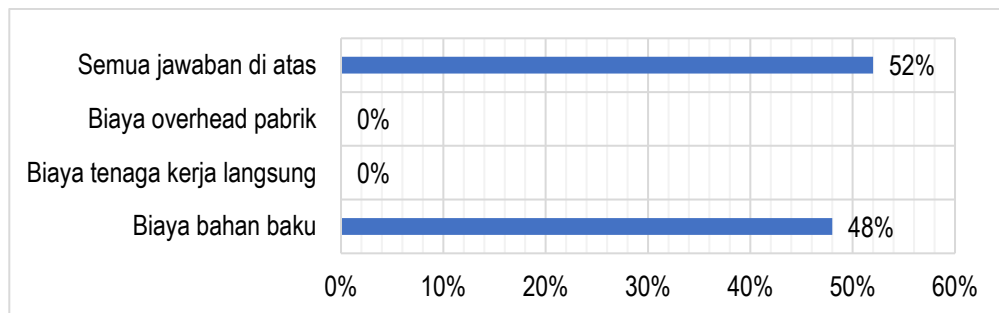
4) Fungsi memahami dan menghitung Harga Pokok Produksi (HPP)



Gambar 5. Fungsi memahami dan menghitung HPP

Sebesar 52% Peserta UMKM masih belum memahami bahwa perhitungan HPP tidak hanya diperlukan sebagai dasar penentuan harga jual, tetapi juga membantu dalam menganalisis keberlanjutan bisnis dan mengelola persediaan agar lebih efisien. Melalui analisis HPP, peserta dapat memahami lebih jauh poin-poin penting yang perlu dipahami dan diperhatikan dalam perhitungan HPP.

5) Komposisi Biaya Perhitungan HPP

**Gambar 6. Pemahaman UMKM terkait Komposisi Biaya Perhitungan HPP**

Berdasarkan hasil jawaban peserta, sebanyak 52% peserta sudah memahami bahwa dalam memperhitungkan HPP memerlukan tiga biaya tersebut. Namun, sebanyak 48% peserta masih memilih biaya bahan baku saja dalam menghitung HPP. Berdasarkan hasil tersebut, jika dibandingkan dengan pertanyaan pertama yang menyatakan peserta sudah menggunakan perhitungan HPP, namun ketika dikaitkan dengan pemahaman lebih dalam, konsep perhitungan HPP belum dipahami dengan baik.

b. Penjelasan

Setiap UMKM apapun skala usahanya perlu memahami konsep keuangan dengan baik. Seperti pemahaman tentang penyusunan anggaran, proyeksi keuangan, dan penetapan tujuan keuangan jangka pendek dan jangka panjang. Melalui pemahaman keuangan yang baik akan membantu UMKM dalam mengidentifikasi keperluan usaha dan pemanfaatan sumber daya jauh lebih baik. Selain memahami konsep keuangan tersebut, peserta juga diberikan pemahaman pentingnya perhitungan harga pokok produksi dan penentuan harga jual. Harga Pokok Produksi (HPP) adalah biaya total yang dikeluarkan oleh suatu perusahaan atau UMKM untuk memproduksi barang atau jasa tertentu. HPP mencakup semua biaya yang terkait langsung dengan proses produksi, seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead produksi. HPP merupakan elemen penting dalam perhitungan harga jual produk atau jasa. Penentuan harga jual yang tepat sangat penting karena harga adalah faktor yang mempengaruhi daya saing produk atau jasa perusahaan, serta berdampak langsung pada pendapatan dan laba.

c. Umpan Balik

Sesuai dengan hasil pretest di awal, sebagian peserta masih belum terbiasa memasukkan perhitungan diluar biaya bahan baku dalam menentukan HPP. Pertanyaan yang cukup banyak ditanyakan oleh peserta terkait pembayaran tarif untuk tenaga kerja mandiri. Kebanyakan peserta UMKM tidak menghitung tenaga kerja mandiri sebagai pengeluaran yang perlu diperhitungkan. Hal tersebut menyebabkan, peserta UMKM tidak mendapatkan pendapatan dari kinerja yang sudah dikeluarkan. Peserta UMKM beranggapan bahwa keuntungan penjualan sepenuhnya sebagai pendapatan pribadi. Pada akhirnya, pendapatan usaha dan pendapatan pribadi menjadi tercampur karena tidak diperhitungkan dan dipisahkan dari awal. Peserta juga memahami bahwa terdapat perbedaan pada harga jual dan harga pokok produksi. Dalam menentukan harga jual tidak hanya mempertimbangkan persaingan harga dipasaran, tetapi

peserta UMKM juga memahami bahwa dengan perhitungan harga pokok produksi juga diperlukan.

4. Kesimpulan dan Saran

Pelatihan ini membantu UMKM untuk memahami dengan lebih baik bagaimana menghitung harga pokok produksi (HPP) dengan benar. Dengan pemahaman yang baik tentang HPP, UMKM dapat mengidentifikasi area di mana mereka dapat meningkatkan efisiensi operasional mereka, mengurangi biaya produksi, dan meningkatkan profitabilitas. UMKM yang memiliki pemahaman yang baik tentang perhitungan harga pokok produksi dapat membuat keputusan bisnis yang lebih baik. Mereka dapat mempertimbangkan dampak dari berbagai strategi harga terhadap keuntungan dan pertumbuhan bisnis mereka.

Pelatihan ini juga membantu UMKM dalam menentukan harga jual yang seimbang. Dengan memahami HPP, mereka dapat menghindari menjual produk mereka dengan harga yang terlalu rendah sehingga tidak mendapatkan laba yang cukup, atau dengan harga yang terlalu tinggi sehingga kehilangan pelanggan. UMKM dapat mengatur harga jual mereka sedemikian rupa sehingga dapat meningkatkan margin keuntungan mereka. Ini dapat mengarah pada peningkatan profitabilitas bisnis. UMKM juga dapat menjadi lebih kompetitif di pasar. Mereka dapat menawarkan produk dengan harga yang bersaing dan kualitas yang baik, yang dapat menarik pelanggan dan membantu mereka bersaing dengan bisnis lain.

Pelatihan selanjutnya masih tetap diperlukan pada pendekatan penentuan HPP dan harga jual tetapi dengan pendekatan tingkatan yang lebih atas. Penentuan dengan perhitungan *target costing* dan *activity based costing* juga dapat diberikan kepada peserta. Pelatihan pada penyusunan laporan keuangan yang lebih detail juga diperlukan untuk menunjang perhitungan HPP dan penentuan harga jual yang lebih baik.

5. Ucapan Terima Kasih

Penulis mengucapkan terimakasih kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya atas pendanaan DPP Pengabdian Kepada Masyarakat. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada mitra kampus UNIBA yang membantu selama proses pengabdian berlangsung.

6. Daftar Pustaka

- Azmi, H., & Hambali, D. (2021). Efisiensi Biaya Produksi Menggunakan Metode Target Costing Dalam Upaya Optimalisasi Laba:(Studi Kasus Pada Ud Industri Cahaya Baru). *Journal of Accounting, Finance, and Auditing*, 3(01), 1-10.
- Gunawan, G., Kurnia, S., & Hasibuan, M. S. (2016). Analisis perhitungan HPP menentukan harga penjualan yang terbaik untuk UKM. *Teknovasi*, 3(2), 10-16.
- Laoli, N. (2020). *UMKM memiliki peran strategis menopang kebangkitan ekonomi di tengah pandemi Covid-19*. Diakses pada 18 Juli 2023 melalui <https://nasional.kontan.co.id/news/umkm-memiliki-peran-strategis-menopang-kebangkitan-ekonomi-di-tengah-pandemi-covid-19>

- Mukhtar, M., & Wali, M. (2014). Sistem Harga Pokok Produksi dengan Pendekatan Job Order Costing dan Pengaruhnya Terhadap Laba Usaha. *Jurnal Ekonomi Manajemen dan Bisnis (EMBis)*, 2(2), 345-355.
- Nurazhari, D., & Dailibas, D. (2021). Pengaruh Penjualan Dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Bersih. *Journal of Economic, Bussines and Accounting (COSTING)*, 4(2), 509-515.
- Ompusunggu, D. P., & Nanda, M. (2023). Efektifitas Manajemen Keuangan UMKM di Kota Palangka Raya Sebagai Strategi pada Masa New Normal Covid-19. *Jurnal Visi Manajemen*, 9(2), 01-07.
- Pioh, F. T., Manossoh, H., & Tirayoh, V. Z. (2019). Analisis Penerapan Target Costing Sebagai Alat Bantu Untuk Meminimalkan Biaya Produksi Dalam Rangka Mengoptimalkan Perolehan Laba Pada Ud. Acong Bakery. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 7(3).
- Putranto, A. (2017). Analisis Pengaruh Biaya Produksi Dan Penjualan Terhadap Laba Perusahaan (Studi Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kecamatan Wonosobo Kabupatenwonosobo). *Jurnal Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat UNSIQ*, 4(3), 280-286.
- Putri, A. F. A., Ratnasari, W. P., Nurrohmah, M. A., Ekinanda, F., Lestari, P., & Titisari, K. H. (2021). Pelatihan Pembukuan Sederhana pada UMKM Kuliner Di Kelurahan Laweyan Kota Surakarta. *Jurnal Pengabdian Bareleng*, 3(01), 6-9.
- Rochmaningrum, A. D., & Waryanto, R. B. D. (2022). Pengaruh Penentuan Harga Jual dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Pada Toko Sepatu Vletcher Tanggulangin Sidoarjo. *Journal of Sustainability Bussiness Research (JSBR)*, 3(1), 341-349.
- Santini, C. (2017). Ecopreneurship and Ecopreneurs: Limits, trends and characteristics. *Sustainability*, 9 (4).
- Sarnawiah, S., & Burhami, A. H. (2021). Analisis Harga Jual dan Beban Pokok Penjualan Serta Dampaknya Terhadap Omzet Penjualan. *YUME: Journal of Management*, 4(2).
- Satriani, D., & Kusuma, V. V. (2020). Perhitungan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan terhadap laba penjualan. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi (MEA)*, 4(2), 438-453.
- Siahaan, S. V. br, & Vuspitasari, B. K. (2021). Pelatihan Pengelolaan Keuangan Keluarga Desa Sebetung Menyala Kalimantan Barat. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 5(1), 106-113.
- Utami, E. M., Puspitasari, D. M., Nursjanti, F., Amaliawiati, L., & Yuliani, R. (2023). Penguatan Tata Kelola Keuangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Kampoeng Rajoet Bandung. *Madaniya*, 4(1), 348-357.