

## PENGENALAN PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN UMKM IKM KECAMATAN GUNUNGSINDUR, BOGOR

Intan Rahma Sari<sup>1</sup>, Asih Handayani<sup>2</sup>, Sri Putri Winingrum W.A<sup>3</sup>, Lilis Karlina<sup>4</sup>, Sri Nitta Crissiana<sup>5</sup>

S1 Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Pamulang

<sup>1</sup>dosen02419@unpam.ac.id; <sup>2</sup>dosen02434@unpam.ac.id; <sup>3</sup>dosen0233@unpam.ac.id;

<sup>4</sup>dosen02422@unpam.ac.id; <sup>5</sup>nittacwa.17.10.10@gmail.com

### Abstrak

UMKM atau singkatan dari usaha mikro, kecil dan menengah saat ini menjadi usaha yang paling digemari masyarakat khususnya di wilayah Kabupaten Bogor. Usaha produktif yang dimiliki oleh perorangan maupun badan usaha ini mudah dikembangkan dan juga terbukti tahan terhadap berbagai macam guncangan krisis ekonomi. Perkembangan usaha yang sangat pesat dan dinamis menuntut para pelaku usaha khususnya Industri Kecil Menengah (IKM) dan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) harus bergerak cepat mengikuti perkembangan zaman. Tujuannya agar mampu mempertahankan pasar dan konsumen serta memperluas jaringan bisnis. Tuntutan kemajuan teknologi juga dapat menjadi dua sisi mata uang yang berbeda, yang dapat sangat membantu perkembangan usaha atau justru memperburuk situasi bisnis para pelaku UMKM / IKM tersebut. Pengabdian masyarakat yang diselenggarakan oleh dosen Universitas Pamulang bekerjasama dengan Forum IKM UMKM Kecamatan Gunungsindur memberikan pelatihan terkait penghitungan harga pokok penjualan produk UMKM IKM Kecamatan Gunungsindur. Pelatihan ini bertujuan agar para pelaku UMKM dapat menghitung besarnya harga pokok setiap produk yang dihasilkan sehingga manfaat yang diharapkan dapat tercapai.

**Kata-kata kunci:** beban pokok penjualan, UMKM IKM, Pengembangan Usaha, Gunungsindur

### Abstract

*SMEs or stands for micro, small and medium enterprises are currently the most popular businesses in the community, especially in the Bogor Regency area. This productive business, which is owned by individuals and business entities, is easy to develop and has also proven to be resistant to various kinds of economic crisis shocks. Business development is very fast and dynamic, demanding that business actors, especially Small and Medium Industries (IKM) and Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs), must move quickly to keep up with the times. The goal is to be able to maintain markets and consumers and expand business networks. Demands for technological advances can also be two sides of a different coin, which can greatly assist business development or actually worsen the business situation of these MSME / IKM players. Community service organized by lecturers at the University of Pamulang in collaboration with the Gunungsindur sub-district UMKM IKM Forum provided training related to the calculation of the cost of sales for the UMKM IKM products of Gunungsindur sub-district. This training aims to enable SMEs players to calculate the amount of the cost of each product produced so that the expected benefits can be achieved.*

**Keywords:** Cost of Sales, UMKM IKM, Business Development, Gunungsindur

### A. PENDAHULUAN

UMKM atau kepanjangan dari usaha mikro kecil dan menengah saat ini merupakan usaha yang paling digemari masyarakat, terutama di daerah Kabupaten Bogor. Usaha produktif yang dimiliki perorangan maupun badan usaha ini, mudah untuk dikembangkan dan juga terbukti tahan terhadap berbagai macam guncangan krisis ekonomi. Perkembangan bisnis yang sangat cepat dan

dinamis, menuntut para pelaku usaha khususnya pelaku Industri Kecil Menengah (IKM) dan pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) harus bergerak cepat mengikuti perkembangan zaman. Tujuannya agar dapat mempertahankan pasar dan konsumen serta memperluas jaringan bisnis. Tuntutan kemajuan teknologi pun dapat menjadi dua sisi mata uang yang berbeda, dapat sangat membantu perkembangan usaha atau justru memperburuk keadaan usaha para

pelaku UMKM/IKM tersebut.

Pada dasarnya produk yang dihasilkan dan ditawarkan para pelaku UMKM tidak dapat dianggap remeh, memiliki ciri khas yang berbeda antar satu jenis produk yang sama pun sangat sering terjadi. Untuk itu kelihaihan dalam memasarkan produk harus ditingkatkan, akibat tingginya persaingan. Tidak hanya soal pemasaran kesiapan pengelolaan 'rumah tangga' industri juga harus dipersiapkan sebaik mungkin, diantaranya kesiapan pengelolaan bisnis, pengelolaan keuangan usaha, pengelolaan stok barang sampai pada pengelolaan pelayanan konsumen. Untuk mempersiapkan 'rumah tangga' industri demi tetap bertahannya suatu usaha, para pelaku UMKM perlu dibantu serta didampingi.

Oleh karena itu, tiga Perangkat Daerah (PD) Pemerintah Kabupaten Bogor, yakni Dinas Komunikasi dan Informatika, Dinas Koperasi Usaha Kecil Menengah dan Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kabupaten Bogor lakukan kolaborasi untuk mengembangkan dan menaikkan level Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dan Industri Kecil Menengah (IKM) Kabupaten Bogor. Dalam rangka mendorong terwujudnya Pancakarsa Bogor Maju di Kabupaten Bogor. Strategi dalam memajukan UMKM itu sendiri warga mulai memasuki sistem online dalam hal memasarkan produknya dan telah dilakukan berbagai pelatihan penjualan produk usaha kecil melalui sistem online.

Permasalahan yang sering terjadi dan memang dirasakan langsung para pelaku UMKM adalah kurangnya informasi mengenai cara perhitungan Harga Pokok Penjualan yang baik, mudah, namun sesuai dengan standar keuangan yang berlaku. Para pelaku IKM juga tidak menyadari bahwa sejak 1 Januari 2018, standar akuntansi keuangan entitas kecil, mikro dan menengah (SAK-EMKM) wajib diterapkan dalam pencatatan pembukuan para pelaku UMKM, padahal dalam upaya mengukur kinerja keuangan suatu usaha dan untuk pengembangan bisnis perlu adanya perhitungan Harga Pokok Penjualan yang benar. Proses perhitungan Harga Pokok

Penjualan dibuat dengan sangat sederhana, Harga Pokok Penjualan di hitung dengan metode estimasi (taksiran), sebagaimana yang digunakan oleh entitas selain entitas mikro, kecil, maupun menengah, serta menggunakan konsep entitas bisnis. Harga pokok dibedakan menjadi dua yaitu: Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan.

Tidak hanya kurangnya informasi mengenai tata cara perhitungan Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan, para pelaku UMKM juga kesulitan dalam mengelola keuangan, pada kenyataannya di lapangan, para UMKM masih menggunakan nilai estimasi atau taksiran dalam menghitung Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan. Hal ini menyebabkan laba sebenarnya agak sulit untuk dicatat di dalam pembukuan. Masalah ini hampir terjadi sekitar 90% pada UMKM di Kecamatan Gunung Sindur. Perlu adanya metode perhitungan dan pencatatan yang benar terkait Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan, sehingga diharapkan dapat membantu para pengusaha dalam menentukan Harga Jual yang benar di pasaran. Masalah terakhir adalah bagaimana menerapkan proses perhitungan Harga Pokok dengan mudah, efisien waktu dan tenaga serta tidak perlu pemahaman teori yang berlebih. Penyederhanaan perhitungan harga pokok tersebut yang wajib diberikan kepada para pengusaha UMKM. Setiap perusahaan dagang pasti mempertimbangkan harga pokok penjualan (HPP) atau *cost of good sold*. di setiap proses bisnis. Perusahaan menyertakan harga pokok penjualan untuk setiap barang yang dijual sebagai bagian dari keuntungan yang diambil oleh perusahaan. Harga pokok penjualan diatur sedemikian rupa agar sesuai dengan target pasar yang dituju dan dapat diterima oleh masyarakat. Harga pokok penjualan merupakan hal sederhana yang jika salah penentuannya, perusahaan bisa mengalami kerugian. Harga pokok penjualan atau yang biasa disingkat HPP adalah jumlah pengeluaran dan beban yang secara langsung atau tidak langsung untuk menghasilkan produk atau jasa di dalam kondisi dan tempat dimana barang dapat dijual dan digunakan. Singkatnya, Harga pokok penjualan atau HPP

adalah jumlah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk tenaga kerja, bahan dan overhead dalam proses pembuatan produk atau jasa yang dijual ke pelanggan sepanjang suatu periode.

## **B. METODE PELAKSANAAN KEGIATAN**

Pengabdian Kepada Masyarakat ini mengambil objek UMKM IKM Kecamatan Gunungsindur Kabupaten Bogor. Dimana UMKM IKM ini terdiri dari berbagai bidang industry rumahan yang mulai berkembang.

Kegiatan penyuluhan dilaksanakan di ATC Parung dengan metode sebagian daring menggunakan aplikasi Google Meet dan sebagian pemateri hadir di tempat untuk memberikan pendampingan secara langsung praktek perhitungan HPP kepada peserta. Waktu penyuluhan dilakukan pada tanggal 25 Oktober 2020 di jam yang telah disepakati.

Untuk melaksanakan PKM ini, ada dua tahapan yang dilaksanakan yakni Tahap Perencanaan dan Tahap Pelaksanaan. Adapun Tahap Perencanaan yang dilakukan meliputi survei awal yakni melakukan kunjungan ke Ketua UMKM IKM Kecamatan Gunungsindur Kabupaten Bogor. Dilanjutkan dengan penetapan lokasi pelaksanaan dan sasaran peserta kegiatan. Setelah lokasi dan sasaran ditetapkan tahap berikutnya adalah penyusunan bahan dan materi sosialisasi yang meliputi slide dan makalah untuk peserta kegiatan.

Tahap Pelaksanaan sosialisasi Perhitungan harga pokok penjualan pada UMKM IKM Kecamatan Gunungsindur Kabupaten Bogor. Yang dilaksanakan melalui metode sosialisasi dengan memberikan penjelasan tentang pelatihan perhitungannya dasar penjualan melalui internet dan pendampingan untuk menghitung bahan dasar dari tiap-tiap industry rumahan tersebut sebagian melalui internet, metode sosialisasi ini dilanjutkan dengan metode tanya jawab antarapemateri sosialisasi dengan pemateri.

## **C. HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pelaksanaan acara berjalan dengan lancar. Pelaksanaan yang di

awali dengan pembukaan, kemudian disambut dengan penyampaian sambutan dari ketua PKM dan Perwakilan dari sekolah. Tujuan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah membantu UMKM IKM dalam melakukan perhitungan harga pokok penjualan sehingga para pelaku UMKM IKM dapat menentukan harga jual yang layak dan tepat, dibantu panitia PKM yang merupakan dosen-dosen dari Prodi S1 Akuntansi Unpam. Dalam PKM ini para peserta diharapkan dapat memahami dan mengimplementasikannya pada bidang usaha masing-masing dimana perhitungan harga pokok penjualan sangat penting.

Pemateri memberikan pengetahuan seputar unsur-unsur yang harus dimasukkan dalam melakukan perhitungan harga pokok penjualan. Peserta diberikan pemahaman sebagai berikut:

Beberapa macam laporan keuangan dan manfaat yang dihasilkan dari informasi keuangan dalam laporan keuangan adalah:

### **1. Laporan laba rugi**

Laporan laba rugi sebuah EMKM mencakup informasi tentang pendapatan, beban keuangan serta beban pajak pada suatu entitas. Sesuai dengan ED SAK EMKM, laporan laba rugi memasukkan semua penghasilan dan beban yang diakui dalam suatu periode, kecuali ED SAK EMKM mensyaratkan lain.

Manfaat dari laporan laba rugi antara lain:

(1) Perusahaan mengetahui berbagai macam pendapatan yang diterima oleh perusahaan dan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk memperoleh pendapatan tersebut. (2) Perusahaan mengetahui laba rugi selama periode tertentu sehingga dapat mengetahui perkembangan perusahaan. (3) Perusahaan dapat menghitung dan menentukan besarnya pajak yang harus dibayar. (4) Perusahaan dapat memprediksi kinerja keuangan untuk periode yang akan datang.

### **2. Neraca (Laporan Posisi Keuangan)**

Informasi posisi keuangan yang ditujukan

untuk laporan keuangan telah disusun dalam ED SAK EMKM. Informasi ini terdiri dari informasi mengenai aset, liabilitas, dan ekuitas entitas pada tanggal tertentu yang disajikan dalam laporan ini. Berikut penjelasan unsur-unsur laporan posisi keuangan dalam ED SAK EMKM. Manfaat yang didapatkan dari neraca antara lain: (1) Perusahaan mengetahui jumlah aset (harta) yang dimiliki, baik jenisnya maupun nilainya. (2) Perusahaan dapat mengetahui besarnya kewajiban (utang) dan ekuitas (modal dan laba ditahan). (3) Perusahaan dapat menghitung rasio keuangan sehingga perusahaan dan pihak-pihak terkait seperti investor maupun kreditor dapat memprediksi kemampuan perusahaan untuk membayar bagi hasil kepada investor maupun membayar utang kepada kreditor.

### 3. Laporan Arus Kas

Manfaat dari laporan arus kas adalah perusahaan dapat mengetahui jenis aktivitas, yang meliputi aktivitas operasi, investasi, dan pendanaan, serta besarnya uang dikeluarkan atau diterima oleh perusahaan. Contoh aktivitas operasi adalah penerimaan pendapatn tunai, pelunasan piutang, atau membayar biaya. Contoh aktivitas investasi adalah pembelian atau penjualan aset. Contoh aktivitas pendanaan adalah setoran uang dari pemilik, pembayaran dividen, atau pengambilan uang untuk pribadi.

### 4. Catatan atas Laporan Keuangan

Catatan atas laporan keuangan yang disusun dalam ED SAK EMKM harus memuat tentang:

- Sebuah pernyataan bahwa laporan keuangan telah disusun sesuai dengan ED SAK EMKM,
- Ikhtisar kebijakan akuntansi,
- Dan, informasi tambahan dan rincian akun tertentu yang menjelaskan transaksi penting dan

material sehingga bermanfaat bagi pengguna untuk memahami laporan keuangan.

Setiap catatan atas laporan keuangan disajikan secara sistematis selama hal tersebut terbilang praktis. Setiap akun dalam laporan keuangan merujuk-silang ke informasi terkait dalam catatan atas laporan keuangan agar mendapatkan informasi yang tepat, akurat, serta relevan.

## D. KESIMPULAN DAN SARAN

### Simpulan

PKM ini menghasilkan kesimpulan bahwa Kegiatan pelatihan akuntansi UMKM dan IKM bagi usaha mikro, kecil, menengah (UMKM) dan IKM untuk meningkatkan bonafiditas perusahaan berjalan dengan lancar. Sekaligus meningkatkan pendapatan bagi pelaku UMKM melalui perhitungan Harga Pokok Penjualan yang tepat. Semua peserta antusias mengikuti acara hingga selesai dan merasakan manfaat pelatihan bagi kemajuan usaha mereka.

### Saran

PKM yang dilaksanakan sebagai kerjasama dosen prodi S1 Akuntansi Universitas Pamulang dengan UMKM IKM Kecamatan Gunungsindur Kabupaten Bogor dimana masih banyak keterbatasan yang terjadi dalam pelaksanaannya.

Untuk selanjutnya diharapkan pemberian materi ini akan berkelanjutan terutama untuk melihat kemajuan dari para peserta yang telah mengikuti pelatihan ini.

## E. DAFTAR PUSTAKA

- (2020). Pelatihan Perpajakan Guna Menumbuhkan Ketaatan Kewajiban Perpajakan Terhadap Umkm Di Wilayah Kelurahan Cipinang Baru. *Abdi Laksana*, 1(3), 424-429.
- Hermann, M., Pentek, T., & Otto, B. (2016). *Design Principles for Industrie 4.0 Scenarios*. Presented at the 49th Hawaiian International Conference on Systems Science.
- Irianto, D. (2017). *Industry 4.0; The Challenges of Tomorrow*. Disampaikan

- pada Seminar Nasional Teknik Industri, Batu-Malang.
- Krajewski, Lee J., et al (2013). *Operation Management "Process and Supply Chain"*. Global Edition, England: Pearson Education Limited.
- Mubarok, A., Ganar, Y. B., Dinantara, M. D., Susanto, S., Zulfitra, Z., & Maddinsyah, Mulyadi, (2005) Akuntansi biaya. Universitas Gadjah Mada. Yogyakarta
- Organisation for Economic Co-operation and Development. (2017).
- Pedoman Teknis Pencatatan Transaksi Keuangan Usaha Kecil Badan Usaha Bukan Badan Hukum Sektor Perdagangan. 2015. Bank Indonesia: Jakarta Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil Menengah (SAK-EMKM). 2018. IAI: Menteng. Jakarta Selatan.
- Pedoman Teknis Pencatatan Transaksi Keuangan Usaha Kecil Badan Usaha Bukan Badan Hukum Sektor Perdagangan. 2015. Bank Indonesia: Jakarta
- Ray, Sommerfeld, Anderson Herschel M, dan Brock Horace R. dalam M. Zain. (2003). *Manajemen Perpajakan*. Edisi Pertama. Jakarta: Salemba Empat.
- Setyorini, dkk. (2012). Pelatihan Akuntansi UMKM Bagi UMKM Untuk Meningkatkan Kinerja Keuangan Perusahaan. UNY.
- Soemitro, Rochmat (2011). *Asas dan Dasar Perpajakan*. Bandung: Rafika Aditama.
- Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil Menengah (SAK-EMKM). 2018. IAI: Menteng. Jakarta Selatan.
- Susanto, S., Sarwani, S., & Afandi, S. (2018). Analisis Kinerja Keuangan Untuk Mengetahui Tingkat Kesehatan, Pertumbuhan Dan Prospek Usaha Pada Unit Usaha Koperasi (Studi Kasus Koperasi Awak Pesawat Garuda Indonesia di Tangerang). *INOVASI*, 1(1).
- Weda, Sukardi. (2018). *Problematika Dunia Pendidikan di Era Revolusi Industri 4.0*. Rappang: STKIP Muhammadiyah Rappang.