

PENGHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN (HPP) UNTUK PENENTUAN HARGA JUAL OPTIMAL PRODUK UMKM KELURAHAN BAMBU APUS KECAMATAN PAMULANG, TANGERANG SELATAN

¹ Aditya Riky Nugroho, ² Gunung Subagyo A. H.

^{1,2} Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pamulang
E-mail: dosen02305@unpam.ac.id; da4tyo@gmail.com

ABSTRACT

Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) have an important role in growing and developing the Indonesian economy in general and the South Tangerang region in particular. In running their business, MSME entrepreneurs need information about the cost of their products to be able to determine the optimal selling price. Related to this, universities can play a role and contribute in providing training and counseling on calculating the cost of goods sold for MSMEs. The Unpam Faculty of Economics and Business Lecturer Team conducted Community Service with the title "Calculation of Cost of Goods Sold (HPP) to Determine the Optimal Selling Price for MSME Products in Bambu Apus Village, Pamulang District, South Tangerang.". This PKM aims to help MSME actors to have knowledge about calculating basic prices in a simple but accurate manner and is very useful for MSMEs. The MSME actors after completing this program are expected to have skills in calculating the cost of the products they sell, and develop themselves in the field of entrepreneurship at the MSME level. The method used is the delivery of material and face-to-face discussions regarding calculating the cost of MSME products and determining the selling price. Based on observations of the entire PKM process, it can be concluded that the Community Service was attended by participants enthusiastically to respond to the PKM material and increase knowledge and awareness about the importance of calculating basic prices in a simple but accurate way for business success.

Keywords: cost of goods sold, optimal selling price, MSME

ABSTRAK

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam menumbuhkan dan membangun ekonomi Indonesia umumnya dan wilayah Tangerang Selatan khususnya. Dalam menjalankan bisnisnya pengusaha UMKM membutuhkan informasi mengenai harga pokok produknya untuk bisa menentukan harga jual yang optimal. Terkait hal tersebut perguruan tinggi dapat berperan dan turut andil dalam memberikan pelatihan dan penyuluhan tentang penghitungan harga pokok penjualan bagi UMKM. Tim Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unpam melakukan Pengabdian Kepada Masyarakat dengan judul "Penghitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) untuk Menentukan Harga Jual Optimal Produk UMKM Kelurahan Bambu Apus, Kecamatan Pamulang, Tangerang Selatan.". PKM ini bertujuan untuk membantu para pelaku UMKM guna memiliki pengetahuan tentang penghitungan harga pokok secara sederhana namun akurat dan sangat bermanfaat bagi UMKM. Para pelaku UMKM tersebut setelah menyelesaikan program ini diharapkan dapat memiliki ketrampilan dalam menghitung harga pokok produk yang dijualnya, dan mengembangkan diri di bidang wirausaha pada tataran UMKM. Metode yang digunakan adalah penyampaian materi dan diskusi secara tatap muka mengenai penghitungan harga pokok produk UMKM dan penentuan harga jual. Berdasarkan pengamatan seluruh proses PKM dapat disimpulkan bahwa Pengabdian Kepada Masyarakat ini diikuti oleh peserta dengan antusias untuk memberikan respons terhadap materi PKM dan bertambah pengetahuan dan kesadaran tentang pentingnya menghitung harga pokok secara sederhana namun akurat bagi kesuksesan usahanya.

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

PENDAHULUAN

Kelurahan Bambu Apus Kecamatan Pamulang yang terletak di Kota Tangerang Selatan, Banten. Mayoritas warga masyarakat di kelurahan Bambu Apus Kecamatan Pamulang, memiliki mata pencaharian sebagai petani, peternak, dan berwiraswasta, namun

ada pula yang bekerja sebagai buruh pabrik, karyawan, dan sebagainya. Masyarakat Kelurahan Bambu Apus Kecamatan Pamulang, Tangerang Selatan kini juga banyak menjalankan kegiatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sebagai sumber penghasilan. Dengan semakin majunya teknologi internet dan infrastruktur yang semakin baik, dan kemudian dengan adanya pandemi Covid-19 yang mengakibatkan banyak terjadi PHK maka peran UMKM menjadi semakin penting dalam perekonomian di Indonesia, demikian juga di Kelurahan Bambu APus Kecamatan Pamulang, Tangerang Selatan. Dengan semakin majunya UMKM maka diharapkan dampak pandemik Covid-19 terhadap perekonomian bisa diatasi, bahkan perekonomian masyarakat secara keseluruhan juga akan ikut meningkat.

Tantangan berat yang diakibatkan oleh adanya wabah COVID-19 menyebabkan pelaku usaha, terutama UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah), mengalami guncangan hebat. Pangsa pasar menjadi lebih sedikit dibandingkan dengan keadaan normal. Hal ini menyebabkan pelaku UMKM harus memutar otak dalam mempertahankan usahanya. Salah satunya adalah mengoptimalkan biaya produksi. Pelaku UMKM yang dapat menjawab tantangan tersebut diharapkan akan bertahan di dalam iklim perekonomian yang belum kondusif ini.

Abidin dan Dharma (2015) mengungkapkan permasalahan yang dihadapi oleh UMKM berasal dari faktor internal maupun eksternal. Pertama, UMKM menghadapi kendala terbatasnya modal. Kedua, UMKM menghadapi permasalahan dengan sumber daya manusia yang memiliki pengetahuan dan keterampilan yang terbatas. Ketiga, lemahnya jaringan usaha dan penetrasi pasar akibat terbatasnya jumlah produk dan kualitas produk yang belum kompetitif untuk dapat bersaing dengan usaha besar yang telah memiliki jaringan pemasaran dan pemanfaatan teknologi dengan baik. Keempat, membanjirnya barang-barang impor sebagai implikasi dari perdagangan bebas. Barang-barang impor atau barang-produksi pabrik besar dengan kualitas yang sama, tetapi dengan harga yang lebih murah, menjadi salah satu faktor eksternal yang menjadi ancaman bagi kelangsungan hidup UMKM Indonesia, termasuk di Kelurahan Bambu Apus Kecamatan Pamulang, Tangerang Selatan.

Salah satu isu besar dalam dunia bisnis termasuk UMKM adalah masalah *pricing* atau penentuan harga. Masalah penentuan harga ini adalah satu elemen penting dalam bidang pemasaran dan bisnis secara keseluruhan. Salah satu informasi substansial yang Untuk itu perlu ditentukan harga jual yang optimal untuk mengetahui berapa harga pokok penjualan (HPP). HPP mencakup biaya produksi ditambah biaya lain untuk produk yang akan dijual. Mulyadi (2016) mengatakan demikian: “manfaat informasi harga pokok produksi yaitu: menentukan harga jual produk, memantau realisasi biaya produksi, menghitung laba atau rugi periodik, menentukan harga pokok persediaan produk jadi dan produk dalam proses yang disajikan dalam neraca”.

Dengan mengetahui HPP barang dagangan mereka maka pengusaha UMKM bisa menentukan harga jual yang optimal yang bermanfaat untuk : (1) memberikan keuntungan memadai, (2) menghindari persaingan harga yang tidak sehat, dan (3) juga mereka dapat menilai tingkat efisiensi operasi mereka. HPP yang terlalu tinggi dibandingkan pesaing menunjukkan adanya inefisiensi operasi. Dengan mendeteksi inefisiensi operasi mereka dapat merancang berbagai strategi untuk menurunkan biaya.

METODE

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilakukan dengan cara ceramah, tutorial, diskusi, konsultasi dan musyawarah, serta evaluasi. Sistem melakukan operasi layanan ini sebagai berikut:

- Langkah 1 (Metode Presentasi): Agen UMKM dimotivasi untuk memiliki kemauan untuk dapat menghitung harga pokok penjualan dalam usahanya. Selain itu, peserta diberikan gambaran bagaimana perhitungan harga dasar HPP UMKM dapat mempengaruhi penentuan harga jual produk.
- Langkah 2 (Metode Panduan): Agen UMKM mendapatkan dokumen hasil perhitungan harga pokok penjualan dalam usahanya.
- Langkah 3 (Metode obrolan): Para pelaku pelatihan UMKM berkesempatan untuk membahas permasalahan keuangan UMKM yang mereka temui selama ini.
- Langkah 4 (Evaluasi/Tinjau): Selama penilaian tahap pertama, peserta berkesempatan untuk berlatih menghitung harga pokok penjualan (HPP) usahanya dan menentukan harga jual produk. Peserta kemudian diberi kesempatan untuk bertanya tentang bagaimana cara menghitung harga pokok penjualan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan pengamatan langsung oleh tim Dosen Universitas Pamulang yang terlibat dalam penyelenggaraan PKM bahwa para peserta secara umum dalam kegiatan kemasyarakatan ini, kegiatan tersebut membuahkan hasil sebagai berikut:

- a. Meningkatkan kesadaran, wawasan, pengetahuan dan pemahaman tentang peserta PKM tentang pentingnya penghitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) dalam menentukan harga jual optimal produk UMKM.
- b. UMKM mampu melakukan penghitungan harga pokok penjualan produknya secara sederhana namun cukup akurat.
- c. Meningkatnya semangat pelaku UMKM semangat peserta PKM karna mereka mampu lebih akurat dalam menentukan harga jual yang tepat.

Pelaksanaan latihan pada 17 Desember 2022 berjalan sangat lancar meski ada pembatasan yang diberlakukan PSBB. Namun hal tersebut tidak menyurutkan semangat dan minat para UMKM untuk belajar, dan pelatihan berlangsung selama seminar *offline*. Dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat melalui pembekalan/ penyampaian materi oleh narasumber dan dilanjutkan dengan diskusi ini, meskipun dapat diikuti dengan antusias dan semangat, namun terdapat beberapa faktor baik yang pendukung maupun faktor yang penghambat. Yang mendukung hal tersebut adalah besarnya animo dan antusiasme peserta terhadap kegiatan PKM. Dukungan dari pihak terkait antara lain Ketua UMKM wilayah Bambu Apus, Pamulang, melalui peran serta aktifnya mengumpulkan para peserta PKM dan secara aktif menginformasikan kebutuhan yang relevan dikembangkan melalui PKM tersebut. Faktor yang menghambat antara lain adalah keterbatasan kapasitas dan sumber daya yang dimiliki oleh UMKM. Namun demikian terkait dengan hal tersebut maka solusi yang ditawarkan untuk memecahkan masalah faktor penghambat tersebut yakni kepada para peserta yang membutuhkan bimbingan lanjut Dosen narasumber PKM dari Unpam siap membantu memberikan bimbingan, sehingga dapat terjadi keberlanjutan untuk implementasinya.

Kegiatan penyuluhan dan pelatihan penghitungan harga pokok penjualan produk bagi UMKM di Bambu Apus, Pamulang, Acara pertama dimulai dengan pendaftaran dan upacara pembukaan. Acara berikut penuh dengan materi yang bertema Penghitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) untuk Menentukan Harga Jual Optimal Produk UMKM Kelurahan Bambu Apus, Pamulang. Materi ini membahas pentingnya penghitungan harga pokok yang sederhana namun akurat bagi UMKM. Materi kedua adalah cara menghitung harga pokok penjualan secara sederhana namun akurat. Tujuan pemberian materi kepada peserta adalah untuk memfasilitasi pengetahuan dan pemahaman peserta sehingga diharapkan menjadi pedoman bagi peserta. dalam melakukan praktek, dan bertanya dan berdiskusi secara proaktif selama kegiatan berlangsung.

Selama kegiatan nampak seluruh peserta antusias dan terlibat aktif hingga akhir proses operasional. Output yang dicapai dari penyampaian materi tim PKM diwujudkan dengan menggunakan sistem diskusi. Setelah pemaparan semua materi, diadakan diskusi terbuka dan sharing pengalaman dengan para peserta. Materi disajikan dengan bahasa yang mudah dipahami. Untuk alur, kenyamanan dan ketertiban pelatihan dan diskusi, strateginya adalah mengadakan dialog interaktif pada setiap materi yang disampaikan. Pengamatan (*monitoring*) dan evaluasi secara detail dan menyeluruh terhadap tahapan pendampingan dan pelaksanaan kegiatan pendampingan bagi peserta menjadi tolok ukur untuk menilai keberhasilan atau peningkatan pengetahuan, pemahaman dan perilaku (kompetensi) peserta.

Kegiatan pemantauan kehadiran peserta diamati sejak awal pelatihan hingga akhir pelatihan. Pada tahapan ini, setiap materi yang dibawa oleh tim PKM mendapat perhatian dan respon positif dari seluruh peserta. Aktivitas peserta juga dipantau saat mengalokasikan waktu diskusi. Hasilnya, sebagian besar peserta sangat positif sesuai dengan permasalahan yang mereka hadapi di perusahaan masing-masing dan sangat terkait dengan konten yang disajikan serta pengelolaan keuangan UMKM yang masih relevan. Berbagai pertanyaan dilontarkan para peserta. Penanggung jawab mencoba memberikan jawaban dengan memberikan contoh bagaimana menghadapi semua masalah yang dialami dan tertunda, dengan menggunakan bahasa yang mudah dipahami oleh peserta.



Gambar 1 dan 2. Foto Bersama Tim Pengabdi dengan Anggota UMKM Bambu Apus-Pamulang dan Penyerahan Cenderamata untuk Koordinator UMKM Bambu Apus-Pamulang

KESIMPULAN

Kegiatan pelatihan perhitungan harga pokok penjualan HPP Usaha kecil dan menengah (UMKM) lancar, terutama dalam menetapkan harga jual produknya, untuk meningkatkan kredibilitas usahanya. Seluruh peserta antusias mengikuti acara tersebut hingga akhir, dan merasakan dampak dari pelatihan tersebut bagi perkembangan perusahaannya. Setelah melakukan inkuiri dapat disimpulkan juga bahwa para peserta merasa mendapatkan informasi, wawasan, pengetahuan, pemahaman, dan ketrampilan, yang baru dan bermanfaat bagi usaha mereka.

DAFTAR PUSTAKA

- Arif Irwandy, dan Gatut S. Adisumo, 2000, Perencanaan Tambang, Diktat Kuliah, Jurusan Teknik Pertambangan ITB, Bandung.
- Djumhani, 1999. "Perancangan Eksplorasi Batubara", Diklat Eksplorasi Pengembangan Tambang Batubara, PPTP.
- 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).
- 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.