

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

¹ Gunung Subagyo A.H., ² Aditya Riky Nugroho, ³ Ibram P. Dalimunthe

^{1,2,3} Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pamulang

E-mail: ¹ dosen00501@unpam.ac.id, ² dosen02305@unpam.ac.id, ³ dosen01251@unpam.ac.id

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 Ponpes Lembaga Bina Santri Mandiri, Kab.Bogor.". 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 Ponpes Lembaga Bina Santri Mandiri.". 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

Pondok Pesantren Lembaga Bina Santri Mandiri yang terletak di Desa Pondok Udik Kecamatan Kemang yang terletak di Kab.Bogor, Jawa Barat. Mayoritas warga masyarakat di Desa Pondok Udik Kecamatan Kemang, memiliki mata pencaharian sebagai petani, peternak, dan berwiraswasta, namun ada pula yang bekerja sebagai buruh pabrik, karyawan, dan sebagainya. Masyarakat Desa Pondok Udik Kecamatan Kemang, Kab.Bogor 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 Desa Pondok Udik Kecamatan Kemang, Bogor. 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 mengefisienkan 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 pabrikan 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 diperlukan untuk menentukan harga jual optimal adalah dengan mengetahui berapakah harga pokok barang yang dijual (HPP). HPP terdiri dari harga pokok produksi ditambah biaya-biaya lain agar produk tersebut terjual. Mulyadi (2016) menyatakan bahwa: “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-biaya.

METODE

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

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.

2. Metode Tutorial

Pelaku UMKM diberikan materi mulai dari menghitung harga pokok penjualan dalam kegiatan usaha.

3. Metode Diskusi

Pelaku UMKM pelatihan diberikan kesempatan untuk mendiskusikan permasalahan yang berkaitan dengan keuangan UMKM yang selama ini dihadapi.

4. Evaluasi/*Assesment*

Tahap pertama evaluasi, peserta diberikan kesempatan untuk praktek menghitung harga pokok penjualan (HPP) dalam kegiatan usahanya 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 bahwa para peserta secara umum selama kegiatan masyarakat ini berlangsung telah memberikan hasil sebagai berikut:

- a. Meningkatnya kesadaran, wawasan, pengetahuan, dan pemahaman para 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 pelatihan pada tanggal 27 Oktober 2023 berjalan dengan cukup lancar diikuti dengan sangat antusias dan minat oleh para UMKM untuk belajar dan selama seminar *offline* dilaksanakan. 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.

Faktor yang menjadi pendukung adalah besarnya minat dan antusiasme para peserta dalam mengikuti kegiatan PKM. Dukungan dari pihak terkait antara lain Ketua UMKM Ponpes Lembaga Bina Santri Mandiri, 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 Ponpes Lembaga Bina Santri Mandiri, acara pertama diawali dengan registrasi dan pembukaan. Acara selanjutnya, diisi dengan pemberian 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. Pemberian materi kepada peserta ini dimaksud agar peserta lebih mudah mengetahui dan memahami materi sehingga diharapkan dapat menjadi pedoman bagi peserta dalam melakukan praktek, dan untuk mengajukan pertanyaan maupun diskusi yang proaktif pada saat kegiatan berlangsung.

Selama kegiatan nampak seluruh peserta antusias dan aktif terlibat dalam proses kegiatan hingga selesai. Luaran yang dicapai penyampaian materi oleh tim PKM dilakukan dengan sistem

diskusi. Setelah seluruh materi disampaikan, dilanjutkan dengan diskusi terbuka dan berbagi pengalaman dengan para peserta. Penyampaian materi dilakukan dengan bahasa yang mudah dipahami. Untuk kelancaran, kenyamanan dan ketertiban penyelenggaraan pelatihan maupun diskusi yang berlangsung, maka strategi yang dilakukan adalah dengan melakukan dialog interaktif pada setiap materi yang disampaikan.

Tahap pendampingan, dan pengamatan secara mendalam dan komprehensif (*monitoring*) dan evaluasi pelaksanaan kegiatan pendampingan terhadap para peserta merupakan tolok ukur untuk mengetahui capaian atau terdapatnya peningkatan pengetahuan, pemahaman dan perilaku (kompetensi) peserta.

Kegiatan monitoring partisipasi peserta dilihat sejak dimulainya pelatihan sampai pada penutupan pelatihan. Dalam tahap ini, setiap materi yang disampaikan oleh tim PKM mendapat respon aktif dari seluruh peserta dengan perhatian yang optimal. Begitu pula pada alokasi waktu untuk diskusi, keaktifan para peserta juga dimonitoring, dengan hasil sebagian besar peserta sangat aktif sesuai dengan masalah yang dihadapi dalam usahanya, dan cukup relevan dengan materi yang disampaikan atau masih terkait dengan pengelolaan keuangan UMKM. Berbagai pertanyaan yang diajukan peserta, narasumber berupaya memberikan jawaban dengan memberikan contoh dalam mengatasi setiap masalah yang sudah dialami dan sedang dihadapi dengan menggunakan bahasa yang mudah dipahami oleh peserta.

KESIMPULAN

Kegiatan pelatihan perhitungan harga pokok penjualan HPP UMKM bagi usaha mikro, kecil, menengah (UMKM) untuk meningkatkan bonafiditas perusahaan berjalan dengan lancar utamanya dalam menentukan harga jual produk. Semua peserta antusias mengikuti acara hingga selesai dan merasakan manfaat pelatihan bagi kemajuan usaha mereka. 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

- Abidin, A. Z., & Dharmas, 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, Diktat 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.