

**PELATIHAN PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN UNTUK
UMKM SE-KECAMATAN GUNUNGSINDUR**

***TRAINING ON THE CALCULATION OF COST OF SALES FOR MSMES IN
GUNUNGSINDUR DISTRICT***

**¹Sri Putri Winingrum W. A, ²Asih Handayani, ³Desy Purwasih, ⁴Intan Rahma
Sari, ⁵Ratih Qadarti Anjilni**

*^{1,2,3,4,5} Universitas Pamulang, Tangerang Selatan
email : ^{1*}dosen02433@unpam.ac.id*

ABSTRACT

Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) is in collaboration with the Bogor Gunungsindur IKM UMKM Forum. The purpose of this PKM is to introduce the procedure for calculating the cost of goods sold on the financial statements of SMEs in an easy way. There are 10 UMKM and IKM actors involved in this PKM with 3 hours of teaching time online on May 17, 2020. The methods used in this PKM are counseling / lectures, tutorials, and discussions. It is hoped that this PKM will be useful for various parties including MSME and IKM actors themselves, local governments and academics.

Keywords : HPP, UMKM, IKM, Gunungsindur District

ABSTRAK

Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini bekerjasama dengan Forum UMKM IKM Gunungsindur Bogor. Tujuan dari PKM ini adalah untuk memperkenalkan tata cara perhitungan harga pokok penjualan pada laporan keuangan pelaku UKM dengan cara mudah. Pelaku UMKM dan IKM yang terlibat serta dalam PKM ini berjumlah 10 orang dengan waktu pengajaran selama 3 jam via daring di tanggal 17 Mei 2020. Metode yang digunakan dalam PKM ini adalah Penyuluhan/ ceramah, Tutorial, dan Diskusi. Diharapkan PKM ini bermanfaat untuk berbagai pihak diantaranya pelaku UMKM dan IKM itu sendiri, Pemerintah Daerah dan bagi akademisi.

Kata Kunci : HPP, UMKM, IKM, Kecamatan Gunungsindur

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 goncangan 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 berlebihan. 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. HPP merupakan hal sederhana yang jika salah penentuannya, perusahaan bisa mengalami kerugian. 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.

Setiap biaya yang dimasukkan ke harga pokok penjualan atau HPP adalah biaya yang berhubungan secara langsung dengan produk tertentu yang dijual perusahaan. Biaya yang tidak langsung berhubungan dengan produk tidak bisa dimasukkan ke dalam harga pokok penjualan atau HPP. Biaya yang berhubungan secara langsung dengan produk perusahaan misalnya biaya produksi, transportasi, bahan, dan lain sebagainya yang berhubungan dengan barang tersebut. Oleh karena itu, harga pokok penjualan dibuat agar perusahaan mengetahui detail biaya dari produk tersebut. Tujuan menghitung harga pokok penjualan atau HPP adalah mengetahui besarnya biaya yang dikeluarkan dalam produksi barang dan jasa. Harga pokok penjualan atau HPP merupakan salah satu komponen dalam laporan laba rugi. Untuk menghitung harga pokok penjualan atau HPP, dapat menggunakan rumus berikut ini:

$$\text{Harga Pokok Penjualan atau HPP} = \text{Persediaan Awal} + \text{Pembelian} - \text{Persediaan Akhir}$$

Sementara:

$$\text{Pembelian Bersih} = (\text{Pembelian} + \text{Biaya Angkut}) - (\text{Retur Pembelian} + \text{Potongan Pembelian})$$

1. Persediaan awal barang dagang, yang dimaksud Persediaan awal barang dagang merupakan persediaan yang tersedia di awal periode akuntansi perusahaan. Saldo persediaan awal barang ini bisa dicek di neraca saldo periode berjalan atau neraca saldo di awal perusahaan pada tahun sebelumnya.
2. Persediaan akhir barang dagang, persediaan akhir barang dagang adalah persediaan barang yang tersedia di akhir periode akuntansi perusahaan atau akhir tahun buku berjalan. Nilai saldo ini bisa diketahui pada data penyesuaian perusahaan di akhir periode akuntansi.
3. Pembelian bersih, pembelian bersih dalam harga pokok penjualan adalah keseluruhan pembelian barang dagang yang dilakukan perusahaan, untuk pembelian barang tunai atau kredit, ditambah dengan biaya angkut pembelian dikurangi dengan potongan pembelian dan retur pembelian yang sedang terjadi. Solusi dari permasalahan di atas adalah setiap pengusaha yang menjual barang dagangan wajib memiliki dasar perhitungan harga pokok penjualan sebelum menentukan harga jual dari sebuah produknya.

Pelatihan yang diadakan oleh Dinas Pemerintah setempat sebenarnya sudah ada dan dilakukan secara rutin untuk para pengusaha UMKM yang ada di Kabupaten Bogor termasuk untuk Kecamatan Gunung Sindur sendiri namun jumlah peserta terbatas dan pelatihan berlangsung selama sehari-hari, sehingga banyak pengusaha UMKM yang mengeluhkan hal tersebut. Mengingat pengusaha UMKM biasanya adalah pengusaha pemula yang melakukan kegiatan usaha dari mulai berbelanja, memproduksi dan memasarkan barangnya sendiri tanpa ada karyawan yang membantu. Atas dasar inilah kami membuat pelatihan dalam rangka pengabdian kepada masyarakat tentang tata cara perhitungan harga pokok penjualan yang sangat dibutuhkan oleh pengusaha-pengusaha UMKM khususnya di Kecamatan Gunung Sindur.

METODE PELAKSANAAN

Setelah dipahami, bahwa pencatatan akuntansi keuangan usaha para pelaku UMKM dan IKM masih menjadi momok yang menakutkan, maka pemecahan permasalahan ketidakdisiplinan pembukuan sederhana akibat kurangnya informasi mengenai standar akuntansi keuangan yang berlaku bagi UMKM dan IKM, dilakukan dengan beberapa pendekatan yang dilakukan secara bersama sama yaitu:

1. Berbasis Kelompok Bapak/Ibu pelaku UMKM dan IKM, seluruh kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan kepada masyarakat dilakukan dengan menggunakan kelompok sebagai media belajar dan pendampingan, perencanaan dan memonitor dan evaluasi seluruh kegiatan pengabdian masyarakat. Pada kesempatan ini para pelaku UMKM diberikan penyuluhan mengenai pentingnya melakukan pencatatan transaksi keuangan. Selain itu, materi yang diajarkan mengenai standar akuntansi keuangan entitas mikro kecil menengah yang disampaikan dengan bahasa sehari-hari para pelaku UMKM dan IKM.
2. Berbasis kelompok maksudnya adalah para pelaku UMKM dan IKM yang terbagi dalam beberapa kelompok jenis usaha, dikelompokkan berdasarkan bidang usaha dan jenis usahanya. Pada kesempatan kali ini peserta UMKM dan IKM Gunungsindur Bogor adalah UMKM bidang perdagangan kuliner. Tujuan dibuat berkelompok adalah agar model pembelajaran akuntansi dapat dengan mudah dipahami, dan dapat dipraktikkan langsung pada usaha masing-masing peserta UMKM dan IKM, daripada yang berbeda bidang maupun jenis usahanya.
3. Komprehensif, seluruh kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan secara serentak terkait standar UMKM yang berlaku melalui pelatihan dan tenaga praktis keuangan khusus UMKM dan IKM. Materi yang disampaikan adalah merupakan cara mudah mempraktekan tata cara perhitungan. Permasalahan perhitungan harga pokok penjualan merupakan masalah yang bisa ditemui di hampir seluruh pelaku UMKM dan IKM. Berbasis perhitungan harga pokok penjualan secara tepat sehingga mengefisiensikan waktu diantara aktivitas rantai produksi yang padat, serta menjadikan pencatatan lebih tepat dan akurat untuk pelaku UMKM dan IKM Gunungsindur Bogor. Sosialisasi mengenai penerapan teori pencatatan keuangan yang baik yang berdasarkan pada standar keuangan, perlu dilakukan. Mengingat hal tersebut sangat penting, yang berdasarkan standar akuntansi keuangan entitas mikro kecil menengah..

Tujuannya agar para pelaku UMKM dan IKM dapat mengerti mengenai harga pokok penjualan yang tepat. Tata cara perhitungan harga pokok penjualan di berikan contoh kasus yang sederhana namun tepat sehingga pelaku UMKM dan IKM yang minim sekali pengetahuan mengenai akuntansi pun dapat melakukan perhitungan dengan baik dan benar. Metode pendampingan yang dilakukan adalah melalui webinar daring sekaligus pengarahan. Selanjutnya metode di atas diimplementasikan dalam 3 (tiga) tahapan yaitu (1) sosialisasi, (2) peningkatan kompetensi, (3) evaluasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Tahap Persiapan

Khalayak sasaran yang dipilih adalah para pelaku UMKM dan IKM yang tergabung menjadi anggota Forum UMKM dan IKM Gunungsindur Bogor sebanyak 10 orang. Penetapan sasaran ini merupakan suatu upaya untuk meningkatkan kinerja melalui tata cara perhitungan harga pokok penjualan yang tepat dan benar untuk UMKM dan IKM yang sudah terdaftar di Forum UMKM dan IKM Gunungsindur Bogor sehingga perkembangannya dapat diketahui dan dipantau dengan mudah. Lebih jauh dari itu, harapannya peserta pelatihan dapat menularkan ilmu yang didapatkan kepada pelaku UMKM dan IKM lain yang berada di sekitarnya.

2. Tahap Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat

Kegiatan penyuluhan dilaksanakan melalui webinar daring. Waktu penyuluhan dilakukan pada tanggal 17 Mei 2020 di jam yang telah disepakati.

3. Tahap Penelitian

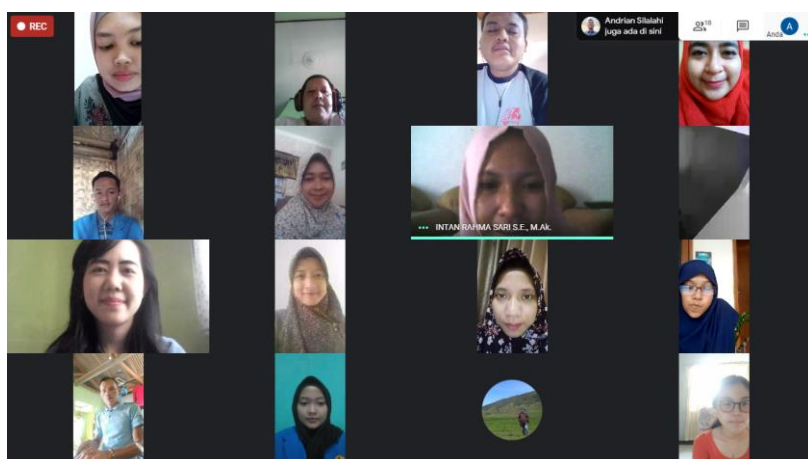
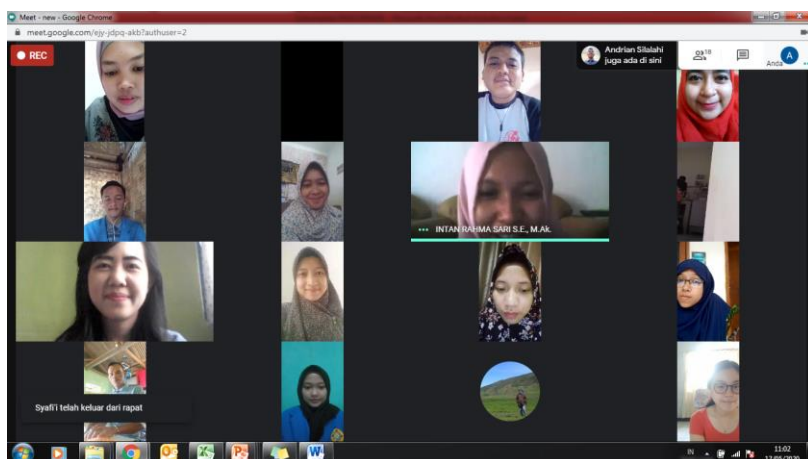
Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat ini dilakukan dengan menggunakan metode ceramah, tutorial, diskusi dan evaluasi. Adapun sistematika pelaksanaan kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut:

Langkah 1 (Metode Ceramah): Peserta diberikan motivasi agar memiliki kemauan untuk menggunakan akuntansi dalam kegiatan bisnisnya. Selain itu, peserta diberikan materi gambaran umum tentang akuntansi UMKM dan IKM dan peran penting akuntansi bagi UMKM dan IKM.

Langkah 2 (Metode Tutorial): Peserta pelatihan diberikan materi akuntansi mulai dari tata cara perhitungan harga pokok penjualan. Langkah kedua diselenggarakan 3 jam.

Langkah 3 (Metode Diskusi): Peserta pelatihan diberikan kesempatan untuk mendiskusikan permasalahan yang berkaitan dengan keuangan UMKM dan IKM yang selama ini dihadapi. Langkah ketiga diselenggarakan selama 1 Jam.

Langkah 4 (Evaluasi/ *Assesment*) : Tahap pertama evaluasi, diberikan waktu untuk melakukan perhitungan harga pokok penjualan sendiri. Evaluasi tahap kedua, peserta diuji apakah perhitungan harga pokok penjualan yang disajikan benar atau salah.



KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

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

Serupa dapat dilaksanakan kembali dengan peserta (audience) yang lebih banyak/ luas, dan dengan topik lainnya serta dapat dilaksanakan secara offline.

UCAPAN TERIMAKASIH

Dalam proses penulisan laporan akhir PKM ini tidak sedikit penulis mengalami kendala dan hambatan, namun berkat dukungan materi maupun moril dari berbagai pihak yang penulis terima, sampai akhirnya laporan akhir PKM ini dapat terselesaikan secara baik dan tepat waktu. Untuk itu, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih dan rasa hormat, semoga dengan rahmat dan karunia-Nya, Tuhan Yang Maha Esa membalas segala kebaikan dan ketulusan yang telah diberikan. Dengan rasa syukur dan terima kasih penulis mengucapkan kepada pihak – pihak yang mendukung dalam penulisan ini, yaitu:

1. Bapak Dr. H. Dayat Hidayat MM., selaku Rektor Universitas Pamulang yang telah memberikan kesempatan bagi penulis untuk dapat menyelesaikan Tridharma Perguruan Tinggi di Universitas Pamulang.
2. Bapak Dr. Ali Mardiansyah, SE., MM selaku ketua LPPM yang telah membimbing materi dan teknis, menyediakan waktu, serta dengan penuh kesabaran dan pengertian membantu penulis dalam membimbing penulis hingga Laporan akhir pengabdian kepada masyarakat ini selesai.
3. Ibu Effriyanti, SE., Ak., MSi., CA selaku Ketua Program Studi Akuntansi S1 Universitas Pamulang yang telah memberi arahan teori maupun arahan teknik dan sekaligus memberi kesempurnaan pada penulisan Laporan Akhir Pengabdian Kepada Masyarakat ini.
4. Ibu Nurul Qamilah selaku ketua Forum UMKM IKM Gunungsindur Bogor yang telah memberikan kesempatan kepada kami dalam menjalankan PKM ini.

DAFTAR PUSTAKA

- 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.
- Setyorini, dkk. (2012). Pelatihan Akuntansi UMKM Bagi UMKM Untuk Meningkatkan Kinerja Keuangan Perusahaan. UNY
- Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil Menengah (SAK-EMKM). 2018. IAI: Jakarta Selatan.