

Penetapan Harga Pokok Penjualan Dalam Meningkatkan Pendapatan Umkm Jayanti Snack

Erna Sudarmawanti¹, Fudji Sri Mar'ati², Riyanti³, Mada Adi Wibowo⁴

^{1,2,3,4}STIE AMA Salatiga

¹erna.sudarmawanti@stieama.ac.id, ²fudji.srimarati@stieama.ac.id,

³2020105003@stieama.ac.id, ⁴mada.adi.wibowo@stieama.ac.id

Abstrak

Pada saat ini masih banyak usaha yang menggunakan metode sederhana dalam menentukan harga jual produknya. Minimnya pengetahuan akan perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) untuk menentukan harga jual dan dapat memaksimalkan laba yang diperoleh. Selain itu pelaku UMKM juga jarang memperhatikan resiko yang timbul dalam sebuah produksi padahal hal tersebut bisa mempengaruhi kualitas produksi suatu usaha. Masalah yang timbul seringkali terletak pada pencatatan usaha dan risiko-risiko dalam sebuah produksi.

UMKM Jayanti Snack yang berada di daerah Desa Dadirejo Kecamatan Pabelan Kapupaten Semarang yang usaha intinya adalah membuat peyek kacang. Maka perlu adanya pemahaman yang penting tentang resiko-resiko yang timbul dalam kegiatan produksi dengan tujuan agar UMKM bisa menghasilkan produksi yang lebih baik, baik dari segi kualitas maupun kuantitasnya. Sebelum menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP) tentu saja UMKM harus mempunyai catatan-catatan seperti catatan pembelian, catatan penjualan dan persediaan untuk mempermudah menentukan Harga Pokok Penjualan (HPP).

Kata Kunci : Harga Pokok Penjualan, laba, UMKM

A. PENDAHULUAN

Pemberdayaan masyarakat merupakan salah satu program pemerintah desa dalam memanfaatkan semua sumber daya yang ada agar dapat berkembang serta dapat membantu proses kemajuan desa. Sasaran dalam program pemberdayaan masyarakat ini mencakup semua bidang, mulai dari pemerintahan, kelembagaan, kesehatan, ekonomi masyarakat, teknologi, dan pendidikan. UMKM adalah usaha produktif yang dimiliki perorangan maupun badan usaha yang telah memenuhi kriteria sebagai usaha mikro. Banyak di antara para penggerak UMKM namun ternyata tidak dapat bertahan lama dengan yang biasanya dapat juga dikarenakan minimnya pemahaman dalam melakukan penentuan harga jual produknya. Ketidakhahaman tersebut dapat membuat penetapan harga penjualan menjadi sangat rendah atau sebaliknya cenderung sangat tinggi. (Turangan, 2021).

Harga pokok penjualan adalah definisi akuntansi keuangan serta perpajakan dipergunakan untuk mendeskripsikan total pembayaran serta biaya eksklusif oleh perusahaan subjek atau jasa yang diproduksi serta dijual pada aktivitas bisnis dalam jangka saat tertentu (Widiya, Anggraini, Ratu, & Purnamasari, 2022). Di era modern saat ini, UMKM memegang peran penting dalam memperkuat perekonomian suatu negara. UMKM banyak memberikan kontribusi besar terhadap peningkatan produktivitas dan lapangan kerja. Namun, banyak UMKM yang masih mengalami kesulitan dalam hal pengembangan dan peningkatan kapasitas usahanya. Pengaruh usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) ditengah-tengah masyarakat sangatlah besar, terutama dalam memberdayakan masyarakat yang tidak memiliki pekerjaan. Minimal individu dari masyarakat dapat memenuhi kebutuhan pribadinya dan jauh dari Kemiskinan. Tidak berhenti disitu saja, peran UMKM mampu menghidupkan sektor lain seperti jasa distribusi dan angkutan transportasi, jasa sewa lahan produksi, industri manufaktur pembuat mesin produksi, industri kemasan, jasa periklanan (*advertising*), pemasaran, dan jasa *design branding* produk (jika diperlukan). a.Perusahaan harus mampu menghasilkan produk dan jasa yang bermutu dengan harga yang sesuai dengan sumber daya yang telah dikorbankan untuk tetap dapat bertahan dipasar (Tirayoh, Morasa, & Macpal, 2014).

Produk merupakan sesuatu yang menjadi daya tarik UMKM yang ditawarkan kepada konsumen untuk mencapai tujuan UMKM. Pelaku UMKM melakukan produksi untuk menghasilkan produk yang nantinya akan ditawarkan kepada konsumen, untuk menarik konsumen dan mengalahkan pesaing, UMKM diharapkan mempunyai produk yang berbeda dengan pesaing lainnya. Perhitungan yang benar menghasilkan harga pokok penjualan yang benar, yang kemudian dapat ditentukan untuk menghasilkan laba yang diharapkan di kemudian hari (Luh Gede Bevi Libraeni et al., 2022).

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) sangat mempunyai peran penting dalam pembangunan ekonomi nasional. Harga Pokok Penjualan (HPP) adalah erat kaitannya dengan UMKM yaitu untuk menggambarkan total biaya langsung yang akan dikeluarkan oleh bisnis atau barang jasa yang diproduksi untuk kelangsungan usaha tersebut. UMKM mampu mengelompokan biaya produksi, menghitung Harga Pokok Penjualan, menghitung besaran laba atau rugi yang diperoleh serta memahami pentingnya pemisahan dana pribadi dengan dana usaha (Hartelina, Batu, Sari, & Sumule, 2021).

Peyek kacang buatan UMKM Jayanti Snack mempunyai tekstur yang renyah dan gurih sehingga banyak disukai oleh masyarakat dan banyak pesanan. Peyek kacang dibuat pada saat ada pesanan saja dan jika ada pesanan banyak ada kesulitan di permodalannya. Dengan pesanan yang sering diterima maka ada kemungkinan di kembangkan menjadi skala besar sehingga bisa menjadi sumber pendapatan bagi keluarga. Maka dari itu dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini tim pengabdian bisa mendampingi mitra untuk memperbaiki manajemen pengelolaan usaha. UMKM Jayanti Snack merupakan salah satu UMKM yang terletak di Desa Kadirejo Kecamatan Pabelan, yang selain memproduksi snack juga memproduksi makanan ringan seperti rempeyek kacang tanah dan rempeyek kacang hijau. Bahan baku yang digunakan pada UMKM Jayanti Snack ini menggunakan bahan bahan pokok. snack pada UMKM Jayanti Snack dipasarkan Ketika ada pesanan dan biasanya dipasarkan ketika ada bazar. Pada tahapan awal sebelum memberikan penjelasan secara terperinci terkait penentuan harga pokok penjualan serta harga jual produk, Tim mendata upaya penghitungan yang dilakukan oleh pelaku usaha pada umumnya (Widiya et al., 2022). Sehingga UMKM tersebut dapat dengan mudah menghitung laba yang di peroleh selama proses produksi sampai mendapatkan pendapatan dari produk yang dipasarkan (Rachmawati, Karim, Retno, & Wisayang, 2021).

B. METODE PENGABDIAN

Metode Pengabdian ini dilakukan dengan menggunakan 3 metode yakni :

a) Tahap Perencanaan

UMKM Jayanti Snack akan belajar melakukan pengelolaan usaha melalui penghitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) yang kedepannya bisa meningkatkan pendapatan keluarga dengan cara melaksanakan pengelolaan pendapatan usaha dengan cara-cara yang mudah dipahami, dan mudah diterapkan, Dalam pendampingan ini akan diberikan beberapa contoh kasus dalam kaitannya penghitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) dan mendiskusikan masalah-masalah yang seringkali dihadapi terkait penentuan harga jual. Untuk mendukung implementasi penentuan harga jual peyek kacang UMKM Jayanti Snack akan dilaksanakan pelatihan dan pendampingan dan evaluasi.

b) Tahap Pelaksanaan

Dalam waktu 2 minggu setelah pelaksanaan pelatihan, observasi dilakukan di titik ini. Setelah menyelesaikan proyek pengabdian masyarakat ini, UMKM Jayanti Snack diharapkan dapat secara konsisten mempraktikkan pengelolaan penentu harga jual dengan belajar menghitung laporan Harga Pokok Penjualan(HPP) sehingga bisa meminimalisir risiko-risiko yang ada di pengelolaan usaha.

c) Tahap Evaluasi

Pada tahap ini dilakukan evaluasi program pendampingan yang telah dilaksanakan, apakah di dalam pendampingan ini UMKM Jayanti Snack Desa Kadirejo Kecamatan Pabelan Kabupaten Semarang sudah memperoleh manfaat atau tidak, dan apa yang menjadi kekurangan dari program ini tentunya akan menjadi bahan perbaikan dengan harapan UMKM Jayanti Snack sudah bisa melakukan penghitungan Harga Pokok Penjualan untuk penentuan harga jual secara bekesinambungan.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian

Kegiatan pengabdian masyarakat di Desa Kadirejo Kecamatan Pabelan Kabupaten Semarang ini dilaksanakan dalam jangka waktu 6 bulan dan kegiatan pengabdian ini dimulai dengan kegiatan antara lain :

- 1) Persiapan kegiatan masyarakat ini pada tahap awal adalah menyusun proposal kegiatan yang akan dilakukan yang kemudian diajukan sebagai program pengabdian masyarakat.
- 2) Persiapan pelatihan yang dilakukan meliputi pengumpulan dan penyusunan materi-materi pelatihan yang akan dilakukan meliputi metode ceramah, tutorial, diskusi dan dilanjutkan dengan kegiatan pendampingan dan evaluasi.
- 3) Pelaporan pengabdian masyarakat merupakan hasil kegiatan akan dilakukan sebagai bentuk pertanggungjawaban atas kegiatan.

B. Penerapan Penetapan Harga Pokok Produksi (HPP)

Hasil kegiatan setelah dilaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini diperoleh hasil dan manfaatnya oleh mitra antara lain:

- 1) Pemberian pelatihan ini telah diperoleh hasil:
 - a. Mitra mampu melihat peluang pasar lain yaitu bahwa peyek bukan hanya sebagai makanan pendamping (lauk) tapi lebih dari itu bahwa peyek juga sebagai makanan camilan.
 - b. Mitra mampu melihat peluang pasar yang lain
 - c. Jumlah pelanggan mitra meningkat selain warung nasi pecel dan warung-warung lainnya, ada juga pelanggan rumahan.
- 2) Pemberian pelatihan menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP)
Modal Rp 500.000,-
Total Biaya = Perlengkapan + Bahan Baku + Biaya Lain-lain
= Rp 200.000,- + Rp 150.000,- + Rp 100.000,-
= Rp 450.000
Dimana dalam 1 hari sekali dapat membuat 40 plastik ukuran ¼ kg
HPP = Biaya total : hasil produksi
= Rp 450.000 : 40 bungkus
= Rp 11.250,-
Harga jual = Harga pokok + laba yang diinginkan
= Rp 11.250,- + Rp 3.750,-
= Rp 15.000,-
- 3) Pemberian pelatihan inovasi produk: Dari pelatihan inovasi produk ini telah diperoleh hasil: Mitra memiliki jenis produk yang dihasilkan yang semula hanya peyek kacang Sekarang bertambah peyek Teri
- 4) Pemberian pelatihan pembukuan sederhana:
 - a. Mitra mampu menghitung harga pokok penjualan
 - b. Mitra mampu melakukan pembukuan sederhana, sehingga dapat memisahkan

keuangan usaha dan keuangan rumah tangga

- 5) Pendampingan usaha. Dari pendampingan usaha telah diperoleh hasil bahwa setiap ada permasalahan maka segera diperoleh solusi untuk mengatasi masalah. Setelah dilakukan kegiatan pengabdian dengan pelatihan manajemen pengelolaan usaha serta pendampingan usaha, telah nampak perkembangan usaha mitra yaitu bertambahnya pelanggan sehingga hasil sangat membantu ekonomi keluarga.



Gambar 1
Proses Pendampingan



Gambar 2
Proses Produksi Peyek

Pembahasan dari hasil pengabdian kepada masyarakat sebagaimana telah dinyatakan diatas tampak bahwa kegiatan pengabdian kepada masyarakat oleh perguruan tinggi sangat penting untuk dilakukan karena banyak pelaku UMKM masih banyak yang belum memahami tentang manajemen dalam pengelolaan usaha padahal usaha mereka sangat potensi untuk dikembangkan dalam skala yang lebih besar. Sebagaimana yang dialami oleh Bu Yanti yang selama ini hanya berfikir bahwa Peyek hanya merupakan makanan pendamping (lauk) dari nasi pecel. Setelah dilakukan pelatihan, pola berfikirnya lebih terbuka yaitu bahwa peyek juga jenis makanan camilan sehingga tercipta pangsa pasar baru. Sehingga mitra termotivasi untuk menjalaninya, yang nantinya tentu akan membuka pandangan mitra untuk mengembangkan pasar yang lebih luas lagi misalnya sebagai oleh-oleh karena Kelurahan Kadirejo juga memiliki potensi destinasi wisata. Dengan adanya pelatihan inovasi produk mitra mencoba memproduksi produk lain yaitu peyek Teri, ternyata peyek jenis ini juga digemari oleh konsumen. Dengan demikian sekarang konsumen memiliki pilihan jenis peyek

yaitu Peyek Kacang dan Peyek Teri. Mungkin dimasa yang akan datang dapat dikembangkan inovasi baru jenis peyek peyek yang lain, missal peyek udang. Dengan adanya pelatihan pembukuan sekarang mitra mampu menghitung Harga Pokok Penjualan. selain itu mitra mampu memisahkan keuangan usaha dan keuangan rumah tangga yang pada akhirnya mitra mampu mengetahui perkembangan usaha yang dijalaninya. Memperhatikan pembahasan tersebut memperlihatkan begitu pentingnya kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini.

D. SIMPULAN

Dari pembahasan yang sudah di paparkan sebelumnya dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Kegiatan ini memberikan gambaran umum mengenai pentingnya pengetahuan akan pembukuan, terutama dalam penetapan Harga Pokok Produksi.
2. Kegiatan ini menumbuhkan dedikasi UMKM agar mempunyai pengetahuan tentang pembukuan yang baik terutama penetapan Harga Pokok Penjualan.
3. Kegiatan ini menumbuhkan pemahaman untuk dapat secara bertahap dapat secara mandiri dan secara menyeluruh pencatatan lebih teratur dan terintegrasi.

E. SARAN

Saran yang dapat disampaikan dari hasil pendampingan adalah :

1. Dibutuhkannya pemahaman dan kesadaran dari pelaku UMKM akan pentingnya menghitung Harga Pokok Penjualan.
2. Kegiatan pelatihan dalam penetapan Harga Pokok Penjualan UMKM dilakukan secara berkala untuk menumbuhkan ketertiban dalam pembukuan perusahaan agar dapat tertib, konsisten, dan berkelanjutan.

F. UCAPAN TERIMA KASIH

Kegiatan PPM tersebut dapat terlaksana berkat dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu dalam kesempatan ini kami menyampaikan terimakasih kepada :

1. Ketua STIE AMA Salatiga Bapak Dr. Pandi Afandi, SE., M.Si
2. Ka.Lembaga Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat (LP2M) STIE AMA Salatiga
3. Tim pengabdian pada masyarakat
4. Pelaku UMKM Jayanti Snack Di Desa Kadirejo Kabupaten Semarang

DAFTAR PUSTAKA

- Hartelina, H., Batu, R. L., Sari, B. N., & Sumule, N. (2021). Penerapan Digital Marketing dan Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Penjualan bagi UMKM. ... *Jurnal Pengabdian Kepada ...*, 4, 337–345. Retrieved from <http://journal.ilinstitute.com/index.php/caradde/article/view/941>
- Luh Gede Bevi Libraeni, Desmayani, N. M. M. R., Devi Valentino Waas, Ayu Gede Willdahlia, Gede Surya Mahendra, Ni Wayan Wardani, & Putu Gede Surya Cipta Nugraha. (2022). Pelatihan Penentuan Harga Pokok Penjualan pada Toko Kue Dapur Friska. *JURPIKAT (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 3(2), 255–265. <https://doi.org/10.37339/jurpikat.v3i2.973>
- Rachmawati, W., Karim, A., Retno, V., & Wisayang, W. (2021). Mbak Sum Di Kelurahan Pedurungan Kidul Kecamatan Pedurungan Kota Semarang, 5, 887–890.
- Tirayoh, V., Morasa, J., & Macpal, B. (2014). Analisis Perhitungan Harga Pokok Penjualan Barang Produksi Pada Jepara Meubel Di Kota Bitung. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 2(3), 1495–1503. Retrieved from

<https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/5898>

- Turangan, J. A. (2021). Perhitungan Harga Pokok Penjualan Dan Harga Jual Produk Untuk Keberlangsungan Umkm Dapur Pipit, Jambi. *Prosiding SENAPENMAS*, 735. <https://doi.org/10.24912/psenapenmas.v0i0.15096>
- Widiya, A., Anggraini, L. D., Ratu, M. K., & Purnamasari, E. D. (2022). Pendampingan Penentuan Harga Pokok Penjualan (Hpp) Dan Harga Jual Pada Umkm Kerupuk Dan Kemplang Desa Lembak Kabupaten Muara Enim. *SELAPARANG: Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 6(3), 1462. <https://doi.org/10.31764/jpmb.v6i3.10457>