

Pendampingan Penentuan Harga Pokok Penjualan di Usaha Roti UMKM Mewarni Sukoharjo Jawa Tengah

Ari Susanti¹, Syafira Ade Choirun An Nisa²

^{1,2}Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta

¹E-mail: santisties@gmail.com

²E-mail: syafiraaannisa@gmail.com

Article History:

Received: June 2024

Revised: June 2024

Accepted: June 2024

AbstraK: Pengabdian ini dilakukan di UMKM Mewarni Roti Basah dan kering di Kartasura Jawa Tengah. Tujuan Pengabdian ini dilakukan adalah untuk berdiskusi dan melakukan pendampingan terhadap penentuan harga pokok penjualan dari UMKM tersebut. Permasalahan utama yang belum dilakukan pada saat ini adalah menghitung harga pokok penjualan. Harga pokok penjualan sangat penting dilakukan karena merupakan perhitungan yang dilakukan sebelum menentukan harga jual. Hal ini yang diinginkan pemilik UMKM Mewarni untuk dapat dilakukan pendampingan dalam menghitung Harga Pokok Penjualan setiap Roti yang dihasilkannya. Metode yang digunakan dalam pengabdian ini adalah tahap persiapan, tahap pelaksanaan dan tahap evaluasi. Hasilnya adalah penerapan perhitungan Harga pokok penjualan dengan menggunakan Format excel yang diberikan agar usahanya dapat berjalan dan berkelanjutan.

Kata Kunci: UMKM, Harga Pokok Penjualan, Pendampingan

Pendahuluan

Pengabdian ini dilakukan di UMKM Mewarni yang terletak di Kartasura Sukoharjo. Berawal dari diskusi dengan pemilik UMKM Mewarni dari bertukar pengalaman untuk membangun usaha Roti Basah dan Kering yang mulai dirintisnya dari membaca buku-buku referensi menu dan cara pembuatan roti baik basah dan roti kering maka pemilik ingin fokus pada kegiatan usaha tersebut. Pemiliknya Bapak Danish melakukan pembelian investasi awal seperti oven, mixer, dan peralatan pendukung untuk melakukan produksi tanpa membuat suatu perhitungan tentang kelayakan usahanya kedepan. Bermodalkan niat yang kuat Bapak Danish melakukan beberapa Langkah agar produksinya bisa berjalan. Saat ini UMKM Mewarni melakukan penjualan ke beberapa warung *snack* di sekitar daerah Kartasura yang disebut dengan *tenongan* dan juga di titipkan di *wedangan* untuk sore dan malam harinya. Selain itu juga dilakukan penjualan *by order* dari pelanggan atau teman-teman dari Bapak Danish.

Situasi yang disampaikan ketika berdiskusi adalah menyampaikan permasalahan utama yang belum dilakukan pada saat ini adalah menghitung harga pokok penjualan. Harga pokok penjualan sangat penting dilakukan karena merupakan perhitungan yang dilakukan sebelum menentukan harga jual. Hal ini yang diinginkan pemilik UMKM Mewarni untuk dapat dilakukan pendampingan dalam menghitung Harga Pokok Penjualan setiap roti yang dihasilkannya. Pemilik menyampaikan yang penting bisnisnya jalan dulu, tanpa membuat perhitungan. Namun hal ini membuat ketidakjelasan dalam perolehan laba dan penentuan *cash flow* dari usaha tersebut.

Permasalahan yang dihadapi dari UMKM Mewarni ada beberapa diantaranya adalah pemasaran, manajemen keuangan, manajemen operasional. Untuk pengabdian yang dilakukan oleh tim dibagi beberapa kelompok dalam pendampingan. Sehingga pendampingan yang dilakukan adalah pendampingan fokus pada manajemen keuangan yaitu Penentuan Harga Pokok Penjualan. Hambatan yang dialami oleh UMKM Mewarni adalah keterbatasan waktu dalam melakukan pencatatan dan menguraikan masalah keuangan, karena prinsipnya yang penting usahanya berjalan. Masalah tersebut disadari oleh pemiliknya sehingga memerlukan pendampingan untuk mulai melakukan pencatatan terhadap masalah keuangannya. Menurut Libraeni, dkk (2022) dalam menghitung harga pokok penjualan industri, beberapa faktor yang harus diperhatikan termasuk biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan overhead pabrik. Karena UMKM memiliki peran yang signifikan dalam perluasan kesempatan kerja dan penyerapan tenaga kerja, sangat penting untuk memperkuat kelompok UMKM yang melibatkan berbagai kelompok.

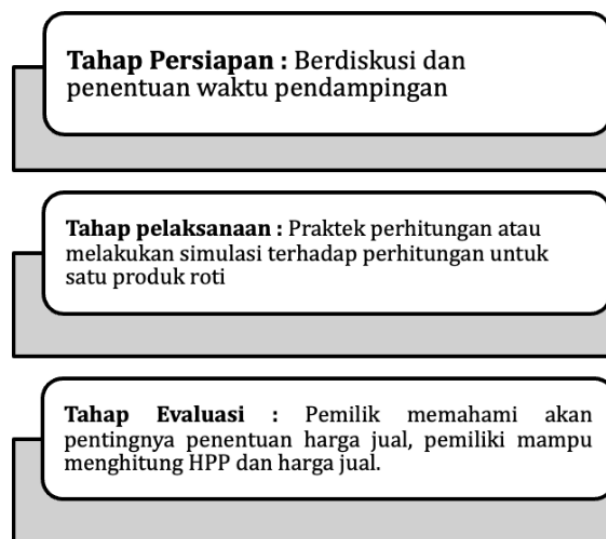
Permasalahan Harga Pokok penjualan merupakan kegiatan pencatatan, melakukan penggolongan dan melakukan ringkasan biaya yang dikeluarkan dalam menghasilkan sebuah produk. Fungsi dari penentuan Harga Pokok penjualan adalah sebagai salah satu cara agar kita mengetahui semua pengeluaran yang dilakukan untuk memproduksi suatu produk. Fungsinya juga sebagai dasar untuk melakukan perhitungan laba yang diinginkan agar menjadi acuan dalam pengambilan keputusan dalam penjualan produk. Saat harga pokok produksi telah ditentukan maka pelaku UMKM dapat melakukan penentuan harga jual produk. Perhitungan ini sangat penting karena digunakan untuk menghitung harga pokok produksi dan harga jual.

Pemilik juga menyampaikan bahwa laba yang diperoleh pelaku usaha belum optimal apalagi dengan adanya persaingan UMKM satu dengan yang lainnya dengan usaha yang serupa. Banyak ide yang disampaikan agar bisa mendapatkan laba yang maksimal. Sehingga pemilik yang belum memiliki pengetahuan untuk penentuan harga jual ingin sekali mampu bersaing dalam usahanya dengan perhitungan yang tepat.

Kesepakatan dengan pemilik UMKM Mewarni adalah dengan melakukan pendampingan mulai dari awal pembuatan produk Roti sampai dengan penentuan harga jual. Sehingga permasalahan yang dihadapi mendapatkan jalan keluar dan dapat membuat Keputusan untuk perluasan usaha UMKM Roti tersebut.

Metode

Tempat Pengabdian dilakukan di UMKM Roti Mewarni yang beralamat di Parama Santosa No. 17 Rt 03 Rw 05 Gumuksari Pucangan, Kartasura, Jawa Tengah. Kegiatan pengabdian ini dilakukan dengan metode *service Learning* yaitu mengutamakan pelayanan kepada diri sendiri terhadap tempat kegiatan pengabdian Masyarakat (Noriska & Tineka, 2023). Berdasarkan latar belakang yang disampaikan oleh tim pengabdian dan hasil diskusi permasalahan yang dihadapi maka Langkah-langkah yang dilakukan adalah:



Gambar 1. Metode Pelaksanaan Pengabdian

Penjelasan:

1. Tahap Persiapan

- Tim Pengabdian melakukan persiapan sebelum melakukan pendampingan dengan berdiskusi dan membuat waktu untuk melakukan pendampingan.
- Tahap Persiapan dilakukan dengan membuat format Perhitungan penentuan Harga Pokok Penjualan dan menjelaskan kepada Pemilik Bapak Danish.
- Tim Pengabdian melakukan pendataan terhadap jenis barang yang digunakan sebagai modal investasi awal, bahan baku yang digunakan untuk menghasilkan produk, biaya tetap dan biaya variable yang dikeluarkan untuk satu produksi roti.



Gambar 2. Tahap Persiapan dengan diskusi dengan pemilik

2. Tahap Pelaksanaan

Tahap pelaksanaan dilakukan dengan cara mempraktekkan perhitungan atau melakukan simulasi terhadap perhitungan untuk satu produk roti yang dihasilkan. Namun waktu pelaksanaan tim pengabdian dari STIE Surakarta menyesuaikan dengan waktu pemilik agar tidak mengganggu proses produksi roti yang dilakukan setiap harinya. Komunikasi dilakukan baik langsung maupun komunikasi melalui Whatsapp.

3. Tahap Evaluasi

Evaluasi dilakukan dengan cara berkomunikasi dengan pemilik apakah kesulitan dengan format yang tim pengabdian berikan dan dipraktekan selama ini. Sebagai tolok ukur adalah pemilik memahami akan pentingnya penentuan harga jual, pemilik mampu menghitung HPP dan harga jual yang tepat untuk satu produknya selanjutnya bisa dilakukan perhitungan untuk produk roti yang lainnya.

Hasil dan Pembahasan

Pelaksanaan Kegiatan pengabdian dilakukan dengan membuat format *Financial* untuk menghitung atau penentuan harga Pokok Penjualan. Pemilik UMKM Mewarni merintis usahanya masih bersama istrinya belum memiliki karyawan. Sehingga format excel yang dibuat oleh tim pengabdian dari STIE Surakarta diberikan langsung kepada pemilik dan dipraktekan langsung baik secara manual dan menggunakan *computer*. Menurut penelitian yang dilakukan oleh Yutistia, dkk (2022) dalam melakukan pengabdian menggunakan

metode studi kasus dan pendampingan terhadap pelaku usaha dalam melakukan hitungan harga pokok produksi terhadap beberapa pelaku UMKM. Dengan metode ini pemahaman dan keterampilan pelaku UMKM menjadi meningkat.

Langkah pertama yang dilakukan adalah penjelasan tentang apa saja yang dimasukkan dalam pengelompokan biaya yang digunakan untuk operasionalnya mulai dari modal awal, bahan baku, pengelompokan yang masuk ke biaya tetap, biaya variabel.



Gambar 3. Penjelasan owner tentang bahan baku yang digunakan

Langkah Kedua melakukan simulasi perhitungan yang akan dilakukan dengan cara membuat perhitungan berdasarkan penyampaian dari pemilik UMKM Mewarni.



Gambar 4. Simulasi Format yang akan digunakan

Langkah ketiga adalah penjelasan format excel yang diberikan kepada pemilik UMKM Mewarni adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Format Investasi Awal

NO	URAIAN	VOLUME	SATUAN	HARGA	TOTAL
				SATUAN	
Investasi Awal					
					0
					0
					0
					0
Modal Kerja Awal					
					0
					0
					0
					0
TOTAL INVESTASI AWAL					0

Tabel 1. Menjelaskan tentang bagaimana cara dan pengelompokkan yang masuk pada investasi awal pada usaha Roti tersebut. Misalnya pembelian oven, pembelian mixer, pembelian wadah, pembelian kompor, alat cetakan kue, dan lain- lain yang berupa barang saat membuka usaha. Selain itu juga melakukan input modal kerja awal untuk pengelompokkan bahan baku yang digunakan sebagai bahan awal dalam melakukan produksi.

Tabel 2. Format Perhitungan Penyusutan

NO	NAMA ASET	NILAI AKTIVA	UMUR	NILAI SISA	NILAI
		TETAP	EKONOMIS		PENYUSUTAN
1				tahun	
2		0		tahun	
3		0		tahun	
4		0		tahun	
5		0		tahun	

Tabel 2 Perhitungan penyusutan, tim pengabdian melakukan pengelompokkan barang yang dapat mengalami penyusutan dengan memprediksi nilai ekonomis, sehingga dihitung mulai dari awal apa saja barang-barang yang mengalami penyusutan dan umur ekonomisnya dalam hitungan tahun.

Tabel 3. Format Biaya tetap

NO	URAIAN	VOLUME	SATUAN	HARGA	JUMLAH
				SATUAN	HARGA
1					-
2					-
3					-
4					-
				JUMLAH	-

Tabel 3 menjelaskan tentang biaya tetap yang merupakan pengeluaran tetap dan tidak berubah setiap bulannya. Karena pemilik UMKM Mewarni belum melakukan perhitungan untuk biaya tetap apa yang saja yang dikeluarkan.

Tabel 4. Format Biaya Variabel

NO	URAIAN	VOLUME	SATUAN	HARGA
				SATUAN
1				
2				
3				
			JUMLAH	-
			Pembulatan HPP	-
			KEUNTUNGAN	
			TOTAL	-
			HARGA JUAL	-

Tabel 4 merupakan biaya variabel, pada tabel ini diuraikan kebutuhan bahan baku yang dikeluarkan sehingga dilakukan perhitungan per item bahan baku yang digunakan sehingga dapat menghasilkan Harga Pokok penjualan dan Harga jual yang akan ditetapkan oleh Pemilik UMKM Mewarni.

Langkah keempat adalah tahap evaluasi yang dilakukan dalam pengabdian ini adalah dengan wawancara kepada pemilik apakah dengan adanya format excel perhitungan Harga pokok penjualan dapat membantu dalam pencatatan dan menghasilkan penentuan harga pokok penjualan lebih tepat. Pemilik menyampaikan bahwa terbantu dengan adanya format tersebut, karena sebelumnya belum ada dan tidak berpikiran untuk membuat format seperti itu, sehingga harapannya bisa diimplementasikan dan keberlanjutan dalam melakukan pengelompokkan untuk produk roti yang lainnya. Karena pada praktik pendampingan baru dilakukan untuk satu produk saja.

Namun pemilik akan mencoba melakukan penginputan untuk produk lainnya. Pemilik sangat terbantu, walaupun masih butuh waktu dan penyesuaian dalam pengelompokannya nanti. Sumber daya yang masih terbatas juga belum dimaksimalkan dalam hal melakukan manajemen keuangan. Sehingga sampai saat ini pemilik dan istri yang masih mengelola dan berusaha untuk melakukan manajemen keuangan secara berkelanjutan. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Yusn, dkk (2023) Penentuan harga jual yang dilakukan bagi usaha bisnis kecil dilakukan berdasarkan harga pasar atau harga pesaing, maka hasil pengabdian yang dilakukan bersama tim tidak hanya dalam penentuan harga jual namun menghasilkan produk kuliner kekinian berupa cookies.

Kesimpulan

Pengabdian ini dilaksanakan dalam bentuk pendampingan penentuan harga pokok penjualan telah dilaksanakan dan berjalan dengan baik. Dapat disimpulkan komitmen dari pelaku usaha untuk melakukan pencatatan keuangan sehingga mudah dalam melakukan perhitungan. Pemilik UMKM Mewarni memahami bahwa perhitungan ini sangat penting dilakukan untuk kemajuan usaha dan keberlanjutan usahanya nanti kedepan. Sehingga dengan adanya perhitungan Harga Pokok Penjualan yang jelas mampu mengambil Keputusan yang tepat dalam proses produksi dan penjualannya.

Pengakuan

Terima kasih kepada Pemilik UMKM Mewarni yang telah memberikan kesempatan untuk berdiskusi, meluangkan waktu dan berbagi pengalaman dalam membangun usaha. Serta Tim Pengabdian STIE Surakarta dan mahasiswa yang terlibat dalam pengabdian.

Daftar Referensi

- 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>
- Noriska, N. K. S., & Tineka, Y. W. (2023). Pendampingan UMKM dalam Pembuatan Laporan Keuangan dan Startegi dalam Sumber Dana Pembiayaan UMKM di kota Surakarta Jawa Tengah. *Jurnal Abdi Masyarakat Indonesia*, 3(4), 1089–1100.
<https://doi.org/10.54082/jamsi.811>
- Satriani, D., & Kusuma, V. V. (2020). Perhitungan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan terhadap laba penjualan. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi (MEA)*, 4(2), 438-453.
- Yustitia Erika, Adriansah, (2022). Pendampingan Penentuan Harga Pokok Produksi (HPP) dan Harga Jual pada UMKM di Desa Sawahkulon EKONOMI: Jurnal Pengabdian Masyarakat ISSN:2774-6755 Vol. 3, No. 1, April 2022 Hal. 1 -9
- Yusna, Y., Sulistiono, S., Asdani, A., KUSDewanti, A. I., & Rubianto, A. V. (2023). Pelatihan Penentuan Harga Pokok Penjualan Bagi Usaha Kecil Bisnis Kuliner. *PELITA: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 1(2), Press-Press.