

Pelatihan Penentuan Harga Pokok Produksi Penjualan Pada UMKM Tas Kulit Di Desa Bligo

Dian Fahriani^{1*}, Lucia Putri Wulandari², Restu Frandana Putra³, Alifia Sabina Parahita², Aida Fitria²

¹Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Nahdlatul Ulama Sidoarjo, Sidoarjo

*email : dianfahriani.akn@unusida.ac.id

Abstract. Micro, Small and Medium Enterprises, or what is often abbreviated as MSME is an important part of the economy of a country or region, as well as Indonesia. MSMEs also play a role in accelerating community economic growth such as expanding opportunities and employment opportunities. Methods This activity consists of four stages, namely the planning stage, the data collection stage, the training stage, and the evaluation stage. The purpose of this PKM program is to provide understanding to leather bag business owners about determining the cost of goods sold and the profit needed to sell products to achieve the expected maximum profit and also to help cover business operational costs.

Keywords: cost of goods sold, cost of production, MSMEs

Abstrak. Usaha Mikro Kecil dan Menengah atau yang sering disingkat dengan UMKM merupakan bagian penting dari perekonomian suatu negara atau daerah, begitu juga dengan Indonesia. UMKM juga berperan dalam kecepatan pertumbuhan perekonomian masyarakat seperti memperluas kesempatan dan lapangan kerja. Metode Pada kegiatan ini terdiri dari empat tahapan yaitu tahap perencanaan, tahap pengumpulan data, tahap pelatihan, dan tahap evaluasi. Tujuan dari program PKM ini adalah untuk memberikan pemahaman kepada pemilik usaha tas kulit tentang penetapan harga pokok penjualan dan keuntungan yang dibutuhkan untuk menjual produk agar mencapai keuntungan maksimal yang diharapkan dan juga untuk membantu menutupi biaya operasional usaha.

Kata Kunci: harga pokok penjualan, harga pokok produksi, UMKM

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah atau yang sering disingkat dengan UMKM merupakan bagian penting dari perekonomian suatu negara atau daerah, begitu juga dengan Indonesia [1]. UMKM juga berperan dalam kecepatan pertumbuhan perekonomian masyarakat seperti memperluas

kesempatan dan lapangan kerja. Penyerapan tenaga kerja ini sangat penting untuk memperkuat kelompok UMKM [2]. Jumlah UMKM yang berkembang semakin meningkat dari tahun ke tahun, namun perkembangan UMKM ini hanya bisa dilihat dari segi kuantitas saja. Perkembangan kualitas pengelolaan keuangan, hanya sedikit UMKM yang dapat berkembang dalam meningkatkan kualitasnya. Kondisi ini tidak terlepas dari ketidaktahuan *stakeholders* UMKM akan pentingnya pengelolaan keuangan pada usaha tersebut. Pemilik usaha UMKM seharusnya menyadari bahwa pengelolaan keuangan UMKM merupakan proses sistematis yang menghasilkan informasi keuangan yang esensial untuk pengambilan keputusan pengembangan UMKM kedepannya [3].

Harga Pokok Produksi atau *product cost* merupakan elemen penting untuk menilai suatu keberhasilan (*performance*) dari perusahaan dagang maupun manufaktur. Harga pokok produksi berkaitan erat dengan indikator-inikator tentang sukses perusahaan seperti laba kotor atau laba bersih penjualan (Hetika, 2019:303). Perhitungan harga pokok pada penjualan dalam suatu usaha ataupun industri, terdapat beberapa unsur yang perlu diperhatikan, diantaranya seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja hingga biaya overhead pabrik [4].

2. METODE

Pengabdian kepada masyarakat (PKM) di desa bligo ini memiliki beberapa metode pelaksanaan. Metode pelaksanaan dalam program ini menggunakan metode kualitatif. Metode ini diharapkan dapat mendukung keberhasilan beberapa hal yang telah direncanakan. Pelatihan menentukan Harga Pokok Produk dan Harga Pokok Penjualan pada UMKM Tas Kulit ini terdiri dari empat tahapan yaitu tahap perencanaan, tahap pengumpulan data, tahap pelatihan, dan tahap evaluasi. Alur tahapan kegiatan pengabdian ini digambarkan pada gambar 1 dibawah ini.



Gambar 1. Alur tahapan kegiatan pengabdian

1. **Tahap pertama**, melakukan proses perencanaan kegiatan dimulai dari persiapan tim seperti mempersiapkan perlengkapan alat-alat yang dibutuhkan, materi-materi yang nantinya akan digunakan, pertanyaan-pertanyaan wawancara mengenai usaha yang dikelola, mensurvei lokasi usaha dan meminta izin kepada pemilik untuk melaksanakan kegiatan pengabdian.

2. **Tahap kedua**, melakukan proses pengumpulan data sangat penting dilakukan di Desa Bligo RT.14/RW.05, Kecamatan Candi, proses pengumpulan data ini bertujuan untuk mengetahui kondisi UMKM yang dikelola menggunakan teknik wawancara dan observasi kepada pemilik usaha. Sebelum memulai wawancara dan observasi berlangsung tim menyiapkan alat berupa perekam suara, sebagai alat bantu untuk menyimpan informasi-informasi kegiatan yang berlangsung agar nantinya mempermudah pembuatan laporan atas kegiatan yang telah dilaksanakan.
3. **Tahap ketiga**, pada proses pelatihan ini dilaksanakan karena usaha tas yang dikelola masih menggunakan perhitungan secara manual. Tujuan pelatihan ini untuk mempermudah mengetahui margin yang didapat dengan cara menghitung harga pokok produksi dan harga penjualan dalam usaha yang dikelola.
4. **Tahap empat, tahap akhir yakni** evaluasi kegiatan, proses ini dilakukan untuk mengetahui seberapa pemahaman yang didapat pada saat proses pelatihan perhitungan harga pokok produksi dan harga penjualan usaha yang dikelola dengan membandingkan hasil penilaian sebelum dan setelah pelatihan yang diajarkan.

3. HASIL DAN DISKUSI

Pelatihan ini dilaksanakan terkait dengan permasalahan yang dihadapi oleh pemilik usaha tas kulit. Berdasarkan hasil wawancara dan observasi, Permasalahan yang dihadapi oleh pemilik usaha adalah:

1. Pemilik usaha tas kulit belum paham perhitungan harga pokok yang diproduksi.
2. Pemilik usaha juga belum bisa menentukan harga jual yang seharusnya pada pokok yang dijual.
3. Pemilik usaha belum memiliki pengetahuan dan kemampuan dalam menyusun harga pokok, hanya melihat beban pengeluaran kas saja dan mengira-ngira keuntungan yang didapatkan.
4. Pemilik belum paham akan proses penentuan harga pokok penjualan sampai dengan proses margin atau laba yang dihasilkan.

Dalam permasalahan yang dihadapi pemilik usaha tas kulit ini tim pengabdian memberikan pelatihan mengenai perhitungan harga pokok penjualan terlebih dahulu. Sehingga, pelaku UMKM dapat mudah mengetahui berapa persen margin yang diinginkan untuk penjualan dari produk yang akan dijual. Pelatihan penentuan harga pokok produk dan penentuan harga pokok penjualan pada usaha tas kulit ini dirancang untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan pemangku kepentingan bisnis perusahaan, yang akan digunakan untuk menentukan apakah usaha yang dijalankan rugi atau untung. Sebelum menjual barang atau jasa, perlu untuk menghitung Harga Pokok Produksi, tidak hanya saat menentukan harga, karena hal tersebut mengakibatkan hilangnya peluang yang signifikan, apabila harga terlalu tinggi atau terlalu rendah untuk pembeli, dapat

mengakibatkan hilangnya calon pembeli (Libraeni, 2022:262). Materi yang disiapkan dalam pelatihan menentukan harga pokok barang, antara lain:

- a. Materi pertama, menentukan HPP produk. Perhitungan HPP untuk produk ini dirancang untuk dapat mengetahui berapa biaya bahan baku dan tenaga kerja untuk memproses 1 unit produk sebelum menambahkannya ke keuntungan yang diharapkan.
- b. Materi kedua, menentukan harga jual. Perhitungan HPP dirancang untuk mengukur biaya yang sebenarnya dari kegiatan produksi untuk barang atau jasa yang dijual sesuai dengan pesanan yang didapat. Dengan cara ini, perusahaan dapat menentukan margin yang tepat dan selalu tahu kapan harga barang atau jasa tertentu perlu dinaikkan.
- c. Materi ketiga, mengetahui tingkat keuntungan digunakan untuk menghitung tingkat HPP, yang dapat digunakan perusahaan untuk menentukan harga jual produk atau layanannya di pasar. Jika perusahaan menemukan bahwa harga jual lebih tinggi dari nilai HPP, perusahaan mendapat untung. Jika harga jual lebih rendah dari HPP, perusahaan akan mengalami kerugian dan harus dinilai agar perusahaan dapat menjual dengan profit
- d. Materi keempat, Penerapan materi pada soal-soal kasus usaha. Kegiatan pelatihan ini tidak hanya satu arah, tetapi terjadi dua arah dengan adanya sesi diskusi.

Tujuan dari program PKM ini adalah untuk memberikan pemahaman kepada pemilik usaha tas kulit tentang penetapan harga pokok penjualan dan keuntungan yang dibutuhkan untuk menjual produk agar mencapai keuntungan maksimal yang diharapkan dan juga untuk membantu menutupi biaya operasional usaha. Berikut ini adalah contoh perhitungan yang telah dilakukan tim Pengabdian kepada masyarakat (PKM) untuk usaha UMKM tas kulit.

1. Biaya Bahan Baku

Tabel 1. Biaya Bahan Baku

Bahan Baku:	
Kulit (Asli)	8.000.000
Shiper Ykk	300.000
Kepala Shiper	150.000
Kain Lapis (Klining)	510.000
Reng D	150.000
Bantul Anjing	250.000
Reng 8	75.000

Lem Kuning	100.000
Karton	50.000
Spon Eva	50.000
Benang	15.000
Total Bahan Baku	9.650.000

Keterangan diatas menjelaskan bahwa biaya bahan baku pada UMKM tas kulit, dengan total biaya Rp. 9.650.000

2. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Tabel 2. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya Tenaga Kerja Langsung	980.000
------------------------------------	----------------

Keterangan diatas menjelaskan bahwa karyawan berhak mendapatkan upah dari kinerja yang selama ini di lakukan pada umkm, dengan perhitungan selama 1 bulan.

3. Biaya Overhead Pabrik

Tabel 3. Biaya Overhead Pabrik

Biaya penyusutan:	
Mesin jahit cangklong (buat jahit samping)	54.000
Mesin seset (mengurangi ketebalan kulit)	45.500
Mesin jahit embos (merk)	23.000
Mesin jahit hist speed baru	19.000
Gunting Bagus	40.000
Gunting Biasa	15.000

Jumlah Biaya penyusutan	196.500
Biaya lain-lain:	
Biaya Listrik	100.000
Biaya bahan bakar	25.000
Ongkos angkut	200.000
Jumlah Biaya Lain-lain	325.000
Total Biaya Overhead	521.500

Pada tabel diatas menjelaskan bahwa harga penyusutan di bagi dengan masa pemakaian oleh sebab itu total penyusutan pada biaya over head pabrik sejumlah Rp. 196.500 sedangkan biaya lain-lainnya sejumlah 325.000 jadi biaya over head pabrik total keseluruhannya berjumlah 521.500.

4. Analisis Biaya Produksi

Tabel 4. Analisis Biaya Produksi

Biaya produksi (50 unit produk)	
Biaya Bahan Baku	9.650.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	980.000
Biaya Overhead Pabrik	521.500
Total Overhead Pabrik	11.151.500

Pada tabel analisis biaya produksi ini menjelaskan biaya bahan baku sebesar Rp. 9.650.000 biaya tenaga kerja langsung sebesar 980.000, biaya overhead pabrik sebesar Rp. 521.500 jadi total Overhead Pabrik Rp. 11.151.500

5. Total Biaya

Tabel 5. Total Biaya

Biaya produksi (50 unit produk)	
Biaya Bahan Baku	9.650.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	980.000
Biaya Overhead Pabrik	521.500
Total Biaya Produksi	11.151.500
Biaya Komersial	
Biaya Promosi	100.000
Total biaya	11.251.500

Selain biaya produksi, terdapat komersial dalam bentuk promosi Rp. 100.000 untuk pembelian kuota dan melakukan promosi melalui media elektronik, sehingga total biaya dijelaskan dalam tabel tersebut. Setelah dilakukan analisis total biaya yang dikeluarkan adalah Rp11.251.500,00. Jika dilakukan pembagian sesuai dengan jumlah produk tas kulit yang dihasilkan 1 unit, maka harga pokok per 1 unit adalah Rp11.251.500,00. Adapun perhitungan biaya yang dilakukan oleh usaha tas kulit berbeda, karena beberapa komponen tidak dimasukkan dalam perhitungan biaya. Komponen tersebut adalah Biaya Bahan Baku, Biaya Tenaga Kerja Langsung, Biaya Overhead Pabrik.

6. Penetapan Harga Jual

Tabel 6. Penetapan Harga Jual

keterangan	
Total biaya	11.251.500
Laba	5.000.000
Total	16.151.500

Jumlah Unit Yang Dijual	50
Harga Jual Per Unit	323.030
Dibulatkan	323.100

Untuk tabel 6. Penetapan harga jual total biaya nya Rp. 11.251.500, Laba Rp. 5.000.000 Total nya menjadi Rp. 16.151.500 dan jumlah unit yang dijual 50 sedangkan jumlah harga jual per unit Rp. 323.030 di bulatkan menjadi Rp. 323.100.

4. KESIMPULAN

Memberikan pengabdian kepada masyarakat dalam bentuk kunjungan dan memberikan pengetahuan terkait dengan proses, dimulai dengan menghitung berapa biaya produk yang digunakan, pertama harga pokok penjualan, kemudian harga pokok penjualan. Manfaat layanan nirlaba ini dirancang untuk membantu kemajuan dalam pelaporan dan kegiatan operasional di masa mendatang

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Seluruh tim Pelaksana Pengabdian Masyarakat (PKM) mengucapkan terima kasih kepada Bapak Eko selaku pemilik usaha tas kulit yang telah bersedia meluangkan waktu dalam melaksanakan pengabdian ini

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Iswati, H., Brabo, N. A., Meidiyustiani, R., Retnoningrum, E., & Luhur, U. B. (2021). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi pada UMKM di Kelurahan Majalengka Bandung. *Aptekmas (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 4(4), 86–90. <https://doi.org/https://dx.doi.org/10.36257/aps.vxi>.
- [2] Libraeni, L. G. B., Desmayani, N. M. M. R., Waas, D. V., Willdahlia, A. G., Mahendra, G. S., Wardani, N. W., Gede, P., & Nugraha., S. C. (2022). Pelatihan Penentuan Harga Pokok Penjualan Pada Toko Kue Dapur Friska. *JURPIKAT (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 3(2), 255–265. <https://doi.org/https://doi.org/10.37339/jurpikat.v3i2.973>
- [3] Hetika, & Sari, yeni priatna. (2019). Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Untuk Menentukan Harga Jual Pada Umkm Di Kota Tegal. *Monex : Journal Research Accounting Politeknik Tegal*, 8(1), 303. <https://doi.org/10.30591/monex.v8i1.1272>.
- [4] Wardi, J., Putri, G. E., & Liviawati, L. (2021). Bimtek Harga Pokok Penjualan Produk Bank Sampah Berkah Abadi Limbungan Rumbai Pekanbaru. *Diklat Review: Jurnal ...*, 5(2), 130–133. <https://www.ejournal.kompetif.com/index.php/diklatreview/article/view/622%0Ahttps://www.e>

journal.kompetif.com/index.php/diklatreview/article/download/622/522.