
PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN PEMBUATAN DAN PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN PADA UKM SUMSEL CRAFTERS PALEMBANG

Rizky Fitri Amalia¹⁾ | Elpira Wilda Septiani²⁾

¹⁾²⁾Politeknik Palcomtech

¹⁾ kikyherman9

ABSTRAK

Perkembangan teknologi yang semakin pesat membuat banyak pelaku UKM mempertimbangkan faktor-faktor yang mempengaruhi omset penjualan. Salah satu faktornya adalah harga pokok penjualan. Harga pokok penjualan adalah seluruh biaya yang sudah dikeluarkan oleh perusahaan baik biaya secara langsung atau tidak langsung. Masalah penentuan harga pokok penjualan merupakan masalah yang sangat penting, sebab menyangkut kelangsungan hidup atau kontinuitas perusahaan. Dengan mengetahui besarnya harga pokok penjualan maka pelaku UKM bisa mengetahui besarnya laba rugi, selain itu bisa menentukan keuntungan yang diinginkan, dan sebagai alat pertimbangan dalam menentukan harga jual produk. Kegiatan pengabdian yang dilakukan dengan sasaran objeknya adalah Komunitas UKM Sumsel Crafters Palembang. Kegiatan pengabdian telah berlangsung dengan baik. Kegiatan pengabdian yang dilakukan menggunakan metode ceramah dan praktik langsung dengan melakukan perhitungan dalam harga pokok penjualan. Kegiatan tetap mematuhi protokol kesehatan covid-19. Kegiatan yang dilaksanakan bertujuan untuk memberikan pemahaman tentang pembuatan dan perhitungan harga pokok penjualan pada UKM Sumsel Crafters Palembang.

Keywords: UKM; Harga Pokok Penjualan; UKM; Sumsel Crafters Palembang

PENDAHULUAN

Masalah utama dalam pengembangan UKM adalah pengelolaan laporan keuangan. Pengelolaan yang baik memerlukan keterampilan akuntansi yang baik pula oleh pelaku UKM sedangkan kenyataannya pengetahuan akuntansi yang dimiliki oleh pelaku UKM (pembuat laporan keuangan di UKM) masih belum sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum (Divianto, Febrianty, 2017) Mayoritas UMKM di Kota Palembang belum memahami pencatatan akuntansi. Pengusaha UMKM memandang bahwa proses pencatatan akuntansi tidak terlalu penting untuk diterapkan. Hal tersebut menjadi masalah karena akan berpengaruh terhadap keberhasilan pengelolaan usahanya agar dapat berkembang serta menyulitkan dalam mengontrol mengenai informasi akuntansi. Hal inilah yang merupakan permasalahan yang dialami oleh UKM saat ini, sehingga menjadi kendala dalam perkembangan UKM di Kota Palembang (Rizki Fitri Amalia, 2019)

Aalagi, perkembangan arus globalisasi semakin berkembang pesat. Dampak arus globalisasi berpengaruh dalam segala sektor kehidupan. Menyikapi globalisasi tersebut, pelaku bisnis sebaiknya melakukan perencanaan keuangan dengan sangat baik supaya bisnis yang dijalankan selalu bertahan dan dapat memperlus struktur usaha yang kompleks. Bentuk perencanaan laba dapat dilakukan dengan melakukan analisis menggunakan break even point. Break even point merupakan kondisi dimana persusahaan tidak mengalami keuntungan dan tidak menderita kerugian. Atau break even point adalah suatu kemampuan perusahaan dengan memaksimalkan keuntungan dapat menutup segala biaya-biaya yang akan dikeluarkan. Dengan adanya analisis break even point maka pelaku UKM bisa menetapkan harga jual, menentukan harga pokok penjualan, mengklasifikasikan jenis biaya-biaya yang tidak dalam usaha yang sedang dijalankan, serta dapat menetapkan target laba sehingga diketahui minimal penjualan yang akan ditargetkan. Kegiatan pengabdian yang dilakukan dalam situasi pandemi Covid-19 tetap mengikuti aturan

* Corresponding author



This is an Creative Commons License This work is licensed under a Creative Commons Attribution-NoDerivatives 4.0 International License.

yakni mematuhi protokol kesehatan Covid-19. Adanya pelatihan dalam menentukan besarnya perhitungan break even point pada mitra Komunitas UKM Sumsel Crafters Palembang dijadikan sebagai sarana untuk membantu pihak mitra dalam menentukan target laba, mencegah adanya kerugian dengan mengetahui jumlah penjualan minimum yang harus dipertahankan, mengetahui dampak perubahan biaya, dan volume produksi. Sehingga perhitungan break even point merupakan suatu alat perencanaan penjualan dan sekaligus menentukan tingkat produksi agar perusahaan secara minimal tidak menderita kerugian.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak mitra dalam hal ini Komunitas UKM Sumsel Crafters Palembang dapat diketahui permasalahan mitra bahwa pihak UKM dalam menetapkan harga pokok penjualan hanya melihat harga pasar saja tanpa mengetahui komposisi yang terdapat didalam harga pokok penjualan. Sehingga pihak Komunitas UKM Sumsel Crafter memerlukan pemahaman mengenai pembuatan dan perhitungan harga pokok penjualan agar keuangan pelaku UKM menjadi lebih baik dengan mempertimbangkan elemen-elemen harga pokok penjualan.

Tujuan dari pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat dalam hal ini adalah untuk memberikan edukasi kepada Komunitas UKM Sumsel Crafters dalam memahami pembuatan dan perhitungan harga pokok penjualan. Manfaat yang didapat dari pelaksanaan kegiatan pengabdian ini khususnya bagi peserta adalah menambah wawasan pelaku bisnis dalam hal ini Komunitas UKM Sumsel Drafters Palembang tentang pengelolaan keuangan yang baik terutama dalam menentukan besarnya harga pokok penjualan. Hasil kegiatan pengabdian masyarakat berupa 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 (Intan Rahma Sari, 2021)

KAJIAN TEORITIS

Menurut (Soemarso, 2009) harga pokok penjualan adalah harga beli dari barang yang dijual. Sedangkan menurut Wiratna (2016) harga pokok penjualan merupakan semua biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan barang yang dijual atau harga perolehan dari barang yang dijual. Dengan demikian untuk mendapatkan hasil perhitungan yang akurat terkait dengan harga pokok penjualan maka perlu diketahui elemen-elemen dalam harga pokok penjualan. Harga pokok penjualan sangat penting hal ini disebabkan pelaku UKM bisa menetapkan harga yang sesuai agar bisa bersaing dipasaran. Bisa saja harga yang ditetapkan terlalu rendah dan keuntungan yang didapat hanya dari jasa pembuatan produksi saja. Atau bisa saja perhitungan harga pokok penjualan yang salah menyebabkan harga jual produk terlalu tinggi sehingga sulit untuk bersaing dipasaran.

Harga pokok penjualan merupakan semua yang dikeluarkan secara langsung dan tidak langsung. Beberapa fungsi harga pokok penjualan adalah sebagai pertimbangan dalam menentukan harga jual produk, bisa menentukan target keuntungan yang kamu inginkan, dan dapat digunakan mengetahui total persediaan yang digunakan dalam kurun waktu tertentu.

Komponen harga pokok penjualan terutama perusahaan dagang memiliki bagian yang dapat berpengaruh dalam harga pokok penjualan adalah sebagai berikut :

1. Persediaan awal.

Persediaan awal merupakan komponen yang penting didalam melakukan perhitungan harga pokok penjualan. Hal ini disebabkan karena, dengan mengetahui persediaan awal maka dapat digunakan untuk menghitung jumlah barang dagangan yang terjual dalam satu periode.

2. Persediaan akhir

Selain mengetahui persediaan awal maka persediaan akhir diperlukan untuk melakukan perhitungan dengan harga pokok penjualan. Persediaan akhir merupakan nilai persediaan akhir yang belum terjual selama periode tersebut. Untuk persediaan akhir akan ditampilkan pada neraca akhir dalam laporan keuangan.



3. Pembelian barang dagang.

Pembelian barang dagang pada harga pokok penjualan merupakan jumlah total pembelian secara tunai dan kredit. Untuk menambah jumlah persediaan barang dagang sebuah bisnis, pelaku UKM biasanya melakukan pembelian barang dagang.

4. Biaya angkut pembelian

Biaya angkut pembelian juga merupakan komponen yang diperlukan dalam menentukan harga pokok penjualan. Besarnya biaya angkut pembelian tergantung metode yang digunakan bisa menggunakan sistem FOB Shipping Point dan FOB Destination.

5. Potongan Pembelian

Potongan pembelian merupakan komponen yang diperlukan dalam menentukan harga pokok penjualan. Potongan pembelian dimasukkan kedalam harga pokok penjualan karena potongan pembelian mengurangi nilai pembelian dari barang dagang.

6. Retur pembelian

Komponen berikutnya yang perlu dipertimbangkan dalam menentukan perhitungan harga pokok penjualan adalah retur pembelian. Retur pembelian ini diakibatkan beberapa hal seperti kerusakan barang atau barang yang tidak sesuai sehingga bisa dikembalikan.

Selain itu terdapat 5 komponen perhitungan harga jual yang akan mempengaruhi penjualan adalah sebagai berikut :

1. Biaya bahan baku meliputi bahan dasar, gas, listrik, air dan kemasan

2. Biaya tenaga kerja. 15-25% dari biaya bahan baku

3. Biaya operasional. 10-20% dari biaya bahan baku

4. Resiko, 10% dari biaya bahan baku

5. Keuntungan, 30-50% dari biaya bahan baku

Berikut ini adalah kasus terkait dengan harga pokok penjualan berhubungan dengan pembuatan Kastengel adalah sebagai berikut :

1. Biaya bahan baku sebesar Rp68.250 yang terdiri atas sebagai berikut :

- Terigu 400 gram sebesar Rp4.000
- Margarin 50 gram sebesar Rp3.000 (Asumsi 1 kg Blueband Rp20.000)
- Mentega 150 gram (Asumsi 100 gram Orchid Rp7.500) sebesar Rp11.250
- Keju edam 200 gram (Asumsi harga Rp175.000) sebesar Rp35.000
- 2 kuning telur sebesar Rp3.000
- 2 kuning telur untuk olesan sebesar Rp5.000
- Kuning telur untuk olesan sebesar Rp4.000

2. Simulasi dalam perhitungan harga pokok penjualan berdasarkan data diatas adalah sebagai berikut :

- Tenaga kerja
 $25\% \times \text{Rp}68.250 = \text{Rp}17.100$
- Biaya operasional
 $20\% \times \text{Rp}68.250 = \text{Rp}13.650$
- Biaya resiko
 $10\% \times \text{Rp}68.250 = \text{Rp}6.825$
- Keuntungan
 $50\% \times \text{Rp}68.250 = \text{Rp}34.125$

3. Simulasi Harga jual

$$= 1 + 2 + 3 + 4 + 5$$

$$= \text{Rp}68.250 + \text{Rp}17.100 + \text{Rp}13.650 + \text{Rp}6.825 + \text{Rp}34.125$$

$$= \text{Rp}133.950$$

1 Resep Kastengel Jadi 2 Toples

Maka harga jual per toples $\text{Rp}133.950 : 2 = \text{Rp}66.975$ (Pembulatan Rp70.000)



Perhitungan ini tidak termasuk biaya investasi seperti alat masak.

METODE PENELITIAN

Berikut adalah langkah-langkah yang dilakukan untuk pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat.

1. Pemaparan materi kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dihadiri oleh tim pengabdian dan mitra Komunitas UKM Sumsel Crafters Palembang berkaitan tentang pembuatan harga pokok penjualan



Gambar 1 : Pemaparan materi pengabdian masyarakat yang dilakukan oleh Tim Pengabdian kepada (Komunitas UKM Sumsel Crafters Palembang)

Tahap pemaparan materi ini akan disampaikan mengenai definisi dan pentingnya pembuatan dan perhitungan harga pokok penjualan serta mengenalkan tentang komponen-komponen yang terdapat dalam perhitungan harga pokok penjualan.

2. Praktik penggunaan perhitungan harga pokok penjualan yang dihadiri oleh tim pengabdian dan mitra UKM Sumsel Crafters Palembang berkaitan tentang pembuatan dan perhitungan harga pokok penjualan
Pada tahap ini tim pengabdian melakukan praktek pembuatan dan perhitungan harga pokok penjualan dengan menggunakan kasus dan memberikan langkah-langkah didalam menyelesaikan kasus yang terkait dengan harga pokok penjualan.



Gambar 2 : Tim pengabdian melakukan praktek pembuatan harga pokok penjualan

3. Melakukan diskusi dan tanya jawab secara langsung tentang pembuatan dan perhitungan harga pokok penjualan yang dilakukan oleh tim pengabdian kepada mitra (Komunitas UKM Sumsels Cafters)



Gambar 3 : Tim pengabdian melakukan diskusi dan tanya jawab dengan mitra.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Solusi yang ditawarkan dalam hasil permasalahan mitra adalah memberikan pelatihan dan pendampingan mengenai bagaimana cara pembuatan dan perhitungan harga pokok penjualan pada Komunitas UKM Sumsel Crafters Palembang. Berdasarkan hasil evaluasi melalui koesioner terhadap 25 peserta didapatkan bahwa 75% merasakan peningkatan pengetahuan dan keterampilan dari baseline awal 55%. Artinya kegiatan pengabdian masyarakat ini secara signifikan bermanfaat bagi mitra.

KESIMPULAN

Dari Hasil penyuluhan dan pembahasan di atas dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Kegiatan pengabdian ini dapat memberikan pengetahuan berupa pemahaman bagi Komunitas UKM Sumsel Crafters tentang pembuatan dan perhitungan harga pokok penjualan.
2. Sebagai bahan evaluasi terhadap kinerja keuangan. Dengan melakukan evaluasi terkait dengan harga pokok penjualan maka pelaku UKM bisa mengestimasi kenaikan atau penurunan biaya sehingga dapat memaksimalkan keuntungan.

REFERENSI

- Divianto, Febrianty. (2017). Pengaruh Pemahaman Pelaku UKM dalam Menyusun Laporan Keuangan terhadap Implementasi Laporan Keuangan Berdasar SAK ETAP dengan Persepsi Pelaku UKM sebagai Moderating Variable. *International Journal of Social Science and Business*, 166-176.
- Intan Rahma Sari, A. H. (2021). *Pengenalan Perhitungan Harga Pokok Penjualan Umkm Ikm Kecamatan Gunungsindur*. Bogor: ABDI LAKSANA JURNAL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT.
- Nelfiyanti, d. (2021). Pelatihan dan Pendampingan Pethitungan Harga Pokok Penjualan UMKM Kuliner Didaerah Penggilingan. *Seminar Nasional Pengabdian Masyaralat LPPM UMJ(E-ISSN)*, 2714-6286.
- Purnawati, d. (2017). Pelatihan dan Pendampingan Penyusunan Harga Pokok Penjualan Berdasarkan Metode Akuntansi Pada Usaha Tenun. *Seminar Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat*.

Rizki Fitri Amalia, N. (2019). nalisis Hubungan Norma Subjektif Terhadap Minat Pengusaha UMKM Untuk Membuat Laporan Keuangan Berbasis SAK ETAP Dengan Kemampuan Akuntansi Sebagai Variabel Moderasi. *Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah*.

Soemarso. (2009). *Akuntansi Suatu Pengantar*. Jakarta: Salemba Empat.