

Pelatihan Dasar Manajemen Dan Perhitungan Harga Pokok Penjualan Untuk Ibu-Ibu MT. Miftahurrahmah Kampung Makassar Di Kelurahan Malabutor Kota Sorong

Asih Ahistasari^{1*}, Masniar², Nanik Purwanti³, Wisang Candra Bintari⁴, Lona Helti Nanlohy⁵

^{1,2}Program Studi Teknik Industri, Universitas Muhammadiyah Sorong, Sorong

³Program Studi Sosiologi, Universitas Muhammadiyah Sorong, Sorong

⁴Program Studi Manajemen, Universitas Muhammadiyah Sorong, Sorong

⁵Program Studi Kehutanan, Universitas Muhammadiyah Sorong, Sorong

Email: asih@um-sorong.ac.id^{1*}

Abstrak

Sejak pandemi covid-19 masuk ke Indonesia pertengahan Maret 2020, melumpuhkan hampir seluruh aktivitas masyarakat, salah satunya di bidang perdagangan. Banyak pelaku usaha khususnya UMKM mendapatkan beberapa kesulitan dalam mempertahankan penjualan produknya baik jasa maupun barang. Namun selama pandemi tersebut, pelaku usaha juga mendapatkan jalan untuk tetap berdagang, salah satunya melalui online. Meski demikian, sering kali pelaku usaha masih mendapat kesulitan misalnya salah satunya dalam menentukan harga pokok penjualan atau harga jual. Harga jual menjadi salah satu hal yang harus dipahami oleh setiap pelaku usaha agar mendapatkan keuntungan yang diinginkan dari hasil penjualannya. Banyak pelaku usaha masih perlu diberi pemahaman bagaimana cara menghitung dan akhirnya mendapatkan harga jual. Sehingga dalam kasus tersebut, perlu diadakannya pelatihan dasar manajemen perhitungan penentuan harga pokok penjualan kepada pelaku usaha UMKM agar mendapatkan keuntungan sesuai dengan biaya-biaya yang dikeluarkannya. Pelatihan dilakukan kepada ibu-ibu pelaku usaha UMKM dengan menyampaikan materi dan pelatihan uji coba perhitungan pada salah satu produk penjualan peserta pelatihan dengan metode ceramah, diskusi, dan simulasi. Hasil pelatihan tersebut, peserta menjadi mengerti dan paham cara perhitungan untuk menentukan harga pokok penjualan produk dan juga diharapkan pelaku usaha UMKM dapat dengan mudah menghitung dan mengetahui besaran keuntungan penjualan produk yang didapatkan.

Keywords: *Pelatihan UMKM, Penentuan harga jual, Harga pokok penjualan*

PENDAHULUAN

Menurut Hidayati dalam Lindiawatie, Shahreza, & Anita (2022), secara umum peranan UMKM yaitu: 1) sebagai peran utama perekonomian; 2) sebagai penyedia lapangan kerja; 3) sebagai pemain penting dalam perekonomian lokal dan pemberdayaan masyarakat; 4) sebagai pencipta pasar baru dan sumber inovasi; dan 5) berkontribusi terhadap neraca pembayaran. Sejak pandemi covid-19 yang mulai pertengahan Maret 2020 masuk ke Indonesia, melumpuhkan hampir sebagian aktivitas sehari-hari salah satu yang terkena dampak pandemi ini adalah pelaku usaha UMKM.

Banyak pelaku usaha UMKM menjadi kesulitan untuk mempertahankan penjualannya. Namun demikian, upaya UMKM untuk bertahan selama pandemi mendapat jalan dengan ada pilihan penjualan, selain dapat berjualan secara offline dengan adanya batasan transaksi sesuai

aturan pandemi yang berlaku, penjualan juga dapat dilakukan secara online dengan memanfaatkan berbagai macam platform media sosial. Pelaku usaha sering kali menghadapi berbagai persoalan salah satunya menentukan harga jual (Mulyati, Agustina, & Husnayetti, 2021).

Harga pokok penjualan adalah hal yang sangat penting untuk diketahui bagi perusahaan besar maupun kecil yang bergerak dibidang manufaktur sebab berhubungan langsung dengan ketersediaan barang atau bahan serta biaya yang digunakan dalam sekali proses produksinya sehingga anggaran yang ada harus dibuat agar tidak salah dalam menentukan harga jualnya (Fauziah, Afkar, Lasiyono, & Noerchoidah, 2021; Nelfiyanti, Sudawrwati, Prasetywati, Mujiastuti, Putri, & Ridwan, 2021). Terdapat beberapa faktor yang bisa digunakan untuk menentukan harga jual produk seperti biaya variabel dan biaya tetap. Harga jual merupakan yang dibebankan kepada pembeli ataupun konsumen dan nilainya didapatkan dengan cara menjumlahkan biaya produksi, biaya non produksi, dan juga keuntungan yang ingin didapatkan oleh pelaku usaha. Jika pelaku usaha UMKM tidak mengetahui apa yang dimaksud dengan HPP, maka akan berdampak pada usaha yang sedang dijalankan. Oleh sebab itu harga pokok penjualan sangat perlu dipahami dan dihitung dalam jumlah keseluruhan (Azizah, 2022).

Perhitungan HPP bertujuan agar perusahaan dapat mengetahui jumlah biaya yang harus dikeluarkan saat memproduksi suatu barang atau jasa. HPP dapat menjadi pertimbangan pelaku usaha menentukan harga jual produk dan jasa yang akan dijual atau dipasarkan. Pada akhirnya HPP diharapkan dapat membantu para pelaku usaha UMKM untuk mengetahui berapa keuntungan yang didapatkan dari produk atau jasa yang dipasarkannya (Mulyani, Gunawan, & Nurkamid, 2021; Dezar, 2022).

Hasil wawancara kepada pelaku usaha UMKM di Kampung Makassar Kelurahan Malabutor ini adalah kesulitan dalam menentukan harga jual untuk penjualan produknya, sehingga tujuan dari program pengabdian ini adalah untuk memberikan pelatihan dasar perhitungan penentuan harga jual dengan harapan pelaku usaha UMKM dapat memahami dan meningkat kemampuan dalam menghitung harga pokok penjualan dan dapat menghitung keuntungan sebenarnya yang didapatkan.

METODE KEGIATAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan pada hari Minggu, 13 November 2022 semester ganjil tahun akademik 2022-2023. Jumlah peserta yang mengikuti

kegiatan ini sebanyak 29 peserta ibu-ibu MT. Miftahurrahmah. Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berlangsung di SMA Guppi Kampung Makassar Kelurahan Malabutor Kota Sorong Papua Barat. Teknik pelaksanaan kegiatan ini dilakukan dengan teknik ceramah dengan penyampaian materi perhitungan dasar penentuan harga pokok penjualan, metode diskusi antar pemateri dan peserta pelatihan, dan selanjutnya metode simulasi/pelatihan perhitungan penentuan harga pokok penjualan dengan menggunakan salah satu contoh produk penjualan ibu-ibu MT. Miftahurrahmah.

Penggunaan metode ceramah ini digunakan karena dinilai tepat untuk memberikan informasi awal kepada peserta sesuai dengan teori tentang metode yang seharusnya diketahui dan dipahami oleh mitra dalam menentukan harga pokok penjualan. Penggunaan metode diskusi dilakukan agar peserta dapat lebih bebas bertanya mengenai kebingungan atau kesulitan yang dialami selama penyampaian materi atau kasus yang dihadapi peserta selama penjualan produk. Penggunaan simulasi/pelatihan dilakukan agar peserta dapat menghitung dan mengetahui biaya-biaya apa saja dikeluarkan sampai bisa menentukan harga pokok penjualan dan keuntungan yang didapatkan dari hasil penjualan produknya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan berupa pelatihan dasar manajemen dan perhitungan harga pokok penjualan untuk ibu-ibu MT. Miftahurrahmah Kampung Makassar di Kelurahan Malabutor Kota Sorong Papua Barat pada hari Minggu tanggal 13 November 2022. Kegiatan ini diikuti oleh ibu-ibu MT. Miftahurrahmah Kampung Makassar di Kelurahan Malabutor Kota Sorong. Kegiatan ini dilaksanakan oleh dosen yang selanjutnya disebut sebagai tim pelatihan yang terdiri dari 1 ketua tim dan 4 anggota tim dari lintas program studi.

Kegiatan dilakukan selama 1 hari, dimulai dari pembukaan, sambutan-sambutan, penyampaian materi terkait penentuan harga pokok penjualan, pelatihan perhitungan kepada peserta, dan terakhir penutup. Kegiatan ini dilakukan dengan metode ceramah, metode diskusi, dan simulasi/pelatihan perhitungan penentuan harga pokok penjualan. Selama kegiatan ini berlangsung, baik dari pemateri, peserta, dan seluruh tim sangat antusias.



Gambar 1. Seluruh Tim dan Peserta elatihan



Gambar 2. Pembukaan dan Sambutan



Gambar 3. Penyampaian Materi Pelatihan



Gambar 4. Diskusi Antar Pemateri dan Peserta Pelatihan

Berikut ini adalah materi dan hasil pelatihan yang dilakukan selama kegiatan berlangsung: Harga mempunyai peranan yang penting sebagai alat bantu untuk sukses dalam strategi pemasaran. Penetapan harga juga berfungsi penting pada strategi positioning produk. Harga merupakan pertanda bagi pembeli, instrumen persaingan, dan cara meningkatkan kinerja finansial. Ketika kita melakukan penetapan harga, berarti kita sudah membuat sebuah rangkaian dari strategi pemasaran.

Biaya tetap (fixed cost) adalah biaya yang jumlahnya tidak berubah ubah dan harus selalu dikeluarkan apapun kondisinya atau pengeluaran yang akan tetap dibayar perusahaan apapun kondisinya. Contoh biaya tetap: biaya sewa gedung, biaya tanah, biaya beli properti, biaya asuransi, biaya pbb, biaya penyusutan, dan biaya tagihan air dan listrik. Biaya variabel (variabel cost) adalah biaya dengan jumlah berubah ubah mengikuti intensitas pemakaian sumber biaya atau kata lain mengikuti peningkatan dan penurunan penjualan atau kegiatan operasionalnya. Contoh biaya variabel: biaya bahan baku, upah tenaga kerja langsung, biaya distribusi produk, komisi penjualan (bonus), biaya overhead pabrik (alat tulis, cetak dokumen, konsumsi harian, beli pengharum ruangan dll). Selanjutnya para peserta diberikan simulasi atau pelatihan penentuan harga pokok penjualan dengan beberapa tahapan seperti dibawah ini:

Cara menghitung biaya tetap

$$BT = \text{TOT.B} - (\text{JPROD} \times \text{B.V})$$

Biaya Produksi Rp. 500.000.000

Biaya Variabel Rp. 15.000/Unit

Jumlah Produksi 25.000 Unit

Biaya tetap

$$BT = \text{Rp. } 500.000.000 - (25.000 \times \text{Rp. } 15.000)$$

$$= \text{Rp. } 500.000.000 - \text{Rp. } 375.000.000$$

$$= \text{Rp. } 125.000.000 / \text{bulan. Cara menghitung biaya variabel}$$

Biaya Produksi Rp. 50.000.000

Biaya Tetap Rp. 5.000.000

Jumlah Produksi 2.500 Unit

Biaya Variabel

$$BV = (\text{Rp. } 50.000.000 - \text{Rp. } 5.000.000) / 2.500$$

$$BV = (\text{Rp. } 45.000.000 / 2.500)$$

$$BV = \text{Rp. } 18.000 / \text{UNIT}$$

Harga Jual adalah sejumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk memproduksi suatu barang atau jasa ditambah dengan persentase laba yang diinginkan perusahaan. Contoh: Pembuatan *Fruit Chake* (Bolu Buah kering) Untuk 20 buah.

Biaya Variabel

Margarin	Rp.	36.250	Jahe bubuk	Rp.	5.000
Gula Pasir	Rp.	8.750	Jus Jeruk	Rp.	10.000
Gula Palem	Rp.	10.000	Baking powder	Rp.	3.000
Telur	Rp.	28.125	Fruit Mix	Rp.	60.000
Tpg Terigu	Rp.	19.500	Kenari	Rp.	70.000
Kayu Manis	Rp.	1.000	Kemasan	Rp.	30.000
Total biaya variabel Rp. 281.625 / 20 buah					

Biaya Tetap

Gaji Karyawan	Rp.	3.000
Sewa tempat/hari	Rp.	500
Perawatan Alat	Rp.	500
Listrik	Rp.	2.000
Air	Rp.	1.000
Bahan Bakar	Rp.	5.000
Total Biaya Tetap Rp.12.000/ 20 buah		

Jadi Modal Kotor

$Rp. 281.625 + Rp. 12.000 = Rp. 293.625$
 $Rp. 293.625 : 20 = Rp. 14.681,3 = Rp. 15.000$

Harga Jual Rp 30.000, ini adalah hasil dari penentuan harga pokok penjualan. Maka, untuk mendapatkan keuntungan produk tersebut harus menjual:

$Rp. 293.625 : Rp. 30.000 = 9,7$ atau 10 buah.

KESIMPULAN

Pelaksanaan kegiatan pelatihan dasar manajemen perhitungan penentuan harga pokok penjualan ini sangat dibutuhkan oleh pelaku usaha UMKM khususnya untuk ibu-ibu MT. Miftahurrahmah. Hal ini dikarenakan selama ini penentuan harga jual hanya berdasarkan harga yang sudah ada selama ini dan masih kesulitan dalam penentuan harga jual produk juga keuntungan yang diperoleh. Akhir dari pelatihan ini peserta jadi mengetahui tahapan-tahapan dalam penentuan harga jual dan memahami cara mendapatkan keuntungan dari penjualan. Adanya pelatihan ini diharapkan dapat membantu peserta menerapkan perhitungan ini sebelum menentukan harga jual.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih kepada tim pengabdian kepada masyarakat yang berkolaborasi antar program studi Teknik Industri, Sosiologi, Manajemen, dan Kehutanan Universitas Muhammadiyah Sorong. Selanjutnya kami sangat berterimakasih kepada peserta pelatihan ibu-ibu MT. Miftahurrahmah yang telah bersedia meluangkan waktunya bersama tim kami sehingga terlaksananya kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Azizah, L. (2022). Cara menghitung harga pokok penjualan (hpp) & rumus hpp. Diakses 7 Desember 2022: <https://www.gramedia.com/best-seller/harga-pokok-penjualan/>
- Dezar, S. (2022). Bagaimana pentingnya hpp dalam perdagangan? Edukasi oleh kkn tim II undip tentang pentingnya penerapan hpp sebagai perhitungan perdagangan pada bidang kuliner umkm di kelurahan gedawang, semarang. Diakses 7 desember 2022: <http://kkn.undip.ac.id/?p=320065>
- Fauziyah, Afkar, T., Lasiyono, U., & Noerchoidah. (2021). Menghitung harga pokok produksi yang tepat pada umkm amanah blimbing wuluh di dukuh menanggal kecamatan gayuban- surabaya. *EKOBIS ABDIMAS: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(2), 115-123.
- Lindiawatie, Shahreza, D., & Ria, A. (2022). Pkm penentuan harga jual produk usaha mikro basis rumah tangga pada kelompok pkk cinere dan gandul depok. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Batasa: Bangun Cipta, Rasa, & Karsa*, 1(2), 34-41.
- Mulyati, H., Agustina, Y., & Husnayetti. (2021). Pelatihan penentuan harga jual normal (normal pricing) bagi umkm penggiat usaha kuliner binaan pusat inkubasi bisnis syariah majelis ulama indonesia (pinbas mui) di masa pandemi covid-19. *SEMBADHA 2021: Seminar Nasional Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat*, Volume 2, 356-364.
- Mulyani, S., Gunawan, B., & Nurkamid, M. (2021). Pelatihan perhitungan harga pokok produksi bagi umkm kabupaten pati. *Empowerment: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(2), 181-187.
- Nelfiyanti, Sudawrwati, W., Prasetywati, M., Mujiastuti, R., Putri, B. M., & Ridhwan, M. (2021). Pelatihan dan pendampingan perhitungan harga pokok penjualan umkm kuliner di daerah penggilingan. *Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat LPPM UMJ*, E-ISSN: 2714-6286, 1-6.