



Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Harga Jual berbasis Digital serta Rencana Bisnis untuk Peningkatan Tata Kelola UMKM pada UMKM Koperasi Produsen Sinergy Maju Makmur Medan

Nurlinda¹, Purwa Hasan Putra², Vivianti Novita³

¹Program Studi Akuntansi, Politeknik Negeri Medan, Indonesia, 20155

²Program Studi Komputer Informatika, Politeknik Negeri Medan, Indonesia, 20155

³Program Studi Administrasi Niaga, Politeknik Negeri Medan, Indonesia, 20155

E-mail:* nurlinda@polmed.ac.id

Doi : <https://doi.org/10.37339/jurpikat.v5i4.2128>

Info Artikel:

Diterima :

01-09-2024

Diperbaiki :

16-09-2024

Disetujui :

31-07-2024

Kata Kunci: Dokumen
Perencanaan Bisnis, Harga
Pokok, Harga Jual, UMKM

Abstrak: Kegiatan ini bertujuan untuk mendampingi UMKM mitra Kelompok Koperasi Produsen Sinergy Maju Makmur Medan. PKM ini dilaksanakan pada bulan Mei 2024 oleh tim pelaksana yakni 3 orang dosen Politeknik Negeri Medan dan UMKM binaan Koperasi Sinergy Maju Makmur Medan yang dihadiri sebanyak 20 UMKM dan didampingi oleh 20 Mahasiswa. Materi yang disampaikan pada kegiatan pendampingan ini yaitu perhitungan harga pokok dan harga jual produk, serta penyusunan dokumen perencanaan bisnis. Hasil dari kegiatan pengabdian ini meningkatkan pengalaman dan pengetahuan UMKM terkait akan pentingnya perhitungan harga pokok yang cermat dan dokumen perencanaan bisnis.karakteristik dan nilai-nilai lokal. Hasil dari pengabdian ini terciptanya identitas visual yang mampu meningkatkan citra produk. Sehingga memberikan dampak positif bagi perekonomian lokal.

Abstract: This activity aims to assist MSME partners of the Koperasi Produsen Sinergy Maju Makmur Medan. PKM was carried out in Mei 2024 by the implementing team, namely 3 Medan Politeknik Negeri Medan lecturers and students together with Partners which was attended by 20 UMKM and 20 Students. The material presented in this PKM activity is the calculation of the cost price and selling

Keywords: *Dokumen Perencanaan Bisnis, Harga Pokok, Harga Jual, UMKM*

price of the product, as well as the preparation of business planning documents. The results of this service activity increase the experience and knowledge of MSMEs regarding the importance of cost-price calculations and thorough business planning documents.

Pendahuluan

UMKM merupakan sektor strategis penopang perekonomian nasional yang dapat menyerap tenaga kerja (Abidin, 2015). Akan tetapi UMKM dalam masa krisis cenderung memilih untuk menutup usaha karena menghadapi kendala arus kas (Baker & Judge, 2020). Hal ini menunjukkan kemampuan UMKM dalam menjaga likuiditasnya masih rendah (Wattimena & Irmansyah, 2020). OECD menyimpulkan bahwa kemunduran situasi keuangan UMKM memiliki efek sistemik pada sektor perbankan secara keseluruhan. Hal ini mungkin terjadi ketika UMKM berpotensi gagal mengembalikan pinjaman yang diterima karena rendahnya margin yang diterima yang berdampak pada sulitnya UMKM dalam mengatur *cash flow* perusahaan untuk membayar kewajiban jangka pendeknya (Wattimena & Irmansyah, 2020).

Penetapan harga pokok yang salah dan tidak sesuai dengan bisnis yang dilakukan oleh pengusaha UMKM akan berdampak pada harga jual yang ditetapkan (Rahmadani et al., 2021). Harga pokok produksi (HPP yang salah mengidentifikasi alokasi biaya yang dilakukan tidak tepat sehingga pada akhirnya akan menyebabkan UMKM mengalami kerugian. Hal ini salah satu faktor yang menyebabkan terjadinya kegagalan pada UMKM. Kegagalan UMKM dengan tidak adanya perencanaan bisnis salah satunya adalah karena ketidakmampuan UMKM menguasai akuntansi terutama dalam menetapkan harga pokok (Nurlinda, Novita, et al., 2023) (Hamdani, 2018). Permasalahan pengelolaan pada HPP dan harga jual merupakan salah satu permasalahan yang menunjukkan bahwa UMKM tidak memiliki perencanaan bisnis (*business plan*) yang baik.

Hasil penelitian kami sebelumnya juga menemukan bahwa biaya perbulan yang dikeluarkan oleh UMKM tidak dapat diprediksi dan masih ada biaya yang tidak bisa terkontrol sebagai salah satu dampak dari tidak adanya perencanaan bisnis (Nurlinda, Novita, et al., 2023). Ketidakhahaman UMKM pada proses pembukaan menyebabkan UMKM tidak mampu mengontrol biaya-biaya operasionalnya. Hal ini berdampak pada penentuan harga pokok produk yang dihasilkan dan pada akhirnya berdampak pada harga jual. Ketidakhahaman UMKM terhadap akuntansi khususnya dalam menetapkan strategi harga menyebabkan kegagalan pada UMKM. UMKM cenderung menetapkan harga pokok dan harga jual sesuai intuisi/naluri pimpinan perusahaan (Pricilia et al., 2014), selain itu juga menetapkan harga jual berdasarkan pengalaman pemilik tanpa melalui metode perhitungan tertentu, sehingga penetapan harga pokok yang tidak tepat berdampak pada kelancaran arus

kas yang bersumber dari aset lancar, yang berdampak pada perusahaan kesulitan dalam menjaga likuiditasnya (Wattimena & Irmansyah, 2020). Pentingnya penetapan harga pokok bagi produk UMKM adalah salah satunya untuk mempertahankan likuiditas UMKM. Hal ini pada akhirnya akan membantu UMKM bertumbuh positif (Br Tarigan et al., 2022), sehingga mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat (Kadeni & Srijani, 2020) dan menjadi tulang punggung perekonomian Indonesia (Br Tarigan et al., 2022).

Tujuan perencanaan bisnis jangka Panjang adalah memberikan literasi pada UMKM dalam mengembangkan sebuah konsep perencanaan bisnis yang mudah, sederhana dan lengkap (Nurlinda, Rahmadani, et al., 2023). Perencanaan bisnis secara luas terdiri dari *business model, Marketing Planning, long terms goals, team building, development strategi, trend analysis, personal resources, market research*. Dokumen perencanaan bisnis berisi latar belakang usaha, penjelasan visi dan misi, struktur organisasi perusahaan, gambar produk yang dihasilkan, aset usaha, sumber modal, proyeksi finansial, strategi pemasaran, potensi keuntungan dan rencana perluasan bisnis.

Hasil penelitian kami sebelumnya sejalan dengan beberapa hasil penelitian lainnya menemukan hal yang sama tersebut. Oleh karenanya PKM ini berupaya untuk menyelesaikan permasalahan mitra dari hasil penelitian tersebut. Mitra telah memiliki MoU dengan Politeknik Negeri Medan (POLMED) dengan MoU No. B/80/PL5/HK.07.00/2021. Ruang lingkup kerjasama meliputi pendidikan, penelitian dan publikasi, pengabdian kepada masyarakat, pemanfaatan dan pembinaan sumber daya di masing-masing pihak, pembinaan UMKM, Kampus Merdeka, Merdeka Belajar dan Pemasaran produk UMKM. Hasil PKM ini selanjutnya dapat dijadikan role model pada UMKM lainnya di wilayah yang berbeda yang memiliki permasalahan sama. UMKM yang menjadi Objek PKM tergabung pada Koperasi Produsen Sinergy Maju Makmur. Koperasi Produsen Sinergy Maju Makmur terletak di Jalan M. Basir No. 19 Pangkalan Mansyur Medan Johor menaungi 22 UMKM yang bergerak di berbagai bidang seperti manufaktur, kuliner dan pembuatan craft. Koperasi ini terletak 6,6 KM dari (POLMED). Koperasi ini merupakan Mitra (POLMED). Merujuk pada MoU tersebut maka aktivitas PKM ini ditujukan untuk menyelesaikan permasalahan tata kelola UMKM Koperasi Produsen Sinergy Maju Makmur.



Gambar 1. Lokasi Mitra

Berdasarkan hasil wawancara awal pada mitra, terdapat permasalahan pada penetapan besar margin keuntungan. Setelah ditelusuri hal ini terkait pada penetapan harga pokok

produksi yang kurang tepat. UMKM tersebut cenderung membebankan seluruh biaya kedalam unsur biaya produksi yang menyebabkan biaya produksi menjadi tinggi. Beberapa praktik yang krusial adalah UMKM tidak memperhitungkan gaji bagi dirinya sebagai pekerja, karena beranggapan bahwa dirinya adalah pemilik (Nurlinda et al., 2024). Padahal dalam penetapan harga pokok produksi unsur biaya utama salah satunya adalah upah langsung. Selain itu beberapa alokasi biaya yang tidak masuk dalam menyusun harga pokok adalah penyusutan aset tetap yang karena ketidaktahuan UMKM tidak masuk dalam alokasi biaya *overhead* pabrik. Dampak dari penetapan harga pokok produksi tersebut berpengaruh terhadap harga jual yang ditetapkan menjadi lebih besar atau lebih kecil. Pengelolaan harga pokok produksi yang tidak tepat pada UMKM memiliki potensi risiko produk tidak mampu bersaing dan tidak laku, atau sebaliknya jika harga pokok salah hitung dengan harga yang rendah akan menyebabkan margin yang diperoleh sangat tipis (Wattimena & Irmansyah, 2020) atau bahkan akan menderita kerugian. Hal ini tentu mengganggu keberlangsungan usaha UMKM. Hal lain yang ditemukan adalah UMKM dibawah koperasi ini tidak memiliki perencanaan bisnis (*Business plan*). Usaha yang dilakukan cenderung mengikuti kondisi perekonomian, sehingga membuat pondasi usaha tidak kuat. UMKM tidak menyadari bahwa produk yang dihasilkan memiliki *life cycle* yang tentunya akan sampai pada titik jenuh. Disinilah perencanaan bisnis berperan dalam menjaga stabilitas usaha. Berikut produk beberapa UMKM dibawah naungan Koperasi sebagai berikut.

Keripik:



Bakso Frozen



Sovenir:



Bawang Goreng:



Dimsum:



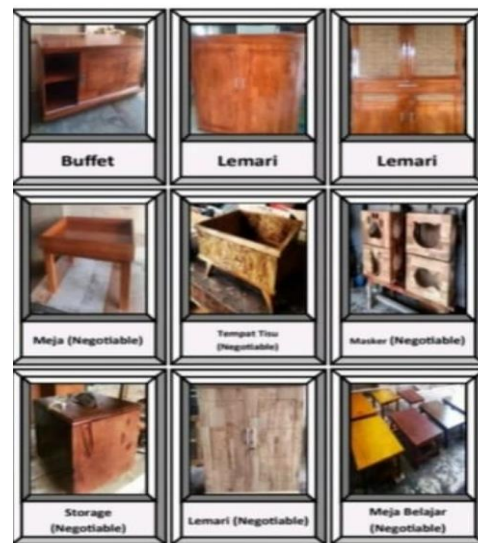
Minyak



Keripik Kentang



Meubel



Gambar 2. Produk Mitra

Produk UMKM yang dihasilkan secara kemasan sudah menarik dan memiliki perizinan untuk produk kuliner dan sebagian telah dipasarkan secara digital melalui Instagram. Walau beberapa produk terjual dengan baik, namun ada beberapa produk potensial tidak lagi di produksi karena biaya produksi yang tinggi sehingga harga tidak bersaing. Permasalahan inilah yang menjadi fokus PKM, mengingat UMKM dalam menghitung HPP dan harga jual dilakukan secara manual. PKM ini juga memberi pengetahuan pada UMKM untuk mampu menyusun perencanaan bisnis yang digunakan sebagai pedoman usaha. Transfer pengetahuan pada mitra akan memberikan kontribusi bagi UMKM dalam mendesain, membantu UMKM menetapkan visi misi, tujuan, aspek keuangan dan riset pasar, memetakan setiap segmen bisnis, sehingga dapat ditemukan potensi risiko sejak dini dan solusi yang dibutuhkan. Perencanaan bisnis dalam jangka panjang akan menjadi pedoman dan membantu UMKM bertahan dimasa krisis karena mampu memetakan seluruh kelemahan, kekuatan, peluang dan ancaman yang akan dihadapi.

Merujuk pada peta jalan Indonesia Emas 2045, tantangan utama UMKM salah satunya adalah kurangnya sumber daya, informasi dan pengetahuan. 87 % UMKM tidak menggunakan platform digital atau *online* dan 9,2% penjualan hilang dari UMKM Indonesia karena penyusutan(Peta Jalan Indonesia Emas 2045, 2023). Berdasarkan hasil observasi kami

selain memberikan pengetahuan tentang perencanaan bisnis, perhitungan harga pokok produksi, margin kontribusi dan penetapan harga jual secara teoritis, UMKM perlu dibekali dengan aplikasi yang sederhana dan mudah digunakan. Hal ini merujuk pada tingkat pendidikan UMKM yang rendah dan terkadang tidak mengerti tentang proses pencatatan secara akuntansi. Merujuk pada hal tersebut maka prioritas permasalahan adalah sebagai berikut.

Tabel 1. Permasalahan Mitra

No	Permasalahan	Prioritas Penyelesaian masalah
1	Masih lemahnya kemampuan dalam penetapan harga pokok produksi UMKM	1. Pelatihan dan pendampingan 2. Bimbingan teknis menghitung Harga pokok produksi, Proyeksi penetapan nilai jual yang relevan,
2	Lemahnya kemampuan penetapan harga jual dan margin kontribusi kompetitif	
3	Keterbatasan dalam penggunaan teknologi digital dalam menghitung harga pokok produksi dan harga jual.	1. Pembuatan program aplikasi sederhana untuk membantu UMKM dalam Menghitung harga pokok produksi, harga pokok Penjualan dan proyeksi penetapan nilai jual. 2. Memberikan pelatihan dan pendampingan penggunaan Program aplikasi yang telah dibuat untuk UMKM.
4	UMKM tidak memiliki Perencanaan bisnis	1. Menyediakan template dokumen perencanaan bisnis sederhana untuk UMKM. 2. Pelatihan dan pendampingan pembuatan dokumen perencanaan bisnis UMKM.

Fokus pelaksanaan pengabdian adalah perioritas penyelesaian permasalahan masyarakat produktif secara ekonomi sebagai berikut:

1. Peningkatan kemampuan mitra dalam penyusunan harga pokok produksi dengan memberikan pelatihan dan pendampingan,
2. Peningkatan kemampuan mitra dalam penentuan margin kontribusi sehingga mitra dapat menetapkan harga jual yang kompetitif. Harga jual ini akan mempengaruhi besar keuntungan mitra yang relevan dan dapat mendukung keberlangsungan usaha mitra.
3. Peningkatan kemampuan mitra melalui bimbingan teknis untuk meningkatkan kemampuan menggunakan teknologi digital melalui pembuatan aplikasi perhitungan harga pokok produksi dan harga jual. Hal ini dilakukan mengingat mitra masih menggunakan perhitungan secara manual.

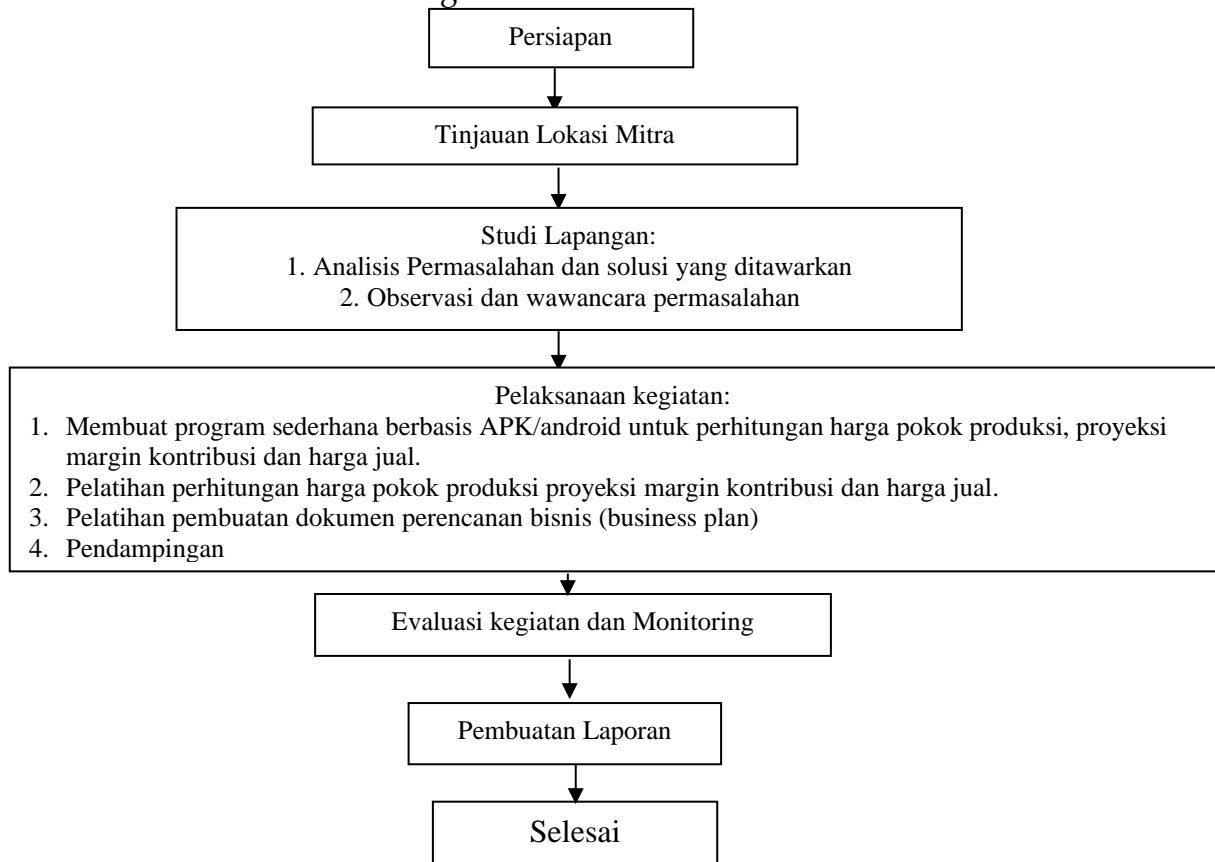
Peningkatan kemampuan mitra dalam penyusunan perencanaan bisnis yang disesuaikan bidang usaha UMKM. Berikut dijelaskan tentang solusi yang ditawarkan.

Tabel 2. Tahapan Penyelesaian Masalah

No	Permasalahan	Solusi	
		Aktivitas 1	Aktivitas 2
A	Masih lemahnya kemampuan dalam penetapan harga pokok produksi UMKM	1. Membuat aplikasi sederhana perhitungan harga pokok produksi dan harga jual (termasuk proyeksi margin kontribusi) selama 1 bulan.	Pendampingan dilakukan sebanyak 2 kali (untuk semua aktivitas termasuk implementasi program)
B	Lemahnya kemampuan penetapan harga jual dan margin kontribusi kompetitif	2. Memberikan pelatihan program aplikasi yang telah dibuat selama 3 hari.	
C	Keterbatasan dalam penggunaan teknologi digital dalam menghitung harga pokok produksi dan harga jual.		
D	UMKM tidak memiliki Perencanaan bisnis	Memberikan penyusunan perencanaan bisnis selama 1 hari	pelatihan dokumen

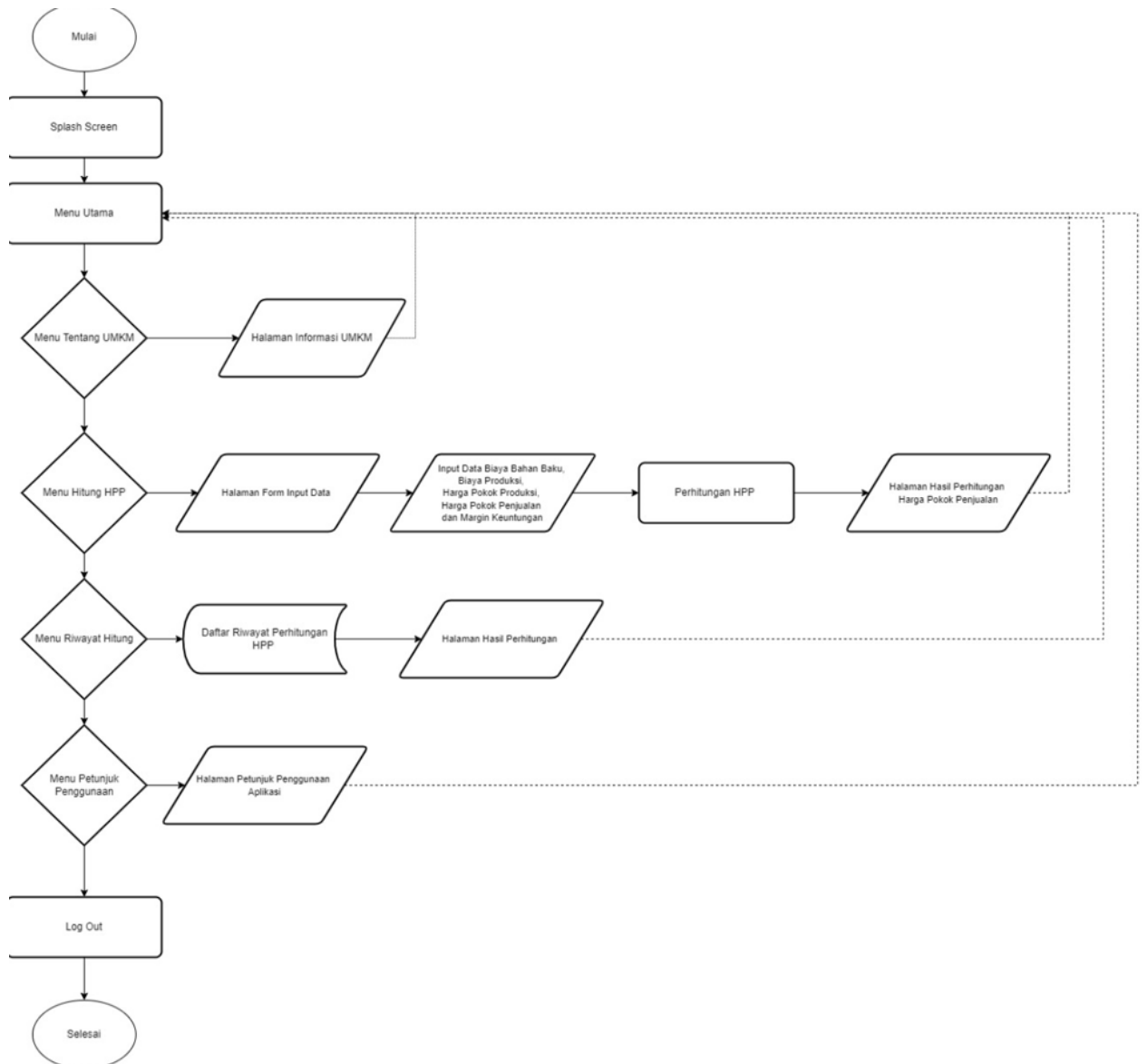
Metode

Metode Pelaksanaan kegiatan memuat alur berikut.



Gambar 3. Alur Pelaksanaan Kegiatan

Program aplikasi perhitungan harga pokok produksi, margin kontribusi dan harga jual akan dibangun dengan flowchart.

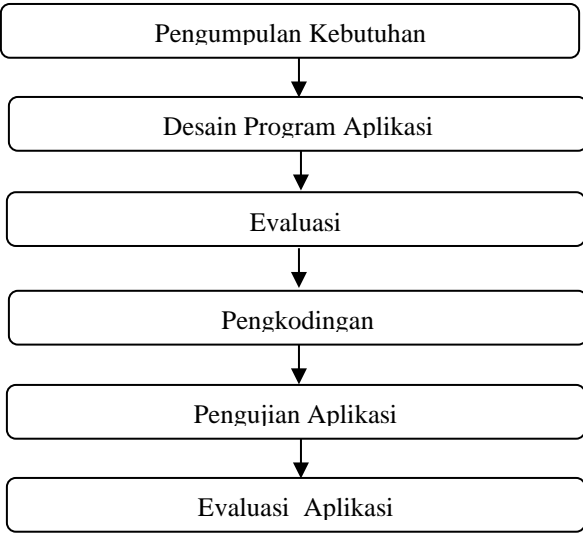


Gambar 4. Flow Chart Aplikasi Harga Pokok

Tahapan Solusi Yang Ditawarkan

Tahapan atau langkah-langkah dalam melaksanakan solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan yang memuat hal-hal ini.

Tabel 3. Aktivitas Penelitian

Aktivitas	Tahapan Pelaksanaan
Pembuatan Program	 <pre> graph TD A[Pengumpulan Kebutuhan] --> B[Desain Program Aplikasi] B --> C[Evaluasi] C --> D[Pengkodean] D --> E[Pengujian Aplikasi] E --> F[Evaluasi Aplikasi] </pre>
Pelatihan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengidentifikasi peserta, lokasi kegiatan, materi pelatihan, kesiapan program dan sapras. 2. Menyiapkan modul manual untuk peserta yang berisi panduan dalam menghitung harga pokok produksi, margin kontribusi, proyeksi harga jual. 3. Menyiapkan instrument formulir manual untuk penyusunan perhitungan harga pokok produksi, Proyeksi margin kontribusi, harga jual. 4. Menyiapkan modul penyusunan perencanaan bisnis untuk UMKM 5. Pelaksanaan pelatihan selama 4 hari. 6. Evaluasi keberhasilan pelatihan melalui praktik oleh mitra dalam menghitung harga pokok produksi, Proyeksi margin kontribusi, harga jual. 7. Evaluasi dokumen perencanaan bisnis yang telah disusun oleh UMKM 8. Pengendalian, melalui umpan balik setelah pelaksanaan melalui pemantauan program yang telah dilatih menggunakan survei. 9. Peningkatan, melalui kegiatan pendampingan untuk memastikan mitra mampu menghitung harga pokok produksi, Proyeksi margin kontribusi, harga jual dan memastikan kelayakan dokumen perencanaan bisnis.
Pendampingan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menetapkan jadwal kunjungan pendampingan 2. Membuat grup wa untuk bisa berkomunikasi paska pelatihan 3. Mendatangi mitra sesuai jadwal untuk melihat kemajuan kemampuan mitra. 4. Melakukan umpan balik. 5. Monitoring pelaksanaan 6. Penutupan kegiatan.

Hasil dan Pembahasan

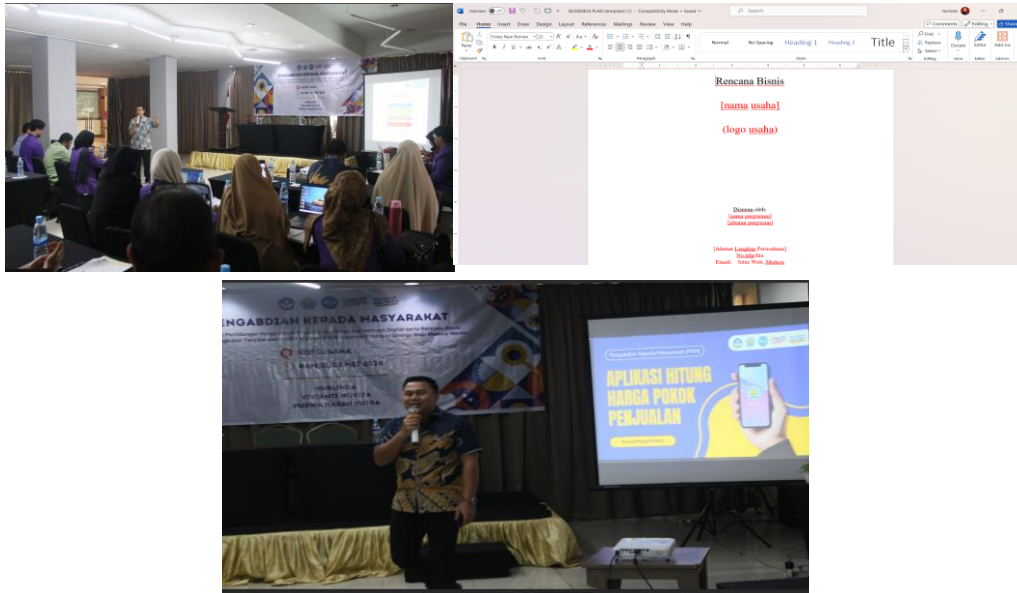
Pelaksanaan PKM yang diberikan adalah dengan memberi pelatihan dan pendampingan perhitungan harga pokok dan harga jual produk serta melatih pengisian rencana bisnis untuk UMKM. Pelaksanaan pelatihan dilakukan pada Hotel Saka, tanggal 24 Mei 2024. Pelatihan dihadiri oleh 20 UMKM serta mahasiswa yang akan mendampingi UMKM tersebut. Tahapan persiapan pelaksanaan kegiatan pelatihan dan pendampingan dimulai dengan koordinasi melalui WhatsApps (WA) untuk menentukan kesiapan lokasi dan peserta pelatihan. Disamping itu anggota tim PKM juga melakukan persiapan dan koordinasi dalam penentuan kedalaman dan keluasan materi yang akan diberikan, serta berkoordinasi dalam membagi tugas untuk seluruh tim baik dosen dan mahasiswa, termasuk menyiapkan spanduk, plang pengabdian, lokasi pelatihan dan kebutuhan kit, konsumsi, penyediaan alat produksi serta staf ahli untuk pelatihan dan pendampingan tersebut.

Pada tahap persiapan telah ditetapkan untuk menyelesaikan permasalahan perhitungan harga pokok dan harga jual dengan membangun aplikasi perhitungan harga pokok. Permasalahan perhitungan harga pokok dan harga jual produk disusun dengan memasukkan semua unsur biaya. Pada tahap ini telah disusun materi yang akan disampaikan yang telah disesuaikan dengan tingkat pendidikan mitra yakni, materi harga pokok dan penetapan harga jual berbasis aplikasi. Aplikasi harga pokok dirumuskan perhitungan harga pokok produksi sesuai standar dengan rincian bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya produksi lainnya. Berikut adalah alur penyusunan harga pokok secara manual

UMKM ABC		Kontrol Rumus		
PERSEDIAAN BARANG				
Persediaan awal (stok awal)	Rp 1,500.00	(Diisi jika ada)	Persediaan awal	Rp 1,500.00
Pembelian	Rp 2,500.00 +		Pembelian bersih	Rp 2,590.00 -
Transport	Rp 100.00 +		Bahan tersedia untuk diproduksi	Rp 4,090.00
Retur	Rp 5.00 -		Persediaan akhir	Rp 10.00 -
Potongan	Rp 5.00 -		Pemakaian bahan baku	Rp 4,080.00
Persediaan akhir (stok akhir)	Rp 10.00 -	(Diisi jika ada)	Tenaga Kerja Langsung	Rp 100.00
Pemakaian bahan baku	Rp 4,080.00 a		Biaya Overhead pabrik	Rp 215.00 +
Tenaga kerja langsung	Rp 100.00 b		Total biaya produksi	Rp 4,395.00
Biaya Overhead pabrik			Persediaan barang dalam proses awal	Rp 10.00 +
Biaya tenaga kerja tidak langsung	Rp 75.00		Persediaan barang dalam proses akhir	Rp 6.00 -
Biaya bahan penolong	Rp 50.00		Harga Pokok Produksi	Rp 4,399.00
Biaya listrik	Rp 25.00		persediaan barang jadi awal	Rp 200.00 +
Biaya air	Rp 20.00		Persediaan barang jadi akhir	Rp 100.00 -
Biaya komunikasi	Rp 30.00		Harga Pokok Penjualan	Rp 4,499.00
Biaya penyusutan	Rp 10.00		Margin Keuntungan	20% Rp 5,398.80
Biaya lain-lain	Rp 5.00		% Dasar	100% Rp 5,623.75
Total Biaya overhead pabrik	Rp 215.00 c			
Total Biaya produksi	Rp 4,395.00 d=a+b+c			
Persediaan barang dalam proses awal	Rp 10.00 f	(Diisi jika ada)		
Persediaan barang dalam proses akhir	Rp 6.00 g	(Diisi jika ada)		
Harga Pokok Produksi (Rp)	Rp 4,399.00 h=d+f-g			
Total produksi (unit)	Rp 100.00 unit (i)	(Diisi dengan produk yang dihasilkan)		
Harga Pokok Produksi/ unit	Rp 43.99 g = h/1			
persediaan barang jadi awal	Rp 200.00 i	(Diisi jika ada)		
Persediaan barang jadi akhir	Rp 100.00 j	(Diisi jika ada)		
Harga Pokok Penjualan	Rp 4,499.00 k=h+i-j			
Margin Keuntungan	20% L	(Diisi dengan % keuntungan yang diharapkan)		
Prediksi harga jual	Rp 5,398.80 m=h*(100%+L)			

Gambar 5. Perhitungan Harga Pokok Manual

Setelah seluruh perencanaan dan kebutuhan PKM terpenuhi maka selanjutnya adalah pelaksanaan PKM. Pelaksanaan dimulai dengan memperkenalkan anggota tim dan dilanjutkan dengan memarkan materi perencanaan bisnis dan dilanjutkan memaparkan materi tentang perhitungan harga pokok.



Gambar 6. Materi Pelatihan

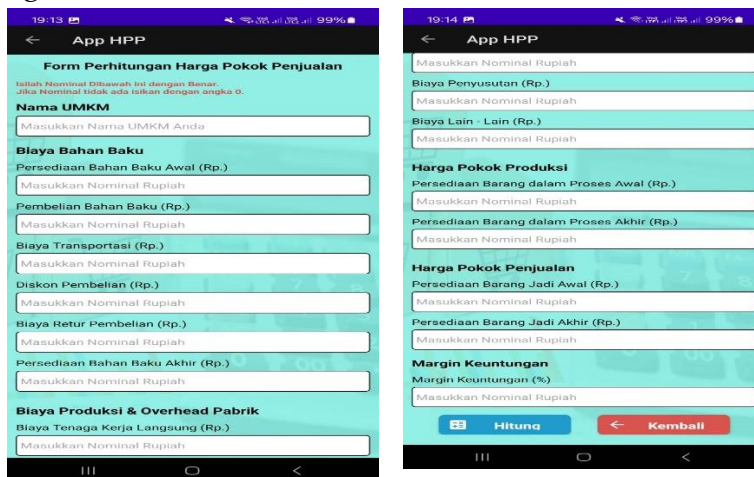
Peserta UMKM menghitung harga pokok menggunakan aplikasi dengan tahapan-tahapan sebagai berikut:

1. UMKM membuka *Splash Screen*. Tampilan ini adalah tampilan pertama ketika aplikasi diklik dan terbuka, tunggu beberapa saat maka halaman akan menampilkan menu Home.
2. Langkah berikutnya, UMKM membuka "Menu Utama". Pada halaman ini, terdapat beberapa tombol dan menu yang berfungsi diantaranya adalah sebagai berikut.
 - a. Tentang UMKM, menu yang berisi informasi mengenai UMKM.
 - b. Hitung HPP, menu yang berfungsi untuk melakukan perhitungan Harga Pokok Penjualan.
 - c. Riwayat Hitung, menu yang berisi riwayat perhitungan harga pokok penjualan yang telah dilakukan.
 - d. Petunjuk Penggunaan, menu yang berisi petunjuk penggunaan aplikasi.
 - e. Tombol Keluar, untuk keluar dari aplikasi.



Gambar 7. Menu Aplikasi Harga Hitung

Tahapan selanjutnya adalah melatih UMKM menghitung harga pokok melalui menu hitung HPP sebagai berikut:



Setelah mengisi form diatas, peserta diarahkan untuk menekan tombol Hitung untuk melanjutkan perhitungan. Untuk kembali ke Menu Utama tekan tombol Kembali.

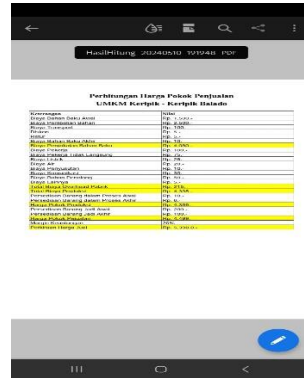


Gambar 8. Menu Aplikasi Harga Hitung

Evaluasi Kegiatan

Perhitungan harga pokok telah disusun sesuai dengan standar namun tetap dengan cara sederhana yang mudah dimengerti oleh mitra. Asumsi UMKM dalam menetapkan harga adalah berdasarkan asumsi yang berlaku di pasaran bukan dari perhitungan sistematis. Total pembelian merupakan modal produk, sehingga keuntungan dihitung dari penjualan dikurangi dengan total pembelian. Hal ini tidak sesuai dengan perhitungan harga pokok yang meliputi biaya bahan baku ditambah

biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik. UMKM masih jarang memasukkan unsur gaji dalam komponen harga pokok dengan alasan pelaku usaha adalah pekerja itu sendiri. Padahal gaji adalah salah satu unsur pembentuk harga pokok. Ketidaksesuaian ini menyebabkan harga yang ditetapkan tidak menunjukkan harga yang relevan. Setelah pelatihan dilakukan maka laporan harga pokok terlihat.



Gambar 9. Hasil Perhitungan Harga Pokok menggunakan Aplikasi

Pelatihan perancangan rencana bisnis juga dilaksanakan kepada dua puluh UMKM tersebut. sebelum pelatihan UMKM tidak memiliki dokumen perencanaan bisnis. Langkah-langkah yang dilakukan dalam penyusunan dokumen tersebut adalah dimulai dengan pemberian materi dan dilanjutkan pemberian template dokumen perencanaan bisnis dan dilanjutkan dengan penyusunan dokumen secara lengkap. Berikut salah satu dokumen perencanaan bisnis yang telah berhasil disusun UMKM.

PROPOSAL RENCANA BISNIS

BAKULAN MBAK NING



Diusun oleh:
NINGRUM UTAMI PANGAT
Pemilik

Jl. Purnawirawan – Medan Estate
Percut Sei Tuan – Deli Serdang
Sumatera Utara - Indonesia
08526147075
Email: bakulanmbakning@gmail.com
IG @bakulan_mbak_ning FB @BakulanMbakNing

Copyright © 2020 by NINGRUM UTAMI PANGAT. All rights reserved. This document is confidential and intended solely for the individual named.

1. RINGKASAN EKSEKUTIF

1.1 DATA PERUSAHAAN

- a. Nama Perusahaan : Bakulan Mbak Ning
- b. Bidang Usaha : Kuliner
- c. Jenis Produk / Jasa : Minuman Kesehatan
- d. Alamat Usaha : Jl. Purnawirawan, Medan Estate, Percut Sei Tuan, Deli Serdang, Sumatera Utara – Indonesia
- e. No. Telepon : 085261470705
- f. Email : ningrumutami83@gmail.com
- g. Bank : BRI 2083-01-029347-50-8
- h. Bentuk Badan Hukum : Perorangan
- i. NIB : 281220060235
- j. NPWP : 39.509.865.2-125.000
- k. PIRT : -
- l. HALAL ID : ID12110002464210323
- m. BPOM : -

1.2 BIODATA PEMILIK / PENGURUS

- a. Nama Pemilik : Ningrum Utami Pangat
- b. Jabatan : Pemilik
- c. Tempat/Tgl.Lahir : Sentang / 24 Maret 1983
- d. Alamat (sesuai KTP) : Jl. Purnawirawan, Medan Estate, Percut Sei Tuan, Deli Serdang, Sumatera Utara - Indonesia
- e. NIK : 1207266403830017
- f. No.Hp : 085261470705
- g. Email : ningrumutami83@gmail.com
- h. Pendidikan Terakhir : S2

2. DESKRIPSI PERUSAHAAN

2.1 SEJARAH PERUSAHAAN

Bakulan Mbak Ning berdiri pada tanggal 24 Maret 2020 pada masa covid-19 melanda Indonesia. Dengan kondisi perekonomian dan kesehatan masyarakat yang tidak stabil pada masa itu, kami dapat bertahan dan dikenal oleh lebih banyak orang hingga saat ini. Produk unggulan Bakulan Mbak Ning adalah Jamu Kumuyit Asam Sirih yang diracik dari bahan segar alami pilihan. Tanpa pewarna buatan, pemanis buatan ataupun bahan kimia lainnya untuk menjaga imunitas tubuh khususnya mengatasi permasalahan kesehatan wanita secara menyeluruh. Disamping itu, Bakulan Mbak Ning juga memiliki produk pendamping seperti salad buah, bumbu pedas dan kacang tojin yang dijual secara bersamaan.

2.2 VISI

Melestarikan budaya minum jamu tradisional warisan nusantara dengan inovasi modern, serta berkomitmen menghadirkan produk dengan kualitas tinggi dan pelayanan terbaik.

Copyright © 2020 by NINGRUM UTAMI PANGAT. All rights reserved. This document is confidential and intended solely for the individual named.

Gambar 10. Contoh Dokumen Rencana – Bisnis

Kesimpulan

UMKM binaan Koperasi Produsen Sinergy Maju Makmur Medan sudah mampu menghitung harga pokok produksi dan harga jual secara manual dengan memperhitungkan semua komponen biaya yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya produksi lainnya. UMKM binaan Koperasi Produsen Sinergy Maju Makmur Medan sudah mampu menyusun dokumen perencanaan bisnis, untuk melengkapi dokumen – dokumen bisnis UMKM.

Ucapan Terima Kasih

Terima kasih kami ucapkan sebesar-besarnya kepada pihak-pihak yang telah mendukung suksesnya kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini yakni, Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset dan Teknologi, Politeknik Negeri Medan dan Koperasi Produsen Sinergy Maju Makmur.

Referensi

- Abidin, M. (2015). Kebijakan Fiskal dan Peningkatan Peran Ekonomi UMKM. Kementerian Keuangan Republik Indonesia. <https://www.kemenkeu.go.id/publikasi/artikel-dan-opini/kebijakan-fiskal-dan-peningkatan-peran-ekonomi-umkm/%0A>
- Arifin, D. (2020). Jaringan Pengaman
- Baker, T., & Judge, K. (2020). How to Help Small Businesses Survive COVID-19. SSRN Electronic Journal, 1–12. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3571460>
- Br Tarigan, Z. N. A., Dewi, F. N., & Pribadi, Y. (2022). Keberlangsungan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Di Masa Pandemi: Dukungan Kebijakan Pemerintah. Jurnal BPPK: Badan Pendidikan Dan Pelatihan Keuangan, 15(1), 12–23. <https://doi.org/10.48108/jurnalbppk.v15i1.666>
- Hamdani. (2018). 5 Penyebab Utama UMKM Indonesia Sulit Bersaing di Pasar Bebas. [Http://Www.Ajnn.Net/News/5- Penyebab-Utama-Umkm-Indonesia- Sulit-Bersaing-Di-Pasar- Bebas/Index.Html](http://Www.Ajnn.Net/News/5-Penyebab-Utama-Umkm-Indonesia-Sulit-Bersaing-Di-Pasar-Bebas/Index.Html).
- Kadeni, K., & Srijani, N. (2020). Peran UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. EQUILIBRIUM: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Pembelajarannya, 8(2), 191– 200. <https://doi.org/10.25273/equilibrium.v8i2.711%0A8>
- Peta Jalan Indonesia Emas 2045, 1 (2023).

- Nurlinda, Novita, V., Siregar, D. A., Hanum, Z., & Hiya, N. (2023). Building a Business Model for Micro , Small and Medium Enterprises (MSME) after the Covid-19 Pandemic (Case Study of MSME Fried Onions UMI 4 R Kitchen). *International Journal Reglement & Society*, 4(1), 261–264.
- Nurlinda, Rahmadani, & Novita, V. (2023). MSME BUSINESS STRATEGY , Mandatory or Necessary ? *Internsional Journal Reglement & Society*, 4(3), 182–195.
- Nurlinda, Rahmadani, Novita, V., Asmalidar, Rajagukguk, S., Rahmadia, A., Arin, R. A., Amin, A. R. Al, & Suryanto. (2024). Pelatihan dan Pendampingan Perhitungan Harga Pokok dan Harga Jual Produk serta Peningkatan Penjualan dengan Menggunakan Sosial Media Pada Pengusaha Tape. *JURPIKAT (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 5(1), 274–287.
- OECD Secretary General. (2020). Covid-19: SME Policy Responses (Issue March). https://oecd.dam-broadcast.com/pm_7379_119_119680-di6h3qgi4x.pdf
- Pricilia, Sondakh, J. J., & Poputra, A. T. (2014). Penentuan Harga Pokok Produksi Dalam Menetapkan Harga Jual Pada Ud. Martabak Mas Narto Di Manado. *Jurnal EMBA*, 2(2), 1077–1088.
- Rahmadani, Wardayani, Nurlinda, Nurhayati, Supriyanto, Sugianto, Elsera Siemin Ciamas, & Dewi Anggraini. (2021). Pendampingan UMKM Hebat dengan Inovasi Produk, Pemasaran Digital, dan Pengelolaan Keuangan Pada Usaha Cekeremes di Kecamatan Medan Tuntungan. *JURPIKAT (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 2(2), 147–157. <https://doi.org/10.37339/jurpikat.v2i2.637>
- Wattimena, K. T., & Irmansyah, I. (2020). Kesalahan Penetapan Harga oleh Usaha Mikro Kecil Menengah yang Menyebabkan Kesulitan Likuiditas. *Jurnal Pendidikan Akuntansi & Keuangan*, 8(1), 15–32. <https://doi.org/10.17509/jpak.v8i1.17026>