



Pelatihan Penentuan Harga Pokok Penjualan Pada Toko Kue Dapur Friska

Luh Gede Bevi Libraeni¹, Ni Made Mila Rosa Desmayani², Devi Valentino Waas³, Ayu Gede Willdahlia⁴, Gede Surya Mahendra⁵, Ni Wayan Wardani⁶, Putu Gede Surya Cipta Nugraha⁷

^{1,2,3,4,6,7} Teknik Informatika, Institut Bisnis dan Teknologi Indonesia (INSTIKI), Indonesia, 80228

⁵ Sistem Informasi, Universitas Pendidikan Ganesha, Indonesia, 80116

E-mail*: bevi.libraeni@instiki.ac.id

Doi : <https://doi.org/10.37339/jurpikat.v3i2.973>

Info Artikel:

Diterima :
2022-07-18

Diperbaiki :
2022-07-26

Disetujui :
2022-08-02

Kata Kunci: Harga Pokok Produksi, UMKM, Harga Pokok Penjualan

Abstrak: Usaha mikro, kecil dan menengah merupakan kelompok usaha dengan proporsi dan kontribusi yang besar di Indonesia. Perkembangan UKM baru dapat dilihat murni secara kuantitatif. Dalam menghitung biaya produksi industri, beberapa unsur yang harus diperhatikan, antara lain yang membentuk biaya produksi, yaitu biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik. Perhitungan yang benar akan menghasilkan harga pokok penjualan yang benar, maka harga jual yang benar dapat ditentukan untuk menghasilkan laba yang diharapkan di kemudian hari. Unsur-unsur yang membentuk biaya produksi adalah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Secara umum, dalam hal keuangan, sangat sedikit UMKM yang berkembang dalam hal kinerja keuangan. Hal ini tidak terlepas dari ketidaktahuan pemangku kepentingan UMKM tentang pentingnya pengelolaan keuangan perusahaan, suatu proses sistematis yang menghasilkan informasi keuangan yang dapat digunakan untuk pengambilan keputusan oleh penggunanya.

Abstract: Micro, small and medium enterprises are business groups with a large proportion and contribution in Indonesia. The development of new SMEs can be seen purely quantitatively. In calculating industrial production costs, several elements must be considered, including those that make

up production costs, namely direct material costs, labor costs, and factory overhead costs. The correct calculation will produce the correct cost of goods sold, then the correct selling price can be determined to generate the expected profit in the future. The elements that make up the cost of production are the cost of raw materials, direct labor costs, and factory overhead costs. In general, in terms of finance, very few MSMEs have developed in terms of financial performance. This is inseparable from the ignorance of MSME stakeholders about the importance of corporate financial management, a systematic process that produces financial information that can be used for decision making by users.

Keywords: *Cost of Production, MSMEs, Cost of Goods Sold*

Pendahuluan

Perhitungan harga pokok pada penjualan dalam suatu usaha ataupun industri, terdapat beberapa unsur yang perlu diperhatikan, antara lain elemen-elemen seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja hingga biaya overhead pabrik (Wardi & Putri, 2021). Usaha Mikro atau Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan unit kerja yang berkontribusi yang cukup besar yang berperan dalam memperluas kesempatan dan lapangan kerja. Penyerapan tenaga kerja ini sangat penting untuk memperkuat kelompok UMKM. 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 (Fatwitawati, 2018). Kondisi ini tidak terlepas dari ketidaktahuan *stakeholders* UMKM akan pentingnya pengelolaan keuangan perusahaan. Pimpinan UMKM seharusnya menyadari bahwa pengelolaan keuangan UMKM merupakan proses sistematis yang menghasilkan informasi keuangan yang esensial untuk pengambilan keputusan pengembangan UMKM kedepannya.

Harga pokok penjualan adalah biaya yang diperlukan untuk proses pengolahan bahan mentah untuk ditransformasikan menjadi barang jadi (Wardoyo, 2016). Perhitungan yang benar menghasilkan harga pokok penjualan yang benar, yang kemudian dapat ditentukan untuk menghasilkan laba yang diharapkan di kemudian hari. Saat menentukan harga pokok, perubahan nilai tukar rupiah terhadap dolar AS berdampak besar pada perusahaan yang membeli barang impor (Agustyawati, 2019). Keuntungan menghitung harga pokok penjualan adalah dapat menentukan dasar penentuan harga jual, mengetahui keuntungan, pengendalian biaya, dan penentuan harga pokok produk (Sylvia, 2018).

Akuntan bisnis menggunakan margin penjualan untuk menganalisis profitabilitas transaksi penjualan individu atau grup untuk satu lini produk atau layanan (Amalia, 2016). Margin penjualan membantu perusahaan memahami produk mana yang paling menguntungkan dan mana yang paling tidak menguntungkan. Hasil penghitungan margin penjualan juga membantu perusahaan menganalisis efektivitas lini produk yang berbeda. Profitabilitas pada penjualan merupakan faktor penting dalam peramalan dan penganggaran keputusan bisnis. Ketika eksekutif membuat keputusan promosi, mereka menentukan harga produk dan layanan. Margin penjualan atau margin penjualan, juga dikenal sebagai margin kontribusi, adalah jumlah yang diterima bisnis dari penjualan layanan atau produk.

Penetapan biaya produksi dihitung dengan menggabungkan segala elemen segala biaya produksi (Dariana, 2020). Hal ini berdampak pada akurasi perhitungan biaya produksi yang harus dilaksanakan secara saksama. Biaya overhead pabrik mencakup seluruh pembiayaan kegiatan produksi namun tidak dapat ditelusuri secara langsung kepada setiap produk yang dibuat. Penetapan biaya overhead ini merupakan suatu yang cukup rumit ketika diterapkan pada UMKM karena biaya overhead dapat berbeda karena produksi dapat berbeda ketika dilaksanakan pada waktu dan tempat yang berbeda (Haryanto, 2018). Ketika kurangnya pemahaman terhadap penetapan biaya overhead ini memiliki risiko terhadap penentuan harga jual.

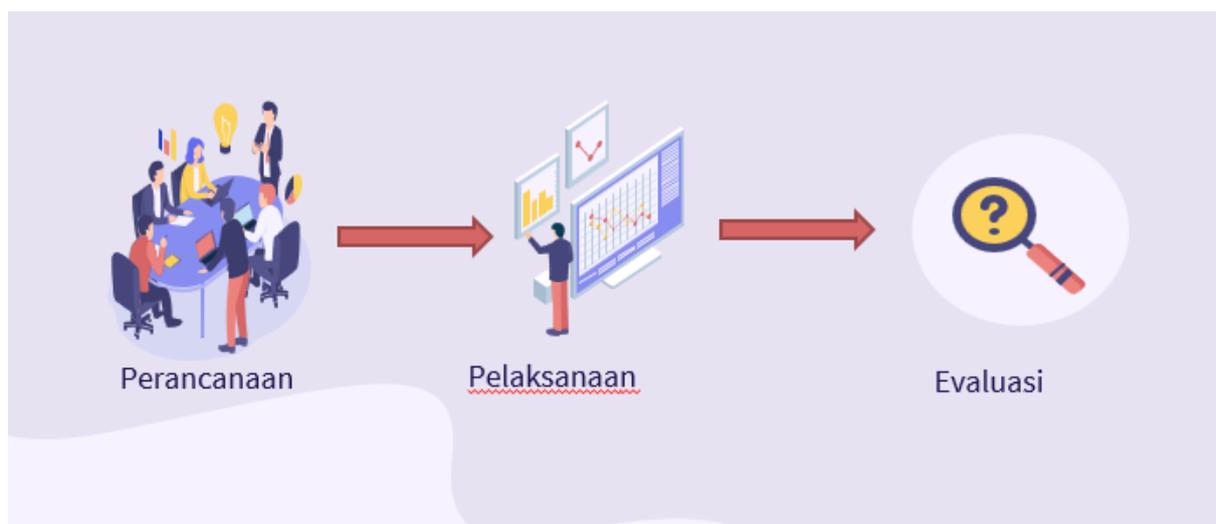
Sehubungan dengan hal tersebut maka perlu adanya pelatihan bagi pelaku UMKM untuk menentukan harga pokok yang digunakan untuk menentukan harga jual produk. Program pelatihan yang diberikan adalah pelatihan tentang cara menentukan harga pokok penjualan barang yang sederhana, disesuaikan dengan situasi UMKM, namun tidak menyimpang dari standar dan peraturan yang ada. Pelatihan ini ditujukan untuk pemilik Toko Kue Dapur Friska. Pelatihan-pelatihan yang terkait dengan penentuan harga jual produk pernah dilaksanakan pada beberapa sektor seperti UMKM Jamu Jawa (Rachmawati, Karim, & Wisayang, 2021), UMKM Pempek Jambi (Wiralestari, Firza, & Mansur, 2018), pengelolaan bank sampah (Basri, Yasni, & Oktari, 2022), dan Badan Usaha Milik Desa di Kerinjing (Yusnaini, Dewi, Burhanudin, Hakiki, & Meirawati, 2020). Selain pelatihan yang terkait dengan penentuan harga jual produk, terdapat beberapa pelatihan yang telah dilakukan pada UMKM seperti pengelolaan laporan sederhana (Desmayani, Nugraha, Wardani, & Mahendra, 2022), penggunaan sosial media (Mahendra, Indrawan, & Surya Cipta Nugraha, 2022), hingga pelatihan marketing (Paramitha, Mahendra, & Artana, 2020). Melalui pelatihan ini, diharapkan para pemangku

kepentingan UKM dapat memperoleh keuntungan yang sepadan dengan biaya produk untuk mendukung pengembangan UMKM.

Metode

Metode pelaksanaan pada pelatihan penentuan harga pokok produk dan penentuan harga pokok penjualan pada Toko Kue Dapur Friska, terdapat tiga tahapan, dengan penjelasan tahapan sebagai berikut.

1. **Tahap perencanaan**, merupakan fase untuk melakukan proses perencanaan kegiatan mulai dari persiapan team dengan pembagian tugasnya masing-masing, persiapan perlengkapan, dan persiapan materi untuk pelatihan.
2. **Tahap pelaksanaan**, merupakan fase untuk melakukan proses sejak memulai kegiatan pelatihan mulai dari membawa seluruh perlengkapan kegiatan, datang ke lokasi. Kemudian sampai di lokasi team melakukan tugasnya masing-masing mulai dari merekam segala kegiatan produksi, kemudian memberikan pelatihan terkait cara menentukan HPP produk dan HPP penjualan kepada owner, kemudian diakhiri dengan sesi tanya jawab dan membuat laporan atas kegiatan yang telah dilakukan.
3. **Tahap evaluasi**, merupakan fase untuk melakukan proses evaluasi kembali proses yang telah dilakukan dan membuat laporan atas pelatihan yang telah diberikan. Dan menampung segala masukan dan kendala yang dialami oleh owner selama menjalankan proses usaha yang telah dijalankan untuk menjadi acuan dalam pelatihan-pelatihan selanjutnya.



Gambar 1. Diagram Metode Pelaksanaan Pelatihan Harga Pokok Produk

Hasil dan Pembahasan

Pelatihan ini dilaksanakan terkait dengan permasalahan yang dihadapi oleh Toko Kue Dapur Friska adalah sebagai berikut:

1. Owner dari Toko Kue Dapur Friska belum bisa menghitung harga pokok dari produk yang diproduksi
2. Owner dari Toko Kue Dapur Friska belum bisa menentukan harga jual yang seharusnya pada produk yang dijual.
3. Owner Toko Kue Dapur Friska belum memiliki pengetahuan dan kemampuan dalam penyusunan harga pokok, hanya melihat beban yang mengeluarkan kas saja.
4. Owner dari Toko Kue Dapur Friska belum paham akan proses penentuan harga pokok penjualan sampai dengan proses margin atau laba yang diharapkan.

Permasalahan yang telah dilakukan identifikasi sebelumnya Tim Pelaksana PKM memutuskan untuk memberikan pelatihan penentuan harga pokok penjualan sehingga pelaku UMKM mengetahui berapa persen margin yang diinginkan untuk penjualan dari produk yang akan dijual. Adapun beberapa solusi yang dapat diimplementasikan oleh Tim Pelaksana PKM kepada mitra, ditampilkan pada tabel 1 sebagai berikut.

Tabel 1. Tahapan Solusi yang Diusulkan

Tahap	Nama Tahapan	Solusi yang ditawarkan
1.	Tahap Perjanjian Awal	Persetujuan dan kesepakatan dengan penandatanganan <i>memorandum of understanding</i> (MoU) antara tim pelaksana PKM dengan owner toko kue dapur friska
2.	Jenis Pelatihan	Pelatihan penentuan harga pokok produk dan penentuan harga pokok penjualan
3.	Penentuan Lokasi Pelatihan	Toko Kue Dapur Friska
4.	Jumlah Peserta Pelatihan	3 orang (1 x pertemuan)
5.	Monitoring	Pendampingan selama kegiatan pelatihan penentuan harga pokok produk dan penentuan harga pokok penjualan
6.	Evaluasi	Jumlah keberhasilan peserta pelatihan dalam setiap materi

Rencana pemberian materi pelatihan penentuan harga pokok produk dan penentuan harga pokok penjualan pada Toko Kue Dapur Friska, ditampilkan pada tabel 2, sebagai berikut.

Tabel 2. Pelatihan Pengelolaan Laporan Keuangan Sederhana

No.	Waktu	Materi
1.	20 Menit	Menjelaskan bahwa pentingnya mengetahui margin yang akan di tetapkan
2.	30 Menit	Mempelajari perhitungan biaya bahan baku dan cara menghitung harga pokok produk
3.	30 Menit	Mempelajari perhitungan biaya tenaga kerja Mempelajari perhitungan harga pokok penjualan sampai ke tahap laporan.
4.	30 Menit	Sesi Diskusi

1. **Tahap perencanaan**, yaitu tahapan proses perencanaan kegiatan mulai dari persiapan team dengan pembagian tugasnya masing-masing, persiapan perlengkapan, dan persiapan materi untuk pelatihan.



Gambar 2. Kegiatan Tahap Perencanaan Bersama Mitra

2. **Tahap pelaksanaan**, yaitu memulai kegiatan pelatihan mulai dari membawa seluruh perlengkapan kegiatan, datang ke lokasi. Kemudian sampai di lokasi team melakukan tugasnya masing-masing mulai dari merekam segala kegiatan produksi, kemudian memberikan pelatihan terkait cara menentukan HPP produk dan HPP penjualan kepada owner, kemudian diakhiri dengan sesi tanya jawab dan membuat laporan atas kegiatan yang telah dilakukan.



Gambar 3. Kegiatan Tahap Produksi Bersama Mitra



Gambar 3. Hasil Produksi Mitra

3. **Tahap evaluasi**, yaitu tahap dimana mengevaluasi kembali proses yang telah dilakukan dan membuat laporan atas pelatihan yang telah diberikan. Dan menampung segala masukan dan kendala yang dialami oleh owner selama menjalankan proses usaha yang telah dijalankan untuk menjadi acuan dalam pelatihan-pelatihan selanjutnya.



Gambar 4. Kegiatan Tahap Evaluasi Bersama Mitra

Pelatihan penentuan harga pokok produk dan penentuan harga pokok penjualan pada Toko Kue Dapur Friska ini dirancang untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan pemangku kepentingan bisnis perusahaan, yang akan digunakan untuk menentukan apakah perusahaan merugi atau untung. Sebelum menjual barang atau jasa, perlu untuk menghitung HPP, tidak hanya saat menentukan harga, karena hal ini mengakibatkan hilangnya peluang yang signifikan, atau karena apabila harga terlalu tinggi atau terlalu rendah untuk pembeli, dapat mengakibatkan hilangnya calon pembeli. Materi yang disiapkan dalam pelatihan untuk menentukan harga pokok barang, antara lain:

- a. Materi untuk 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 untuk menentukan harga jual. Perhitungan HPP dirancang untuk mengukur biaya sebenarnya dari kegiatan produksi untuk barang atau jasa yang dijual dalam periode tertentu. Dengan cara ini, perusahaan dapat menentukan margin yang tepat dan selalu tahu kapan harga barang atau jasa tertentu perlu dinaikkan.
- c. Materi untuk 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. Laba kotor : pendapatan kotor = pendapatan – HPP
- e. Laba bersih : pendapatan bersih = pendapatan – HPP – beban
- f. 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 Toko Kue Dapur Friska tentang penentuan harga pokok penjualan dan keuntungan yang dibutuhkan untuk menjual produk agar mencapai keuntungan maksimal yang diharapkan dan juga untuk membantu menutupi biaya operasional usaha.

Kesimpulan

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

Ucapan Terima Kasih

Seluruh Tim Pelaksana PKM mengucapkan terima kasih kepada Ibu Friska Sri Wedari selaku owner dari Toko Kue Dapur Friska yang telah bersedia meluangkan waktu dalam pelaksanaan pengabdian masyarakat ini.

Referensi

- Agustyawati, D. (2019). Penerapan Metode Harga Pokok Proses Dalam Penentuan Harga Jual Produksi Kasur Pada Usaha Kasur Membali Jaya di Kota Baubau. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Manajemen*, 1(2), 35–43. <https://doi.org/10.35326/jiam.v1i2.247>
- Amalia, N. (2016). Struktur Pembiayaan dan Pengaruhnya Terhadap Profitabilitas Bank Muamalat Indonesia dan Bank Syariah Mandiri. *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi*, 5(5), 1–16.
- Basri, Y. M., Yasni, H., & Oktari, V. (2022). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produk Bank Sampah di Kecamatan Rumbai (Training of Calculation of Cost of Waste Bank Products In Rumbai District). *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 2(4), 221–228. <https://doi.org/10.35912/jpm.v2i4.1044>
- Dariana, D. (2020). Penetapan Harga Pokok Produksi Dengan Metode Full Costing Sebagai Dasar Penentuan Harga Jual Kain Tenun Songket Melayu. *JAS (Jurnal Akuntansi Syariah)*, 4(2), 258–270. <https://doi.org/10.46367/jas.v4i2.247>
- Desmayani, N. M. M. R., Nugraha, P. G. S. C., Wardani, N. W., & Mahendra, G. S. (2022). Pelatihan Pengelolaan Laporan Keuangan Sederhana Bagi UMKM The Sleepy Jon Gianyar Bali. *Jurnal Widya Laksmi*, 2(1), 15–20.
- Fatwitawati, R. (2018). Pengelolaan Keuangan Bagi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kelurahan Airputih Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru.

Prosiding Sembadha, 1, 225–229. Retrieved from <https://jurnal.pknstan.ac.id/index.php/sembadha/article/view/376>

Haryanto, W. (2018). Analisis Pembebanan Biaya Overhead Terhadap Harga Jual Waroeng Ibu Noeng di Bekasi. *Jurnal Ilmu Pengetahuan dan Teknologi Komputer*, 4(1), 137–142.

Mahendra, G. S., Indrawan, I. P. Y., & Surya Cipta Nugraha, P. G. (2022). Pelatihan Peningkatan Pemahaman Penggunaan Facebook dan Instagram pada Kelompok Petani Vanili dalam Penyebaran Informasi Pertanian. *Jurnal Pengabdian Masyarakat (abdira)*, 2(1), 221–232. <https://doi.org/10.31004/abdira.v2i1.98>

Paramitha, A. A. I. I., Mahendra, G. S., & Artana, I. M. (2020). Sosialisasi dan Pelatihan Internet Marketing Bagi UMKM Sokasi di Desa Tigawasa. *Jurnal Karya Abdi*, 4(2), 276–283.

Rachmawati, W., Karim, A., & Wisayang, V. R. W. (2021). Penentuan Harga Pokok Penjualan pada UMKN Jamu Jawa Asli Mbak Sum di Kelurahan Pedurungan Kidul Kecamatan Pedurungan Kota Semarang. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 5(1), 887. <https://doi.org/10.31764/jpmb.v5i1.6555>

Sylvia, R. (2018). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dengan Menggunakan Metode Full Costing dan Variabel Costing Pada Tahu Mama Kokom Kotabaru. *Jurnal Ekonomi dan Manajemen*, 12(1), 53–59.

Wardi, J., & Putri, G. E. (2021). Bimtek Harga Pokok Penjualan Produk Bank Sampah Berkah Abadi Limbungan Rumbai Pekanbaru. *Jurnal Diklat Review*, 5(2), 130–133. <https://doi.org/10.35446/diklatreview.v5i2.622>

Wardoyo, D. U. (2016). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Penentuan Harga Jual Atas Produk (Studi Kasus Pada Pt Dasa Windu Agung). *Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis (JRMB) Fakultas Ekonomi UNIAT*, 1(2), 183–190. <https://doi.org/10.36226/jrmb.v1i2.23>

Wiralestari, W., Firza, E., & Mansur, F. (2018). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi dengan Menggunakan Full Costing Sebagai Dasar Penentuan Harga Jual Pempek pada UMKM Pempek Masayu 212. *Jurnal Karya Abdi Masyarakat*, 2(1), 46–52. <https://doi.org/10.22437/jkam.v2i1.5430>

Yusnaini, Y., Dewi, K., Burhanudin, B., Hakiki, A., & Meirawati, E. (2020). Pelatihan dan Pendampingan Penyusunan Laporan Harga Pokok Produksi pada Badan Usaha Milik Desa di Desa Kerinjing, Kabupaten Ogan Ilir. *Sricommerce*:

Journal of Sriwijaya Community Services, 1(2), 63–68.
<https://doi.org/10.29259/jscs.v1i2.22>