

---

## PELATIHAN PENENTUAN HARGA POKOK PENJUALAN UNTUK UMKM DI TANJUNG SARI

---

<sup>1</sup>Neng Sumilah, <sup>2</sup>Jumiyati, <sup>3</sup>Irna Fuadyah, <sup>4\*</sup>Ana Wijandari  
STEBIS Bina Mandiri, Bogor, Indonesia  
[\\*ana.wijandari@gmail.com](mailto:ana.wijandari@gmail.com)

---

Dipublikasikan: 9 Juni 2023

---

### ABSTRAK

Kegiatan Pengabdian ini merupakan kerjasama antara pihak yang menyelenggarakan kegiatan dengan Forum UMKM Tegalsari, Kabupaten Bogor, Jawa Barat. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk membantu pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memahami perhitungan harga pokok penjualan yang terdapat dalam laporan keuangan mereka dengan cara yang sederhana. Kegiatan ini melibatkan partisipasi 5 orang pelaku UMKM dan berlangsung selama 3 jam tatap muka pada tanggal 24 September 2022. Metode yang diterapkan dalam kegiatan pengabdian ini mencakup penyuluhan/ceramah, praktek, dan diskusi. Melalui metode ini, peserta diharapkan dapat memperoleh pemahaman yang lebih baik tentang perhitungan harga pokok penjualan dan dapat mengimplementasikannya dalam usaha mereka. Dalam konteks ini, kegiatan pengabdian ini diadakan dengan harapan memberikan manfaat bagi berbagai pihak yang terlibat. Pertama, para pelaku UMKM di Tegalsari diharapkan dapat meningkatkan pemahaman mereka tentang perhitungan harga pokok penjualan, yang merupakan aspek penting dalam mengelola usaha mereka. Dengan pemahaman ini, mereka dapat membuat keputusan yang lebih baik terkait penetapan harga produk mereka, strategi penjualan, dan perencanaan keuangan. Selain itu, kegiatan ini juga dapat memberikan manfaat bagi Pemerintah Daerah. Dengan memberikan pendidikan dan pelatihan kepada para pelaku UMKM, Pemerintah Daerah dapat mendukung perkembangan sektor UMKM di wilayah mereka. Dalam jangka panjang, ini dapat berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi lokal, penciptaan lapangan kerja, dan peningkatan kesejahteraan masyarakat. Terakhir, kegiatan ini juga dapat bermanfaat bagi akademisi. Dalam pengabdian masyarakat, para akademisi dapat menerapkan pengetahuan dan keterampilan mereka dalam dunia nyata, sehingga memperkuat hubungan antara dunia akademik dan industri. Selain itu, melalui kegiatan ini, para akademisi juga dapat memperoleh wawasan tentang tantangan yang dihadapi oleh pelaku UMKM di lapangan, yang dapat menjadi sumbangan berharga dalam pengembangan kurikulum dan penelitian lebih lanjut. Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman pelaku UMKM tentang perhitungan harga pokok penjualan dan memberikan manfaat bagi pelaku UMKM, Pemerintah Daerah, dan akademisi.

**Kata Kunci:** Penentuan Harga, Harga Pokok, Penjualan, UMKM

### ABSTRACT

*This service activity is a collaboration between the party organizing the activity and the Tegalsari UMKM Forum, Bogor Regency, West Java. The purpose of this activity is to help Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) understand the calculation of the cost of goods sold contained in their financial reports in a simple way. This activity involved the participation of 5 MSME actors and lasted 3 face-to-face hours on September 24 2022. The method used in this service activity included counseling/lectures, practice and discussion. Through this method, participants are expected to gain a better understanding of the calculation of cost of goods sold and be able to implement it in their business. In this context, this service activity is held with the hope of providing benefits to the various parties involved. First, MSME players in Tegalsari are expected to increase their understanding of calculating cost of goods sold, which is an important aspect of managing their business. With this understanding, they can make better decisions regarding the pricing of their products, strategic selling, and financial planning. In addition, this activity can also provide benefits to the Regional Government. By providing education and training to MSME actors, local governments can support the development of the MSME sector in their area. In the long term, this can contribute to local economic growth, job creation, and increased community welfare. Lastly, this activity can also be useful for academics. In community service, academics can apply their knowledge and skills in the real world, thus strengthening the relationship between the academic world and industry. In addition, through this activity, academics can also gain insight into the challenges faced by MSMEs in the field, which can be a valuable contribution to curriculum development and further research. Overall, this service activity aims to increase MSME actors' understanding of the calculation of cost of goods sold and provide benefits for MSME actors, local governments, and academics.*

**Keywords:** Price Maintenance, Cost of Goods, Sales, MSME

## PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) saat ini merupakan usaha yang dijalankan oleh masyarakat khususnya di Kabupaten Bogor. Keunggulan UMKM bertahan dari badai krisis 1997-1998 disebabkan oleh beberapa faktor. Menurut El Hasan (2021), faktor pertama adalah UMKM seringkali mampu memproduksi barang dan jasa konsumen yang disesuaikan dengan kebutuhan masyarakat. Kedua, usaha kecil dan mikro tidak menggunakan bahan baku impor dan dapat menggunakan sumber daya yang ada, termasuk sumber daya manusia, modal, bahan baku, dan peralatan. Ketiga, permodalan UMKM biasanya relatif rendah. Oleh karena itu, berdasarkan keunggulan tersebut, UMKM mampu bertahan dari krisis global yang umumnya ditandai dengan jatuhnya nilai tukar rupiah Indonesia. Perusahaan produktif, yang beroperasi sendiri atau sebagai entitas komersial, mudah dikembangkan dan terbukti tahan terhadap krisis ekonomi.

Seiring perjalanan waktu, perkembangan bisnis yang sangat cepat dan dinamis. Kondisi tersebut menuntut pelaku usaha khususnya pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) harus bisa beradaptasi mengikuti perkembangan zaman. Tujuannya agar usaha yang dijalankan bisa bersaing di pasar dan dapat mempertahankan konsumen serta bisa melakukan ekspansi untuk memperluas jaringan bisnis. Tuntutan kemajuan teknologi juga bisa menjadi dua sisi mata uang yang berbeda, dapat berdampak untuk membantu perkembangan usaha atau justru bisa juga berdampak buruk atas keadaan usaha para pelaku UMKM tersebut.

Perkembangan bisnis sangat cepat dan dinamis dari waktu ke waktu. Situasi ini menuntut badan usaha, khususnya usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) untuk beradaptasi dengan kebutuhan zaman. Tujuannya adalah untuk mengoperasikan bisnis yang dapat bersaing di pasar dan mampu mempertahankan konsumen serta mampu memperluas untuk memperluas jaringan bisnis. Kebutuhan akan kemajuan teknologi juga dapat menjadi dua sisi mata uang yang berbeda, dan dapat berdampak untuk membantu pertumbuhan bisnis atau dapat berdampak negatif terhadap kondisi bisnis para pelaku UMKM tersebut. Produk yang diproduksi dan ditawarkan oleh peserta UMKM Tegal Sari adalah tas. Produk ini tidak bisa diremehkan karena memiliki kualitas produk yang sama dengan produk impor. Oleh karena itu, dalam persaingan pasar yang ketat, diperlukan peningkatan keterampilan pemasaran produk.

Bukan hanya soal kesiapan pemasaran untuk manajemen bisnis internal, tetapi pelaku bisnis harus mempersiapkan diri sebaik mungkin. Menurut Winingrum (2020), kesiapan manajemen bisnis, manajemen keuangan bisnis, manajemen persediaan barang dagangan hingga manajemen layanan konsumen. Untuk memenuhi kebutuhan internal perusahaan agar bisnis dapat bertahan, pelaku UMKM membutuhkan bantuan untuk berkembang. Kemudian, untuk meningkatkan kategori UMKM, tiga instansi pemegang kebijakan Pemerintah Kabupaten Bogor yaitu Dinas Komunikasi dan Informatika, Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah, Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kabupaten Bogor berkolaborasi dalam upaya bersama meningkatkan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Kabupaten Bogor. Hal ini juga bertujuan untuk mencapai tujuan Pancakarsa Bogor Maju Kabupaten Bogor.

Strategi untuk meningkatkan pengembangan diri usaha kecil, menengah dan mikro adalah masyarakat mulai memasuki sistem pasar digital dalam hal pemasaran produk, dan melakukan berbagai pelatihan penjualan produk usaha kecil melalui pasar digital. Permasalahan yang sering muncul dan dirasakan langsung oleh pelaku UMKM adalah kurangnya informasi tentang cara menghitung harga pokok penjualan yang baik, sederhana, namun konsisten dengan standar keuangan yang berlaku. Di sisi lain, pelaku usaha kecil, menengah, dan mikro semula tidak mengetahui bahwa mulai 1 Januari 2018, Standar Akuntansi Keuangan Usaha Kecil, Menengah, dan Mikro (SAK-EMKM) harus diterapkan untuk mencatat pembukuan usaha kecil, menengah dan mikro. usaha menengah dan mikro. Menurut Setyorini et al. (2012) Tujuan penerapan SAK-EMKM adalah untuk mengukur kinerja keuangan dan perkembangan usaha perusahaan, diperlukan pencatatan perhitungan harga pokok penjualan yang benar.

Proses perhitungan harga pokok penjualan sangat sederhana, perhitungan harga pokok penjualan dapat menggunakan metode estimasi yang digunakan oleh entitas selain usaha kecil, menengah dan mikro, dan menggunakan konsep entitas perusahaan. Harga pokok dibagi menjadi dua kategori, yaitu: biaya produksi dan biaya penjualan.

Permasalahan yang muncul tidak hanya sebatas pada kurangnya informasi mengenai tata cara perhitungan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan. Namun, UMKM masih menghadapi kesulitan dalam pengelolaan keuangan. Fakta yang terjadi di lapangan, para pelaku UMKM masih menggunakan perkiraan atau taksiran dalam menghitung harga pokok produksi dan harga pokok penjualan. Hal ini menghasilkan angka laba aktual yang ditentukan secara akurat untuk dicatat dalam pembukuan. Masalah ini terjadi pada hampir 90% UMKM di Kabupaten Tegal Sari.

Berdasarkan fakta tersebut, perlu adanya edukasi mengenai cara perhitungan dan pencatatan yang tepat untuk menentukan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian ini diharapkan dapat membantu para pengusaha menentukan harga jual yang tepat di pasar. Pertanyaan terakhir adalah bagaimana melakukan operasi praktis dalam proses perhitungan harga pokok, yang sederhana, hemat waktu dan tenaga kerja, serta tidak memerlukan terlalu banyak pemahaman teori. Menyederhanakan

perhitungan harga pokok yang harus ditawarkan kepada pengusaha UMKM untuk memudahkan pelaksanaan praktik ini.

Setiap biaya yang termasuk dalam harga pokok penjualan, atau HPP, adalah biaya yang terkait langsung dengan beberapa produk yang dijual oleh perusahaan. Biaya yang tidak terkait langsung dengan produk tidak dapat dimasukkan dalam harga pokok penjualan atau harga pokok penjualan. Biaya yang berkaitan langsung dengan produk perusahaan, seperti biaya produksi, transportasi, bahan baku, dan lainnya berkaitan dengan barang ini. Oleh karena itu, harga produk ditetapkan dengan tujuan untuk menginformasikan kepada perusahaan tentang harga pokok produk. Tujuan menurunkan beli adalah mempelajari beberapa biaya utama yang terlibat dalam produksi barang dan jasa. HPP (Harga Pokok Penjualan) adalah salah satu komponen yang ada di laporan laba rugi. Untuk mengurangi harga suatu produk atau jasa, gunakan rumus berikut:

**Harga Pokok Penjualan atau HPP = Persediaan Awal + Pembelian – Persediaan Akhir**

Sementara untuk rumus Pembelian Bersih adalah:

**Pembelian Bersih = (Pembelian + Biaya Angkut) – (Retur Pembelian + Potongan Pembelian)**

1. Persediaan barang dagang awal adalah persediaan awal barang dagang tersedia di awal periode akuntansi perusahaan.
2. Persediaan akhir barang dagang adalah barang yang tersedia di akhir periode akuntansi perusahaan atau akhir tahun buku berjalan. Nilai saldo dapat dimasukkan dalam data penyesuaian perusahaan di akhir periode akuntansi.
3. Pembelian bersih adalah pembelian bersih dalam harga pokok penjualan merupakan jumlah keseluruhan pembelian barang dagang yang dilakukan perusahaan, untuk pembelian barang tunai atau kredit, ditambah dengan biaya angkut pembelian dikurangi dengan potongan pembelian dan retur pembelian yang sedang terjadi. Solusi untuk masalah yang dihadapi adalah setiap bisnis yang bergerak di bidang penjualan barang harus memiliki pedoman penetapan harga sebelum menentukan harga suatu produk.

Pelatihan yang diselenggarakan oleh Dinas Pemerintah setempat sebenarnya pernah dilakukan untuk pengusaha yang ada di Kabupaten Bogor termasuk untuk Kecamatan Tegal Sari. Namun jumlah peserta terbatas dan pelatihan berlangsung selama sehari-hari, sehingga banyak pengusaha yang mengeluhkan kondisi tersebut. Para pengusaha biasanya adalah pengusaha pemula yang melakukan kegiatan usaha dari mulai berbelanja dan memasarkan barangnya sendiri. Karyawan mereka hanya untuk membantu proses produksi. Berdasarkan kondisi tersebut, kami membuat pelatihan dalam rangka Kuliah Kerja Nyata untuk mengedukasi dan praktek langsung bagaimana cara melakukan perhitungan harga pokok penjualan yang sangat dibutuhkan oleh pengusaha-pengusaha UMKM khususnya di Kecamatan Tegal Sari.

### METODE PELAKSANAAN

Setelah mempelajari kondisi masing-masing pemilik usaha, kami menyimpulkan bahwa kendala akuntansi keuangan usaha bagi pelaku UMKM telah menjadi prioritas utama. Oleh sebab itu, pemecahan permasalahan dilakukan karena tidak konsisten dalam melakukan pembukuan sederhana akibat minimnya informasi mengenai standar akuntansi keuangan yang berlaku bagi UMKM, dilakukan dengan beberapa pendekatan yang dilaksanakan dengan cara sebagai berikut:

Mengondisikan Bapak/Ibu dari UMKM untuk mengikuti seluruh kegiatan Kuliah Kerja Nyata yang dilakukan sebagai media belajar dan pendampingan, perencanaan dan memonitor dan melakukan evaluasi seluruh kegiatan Kuliah Kerja Nyata. Pada saat acara berlangsung, pelaku UMKM diberikan penyuluhan mengenai pentingnya melakukan transaksi keuangan. Selain itu, disampaikan juga materi yang membahas standar jaminan keuangan bagi usaha kecil yang disosialisasikan dengan memenuhi kebutuhan dan kendala pelaku UMKM.

Seluruh kegiatan Kuliah Kerja Nyata berkaitan erat dengan standar UMKM dan dilakukan melalui pelatihan dan praktik khusus UMKM. Materi yang diberikan merupakan metode sederhana untuk melatih tata cara melakukan perhitungan. Permasalahan perhitungan harga pokok penjualan merupakan masalah yang menimpa hampir semua peserta UMKM. Perhitungan berbasis perhitungan harga pokok penjualan secara tepat untuk mengefisienkan waktu diantara rantai produksi yang padat serta membuat pencatatan lebih tepat dan akurat untuk pelaku UMKM di Kecamatan Tegal Sari. Sosialisasi mengenai teori pencatatan keuangan yang baik berdasarkan keuangan standar sudah sepatutnya dilakukan. Hal ini disebabkan fakta bahwa standar tersebut merupakan penentu yang sangat penting berdasarkan standar jaminan untuk usaha kecil.

Tujuan penyelenggaraan kegiatan tersebut agar pelaku UMKM memahami cara menetapkan harga yang wajar. Metode ini mengurangi biaya pembelian dengan menyediakan studi kasus yang mendetail namun tepat waktu. Sehingga, pelaku UMKM yang sebelumnya kurang paham dengan mata kuliah tersebut, kini bisa melakukan perhitungan secara jelas dan ringkas. Metode pendampingan yang dilakukan melalui tatap muka langsung dan memberikan pengarahan. Langkah-langkah metode selanjutnya adalah sebagai berikut: (1) sosialisasi, (2) pengembangan kompetensi, dan (3) evaluasi.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Sasaran kegiatan ini adalah pelaku UMKM terpilih menjadi Forum UMKM di Desa Tegal Sari, Kabupaten Bogor. Penetapan sasaran ini merupakan upaya untuk UMKM yang sudah terdaftar di Forum UMKM Kecamatan Tegal Sari Kabupaten Bogor, sehingga proses kemajuannya dapat diketahui dan dipantau dengan mudah. Acara yang diselenggarakan berjalan lancar, diharapkan para peserta dapat menularkan ilmu yang telah didapat kepada mahasiswa UMKM lainnya di sekitar daerah mereka.

### 1. Tahap Pelaksanaan Kuliah Kerja Nyata

Kegiatan dilaksanakan dengan cara tatap muka. Waktu penyelenggaraan kegiatan dilakukan pada tanggal 24 September 2022 pada jam 10:30 WIB.

### 2. Tahap Penelitian

Kegiatan Kuliah Kerja Nyata dilaksanakan melalui penggunaan metode formal seperti observasi, praktik, diskusi, dan evaluasi. Berikut ini merupakan istematika dari penyelenggaraan kegiatan Kuliah Kerja Nyata:

Langkah 1 (Ceramah Method): Motivasi dan arahan diberikan untuk peserta untuk memahami urgensi akuntansi dalam kegiatan bisnisnya. Selain itu, peserta juga diberikan informasi mengenai kondisi terkini terkait standar akuntansi untuk UMKM dan pentingnya peneapan ilmu akuntansi bagi kemajuan UMKM.

Langkah 2 (Metode Praktek): Peserta pelatihan diberikan materi akuntansi mulai dari tata cara perhitungan harga pokok penjualan. Pada penyelenggaraan kegiatan di hari kedua berjalan selama tiga jam.

Langkah 3 (Metode Diskusi): Peserta pelatihan diberikan kesempatan untuk mendiskusikan permasalahan yang berhubungan dengan keuangan UMKM yang sering di alami selama ini. Kegiatan dilanjutkan dalam sesi ketiga yang berlangsung selama satu jam.

Langkah 4 (Evaluasi/Penilaian): Setelah menyelesaikan evaluasi, peserta diberikan waktu untuk melakukan penghitungan harga pokok penjualan secara mandiri. Pada evaluasi tahap kedua, peserta diminta menjelaskan alasannya untuk menentukan apakah perhitungan harga pokok penjualan yang dilakukan secara pribadi itu sudah benar atau ada masalah di dalam proses perhitungannya.



**Gambar 1.** Foto Kegiatan Penyelenggaraan Kuliah Kerja Nyata Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Penjualan



**Gambar 2.** Foto pada saat tim Kuliah Kerja Nyata melakukan penilaian dari hasil tugas evaluasi praktek perhitungan Harga Pokok Penjualan dan Pembelian Bersih

### **KESIMPULAN**

Penyelenggaraan kegiatan pelatihan akuntansi bagi pelaku usaha mikro, kecil dan menengah bertujuan untuk meningkatkan keberlangsungan kegiatan perusahaan supaya bisa berjalan dengan lancar. Hal ini juga dapat meningkatkan pendapatan bagi pelaku UMKM dengan menetapkan harga yang wajar untuk produk mereka. Setiap peserta menunjukkan antusiasmenya untuk menyelesaikan acara dan mendapatkan manfaat dari pelatihan untuk bisnis mereka. Untuk selanjutnya, kegiatan ini dapat dilaksanakan kembali dengan adanya cinderamata kepada peserta dalam bentuk buku saku sebagai pegangan dan rekaman video praktek untuk peserta UMKM yang membahas Harga Pokok Penjualan dan Pembelian Bersih. Apabila peserta ingin kembali mengulang hasil pembelajarannya dapat membaca buku saku tersebut dan mengakses video materi cara perhitungan Harga Pokok Penjualan kapanpun dan dimanapun mereka berada.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- El Hasan, Sawqi Saad, et al. (2021) "Pelatihan Pembuatan Bussiness Plan Bagi Pelaku UMKM di Kelurahan Mekarsari." *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani*, vol. 1, no. 1, 2021, pp. 37-43.
- Pedoman Teknis Pencatatan Transaksi Keuangan Usaha Kecil Badan Usaha Bukan Badan Hukum Sektor Perdagangan. 2015. Bank Indonesia: Jakarta Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil Menengah (SAK-EMKM). 2018. IAI: Menteng. Jakarta Selatan.
- Winingrum, S. P., et al. (2020). *PELATIHAN PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN UNTUK UMKM SE-KECAMATAN GUNUNGSINDUR TRAINING ON THE CALCULATION OF COST OF SALES FOR MSMES IN GUNUNGSINDUR DISTRICT* (Vol. 1, Issue 1).
- Setyorini, dkk. (2012). Pelatihan Akuntansi UMKM Bagi UMKM Untuk Meningkatkan Kinerja Keuangan Perusahaan. UNY.
- Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil Menengah (SAK-EMKM). 2018. IAI: Jakarta Sela.