

Pelatihan Penetapan *Costing* dan *Pricing* Dalam Pengelolaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Lia Dwi Martika^{*1}, Oktaviani Rita Puspasari², Arief Nurhandika³

^{1,2,3}Program Studi Akuntansi, Universitas Kuningan

e-mail: ^{*1}lia.dwimartika@uniku.ac.id; ²oktaviani.rita.puspasari@uniku.ac.id;

³arief.nurhandika@uniku.ac.id

Abstrak

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang menjadi salah satu pilar penting dalam ekonomi nasional juga mengalami pukulan yang berat akibat pandemi COVID-19, jauh lebih berat dari krisis-krisis sebelumnya yang menimpa negara ini. Sehingga untuk tetap menjaga stabilitas ekonomi, UMKM perlu menjaga stabilitas keberlangsungan usahanya. Perhitungan dan penyusunan harga pokok bergantung dari metode penentuan biayanya (costing) dan costing ini merupakan dasar dalam penetapan harga jual (pricing), keduanya merupakan suatu hal yang penting. Manfaat penting yang harus disadari oleh para pemilik usaha bahwa penentuan harga pokok harus dicatat dan dihitung dengan baik, agar harga jualnya tepat. Sehingga untuk memberikan wawasan terkait penetapan costing dan pricing yang tepat ini perlu diadakan tranfer informasi dan wawasan bagi para pemilik UMKM khususnya UMKM insudtri rumahan produk makanan berjumlah sebanyak 12 orang. Metode yang digunakan yaitu pelatihan dan pendampingan singkat yang dilakukan dengan pendekatan individual dan klasikal. Hasil pengabdian ini diharapkan dapat memberikan ilmu pengetahuan dan wawasan bagi para pelaku usaha agar dapat menggunakan informasi keuangan dengan cermat untuk pengambilan keputusan.

Kata kunci— *Costing, Harga Pokok Penjualan, Pricing, Harga Jual*

1. PENDAHULUAN

Pertumbuhan ekonomi mengalami penurunan setelah terjadi pandemi COVID-19 menimpa negara ini, jumlah orang miskin dan pengangguran terus meningkat serta kualitas hidup dan kualitas pembangunan manusia yang menurun menjadi dampak yang bisa dirasakan dalam kehidupan sehari-hari. Padahal kita juga masih memiliki kewajiban dalam mewujudkan *Sustainable Development Goals* (SDGs). Di sisi bisnis, Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang menjadi salah satu pilar penting dalam ekonomi nasional juga mengalami pukulan yang berat akibat pandemi COVID-19, jauh lebih berat dari krisis-krisis sebelumnya yang menimpa negara ini. Sehingga untuk tetap menjaga stabilitas ekonomi, UMKM perlu menjaga stabilitas keberlangsungan usahanya. Walaupun dirasakan berat, di tengah pemulihan kondisi ekonomi pasca pandemi COVID-19 saat ini UMKM tetap harus mempertahankan eksistensinya meskipun harus berusaha dengan lebih keras.

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) harus terus melakukan berbagai strategi dalam upaya mempertahankan eksistensinya. Tantangan terbesar para pemilik UMKM saat ini, bukan hanya mempersiapkan strategi untuk memperoleh kepercayaan konsumen tetapi bagaimana usaha ini dapat bertahan. Salah satu kelemahan umum yang dimiliki para pelaku UMKM yaitu terkait pengetahuan mengenai pengelolaan keuangan usahanya. Tidak dapat dipungkiri bagi beberapa pelaku UMKM menganggap sebuah perencanaan keuangan ataupun administrasi keuangan bukan hal yang sangat penting. Padahal suatu usaha akan dapat diketahui

keberhasilannya bukan hanya dari berapa banyak produknya terjual saja tapi juga bagaimana keuntungan yang diperoleh pelaku UMKM. Sehingga diperlukan pengetahuan dan wawasan yang lebih mendalam agar para pelaku UMKM tetap bisa mempertahankan usahanya dengan strategi keuangan yang tepat.

Salah satu konsep manajemen usaha yang sebaiknya dimiliki para pelaku UMKM yaitu terkait teknik dalam penetapan harga jual. Sehingga diperlukan kemampuan dalam menetapkan harga jual yang cermat dengan memperhitungan harga pokok produk sebagai bagian dari metode penentuan biaya produksinya (*costing*) sebagai dasar dalam penetapan harga jual (*pricing*) tersebut. Perhitungan dan penyusunan harga pokok merupakan suatu hal yang penting. Hal ini karena harga pokok merupakan informasi dasar dalam menilai sumber daya yang dikeluarkan oleh perusahaan, sebelum akhirnya dapat menentukan harga jual yang tepat. Agar pemilik usaha tidak merugi, maka penentuan harga pokok dan harga jual suatu barang tidak bisa dilakukan dengan sembarangan. Bagi UMKM kalkulasi penentuan harga pokok merupakan suatu hal yang sangat penting, oleh sebab itu harga pokok tersebut hendaknya disusun secara tepat dan rasional dalam arti kata bahwa biaya-biaya yang dibebankan sebagai harga pokok dapat menunjukkan hal yang wajar, atau dengan kata lain bahwa unsur-unsur harga pokok sendiri dapat dialokasikan sesuai dengan fungsinya masing-masing. [1].

Dimana kondisi saat ini, pengelolaan usaha para pelaku UMKM di Desa Cijagamulya Kecamatan Ciawigebang Kabupaten Kuningan, khususnya terkait pengetahuan dalam penetapan *costing* dan *pricing* masih sangat kurang. Banyak pelaku usaha yang tidak mengetahui menentukan harga jual tanpa tahu berapa harga pokok dari produk yang dijual, sehingga harga yang ditetapkan terlalu rendah dan keuntungan yang didapat dirasa tidak sesuai dengan besarnya biaya produksi dan upaya yang dikerahkan dalam proses pembuatannya. Selain itu mungkin juga harga yang ditetapkan terlalu tinggi dibandingkan sehingga produk yang terjual sangat sedikit dan akhirnya kalah bersaing dengan bisnis lain di industri yang sama. Maka, diperlukan adanya penambahan pengetahuan dan informasi terkait penetapan *costing* dan *pricing* bagi pelaku UMKM di desa Cijagamulya khususnya bagi pelaku usaha industri rumahan produk makanan. Dimana sesuai data yang tercatat pada database desa yaitu kurang lebih sebanyak 30 orang.

2. METODE

Metode pelaksanaan kegiatan dalam pengabdian ini menggunakan metode pelatihan dan pendampingan. Pelatihan merupakan proses melatih atau memberikan wawasan terkait pengetahuan dan penerapan pengetahuan tersebut dalam kegiatan usaha sehari-hari. Sebelum kegiatan pelatihan dilakukan *pre-test* dan di akhir kegiatan pelatihan dilakukan *post-test* bagi para peserta. *Pre-test* dan *post-test* menjadi hal yang penting dilakukan untuk memastikan bahwa tujuan pelatihan ini dapat tercapai dengan baik. *Pre-test* ini digunakan pada saat akan berlangsungnya penyampaian materi dengan tujuan untuk mengetahui sejauh manakah materi atau bahan yang akan diajarkan sudah dapat di kuasai oleh peserta. Sedangkan *post-test* ini dilaksanakan pada akhir proses penyampaian suatu materi dengan tujuan untuk mengetahui sejauh mana pemahaman peserta tentang materi dan pokok penting materi yang dipelajari [2].

Pendampingan dilakukan dengan pendekatan individual dan klasikal. Pendampingan ini berupa observasi, pengamatan, dan memberikan saran dan masukan yang bersifat konstruktif dan bertujuan untuk meningkatkan kualitas [3]. Pelatihan dilakukan dengan memberikan materi dasar (teori) terkait dengan pentingnya akuntansi manajemen dalam proses pengambilan usaha, secara lebih khusus memberikan pemahaman tentang pentingnya menghitung harga pokok dan harga jual secara tepat dan cermat agar dapat memberikan keuntungan yang optimal bagi perusahaan. Adapun kegiatan pendampingan dilakukan melalui pendekatan individual dan klasikal dengan memberikan contoh dan praktik penerapan penghitungan harga pokok dan harga jual secara tepat dan cermat.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini merupakan kegiatan pelatihan masyarakat dan pendampingan dalam penerapan akuntansi manajemen untuk pengambilan keputusan penetapan harga jual. Kegiatan dilakukan dengan tahapan pertama yaitu pelatihan dengan

tujuan pemberian materi sederhana terkait pengambilan keputusan penetapan metode harga jual, penetapan jenis dan perhitungan biaya produksi (*costing*) berlanjut dengan proses penggunaan perhitungan biaya produksi tersebut sebagai dasar Harga Pokok Penjualan (HPP) yang digunakan dalam penetapan harga jual (*pricing*). Kemudian tahapan selanjutnya yaitu pendampingan dengan tujuan mempraktikkan dan memberikan contoh perhitungan sesuai dengan kondisi sebenarnya yang dihadapi di lapangan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengabdian masyarakat yang dilakukan melalui pelatihan dan pendampingan bagi pelaku UMKM di Desa Cijagamulya Kecamatan Ciawigebang Kabupaten Kuningan Jawa Barat diikuti sebanyak 24 peserta. Kegiatan pengabdian ini dilakukan dengan dua metode yaitu pelatihan dan pendampingan. Dalam kegiatan pelatihan, peserta diberikan materi terkait dengan penghitungan harga pokok dan harga jual. Adapun sebelum kegiatan pelatihan dimulai, dilakukan *pre-test* terkait dengan pemahaman konsep yang peserta ketahui sebelum pelatihan dimulai dan di akhir kegiatan pelatihan dilakukan *post-test* bagi para peserta untuk mengetahui sejauh mana pemahaman peserta setelah diberikan pelatihan. Kegiatan pelatihan ini dilakukan dalam waktu 1 hari dan pendampingan dilakukan dalam waktu 2 hari.

Berdasarkan hasil *pre-test*, diketahui bahwa para pelaku UMKM khususnya pelaku usaha industri rumahan produk makanan di Desa Cijagamulya sudah mengetahui dan menerapkan konsep harga pokok dan harga jual dalam keputusan usahanya. Hanya saja, pemahaman peserta terkait konsep perhitungan harga pokok dan harga jual yang tepat, belum dikuasai sepenuhnya. Hal ini terlihat bahwa ketika peserta diberikan pertanyaan terkait dengan konsep biaya produksi, peserta masih kebingungan dalam menilai, menggolongkan dan menghitung keseluruhan biaya produksi sebagai dasar dalam pembentukan harga pokok produk. Begitu juga dengan konsep harga jual, peserta masih belum memahami sepenuhnya terkait dengan perhitungan harga jual yang tepat dan cermat. Hal ini terlihat dari sebagian besar pelaku usaha di Desa Cijagamulya masih menggunakan cara penetapan harga jual yang tradisional dimana penentuan laba yang diharapkan hanya berdasarkan harga kompetitor di pasaran. Padahal para pelaku usaha dapat menggunakan perhitungan yang lebih sistematis dengan data keuangan yang mereka miliki, sehingga memungkinkan mereka dapat menentukan harga jual yang lebih rendah atau lebih tinggi daripada harga yang ditetapkan kompetitor. Harga yang lebih rendah memberikan peluang pada pelaku usaha tetap memperoleh laba dengan peningkatan omset. Sedangkan harga yang lebih tinggi memungkinkan pelaku usaha tetap mendapatkan laba yang diharapkan sesuai target tetapi tetap memperhatikan harga pasar agar tetap bisa bersaing dengan harga yang ditawarkan kompetitor.

Merujuk pada hasil *pre-test*, kemudian peserta diberikan materi terkait dengan harga pokok dan harga jual, yang meliputi pengertian, konsep dasar, penggolongan dan perhitungannya secara tepat dan cermat. Harga pokok yaitu jumlah pengeluaran serta beban yang diterima oleh suatu perusahaan, baik langsung atau tidak langsung [4]. Harga pokok atau yang dikenal dengan istilah Harga Pokok Produksi atau *product cost* merupakan elemen penting untuk menilai suatu keberhasilan (*performance*) dari perusahaan dagang maupun manufaktur [5]. Harga pokok produksi berkaitan erat dengan indikator-indikator tentang sukses perusahaan seperti laba kotor atau laba bersih penjualan [6]. Penentuan harga pokok produksi menjadi hal yang sangat penting dalam perusahaan sebagai dasar penentuan dalam menentukan harga pokok penjualan, agar tidak terlalu tinggi atau terlalu rendah, sehingga mampu bersaing dengan perusahaan lain [7] [8] [9] [10] [11] [12].

Materi lanjutan yang diberikan kepada peserta yaitu terkait dengan konsep dan perhitungan harga jual. Harga jual yaitu besarnya harga yang dibebankan kepada pelanggan untuk mendapatkan barang atau jasa. Faktor yang mempengaruhi harga jual terdiri dari faktor internal dan eksternal. Faktor internal yang mempengaruhi harga jual yaitu tujuan pemasaran, bauran pemasaran dan faktor biaya yang ada di perusahaan. Adapun faktor eksternal terdiri dari pelanggan dan pesaing. Ada banyak metode yang tersedia untuk menentukan harga dengan benar. Tetapi perusahaan yang sukses akan menggunakan kombinasi dan faktor kunci untuk

mempertimbangkan hal tersebut. Selama ini banyak pelaku usaha menetapkan harga jual berdasarkan harga jual yang berlaku umum tanpa memperhatikan lebih dalam terkait faktor-faktor tersebut. Sehingga penentuan harga jual hanya memperhatikan harga yang berlaku di pasaran, tanpa mengetahui bagaimana harga tersebut terbentuk dan unsur-unsur apa saja yang membentuk harga tersebut.

Pada akhir pelatihan peserta diberikan *post-test*, hasil menunjukkan bahwa peserta mulai memahami konsep penggolongan biaya dalam menghitung harga pokok dan juga dapat memahami konsep perhitungan harga jual dengan lebih cermat. Sehingga kegiatan pelatihan ini kemudian diperdalam melalui kegiatan pendampingan, dimana kegiatan pendampingan ini dilakukan dengan melakukan pendampingan secara langsung ke lapangan dengan memberikan contoh dan mempraktikkan sesuai dengan kondisi sebenarnya yang dihadapi oleh para pelaku usaha.

Hasil pengabdian yang dilakukan dapat memberikan dampak yang positif bagi masyarakat khususnya pelaku usaha industri rumahan produk makanan di Desa Cijagamulya. Kegiatan pelatihan dan pendampingan dapat memberikan solusi bagi pemilik UMKM, diantaranya:

1. Memberikan pemahaman, pengetahuan dan wawasan mengenai penetapan metode penentuan biaya produksi.
2. Memberikan pemahaman, pengetahuan dan wawasan mengenai konsep Harga Pokok Penjualan (HPP).
3. Memberikan pemahaman, pengetahuan dan wawasan mengenai konsep penetapan harga jual produk atau jasa.
4. Memberdayakan UMKM untuk menjadi wirausaha yang baik.
5. Untuk memberikan wawasan dalam penerapan akuntansi manajemen secara sederhana.
6. Untuk melatih UMKM dalam menerapkan Harga Pokok Penjualan (HPP) sebagai dasar menentukan harga jual produk atau jasa.

Setelah kegiatan pelatihan dan pendampingan ini, besar harapan agar pelaku UMKM dapat mengimplementasikan dengan baik dan memberikan solusi sepenuhnya dalam pengelolaan usaha. Sehingga untuk memastikan bahwa hasil dari kegiatan pelatihan dan pendampingan ini dapat diimplementasikan dengan baik oleh para pelaku UMKM, makai sampai saat ini proses pendampingan secara non formal masih dilakukan sebagai bentuk monitoring dan evaluasi kegiatan.



Gambar 1 Kegiatan Pelatihan



Gambar 2 Kegiatan Pendampingan

4. KESIMPULAN

Pemahaman pelaku UMKM khususnya industri rumahan yang menghasilkan produk berupa makanan di Desa Cijagamulya Kecamatan Ciawigebang Kabupaten Kuningan dalam pengetahuan terkait penetapan *costing* dan *pricing* masih sangat kurang. Hasil pelatihan dan pendampingan yang dilakukan, dapat memberikan dampak yang positif bagi masyarakat khususnya pelaku usaha industri rumahan produk makanan di Desa Cijagamulya. Kegiatan pelatihan dan pendampingan ini dapat memberikan solusi terkait pengelolaan usaha dengan menggunakan konsep akuntansi manajemen secara sederhana melalui pemahaman dan implementasi konsep perhitungan harga pokok dan harga jual yang tepat dan cermat bagi pemilik UMKM. Berdasarkan hasil pendampingan, pelaku UMKM sudah mulai mampu menghitung harga pokok dan harga jual dengan lebih terstruktur. Meskipun terkait konsep teoritisnya belum sepenuhnya dipahami oleh pelaku UMKM, tapi secara implementasi pelaku UMKM sudah mulai dapat memahaminya.

Hasil dari kegiatan pelatihan dan pendampingan ini tentu saja tidak dapat hanya diimplementasikan dalam beberapa waktu saja oleh pelaku UMKM, tetapi harus diimplementasikan secara konsisten dalam jangka waktu panjang. Hal ini menunjukkan bahwa keberlanjutan UMKM tersebut sangat tergantung dari kesadaran pelaku UMKM dalam mengimplementasikan konsep dari hasil pelatihan dan pendampingan ini. Jika konsep perhitungan harga pokok dan harga jual ini sudah dapat diimplementasikan dengan baik oleh pelaku UMKM, maka selanjutnya pelaku UMKM dapat memahami konsep akuntansi manajemen lainnya misalnya dalam proses penganggaran usaha.

5. SARAN

Bagi para pelaku usaha, khususnya para pelaku UMKM yang menjadi peserta dalam kegiatan ini sebaiknya mengimplementasikan materi pelatihan dalam menjalankan operasi usaha. Pelaku UMKM sebelum mengambil keputusan penetapan harga jual dapat melakukan perhitungan cermat biaya produksi dengan mengawali proses pencatatan keuangan secara detail. Data-data keuangan ini nantinya akan menjadi sumber informasi yang relevan dalam perhitungan biaya produksi atau harga pokok produksi yang cermat. Sehingga selain kemampuan dalam mengelola operasi perusahaan dan pengambilan keputusan terkait manajemen usaha.

Program pengabdian selanjutnya, dapat mengembangkan dan memperluas fokus dari program pengabdian ini. Program pengabdian lanjutan dapat menggunakan metode pelatihan dan pendampingan yang sama tetapi dengan pengembangan materi dan implementasi, misalnya pengenalan beberapa metode penentuan harga pokok (*costing*) atau pengenalan konsep laba yang diharapkan dalam penentuan harga jual (*pricing*).

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis ucapkan terima kasih kepada Universitas Kuningan, Pemerintah Daerah Kuningan, Kepala Desa beserta perangkat Desa Cijagamulya Kecamatan Ciawigebang Kabupaten Kuningan dan pelaku UMKM Desa Cijagamulya Kecamatan Ciawigebang Kabupaten Kuningan atas segala dukungan yang telah diberikan sehingga terselenggaranya kegiatan pelatihan dan pendampingan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] L. H. Hutagaol, N. Novianti, and K. W. Bhuana, "Penentuan dan Perhitungan Harga Pokok Produksi serta Penyusunan Laporan Keuangan," *PROGRESIF J. Pengabd. Komunitas Pendidik.*, vol. 2, no. 2, pp. 51–61, 2022, doi: 10.36406/progresif.v2i2.712.
- [2] I. Magdalena, M. Nurul Annisa, G. Ragin, and A. R. Ishaq, "Analisis Penggunaan Teknik Pre-Test Dan Post-Test Pada Mata Pelajaran Matematika Dalam Keberhasilan Evaluasi Pembelajaran Di Sdn Bojong 04," *J. Pendidik. dan Ilmu Sos.*, vol. 3, no. 2, pp. 150–165, 2021, [Online]. Available: <https://ejournal.stitpn.ac.id/index.php/nusantara>
- [3] S. Syarifuddin and A. A. Adiansha, "Pendampingan Guru melalui Pendampingan Individu dan Lokakarya Pendidikan Guru Penggerak Angkatan 4 Kabupaten Bima dalam rangka Pengembangan dan Pengimbasan Budaya Positif Pembelajaran," *Bima Abdi J. Pengabd. Masy.*, vol. 3, no. 1, pp. 79–91, 2023, doi: 10.53299/bajpm.v3i1.280.
- [4] Y. T. Wahyudi and Sugianto, "Pricing dan Marketing Berbasis Web Di Desa Bojongcae Kecamatan Cibadak Kabupaten Lebak - Banten," *Ikraith-Abdimas*, vol. 5, no. 1, pp. 138–145, 2022.
- [5] D. Fahriani, L. P. Wulandari, R. F. Putra, P. A. Sabina, and A. Fitria, "Pelatihan Penentuan Harga Pokok Produksi Penjualan Pada," *J. Pengabd.*, pp. 18–26, 2023.
- [6] H. Hetika and Y. P. Sari, "Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Untuk Menentukan Harga Jual Pada Umkm Di Kota Tegal," *Monex J. Res. Account. Politek. Tegal*, vol. 8, no. 1, p. 303, 2019, doi: 10.30591/monex.v8i1.1272.
- [7] L. Hetri Suriyanti *et al.*, "Pendampingan Penghitungan Harga Pokok Produksi Umkm Pelangi Bakery Berbasis Activity Based Costing," *COMSEP J. Pengabd. Kpd. Masy.*, vol. 2, no. 2, pp. 243–249, 2021.
- [8] C. Irawan *et al.*, "Perhitungan Harga Pokok Produksi Dan Pengelolaan Keuangan Pada Usaha Mikro Kecil Menengah (Umkm) Di Kelurahan Tangkerang Tengah, Kecamatan Marpoyan Damai, Kota Pekanbaru," *J. Pengabd. Kpd. Masy. Bodhi Dharma*, vol. 1, no. 2, pp. 80–90, 2022, doi: 10.56325/jpmb.v1i2.55.

- [9] H. Iswati, N. A. Brabo, R. Meidiyustiani, and E. Retnoningrum, "Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi Pada Umkm Di Kelurahan Majalengka Bandung," *J. Pengapdian Masy.*, vol. 4, no. 4, pp. 86–90, 2021.
- [10] Y. Triwidatin, A. J. Aziz, M. N. Afif, and Hurriyaturrohman, "Pengaruh Penetapan Harga Pokok Produksi Dan Strategi Pemasaran Terhadap Tingkat Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah (Umkm)," *J. Akunida*, vol. 8, no. 1, pp. 65–75, 2022.
- [11] Nurhayati, R. Dini, and Anggraheni, "PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI BAGI UMKM DI KELURAHAN KRAMAS, KECAMATAN TEMBALANG," *J-Abdi*, vol. 2, no. 9, pp. 6485–6488, 2023.
- [12] E. Sastra and P. A. Tejasukmana, "PELATIHAN AKUNTANSI BIAYA UNTUK MENGHITUNG HARGA POKOK PRODUKSI PAKAIAN ANAK PADA UMKM DIVA KIDS," vol. 1, no. 1, pp. 266–273, 2023.