

Pemahaman UMKM Terhadap Perhitungan Harga Pokok Penjualan di Kelurahan Pendrikan Lor Semarang

C. Tri Widiastuti*¹, Heri Yudiono²

¹Program Studi Manajemen, Universitas PGRI Semarang, Indonesia

²Program Studi Pendidikan Teknik Mesin, Universitas Negeri Semarang, Indonesia

e-mail: *triwidiastuti0911@gmail.com, heri_yudiono@mail.unnes.ac.id

Abstrak

Pengabdian kepada Masyarakat dilakukan berdasarkan hasil observasi yang dilakukan pada pelaku UMKM di kelurahan Pendrikan Lor Semarang, ditemukan permasalahan saat memperkirakan harga pokok penjualan untuk produk yang diproduksi. Kurangnya pengetahuan pelaku UMKM dalam menetapkan harga jual membuat pelaku UMKM tidak mampu memperoleh keuntungan yang maksimal. Tujuan Pengabdian kepada Masyarakat ini adalah menambah literasi yang baik untuk membuat keputusan terkait dengan harga pokok penjualan. Pendekatan aktivitas Pengabdian kepada Masyarakat ini menggunakan desain ceramah dan simulasi, sasaran pelaksanaan pengabdian yaitu pelaku UMKM di kelurahan Pendrikan Lor Semarang yang berjumlah 20 orang. Hasil kegiatan pengabdian ini mencakup: pemberian materi terkait harga pokok penjualan, simulasi kasus dan diskusi. Evaluasi dengan pretest dan post-test yang menunjukkan bahwa pelaku UMKM mampu memahami materi yang diberikan dan mampu menyelesaikan simulasi dari kasus perhitungan harga pokok penjualan. Hasil evaluasi menunjukkan pretest sebesar 390 point dan posttest sebesar 620 point. Dari hasil ini dapat dilihat bahwa peserta yang mengikuti pelatihan menunjukkan peningkatan pengetahuan sebesar 58,97%. Pada umumnya peserta merasa senang dan puas mengikuti kegiatan ini. Implikasi dari kegiatan ini, pelaku usaha mampu menetapkan harga jual dengan tepat sehingga memperoleh keuntungan dan mampu bersaing dengan pelaku usaha yang lain.

Kata Kunci: Daya Saing, Harga Pokok Penjualan, Keuntungan, UMKM

1. PENDAHULUAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat merupakan bagian dari Tri Darma Perguruan Tinggi yaitu bentuk pemantapan ilmu pengetahuan untuk diimplementasikan secara faktual dalam kehidupan sehari-hari di masyarakat [1]. Fokus Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat di kelurahan Pendrikan Lor yang terletak di wilayah kecamatan Semarang Tengah, Kota Semarang, Provinsi Jawa Tengah. Secara geografis mempunyai batasan area: batas bagian utara yaitu Kelurahan Bulu Lor, batas bagian barat yaitu Kelurahan Krobokan area Kecamatan Semarang Barat, batas bagian selatan yaitu Kelurahan Pindrikan Kidul, batas bagian Timur yaitu Kelurahan Sekayu area Kecamatan Semarang Utara. Peta wilayah kelurahan Pendrikan Lor disajikan pada Gambar 1.



Gambar 1 Peta Wilayah Kelurahan Pendrikan Lor

Di kelurahan Pendrikan Lor terdapat kelompok UMKM dengan berbagai produk kuliner yang dihasilkan seperti bandeng presto, otak-otak bandeng, krupuk kulit ikan dan lain-lain. Salah satu produk UMKM kelurahan Pendrikan Lor Semarang disajikan pada Gambar 2. Dalam menjalankan usaha, pelaku UMKM harus mampu menghitung harga pokok penjualan, karena harga jual barang yang dihasilkan sangat menentukan margin keuntungan yang diinginkan pelaku UMKM. Pelaku UMKM harus mempunyai parameter yang jelas dalam menentukan harga jual dari barang yang dihasilkan, sehingga dapat bersaing dengan sesama pelaku usaha.

Berdasarkan hasil observasi awal diketahui bahwa pelaku UMKM di kelurahan Pendrikan Lor Semarang memiliki berbagai usaha, seperti bandeng presto, pepes bandeng presto, dan keripik kulit ikan usaha ini memiliki prospek yang sangat bagus dan banyak sekali peminatnya. Meskipun di kota Semarang terdapat banyak sekali produk olahan bandeng, namun kualitas dan cita rasa olahan bandeng kelompok UMKM sangat diterima masyarakat serta memiliki daya saing yang cukup baik. Namun usaha UMKM ini menghadapi permasalahan terkait dengan perhitungan harga pokok penjualan. Pelaku usaha belum mempunyai pengetahuan yang baik terkait dengan penentuan harga jual produk yang dihasilkan [2][3]. Permasalahan ini akan berdampak bagi pelaku usaha yakni usaha yang dijalankan akan mengalami kegagalan karena menurunnya efisiensi biaya dan rendahnya harga jual [4].



Gambar 2 Produk UMKM kelurahan Pendrikan Lor Semarang

Harga pokok penjualan (HPP) merupakan besaran uang yang dibelanjakan oleh pelaku UMKM yaitu mencakup biaya tenaga kerja, bahan dan *overhead* dalam proses pengerjaan produk atau jasa yang dijual ke pelanggan dalam satu rentang waktu yang ditentukan. Penghitungan HPP sangat krusial agar memperoleh gambaran terkait laba kotor per unit barang dagangan pelaku usaha [5]. Penentuan harga jual melibatkan penyeimbangan manfaat pendapatan per unit yang lebih banyak dibandingkan dengan penurunan volume dengan menetapkan harga jual yang lebih tinggi [6].

UMKM di kelurahan Pindrikan Lor diduga kurang memiliki pengetahuan yang baik tentang bagaimana menetapkan harga pokok penjualan. Untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi pelaku UMKM tersebut maka Tim akan memberikan literasi untuk menetapkan harga jual produk. Tujuan dari Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat agar pelaku UMKM dapat menghitung harga pokok penjualannya dan mempunyai kecakapan dalam menetapkan biaya

yang akan digunakan untuk membuat suatu produk untuk mempengaruhi keberlangsungannya. Oleh karena itu perlu diberikan literasi terkait dengan penghitungan harga pokok penjualan.

2. METODE

Kegiatan literasi perhitungan harga pokok penjualan dilakukan di kelurahan Pendrikan Lor kecamatan Semarang Semarang Selatan. Mitra pengabdian ini yaitu pelaku UMKM yang memproduksi olahan ikan bandeng. Diketahui oleh Ibu Yuli dengan anggota kurang lebih 30 UMKM, lokasi mitra pengabdian di kelurahan Pendrikan Lor Semarang. Kegiatan pengabdian dilakukan dalam beberapa tahap, yang mencakup:

2.1 Observasi

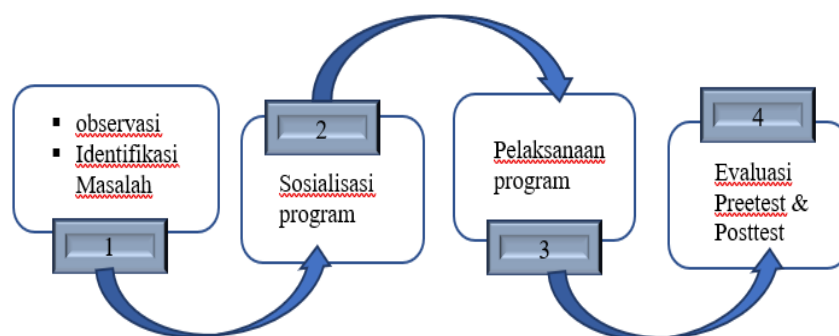
Observasi awal kegiatan dilakukan wawancara dengan pelaku UMKM terkait dengan usaha yang dijalankan dan permasalahan yang dihadapi. Dari hasil wawancara diketahui bahwa pelaku UMKM banyak menghadapi permasalahan terkait dengan pengelolaan usahanya. Permasalahan yang berhasil diidentifikasi difokuskan pada perhitungan harga pokok penjualan. Penentuan harga pokok penjualan sangat penting agar barang yang dihasilkan dapat bersaing dipasar [7]. Disamping itu jika pelaku usaha menetapkan harga penjualan terlalu mahal maka barang menjadi tidak laku dan laba yang diharapkan tidak tercapai. Demikian pula sebaliknya jika harga yang rendah, laba yang tidak maksimal [8].

2.2 Sosialisasi

Kegiatan selanjutnya sosialisasi program dengan memaparkan solusi permasalahan yang timbul.

2.3 Pelaksanaan Kegiatan

Pelaksanaan kegiatan, yaitu memberikan literasi perhitungan harga pokok penjualan. Metode pelaksanaan dengan menggabungkan antara teori dan latihan. Hal ini dimaksudkan untuk membantu pelaku UMKM agar dapat memahami materi dengan lebih baik. Gagasan teoritis diberikan dengan teknik ceramah, dimana Tim PkM menjelaskan melalui media print out dan pelaku usaha mendengarkan penjelasan. Dalam literasi ini, Tim PkM mengembangkan kasus berdasarkan permasalahan yang dihadapi pelaku usaha.



Gambar 3 Metode Pelaksanaan Pengabdian

2.4 Evaluasi

Evaluasi sangat penting dilakukan dalam menjalankan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat, evaluasi dilakukan untuk mengetahui seberapa dalam pelaku UMKM menerima materi yang diberikan. Disamping itu evaluasi juga bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan pelaku UMKM. Pada kegiatan ini evaluasi dilakukan dengan wawancara pada pelaku UMKM. Evaluasi awal yaitu dengan memberikan pre-test untuk mengetahui keterampilan dan penafsiran pelaku UMKM dalam hubungannya dengan penentuan harga pokok penjualan.

Dilanjutkan dengan ceramah dan diskusi dengan pelaku usaha. Di akhir acara dilakukan evaluasi dengan post-test untuk menilai pemahaman mitra terhadap materi. Hasil post tes menunjukkan bahwa pelaku usaha mampu menjawab hampir sebagian pertanyaan yang diberikan artinya bahwa pelaku usaha memahami materi yang dipaparkan oleh Tim Pkm. Metode pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat disajikan pada Gambar 3.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan pada tanggal 15 April 2024, di kelurahan Pendrikan Lor Semarang. Kegiatan ini diikuti oleh pelaku UMKM sebanyak 20 orang dan didampingi oleh pejabat kelurahan setempat, seperti disajikan pada Gambar 4 dan 5. Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat dilaksanakan mulai pukul 09.00 sampai dengan pukul 15.00 wib Acara dimulai dengan pembukaan oleh Tim Pkm, dilanjutkan dengan sambutan dari pejabat kelurahan. Sebelum pemberian materi di berikan pre-test untuk mengetahui seberapa dalam pengetahuan pelaku usaha terkait dengan penetapan harga pokok penjualan. Pre-test dilakukan dengan mewawancari pelaku UMKM terkait perhitungan harga pokok penjualan dan penetapan harga jual. Dari hasil wawancara diketahui bahwa pelaku UMKM belum mempunyai pengetahuan yang baik tentang Harga Pokok Penjualan.



Gambar 4 Pemberian Materi kepada Peserta

Acara utama kegiatan Pkm yaitu literasi terkait dengan harga pokok penjualan melalui ceramah dan diskusi. Dalam kegiatan ini Tim Pkm berbagi informasi dan keahlian mengenai penentuan harga pokok penjualan. Untuk memaksimalkan keuntungan, pelaku UMKM harus menghitung harga pokok penjualan secara akurat. Beban penjualan dan pengakuan biaya produksi mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap besar kecilnya pencapaian tujuan organisasi dan bersaing dengan perusahaan lain [9][10]. Harga jual yang tidak sesuai dapat menyebabkan UMKM merugi karena barang tidak terjual dan keuntungan yang optimal tidak dapat diperoleh [11]. Disamping itu minat konsumen untuk membeli produk juga mengalami penurunan [12].

Dengan literasi ini diharapkan pelaku UMKM dapat mengerti dan memahami cara menghitung harga penjualan dengan demikian pelaku usaha dapat membuat keputusan terkait harga jual produk dengan tepat dan tercapai laba optimal. Oleh karenanya tahapan dalam menetapkan harga jual suatu produk tidak bisa dilakukan dengan asal-asalan. Setelah ceramah dan diskusi menyeluruh, kemudian diberikan contoh kasus dan pembahasan kasus terkait dengan penghitungan harga pokok penjualan.



Gambar 5 Pemberian Materi Oleh Tim PkM

Contoh Kasus Perhitungan Harga pokok Penjualan bandeng presto untuk 50 buah dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1 Perhitungan Harga Pokok Penjualan

Biaya Variabel	
Ikan Bandeng	Rp. 450.000,-
Minyak	Rp. 100.000,-
Bumbu	Rp. 55.000,-
Kemasan	Rp. 65.000,-
Total Biaya Variabel	Rp. 670.000,- / 50 buah
Biaya Tetap	
Gaji Karyawan	Rp. 35.000,-
Perawatan Peralatan	Rp. 40.000,-
Listrik	Rp. 25.000,-
Air	Rp. 20.000,-
Total Biaya Tetap	Rp. 120.000,- / 50 buah
Modal Kotor	
(Rp. 670.000,- + Rp. 120.000,-)/50 = Rp. 15.800,-	
Markup Untuk Menentukan Harga Jual 50%	
Rp. 15.800,- + (Rp. 15.800,- x 50%) = Rp. 23.700,-	
Bandeng presto dapat dijual seharga Rp. 23.700,00 per ekor	

Sebelum kegiatan berakhir, dilakukan post-test dengan melakukan wawancara pada pelaku UMKM terkait materi yang telah diberikan oleh Tim PkM, untuk menilai pengetahuan pelaku usaha terhadap kegiatan edukasi pada hari itu. Berdasarkan evaluasi pretest dan posttest, menunjukkan bahwa hasil post-test lebih baik dibandingkan pretest, artinya bahwa pelaku usaha dapat menyerap semua ilmu yang diberikan. Pelaku UMKM yang mengikuti kegiatan ini. Dari hasil pre diperoleh sebesar 390 point dan post-test sebesar 620 point. Dari hasil ini dapat dilihat bahwa peserta yang mengikuti pelatihan menunjukkan peningkatan pengetahuan sebesar 58,97%. Artinya bahwa peserta pelatihan mampu menerima dan memahami dengan baik pengetahuan yang diberikan. Peningkatan pengetahuan yang terlihat dari hasil posttest lebih baik dari hasil pre test, besarnya perubahan dapat dihitung:

$$\Delta P = \frac{\text{Posttest} - \text{Pretest}}{\text{Pretest}} \times 100\% \quad (1)$$

$$\Delta P = \frac{620 - 390}{390} \times 100\% = 58,97\% \quad (2)$$

Dengan menggunakan skala Likert menunjukkan bahwa pelaku usaha cukup memahami materi yang diberikan [13]. Tabel skala Likert disajikan pada tabel 1 di bawah ini:

Tabel 2 Skala Likert

0 – 20	Tidak baik
21 – 40	Kurang baik
41 – 60	Cukup baik
61 – 80	Baik
81 – 100	Sangat baik

Semua tahap kegiatan telah selesai dilaksanakan hasilnya pelaku usaha mampu menghitung harga pokok penjualan dengan baik, dan menetapkan harga jual dengan tepat harapannya dapat memperoleh keuntungan yang baik pula. Implikasi dari kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat yaitu pelaku usaha mampu menetapkan harga jual dengan tepat sehingga memperoleh keuntungan dan mampu bersaing dengan pelaku usaha yang lain.

Kendala yang dihadapi pada saat melaksanakan kegiatan ini peserta kurang fokus dalam mengikuti kegiatan sehingga muncul pertanyaan yang diulang yang sebenarnya sudah dijelaskan secara detail dalam kegiatan tersebut. Pelaku UMKM Pendrikan Lor menghadapi permasalahan cara memasarkan produk secara efektif dan efisien sehingga diperlukan pelatihan dan pendampingan dalam melakukan pemasaran produk terutama dengan menggunakan media digital.

4. KESIMPULAN

Hasil kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat dapat dilihat dari hasil pre sebesar 390 point dan posttest sebesar 620 point. Dari hasil ini dapat dilihat bahwa peserta yang mengikuti pelatihan menunjukkan peningkatan pengetahuan sebesar 58,97%. Sehingga dapat disimpulkan bahwa: 1) pelaku UMKM memperoleh pengetahuan terkait penghitungan harga pokok penjualan dan menunjukkan peningkatan pengetahuan sebesar 58,97%. 2) pelaku UMKM bersama Tim Pengabdian kepada Masyarakat bersama-sama mensimulasikan kasus penghitungan harga pokok penjualan. Setelah kegiatan Literasi perhitungan harga pokok pelaku UMKM dapat menerapkannya agar dapat penetapan harga jual untuk memperkirakan laba yang akan diperoleh. 3) pelaku UMKM merasa sangat senang dan puas mengikuti pelatihan perhitungan harga pokok penjualan.

5. SARAN

Pelaku UMKM diharapkan melakukan kerjasama dengan berbagai pihak agar dapat dilakukan pendampingan dan penguatan khususnya dalam penetapan harga jual agar dapat lebih memahami lagi cara menghitung harga pokok penjualan dengan baik sesuai dengan aturan yang berlaku.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih ditujukan kepada pembina dan pelaku UMKM di Kelurahan Pendrikan Lor Semarang dan semua pihak yang ikut serta mendukung terselenggaranya kegiatan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Saefuddin. (2021). KKN Tematik 2017 – KELAS SAEFUDDIN. Diambil 28 April 2021, dari <https://www.kelassaefuddin.com/kkn-tematik-2017/>
- [2] Murwaningsari, E., Sofie, S., Rachmawati, S., Rahayu, F. 2021. Pendampingan Pengelolaan Keuangan Dan Penyusunan Laporan Keuangan Sekolah Bagi Pemilik Sekolah Dan Pengelola Keuangan Sekolah Di Wilayah Bogor. *Jurnal Abdikaryasakti*, 1(1). 31-46, Doi:<http://dx.doi.org/10.25105/ja.v1i1.8938>
- [3] Surya, A., Yunindra, A. E., Sari, M., Agustinar, I. A., Sari, M., & Daulay, A. P. (2023). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Penjualan Dalam Menentukan Harga Jual Barang Dagang Pada UMKM di Desa Pahawang. *Ahsana: Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(2), 74-77. <https://doi.org/http://jurnalahsana.org/index.php/home/article/view/320/130>
- [4] Mulyani, S., Gunawan. B., & Nurkhamid, M. (2021). Pelatihan Penghitungan Harga Pokok Produksi Bagi UMKM Kabupaten Pati. 4(2), 181-187. <https://journal.uniku.ac.id/index.php/empowerment/article/view/4526/2736>
- [5] Meroekh, De Rozari & Foenay. (2018). Perhitungan Harga Pokok Produksi Dalam Menentukan Harga Jual Melalui Metode Cos Plus Pricing (Studi Pada Pabrik Tahu Pink Jaya Oebufu di Kupang). 7(2), 181-205. <https://core.ac.uk/download/pdf/228881621.pdf>.
- [6] Eriswanto, E., & Kartini, T. (2020). Pengaruh Penetapan Harga Jual Terhadap Penjualan Pada PT Liza Kirstina Garment Industri. 13(2), 103-113. <https://jurnal.ummi.ac.id/index.php/ummi/article/view/537/241>
- [7] 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>
- [8] 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>
- [9] Iswati, H., Brabo, N. A., Meidiyustiani, R., & Retnoningrum, E. (2021). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi Pada UMKM Di Kelurahan Majalengka Bandung. *Aptekmas: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(4), 87-90. <https://jurnal.polsri.ac.id/index.php/aptekmas/article/view/4350/1730>
- [10] Maula, K., A., Pardistya, I., Y., Hilmi, I., L., Aprilia, F., Suhono, Piantara, S. (2023) Pelatihan Penentuan Harga Pokok Produksi UMKM Serta Strategi Pemasaran Demi Meningkatkan Profitabilitas. *Jurnal Abdimas PHB*. 6(4). 1243-1250. DOI:10.30591/japhb.v6i4.5169
- [11] Zulfiar, E., Zulkarnaini, Mawaddah, N., Safaruddin, Sa'diyah, H., & Busra. (2023). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi Pada UMKM DJ And Cake Cookies Lhokseumawe. *Jurnal Vokasi*, 7(2), 142. <https://doi.org/https://dx.doi.org/10.30811/vokasi.v7i2.4071>
- [12] 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. <https://journals.umkt.ac.id/index.php/JEM/article/view/72>
- [13] Widiastuti, C.T., Universari, N., Prapti, L, N.S.S. (2023). Edukasi Pemasaran dan Branding Pada UMKM di Paguyuban Ulam Raos Sejahtera Semarang. *Jurnal Abdimas PHB* 6(4). 1061 – 1068. <https://ejournal.poltekharber.ac.id/index.php/abdimas/article/view/5268/pdf>