

## SOSIALISASI PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN KEPADA UMKM DI STASIUN GONDANGDIA, JAKARTA PUSAT

Tanjung Prasetyo<sup>1</sup>, Kayla Maysel Maharani<sup>2</sup>, Khadijah<sup>3</sup>, Khansa Ananda Triesdianto<sup>4</sup>

<sup>1,2,3,4</sup>Universitas Sahid Jakarta.

<sup>1,2,3,4</sup> Jl. Prof. DR. Soepomo No.84 7, RT.7/RW.1, Menteng Dalam, Kec. Tebet, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta, 12870, Indonesia.

Email: [Tanjung\\_Prasetyo@usahid.ac.id](mailto:Tanjung_Prasetyo@usahid.ac.id)<sup>1</sup>, [Kaylamaysel45@gmail.com](mailto:Kaylamaysel45@gmail.com)<sup>2</sup>, [khadijahmariee55@gmail.com](mailto:khadijahmariee55@gmail.com)<sup>3</sup>, [khansa.triesdianto@gmail.com](mailto:khansa.triesdianto@gmail.com)<sup>4</sup>

### ARTICLE INFO

#### Article history:

Received :

22 Juni 2024

Revised :

05 Juli 2024

Accepted :

16 Juli 2024

**Kata Kunci:** UMKM, Harga Pokok Penjualan, Sosialisasi, Akuntansi Biaya.

**Keywords:** MSMEs, Cost of Goods Sold, Socialization, Cost Accounting.

#### Abstrak

Meskipun UMKM merupakan bagian penting dari perekonomian Indonesia, banyak di antaranya masih menghadapi masalah dalam pengelolaan keuangan, terutama dalam perhitungan harga pokok penjualan (HPP) yang tepat. Tujuan dari studi ini adalah untuk mengetahui sejauh mana pelatihan perhitungan harga pokok penjualan (HPP) dapat meningkatkan pengetahuan dan kemampuan UMKM untuk menetapkan harga jual yang bersaing. Peserta Sosialisasi adalah lima perusahaan kecil dan menengah (UMKM) yang bergerak dalam industri makanan dan minuman di wilayah pusat Jakarta. Ceramah, diskusi, dan praktik adalah bagian dari pendekatan partisipatif yang digunakan. Kursus tentang prinsip-prinsip dasar akuntansi biaya, penggolongan biaya, dan bagaimana menghitung biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan overhead pabrik diberikan kepada peserta. Setelah pelatihan, pemilik UMKM menemukan bahwa pemahaman peserta tentang konsep HPP meningkat 85% dan kemampuan mereka untuk menghitung HPP meningkat 75%. Mereka juga mengakui manfaat pelatihan bagi bisnis mereka dalam menentukan harga jual yang kompetitif dan meningkatkan laba. Kesimpulannya, sosialisasi perhitungan harga pokok penjualan (HPP) terbukti efektif dalam membantu UMKM mengelola keuangan dan menetapkan harga jual yang tepat. Disarankan agar pelatihan serupa diadakan secara teratur dan menjangkau lebih banyak UMKM agar mereka dapat berkembang dan bertahan lama.

#### Abstract

Even though MSMEs are an important part of the Indonesian economy, many of them still face problems in financial management, especially in calculating the correct cost of goods sold (COGS). The aim of this study is to determine the extent to which training in calculating the cost of goods sold (COGS) can increase the knowledge and ability of MSMEs to set competitive selling prices. Socialization participants are five small and medium companies (MSMEs) operating in the food and beverage industry in the central area of Jakarta. Lectures, discussions and practices are part of the participatory approach used. Courses on the basic principles of cost accounting, cost classification, and how to calculate the costs of raw materials, direct labor, and factory overhead were given to participants. After the training, MSME owners found that participants' understanding of the COGS concept increased by 85% and their ability to calculate COGS increased 75%. They also recognize the benefits of training for their business in determining competitive selling prices and increasing profits. In conclusion, socializing the calculation of cost of goods sold (HPP) has proven effective in helping MSMEs manage their finances and set the right selling price. It is recommended that similar training be held regularly and reach more MSMEs so that they can develop and survive for a long time.

## PENDAHULUAN

Harga Pokok Penjualan (COGS) adalah total biaya yang dikeluarkan bisnis untuk memproduksi barang atau jasa yang dijualnya. Biaya meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik yang diperlukan untuk memproduksi barang dan jasa. Untuk menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP) harus menjumlahkan biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Total biaya tersebut kemudian menjadi Harga Pokok Penjualan (HPP) yang dapat digunakan untuk menentukan harga jual yang menguntungkan bagi perusahaan. Jika Anda memiliki data spesifik tentang biaya-biaya ini, Anda dapat menghitung COGS menggunakan rumus yang sesuai.

Sosialisasi perhitungan harga pokok penjualan merupakan kegiatan penting dalam dunia usaha. Melalui sosialisasi ini, para pelaku ekonomi akan dapat memahami secara pasti bagaimana cara menghitung biaya produksi barang dan jasa yang mereka jual. Sosialisasi ini biasanya memperhitungkan faktor biaya seperti bahan mentah, tenaga kerja langsung, dan overhead pabrik dengan cermat. Selain itu, sosialisasi perhitungan harga pokok penjualan juga membantu para pelaku ekonomi memahami pentingnya menetapkan harga jual yang sesuai dengan harga pokok produksi. Memahami perhitungan COGS memungkinkan pelaku usaha menentukan harga jual yang tidak hanya menutupi biaya produksi tetapi juga menghasilkan keuntungan yang diinginkan. Hal ini penting untuk menjaga kelangsungan dan profitabilitas bisnis.

Sosialisasi perhitungan harga pokok penjualan diharapkan dapat membuat pelaku ekonomi dapat mengelola usahanya dengan lebih efisien dan mengoptimalkan keuntungan yang dihasilkan. Memahami konsep dan proses penghitungan COGS dapat membantu perusahaan mengambil keputusan strategis terkait harga jual, penetapan tujuan pasar, dan perencanaan keuangan secara keseluruhan.

Dengan lebih dari 90% angkatan kerja dan menyumbang 60% PDB nasional, UMKM adalah pilar ekonomi Indonesia (Kemenkop UKM, 2021). Namun, bidang ini masih menghadapi banyak masalah, terutama yang berkaitan dengan pengelolaan keuangan.

Menghitung harga pokok produksi (HPP) secara akurat adalah salah satu tantangan utama bagi usaha kecil dan menengah (UMKM). Menurut Mulyadi (2015), harga pokok penjualan mencakup semua biaya produksi, termasuk bahan baku, tenaga kerja langsung, dan overhead pabrik. Sangat penting bagi usaha kecil dan menengah (UMKM) untuk menghitung harga pokok penjualan yang akurat agar mereka dapat menetapkan harga jual yang kompetitif dan mencapai keuntungan yang optimal. Kerugian atau kebangkrutan UMKM dapat terjadi karena kurangnya pengetahuan dan keterampilan dalam menghitung harga pokok penjualan.

Sebuah penelitian yang dilakukan oleh Arifin pada tahun 2019 menemukan bahwa tujuh puluh persen UMKM di Indonesia tidak menghitung harga pokok penjualan secara akurat. Akibatnya, harga jual seringkali tidak sesuai dengan biaya sebenarnya.

Pengabdian ini bertujuan untuk mengevaluasi seberapa efektif pelatihan perhitungan bagi UMKM karena mereka dapat memperoleh pengetahuan dan keterampilan untuk mengidentifikasi, mengklasifikasikan, dan menghitung berbagai komponen biaya HPP. Dengan memahami harga pokok penjualan yang lebih baik, UMKM dapat menentukan harga jual yang tepat, meningkatkan efisiensi produksi, dan pada akhirnya memperoleh keuntungan yang lebih besar. pemahaman mereka dan kemampuan untuk menetapkan harga jual yang kompetitif.

Pengabdian diharapkan dapat membantu pertumbuhan UMKM di Indonesia, terutama dalam hal pengelolaan keuangan dan penentuan harga jual yang ideal. Ini akan menjadi langkah penting untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan pemangku kepentingan UMKM. Melalui pelatihan ini, UMKM diharapkan dapat mengelola keuangannya dengan lebih efektif dan strategis jika mereka tahu tentang biaya produksi. Diharapkan mereka dapat menemukan dan menghitung secara akurat bahan baku, tenaga kerja, dan overhead, sehingga mereka dapat menetapkan harga yang kompetitif dan mengoptimalkan keuntungan komersialnya.

Dengan memahami secara menyeluruh tentang biaya produksi, UMKM dapat mengevaluasi kinerja keuangannya, menemukan area yang perlu dioptimalkan, dan mengembangkan strategi pengendalian biaya yang efektif. Ini akan membantu UMKM tumbuh dan berkembang dalam persaingan pasar yang semakin ketat. Terakhir, UMKM memiliki peluang untuk menjadi lebih kompetitif di pasar melalui pelatihan ini. Pelatihan penghitungan biaya produksi adalah langkah penting untuk mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan UMKM di era persaingan usaha yang dinamis karena UMKM dapat mengubah strategi penetapan harga, menyesuaikan produk dengan kebutuhan pasar, dan menarik calon pelanggan dengan lebih baik.

## METODE PENELITIAN

Pengabdian ini menerapkan pendekatan partisipatif. Pengabdian ini secara aktif melibatkan peserta dalam sosialisasi dan memungkinkan adanya masukan langsung dari peserta untuk perbaikan berkelanjutan kedepan. Pengabdian dilakukan dalam beberapa tahap yaitu:

### 1. Perencanaan

**Tabel 1.** Perencanaan

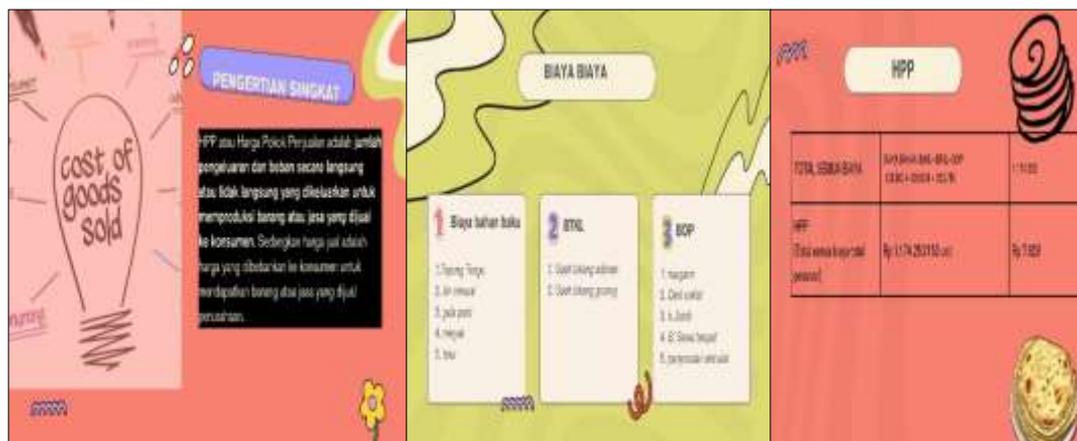
No	Perencanaan	Pelaksanaan Kegiatan Perencanaan
1	Menentukan Lokasi UMKM	Kayla Maysel Maharani, Khadijah, Khansa Ananda Triesdianto.
2	Survey Tempat	Kayla Maysel Maharani, Khadijah, Khansa Ananda Triesdianto.
3	Menentukan Waktu dan UMKM	Kayla Maysel Maharani, Khadijah, Khansa Ananda Triesdianto.
4	Menyiapkan Materi Presentasi tentang ;konsep dasar akuntansi biaya,klasifikasi biaya, perhitungan bahan baku;tenaga kerja langsung dan overhead pabrik	Kayla Maysel Maharani, Khadijah, Khansa Ananda Triesdianto.

### 2. Pelaksanaan

**Tabel 2.** Pelaksanaan

No	Pelaksanaan	Pelaksanaan Kegiatan
1	Penyampaian Materi presentasi dan Cara Perhitungan Harga Pokok Penjualan, diskusi	Kayla Maysel Maharani, Khadijah, Khansa Ananda Triesdianto
2	Sesi Diskusi urvey Tempat	Kayla Maysel Maharani, Khadijah, Khansa Ananda Triesdianto.

Penyampaian materi akan disampaikan dengan kombinasi metode presentasi, diskusi per satu UMKM selama tiga puluh menit. Presentasi (20 menit ) akan membahas konsep dasar akuntansi biaya dan klasifikasi biaya; menjelaskan komponen Harga Pokok Penjualan (HPP) dan perhitungannya. Diskusi (10 menit)—Pembicaraan masalah UMKM tentang perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP).



**Gambar 1.** Penyampaian Materi

### 3. Evaluasi

**Tabel 3.** Evaluasi

No	Evaluasi	Pelaksanaan Kegiatan Evaluasi
1	Survei tanya secara langsung dan wawancara untuk mengumpulkan informasi tentang efektivitas sosialisasi dan kepuasan peserta	Kayla Maysel Maharani, Khadijah, Khansa Ananda Triesdianto.
2	Diskusi Kelompok untuk menentukan hal apa saja yang perlu di tingkatkan dan perlu di evaluasi untuk ke depannya	Kayla Maysel Maharani, Khadijah, Khansa Ananda Triesdianto.

#### 4. Tindak Lanjut

**Tabel 4.** Tindak Lanjut

No	Tindak Lanjut	Pelaksanaan Kegiatan Tindak Lanjut
1	Membantu dan menyarankan UMKM yang membutuhkan bantuan dalam pelaksanaan perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP)	Kayla Maysel Maharani, Khadijah, Khansa Ananda Triesdianto.

Kami berharap peserta akan mendapatkan pemahaman yang mendalam tentang perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) dan bagaimana menerapkannya pada bisnis mereka melalui pendekatan kami yang meliputi presentasi langsung dan diskusi.

### HASIL DAN PEMBAHASAN

Berikut Sosialisasi Harga Pokok Penjualan (HPP) pengabdian masyarakat pada UMKM Stasiun Gondangdia, kami menjelaskan langkah-langkah yang kami lakukan di sini.

#### Persiapan

Selama persiapan, kami melakukan tanya jawab untuk mengetahui masalah apa yang dirasakan oleh para pedagang yang kami targetkan. Setelah melihatnya, para pedagang cukup kesulitan membuat pembukuan harga pokok penjualan produk. Saat penjualan terjadi, para pedagang hanya mengetahui berapa banyak uang yang masuk dan keluar. Kegagalan ini disebabkan oleh kurangnya pemahaman tentang harga pokok penjualan (HPP) tersebut. Langkah berikutnya adalah pengabdian masyarakat untuk menyiapkan barang yang akan didistribusikan kepada pedagang.



**Gambar 2.** Pada Saat Persiapan dan Pembekalan Materi ke UMKM

#### Pembekalan Materi

Pada tahap ini, kami menunjukkan perhitungan harga pokok penjualan yang telah kami siapkan untuk para pedagang. Terdapat dua elemen yang kami berikan: pengenalan materi harga pokok penjualan, yaitu mengkategorikan biaya yang akan dipelajari; dan metode penyusunan perhitungan, termasuk penjelasan tentang biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan overhead pabrik. Di tahap ini, para pedagang harus menyimak selama pemaparan berlangsung.



**Gambar 3.** Pada Saat Pembekalan Materi ke UMKM



**Gambar 4.** Foto Bersama dengan 5 Para Pedagang UMKM

## **KESIMPULAN**

Diskusi, dan tanya jawab telah terbukti meningkatkan pemahaman dan keterampilan peserta. Pemberian teori dan materi memberikan gambaran yang jelas tentang bagaimana konsep HPP dapat diterapkan dalam bisnis sehari-hari. Tingkat kepuasan peserta yang tinggi menunjukkan bahwa sosialisasi memenuhi ekspektasi peserta. Peserta juga memperoleh pemahaman yang lebih baik tentang pengelolaan biaya dan strategi pengendalian biaya, yang merupakan bagian penting dari manajemen bisnis yang berkelanjutan. Secara keseluruhan, Sosialisasi perhitungan HPP telah meningkatkan pemahaman dan kemampuan UMKM dalam mengelola biaya produksi dan menetapkan harga jual yang kompetitif. Ini merupakan langkah penting yang akan membantu perkembangan dan keberlanjutan usaha kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Priadi, A., & Utomo, S. B. (2021). Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Promosi Terhadap Kepuasan Pelanggan dalam Menggunakan Jasa Sampurna Laundry. *Jurnal SeMaRaK*, 4(3), 30. <https://doi.org/10.32493/smk.v4i3.13411>
- Zurni Zahara Samosir. (2005). Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Mahasiswa Menggunakan Perpustakaan USU. *Jurnal Studi Perpustakaan Dan Informasi*, Vol 1(No 1), 28–36.
- Andriyani, & Suhendri. (2019). Model Flipped Classroom Menggunakan Pendekatan Problem Based Learning. *Jurnal Pemberdayaan: Publikasi Hasil Pengabdian kepada Masyarakat*, 287-292.