

PELATIHAN PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI PADA UMKM DI KELURAHAN MAJALENGKA BANDUNG

Heni Iswati¹, Nora Adriana Brabo², Rinny Meidiyustiani³, Eny Retnoningrum⁴
¹²³⁴ Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Budi Luhur

email: 1_heni.iswati@gmail.com, 2_norabrabo@gmail.com, rinny.meidiyustiani@budiluhur.ac.id,
eny.retnoningrum@gmail.com

Abstract

The existence of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) business actors contributes significantly to economic development. In this case, their business absorbs a lot of labor in their respective regions. This is very helpful for the government in its efforts to reduce unemployment and reduce poverty. This study aims to evaluate how SMEs in Majalengka Village, Bandung city determine the selling price and cost of production and provide recommendations for calculations that are in accordance with accounting science. The results showed that SMEs in Majalengka Village, Bandung City, in determining the cost of production were still not maximized due to production costs that should have been considered but not taken into account. Thus, the selling price of the specified product is too low than it should be, which results in a decrease in profits that can be obtained. Therefore, the improvement of the method of calculating the cost of production for SMEs in Majalengka Village, Bandung City will be very useful in determining the selling price of products and determining the expected profit.

Keywords: SMEs, Selling Price, Cost of Production

Abstrak

Para pelaku usaha Miniatur, Kecil, dan Menengah (UMKM) telah berkontribusi secara keseluruhan dalam perputaran keuangan. Untuk situasi ini, bisnis mereka mempertahankan banyak pekerjaan di distrik mereka yang terpisah. Ini sangat berguna bagi otoritas publik dalam upayanya untuk mengurangi angka pembangunan dan meringankan kemiskinan. Tinjauan ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana UKM di Kota Majalengka Kota Bandung menentukan harga pokok penjualan dan biaya pembuatan serta memberikan usulan dalam memahami ilmu pembukuan. Hasil tinjauan menunjukkan bahwa UMKM di Kota Majalengka Kota Bandung dalam menentukan biaya produksi masih belum meningkat karena biaya produksi yang harus dipertimbangkan tidak diperhitungkan. Dengan cara ini, biaya penjualan barang yang tidak benar-benar ditetapkan menjadi terlalu rendah dari yang seharusnya, membawa pengurangan manfaat yang dapat diperoleh. Oleh karena itu, teknik penentuan harga pokok barang bagi UMKM di Kota Majalengka Kota Bandung akan sangat membantu dalam menciptakan harga pokok penjualan barang dan keuntungan normal.

Kata kunci : UMKM, Harga Jual, Harga Pokok Produksi

1. PENDAHULUAN

Usaha Kecil Menengah atau yang sering disingkat dengan UMKM merupakan bagian penting dari perekonomian suatu

negara atau daerah, begitu juga dengan Indonesia. UMKM memiliki peran yang sangat penting dalam kecepatan perekonomian masyarakat. Menurut AUFAR [1] usaha produktif warga negara Indonesia yang berbentuk badan usaha perseorangan, badan

usaha yang tidak berbadan hukum atau badan usaha yang berbadan hukum dalam suatu UMKM.. UMKM sebagai substansi bisnis didirikan dengan niat penuh untuk mencari keuntungan yang sebesar-besarnya dari keuntungan yang didapat yang kemudian digunakan untuk mengawasi dan membina bisnis dengan cara yang wajar dan selanjutnya disampaikan kepada pemilik organisasi [2]. UMKM di berbagai negara berkembang termasuk Indonesia adalah salah satu penggerak ekonomi tunggal. Hal ini semakin membumi mengingat fakta bahwa sebagian besar visioner bisnis kecil dan menengah berasal dari keluarga atau usaha rumahan. Tugas utama UMKM dapat dianggap dari untuk menjadi penghibur utama dalam latihan moneter di berbagai bidang, pemain penting dalam pengembangan latihan keuangan lokal dan penguatan wilayah, pemasok pekerjaan terbesar, pembuat pasar baru dengan tingkat usaha yang rendah. komitmen tinggi untuk hasil atau barang publik. Total output nasional, dan komitmennya dalam menjaga keseimbangan angsuran melalui latihan kirim [3]. Presentasi UMKM akhir-akhir ini menunjukkan penurunan, hal ini dikarenakan adanya pandemic COVID-19 . Pandemi virus corona berdampak signifikan terhadap keberlangsungan Usaha Kecil Menengah (UMKM) di Indonesia. Keadaan darurat keuangan yang dialami oleh UMKM juga telah menjadi bahaya yang signifikan bagi perekonomian masyarakat, mengingat UMKM merupakan penopang utama perekonomian dalam negeri dan pelindung kerja terbesar dalam beberapa tahun terakhir. Komunitas Eksplorasi Keuangan LIPI memimpin Tinjauan Evaluasi Cepat Pengaruh Pandemi Corona terhadap Presentasi UMKM Indonesia. Tinjauan ini bermaksud untuk menganalisis pengaruh pandemi terhadap daya tahan UMKM dan mengenali sistem untuk membangun kembali eksekusi UMKM. Tidak adanya informasi mengenai visioner bisnis di bidang kreasi dan periklanan serta goyahnya peningkatan bisnis membuat UMKM di Indonesia belum ideal [4]. Ujian dalam mengelola pandemi ini adalah kerentanan dan kompromi antara masalah kesejahteraan dan keuangan. Kompleksitas masalah yang ada adalah bagaimana

menyelamatkan UMKM terdampak dan mempersiapkan pemulihan ekonomi. Salah satu strategi pemasaran yang sanggup dicoba merupakan penentuan harga jual. Biaya penjualan adalah ukuran nilai yang akan ditetapkan kepada pelanggan yang diperoleh atau ditentukan dari biaya penciptaan di samping biaya non-kreasi dan manfaat yang diantisipasi [5][6].

Memutuskan biaya penjualan adalah strategi penting. Untuk bidang usaha yang sudah mapan, menentukan harga jual mungkin bukan hal yang merepotkan, namun bagi para pelaku bisnis yang sudah cukup lama tidak berkecimpung di dunia bisnis, menentukan harga jual adalah hal yang merepotkan [7]. Dalam menentukan harga pokok penjualan suatu barang, perhitungan Biaya Harga Pokok (HPP) merupakan hal penting yang sebenarnya harus dipikirkan. Perhitungan HPP yang tepat dan tepat adalah sesuatu yang perlu dilakukan setiap organisasi. Untuk organisasi yang bertekad untuk mencapai manfaat yang ideal, biaya penjualan dan pengakuan biaya pembuatan memiliki dampak yang sangat besar pada ukuran pencapaian pencapaian tujuan organisasi dan memenangkan persaingan bisnis dengan organisasi komparatif lainnya..

2. IDENTIFIKASI MASALAH

Usaha Kecil Menengah (UMKM) di Kota Majalengka Kota Bandung merupakan salah satu UKM yang berkembang di Kota Bandung. UKM ini menghasilkan informasi yang ditangani berbeda. Dari hasil pertemuan yang mendasari, terlihat bahwa UKM di kota metropolitan Bandung dalam menentukan biaya penciptaan masih sangat mendasar, yaitu dengan mengumpulkan setiap biaya yang digunakan dalam interaksi penciptaan untuk memutuskan biaya produksi. penciptaan. Mengingat pentingnya penetapan Biaya Penciptaan (HPP) pada UMKM sehingga biaya barang bisa serius, kelompok akan mengarahkan pemeriksaan penetapan Biaya Penciptaan (HPP) pada UMKM di Kelurahan Majalengka kota Bandung.

3. METODELOGI PELAKSANAAN

Teknik pelaksanaan latihan administrasi daerah merupakan jawaban yang dihadirkan untuk mengatasi permasalahan para pelaku UMKM penghibur yang mengalami kendala dalam menentukan biaya kreasi yang tepat untuk penentuan harga jual yang baik. Sebagian besar pengusaha UMKM menggunakan penilaian dalam menentukan biaya pembuatan sehingga mereka takut untuk menjadi off-base saat menentukan biaya penjualan. Populasi dalam pembahasan ini merupakan UMKM yang terletak di kota metropolitan Majalengka, berjumlah dekat 30 UMKM. Melihat jumlah UMKM di Kota Majalengka, Kota Bandung dan keterbatasan tenaga ahli, maka peneliti melakukan uji penelitian dengan metode purposive example, yaitu suatu prosedur pemeriksaan yang bergantung pada perenungan tertentu sesuai dengan target eksplorasi [8][9][10]. Langkah-langkah untuk pengujian adalah sebagai berikut:

1. Kelompok UMKM binaan FEB Budi Luhur
2. UMKM yang menyelesaikan latihan transaksi dengan cara yang wajar.
3. UMKM dengan omzet Rp 1.000.000 - Rp 30.000.000 setiap bulan.
4. UMKM yang sudah mengumpulkan bukti kegiatan penjualan.
5. UMKM yang mempunyai produksi penjualan

Berdasarkan penentuan sampel diatas maka ada sebanyak 3 UMKM dan produksi yang dihasilkan UMKM tersebut adalah Donut Pisang Bolen. Teknik pengambilan data dilakukan dengan metode wawancara dan observasi yaitu dengan cara peninjauan langsung pada obyek guna mendapatkan informasi yang akurat untuk kegiatan pengabdian masyarakat.

Wawancara yaitu dengan melakukan pretest beberapa pertanyaan seputar pengetahuan mengenai penyusunan laporan keuangan UMKM. Ada jenis penilaian setelah PKM di berikan, lebih spesifiknya dengan mengamati empat belas hari setelah persiapan, kelompok PKM akan menilai dengan pertemuan singkat berbasis pertemuan dengan zoom juga lewat telepon,

tentang pembinaan dari latihan yang telah selesai dalam hal perhitungan biaya harga pokok produksi..

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dampak dari pendampingan ini adalah melalui persiapan yang diikuti oleh 20 orang anggota perempuan di Kota Majalengka, Bandung. Pelatihan ini memberikan materi mengenai metode penentuan harga pokok produksi yang tepat dalam menentukan harga jual produk. Kegiatan PKM ini dibantu oleh mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Budi Luhur sebanyak 2 mahasiswa.



Gambar 1. Peserta dan Panitia Pengabdian Masyarakat

Hasil persiapan dan pelatihan menunjukkan bahwa sebagian besar UMKM binaan FEB Budi Luhur disibukkan dengan penciptaan dan tidak menghitung biaya pembuatan secara menyeluruh dalam menentukan harga jual. Tujuan penentuan nilai jual yang digunakan selama ini pada dasarnya adalah dengan mempertimbangkan pemilik UMKM dan melihat harga pasar.

Sebagian besar UMKM yang disibukkan dengan pembuatan karya produksi belum mempertimbangkan biaya produksi secara hati-hati dalam menentukan harga jual, sehingga tidak dapat diketahui dengan pasti biaya produksi yang ditimbulkan untuk barang yang dikirimkan. Berikut gambaran dampak dari penetapan biaya produksi bagi UKM yang menjadi responden dalam ulasan ini: Mengingat lanjutan dari tinjauan, untuk mengirimkan donat diperlukan biaya bahan mentah, biaya kerja langsung dan biaya overhead pabrik, termasuk: Bahan baku: Terigu, Gula pasir, Mentega, Telor, Minyak

- goreng, Kentang, selai dan ragi .
- Biaya kerja adalah salah satu biaya perubahan yang terkandung dalam mendukung biaya overhead pabrik yang merupakan salah satu biaya yang diharapkan untuk mengubah bahan mentah menjadi bahan siap pakai.
 - Biaya overhead pabrik menggabungkan biaya overhead produksi tetap, seperti halnya overhead pabrik. BOP Tetap pada siklus ini adalah biaya pengepresan (bundling). Meskipun BOP tidak tetap, faktornya adalah daya, kemajuan, dan biaya bahanbakar.



Gambar 2. Pemberian Materi oleh Dosen PKM

Dalam gerakan pendampingan ini juga terdapat diskusi interaktif bagi anggota dan pengisi aksi, sehingga beberapa hal yang belum dipahami dapat terjawab dan menambah pemahaman materi yang telah disampaikan. Terlebih lagi, ada anggota yang bersemangat yang perlu mencari tahu tentang perhitungan biaya pembuatan. Selesai kegiatan PKM maka dilakukan evaluasi pertama dengan metode wawancara kepada peserta mengenai materi yang telah disampaikan apakah dapat dipahami atau tidak oleh peserta dan untuk mengenai perhitungannya apa sulit atau tidak.

Dari 20 peserta yang mengikuti kegiatan pelatihan PKM tersebut untuk pemahaman materi cukup di mengerti oleh peserta akan tetapi sebanyak 60% peserta blm mengetahui dan mengerti mengenai materi perhitungan harga pokok produksi, sebagian dari peserta tidak dapat menghitung secara

detail memperhitungkan harga pokok produksi ketika menetapkan harga jual, dasar penentuan harga jual selama ini mempertimbangkan pemilik UMKM dan melihat harga pasaran.

5. KESIMPULAN

UMKM di Majalengka Kota Bandung masih menghitung Biaya pembuatan atau mengenai perhitungan HPP secara mendasar, biaya yang diingat untuk perhitungan biaya pembuatan tidak termasuk semua biaya yang ditimbulkan dalam interaksi pembuatan dengan tujuan agar menunjukkan harga barang yang lebih rendah diproduksi. Estimasi biaya barang dagangan yang dibuat juga kurang tepat, kesalahan dalam perhitungan biaya pembuatan akan mempengaruhi kepastian manfaat dan harga jual. Mengingat konsekuensi dari pergerakan ini, para peneliti menyarankan untuk melakukan peningkatan dalam perkiraan biaya produksi untuk mendapatkan biaya yang tepat dari produk yang dibuat, sehingga dapat menjadi data yang tepat dalam menentukan harga jual dan pilihan penting lainnya. Strategi penetapan biaya penuh atau metode Full Costing dapat digunakan sebagai pilihan berbeda dengan penentuan biaya pembuatan.

6. UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini, perkenalkan tim mengucapkan terima kasih kepada : Direktur Riset dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Budi Luhur, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Budi Luhur, Lurah Majalengka Bandung, Ketua RW dan RT di lingkungan Kelurahan Majalengka Bandung, Warga Kelurahan Majalengka Bandung, Semua pihak yang telah berkontribusi dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian ini yang tidak dapat disebutkan satu per satu..

7. REFERENSI

- [1] Aufar, A. (2014). *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penggunaan Informasi Akuntansi Pada UMKM M*

- (Survei Pada Perusahaan Rekanan PT. PLN (Persero) di Kota Bandung).
- [2] Wardhani, K. N. (2017). *Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umk) Berbasis Industri Kreatif ... UMKM*. Jakarta: PT. Refika Aditama.
- [3] Mulyani Mia. (2020). Strategi Pemasaran Dalam Mempertahankan Bisnis UMKM di Tengah Pandemi Covid-19. *Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Sulthan Thaha Saifuddin Jambi*.
- [4] Hanif, M. (2012). *Peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam Pembangunan Ekonomi Indonesia*.
- [5] Mulyadi. (2007). *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: BPFE-UGM.
- [6] Kotler, P. and K. L. K. (2007). *Manajemen Pemasaran Edisi 12. Bahasa, Alih Indeks., Oleh Benyamin Molan*. Jakarta: PT.
- [7] Hetika, H., & Sari, Y. P. (2019). Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Untuk Menentukan Harga Jual Pada Umkm Di Kota Tegal. *Monex: Journal Research Accounting Politeknik Tegal*, 8(1), 303.
<https://doi.org/10.30591/monex.v8i1.1272>
- [8] Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Alfabeta, Bandung.
- [9] Anggraeni F.D., Hardjanto I & Hayat A. (2015). “Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Melalui Fasilitas Pihak Eksternal dan Potensi Internal (Studi Kasus pada Kelompok Usaha ‘Emping Jagung’ di Kel. Pandanwangi Kec. Blimbing, Kota Malang)”,. *Jurnal Administrasi Publik*, 01 nomor 0.
- [10] Dimas Hendika Wibowo, Zainul Arifin, Sunarti. (2015). “Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM (Studi pada Batik DiJeng Solo)”,. 29 nomor 0.