



**PELATIHAN PENYUSUNAN HARGA POKOK PENJUALAN UMKM  
(KASUS PADA NUNI COOKIES)**

**Indah Rahayu Lestari<sup>1</sup>, Rinny Meidiyustiani<sup>2</sup>**

**<sup>1,2</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Budi Luhur**

**<sup>1</sup>indah.rahayu@budiluhur.ac.id, <sup>2</sup>rinny.meidiyustiani@budiluhur.ac.id**

**ABSTRACT**

*The understanding of small and medium businesses regarding the need to calculate the Cost of Sales in running their business is still very small. Business people are usually still having trouble determining the right way to determine the price, especially if the type of product or service offered has been circulating in the market. That is why most of the business people still use trial and error strategies or rely on their instincts in determining prices that are suitable for their products. The purpose of this service activity is to provide skills in compiling the cost of goods sold for MSMEs, in this case given to Nuni Cookies, one of the MSMEs in Tangerang City. Based on the problems faced by partners, the solutions offered are by training and mentoring to partners on partner businesses, namely the baking and bread manufacturing industry. Based on the solutions offered are (1) providing information about the costs needed to control production costs, (2) partners can calculate the cost of production (3) partners can determine the standard selling price according to the actual cost of goods sold. The method of production cost applied to partners is in the form of a full costing calculation method, where the determination of the cost of all production costs is calculated, by not distinguishing between variable production costs and fixed production costs, because they will be included in the cost of production.*

*Keyword : Cost of Production, Cost of Goods Sold, MSMEs*

**ABSTRAK**

Pemahaman dari pelaku usaha kecil dan menengah mengenai perlunya perhitungan Harga Pokok Penjualan dalam menjalankan usahanya masih sangat kecil. Pelaku usaha biasanya masih kesulitan menentukan cara yang tepat untuk menentukan harga, apalagi bila jenis produk atau jasa yang ditawarkan sudah banyak beredar di pasaran. Itulah sebabnya kebanyakan dari para pelaku usaha tersebut masih menggunakan strategi coba-coba atau mengandalkan insting mereka dalam menentukan harga yang sesuai dengan produk mereka tersebut. Tujuan kegiatan pengabdian ini untuk memberikan keterampilan menyusun harga pokok penjualan pada UMKM, dalam hal ini diberikan kepada Nuni Cookies, salah satu UMKM di Kota Tangerang. Berdasarkan permasalahan yang dihadapi oleh mitra, maka solusi yang ditawarkan adalah dengan pelatihan dan pendampingan pada mitra terhadap usaha mitra, yaitu industri pembuatan kue dan roti. Berdasarkan solusi yang ditawarkan tersebut adalah (1) memberikan informasi mengenai biaya yang diperlukan untuk pengendalian biaya produksi, (2) mitra dapat menghitung harga pokok produksi (3) mitra dapat menentukan harga jual standar sesuai dengan harga pokok penjualan yang sebenarnya. Metode harga pokok produksi yang diterapkan pada mitra berupa metode perhitungan *full costing*, dimana penentuan harga pokok semua biaya produksi diperhitungkan, dengan tidak membedakan antara biaya produksi variabel dan biaya produksi tetap, karena akan dimasukkan ke dalam harga pokok produksi.

Kata Kunci : Harga Pokok Penjualan, UMKM

**A. Pendahuluan**

Semakin banyaknya pelaku usaha baru kecil dan menengah baru, seringkali

banyak yang menemui kendala yang tidak diprediksikan sebelumnya. Misalnya setelah berapa lama menjalankan usaha

ternyata tidak bisa mengetahui apakah usaha tersebut menguntungkan atau tidak. Hal ini disebabkan kurangnya kesadaran dan pemahaman dari pelaku usaha mengenai pentingnya Perhitungan Harga Pokok Produksi. Sebagian dari pelaku usaha hanya merasa perlu mengetahui bahwa hasil yang mereka terima lebih besar daripada modal yang sudah dikeluarkan, maka mereka sudah mendapatkan keuntungan atas usaha mereka. Harga pokok produksi memiliki kaitan erat dengan elemen penting untuk menilai keberhasilan suatu usaha. Dalam harga pokok produksi menunjukkan harga pokok produk yang diproduksi dalam suatu periode akuntansi.

Pemahaman dari pelaku usaha kecil dan menengah mengenai perlunya perhitungan Harga Pokok Produksi dalam menjalankan usahanya masih sangat kecil. Para pelaku usaha biasanya masih kesulitan menentukan cara yang tepat untuk menentukan harga, apalagi bila jenis produk atau

jasa yang ditawarkan sudah banyak beredar di pasaran. Itulah sebabnya kebanyakan dari para pelaku usaha tersebut masih menggunakan strategi coba-coba atau mengandalkan insting mereka dalam menentukan harga yang sesuai dengan produk mereka tersebut.

Dari hal tersebut sebaiknya pelaku usaha baru lebih dapat memahami pentingnya Harga Pokok Penjualan (HPP). Pentingnya dalam memahami HPP sangat diperlukan bagi pelaku usaha kecil dan menengah. Hal ini penting karena para pelaku usaha tersebut memerlukan acuan untuk menetapkan harga, angka yang ada dalam perhitungan HPP sangat berharga bagi para pelaku usaha untuk proses penentuan harga tersebut.

Mitra kegiatan pengabdian adalah UMKM di Kota Tangerang, dalam hal ini adalah Nuni Cookies. Usaha rumahan yang memproduksi kue kering dan roti. Kapasitas produksi bila sedang ramai bisa mencapai

1.500 lusin toples dengan karyawan musiman mencapai 20 sampai 30 karyawan. Sedangkan hari biasa hanya mempekerjakan karyawan 5 sampai 6 karyawan.

Dengan semakin berkembangnya usaha tersebut, pendapatan dari Nuni Cookies semakin meningkat. Namun dengan semakin meningkatnya usaha tersebut, Nuni Cookies membutuhkan perhitungan yang tepat mengenai Harga Pokok Penjualan atas produknya. Mengingat biaya yang dikeluarkan untuk produksi semakin bervariasi dan Aktiva yang dimiliki juga semakin banyak. Nuni Cookies menjadi kesulitan untuk menentukan Harga Pokok Penjualan dan mengetahui pendapatan bersih atas usaha yang dijalankan. Selama ini hanya berdasarkan kira-kira saja.



Gambar 1. Bersama pemilik Nuni Cookies

## **B. Kajian Pustaka**

Harga pokok produksi adalah biaya atas barang yang dibeli untuk diproses menjadi barang jadi (Horngren, Datar, Foster : 2006). Dalam menghitung harga pokok produksi mencakup biaya persediaan awal barang dalam proses dan biaya yang dikeluarkan selama periode berjalan. Perlu diperhatikan juga biaya produksi yang dikeluarkan selama periode berjalan, karena itu juga dianggap sebagai biaya persediaan akhir barang dalam proses.

Tujuan menghitung harga pokok produksi adalah untuk mengetahui besarnya biaya produksi yang dikeluarkan untuk memproduksi suatu barang. Biaya produksi pada umumnya meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik.

Untuk mengetahui laba atau rugi periodik usaha, dapat

dihitung dengan mengurangi jumlah pendapatan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Dengan melakukan perhitungan harga pokok produksi, maka manfaat yang didapat adalah: (1) Dapat menentukan harga jual produk, (2) menentukan harga pokok persediaan produk jadi dan produk dalam proses yang nantinya disajikan di laporan posisi keuangan, (3) memantau realisasi biaya produksi, (4) menghitung laba rugi usaha secara periodik.



Gambar 2. Penimbangan bahan baku



Gambar 3. Proses produksi

### C. Metode Pelaksanaan

Pengabdian ini dilakukan untuk dapat mengatasi kendala-kendala yang dihadapi oleh Nuni Cookies. Metode yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian ini meliputi:

#### 1. Tahap persiapan

Dalam tahapan ini dilakukan persiapan administrasi sesuai dengan yang dibutuhkan saat pelatihan, melakukan koordinasi dengan mitra UMKM, serta menyiapkan materi pelatihan.

#### 2. Tahap Pelaksanaan

Dalam tahapan ini dilakukan pelatihan untuk menentukan modal dan menghitung biaya yang dikeluarkan dari mulai pembelian bahan baku hingga produk siap dijual, melakukan pelatihan menghitung harga pokok penjualan dengan menghitung nilai persediaan dan biaya yang dikeluarkan, pelatihan membuat pembukuan sederhana untuk menentukan modal dan dan harga jual produk, pelatihan pembukuan

sederhana untuk menghitung laba atau rugi periodik.

### 3. Tahap Evaluasi

Dalam tahap ini dilakukan evaluasi atas kegiatan yang sudah dilakukan selama pelatihan, serta diberikan koreksi dan hasil atas pelatihan yang telah dilakukan.

## D. Hasil dan Pembahasan Hasil

Kegiatan pengabdian yang telah dilaksanakan. Dimana tahapan langkah yang diambil dalam pengabdian ini adalah: (1) pembekalan dan pelatihan perhitungan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan, (2) pelatihan perhitungan biaya, modal dan menentukan harga jual (3) pelatihan pembukuan sederhana menghitung laba rugi periodik. Mitra UMKM juga mendapatkan pembekalan tambahan berupa pencatatan persediaan.



Gambar 4. Hasil produksi



Gambar 5. Produk jadi

Setelah diberikan pelatihan, mitra UMKM kini telah memiliki kemampuan serta keterampilan dalam membuat pembukuan sederhana untuk menghitung aliran dana masuk dan keluar. Melalui pelatihan pembukuan sederhana, hasil yang dirasakan oleh mitra UMKM adalah: (1) mitra telah mampu menghitung harga pokok produksi, (2) mitra mampu menghitung nilai persediaan dan menentukan harga pokok penjualan, (3) mitra mampu membuat pembukuan

seederhana untuk menentukan modal dan menentukan harga jual, (4) mitra mampu menghitung laba rugi periodik dengan menghitung pendapatan dikurangi dengan biaya-biaya.

#### **E. Kesimpulan**

Melalui kegiatan yang telah dilakukan, diperoleh kesimpulan bahwa mitra UMKM memiliki kemampuan serta keterampilan dalam membuat pembukuan sederhana untuk menghitung aliran dana masuk dan keluar. Mitra UMKM mampu mengetahui laba atau rugi periodik dengan menghitung pendapatan dikurangi dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Hal ini dapat dilakukan karena mitra telah mampu menghitung harga pokok produksi.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

Dunia, Firdaus Ahmad, & Wasilah. (2009). *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Salemba Empat.

Hornngren,, Cahrles, Srikant M Datar, George Foster. (2006). *Akuntansi Biaya dengan Penekanan Manajerial*. Jakarta: Penerbit Erlangga.

Kholomi dan Yuningsih. 2009. *Akuntansi Biaya untuk Perhitungan Biaya Pokok Produksi (Sistem Biaya Historis)*. Yogyakarta: BPFE-UGM.