

SOSIALISASI PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN DAN HARGA JUAL PRODUK PADA PELAKU UMKM DI DESA SADE KABUPATEN LOMBOK TENGAH

Luh Utami¹⁾, Rahmatia Azzindani¹⁾, Suandi¹⁾, Saepul Pahmi¹⁾, Kania Wardhani¹⁾,
Muhammad Daelami Algifari¹⁾

¹ Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi 45 Mataram, Mataram, Indonesia

*Corresponding Author: luhutami120185@gmail.com

Article Info

Article History:

Received June 06, 2024

Revised Juni 18, 2024

Accepted Juni 24, 2024

Keywords:

First keyword,

Second keyword,

Third keyword,

Fourth keyword,

Fifth keyword,

Copyright © 2024, The Author(s).
This is an open access article
under the CC-BY-SA license



ABSTRAK

Usaha kecil dan menengah memiliki peran penting sebagai penggerak perekonomian di Indonesia. Akan tetapi, berbagai kendala yang muncul dapat menghambat perkembangannya terutama masalah dalam bidang keuangan. Kesulitan UMKM dalam menentukan harga pokok penjualan dan harga jual dapat mempengaruhi keuntungan dan keberlangsungan usaha mereka. Sosialisasi dilakukan untuk memberikan pengetahuan dan pemahaman bagi para pelaku UMKM agar dapat menghitung harga pokok penjualan dan harga jual dengan tepat. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan di Desa Sade Kabupaten Lombok Tengah yang dihadiri oleh para pelaku UMKM yang berada di desa wisata tersebut. Tujuan dilakukan pengabdian ini adalah untuk memberikan pengetahuan dan pemahaman bagi pelaku UMKM dalam menentukan harga pokok penjualan dan harga jual produk. Kegiatan ini dilaksanakan pada tanggal 6 Maret 2024. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa sosialisasi yang diberikan dapat memberikan manfaat positif bagi peserta. Hal ini dapat dilihat dari keselarasan materi yang disampaikan dengan kebutuhan peserta serta antusiasme peserta dalam mengikuti kegiatan ini.

ABSTRACT

Small and medium businesses have an important role as drivers of the economy in Indonesia. However, various obstacles that arise can hinder its development, especially problems in the financial sector. MSMEs' difficulties in determining the cost of goods sold and selling prices can affect their profits and business sustainability. The outreach was carried out to provide knowledge and understanding for MSME players so they can calculate the cost of goods sold and selling prices correctly. This community service activity was carried out in Sade Village, Central Lombok Regency, which was attended by MSME actors in the tourist village. This service aims to provide knowledge and understanding for MSMEs in determining the cost of goods sold and the selling price of products. This activity was carried out on March 6, 2024. The results of the activity showed that the socialization provided could provide positive benefits for participants. This can be seen from the alignment of the material presented with the participants' needs as well as the participants' enthusiasm for participating in this activity.

How to cite: Utami, L., Azzindani, R., Suandi, S., Pahmi, S., Wardhani, K., & Algifari, M. D. (2024). SOSIALISASI PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN DAN HARGA JUAL PRODUK PADA PELAKU UMKM DI DESA SADE KABUPATEN LOMBOK TENGAH. *Devote : Jurnal Pengabdian Masyarakat Global*, 3(2), 106–109. <https://doi.org/10.55681/devote.v3i2.2913>

PENDAHULUAN

Perhitungan harga pokok penjualan terdiri atas beberapa unsur yang harus diperhatikan, diantaranya adalah elemen-elemen yang membentuk harga pokok penjualan yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik. Suatu usaha selain melakukan penjualan atau berproduksi maka penting untuk mengetahui informasi mengenai harga pokok penjualan. Oleh karena itu, transaksi yang dilakukan selama berjalannya suatu usaha bisnis sangat penting untuk diketahui dan dicatat. Harga pokok penjualan merupakan kumpulan dari biaya – biaya yang dikeluarkan untuk mengolah bahan baku menjadi barang jadi. Perhitungan yang benar akan menghasilkan harga pokok penjualan yang tepat dimana selanjutnya akan dapat ditetapkan harga jual yang tepat pula, sehingga mampu menghasilkan laba yang sesuai dengan yang diharapkan.

Perhitungan harga pokok penjualan akan menjadi dasar untuk menentukan harga jual suatu produk. Penetapan harga jual yang tepat akan mampu meningkatkan penjualan, memperluas pangsa pasar, dan

mengupayakan return investasi yang baik bagi investor. Harga jual adalah harga yang diperoleh dari penjumlahan biaya total ditambah dengan mark up yang digunakan untuk menutup biaya overhead pabrik perusahaan. Menurut Gregory Lewis, harga jual adalah sejumlah uang yang bersedia dibayar oleh pembeli dan bersedia diterima oleh penjual. Penetapan harga jual yang tepat akan mampu meningkatkan penjualan, memperluas pangsa pasar, dan mengupayakan return investasi yang baik bagi investor.

Harga jual juga dapat didefinisikan sebagai sejumlah nilai yang ditukar dengan manfaat oleh konsumen dimana konsumen nantinya akan memiliki dan menggunakan produk atau jasa yang nilainya ditetapkan oleh pembeli dan penjual untuk satu harga yang sama terhadap semua pembeli. Tujuan penetapan harga jual diantaranya sebagai dukungan pada strategi mix marketing, keuntungan bagi perusahaan karena harga lebih kompetitif, margin keuntungan yang memadai untuk menunjang biaya operasional, memenuhi ROI yang baik bagi investor serta memperluas pangsa pasar dengan menetapkan harga yang lebih baik dari pesaing.

Pengelolaan catatan harga yang benar dan tepat nantinya akan membantu pemilik usaha untuk mengetahui seberapa besar keuntungan yang diperoleh. Dalam suatu usaha pemilik perusahaan harus dapat mengalkulasikan dengan tepat berapa besar keuntungan yang diharapkan. Pertimbangan keuntungan memerlukan waktu yang relatif lama sehingga harga pokok penjualan dan harga jual dapat dihitung dengan tepat.

Kesalahan dalam menentukan harga pokok penjualan maka perusahaan akan mengalami kerugian sehingga mengakibatkan usaha tidak bisa berlanjut. Kesalahan penentuan harga jual menyebabkan biaya yang dikeluarkan oleh pelaku usaha ternyata tidak sebanding dengan pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualannya. Untuk menghindari kesalahan dalam menentukan harga pokok penjualan dan harga jual maka sebaiknya pelaku usaha mengetahui komponen apa saja yang harus ada dalam perhitungan tersebut.

Analisis situasi yang telah dipaparkan tersebut dapat mengidentifikasi permasalahan yang muncul pada pelaku UMKM di desa wisata Sade Kabupaten Lombok Tengah antara lain: kurang pemahannya pelaku UMKM akan pentingnya penentuan harga pokok penjualan dan harga jual bagi usaha mereka di masa depan bukan hanya untuk bertahan tetapi juga untuk pengembangan usaha serta kurangnya pengetahuan mengenai cara-cara yang tepat dalam menentukan harga pokok penjualan dan harga jual akan produk yang dihasilkan.

Berdasarkan uraian dan permasalahan yang ada maka terdeteksinya harga pokok penjualan dan harga jual yang tepat akan membantu kelancaran keseluruhan operasional bisnis. Oleh karena itu perlu pembahasan yang detail mengenai bagaimana dan alasan penentuan harga pokok penjualan yang perlu dilakukan terutama pada usaha kecil dan menengah. UMKM merupakan usaha yang sering mengalami keterbatasan modal oleh karena itu biaya yang dikeluarkan harus diperhitungkan dengan benar dan tepat sehingga tidak menimbulkan kerugian pada usahanya.

Tujuan dan manfaat dari kegiatan pengabdian pada masyarakat ini diantaranya bertambahnya wawasan bidang keuangan bisnis untuk pelaku UMKM di Desa Sade Lombok Tengah sebagai dasar yang tepat dalam melakukan pengambilan keputusan yang menyangkut usahanya, meningkatkan pengetahuan pelaku UMKM di desa Sade Kabupaten Lombok Tengah akan perhitungan harga pokok penjualan, meningkatkan pengetahuan pelaku UMKM di desa Sade Kabupaten Lombok Tengah akan perhitungan harga jual produk yang dihasilkan.

METODE PELAKSANAAN

Sasaran dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah pelaku UMKM pada obyek wisata Desa Sade Lombok Tengah. UMKM sebagai urat nadi perekonomian di Indonesia diharapkan tetap eksis dan berkembang menjadi lebih maju. UMKM berperan membuka lapangan pekerjaan bagi lebih dari 95% angkatan kerja yang ada di Indonesia. Kegiatan sosialisasi dilakukan pada 6 Maret 2024 bertempat di obyek wisata desa Sade Kabupaten Lombok tengah. Langkah-langkah yang perlu dilakukan sehingga tujuan kegiatan pengabdian pada masyarakat ini dapat tercapai antara lain:

1. Identifikasi masalah

Identifikasi masalah adalah langkah awal yang perlu dilakukan untuk dapat merumuskan masalah yang dihadapi masyarakat beserta solusi yang dapat diberikan.

2. Survey Lapangan

Survey dilakukan untuk mengetahui masalah yang dihadapi oleh sasaran kegiatan pengabdian yaitu pelaku UMKM di desa Sade. Pada saat survei, tim pengabdian melakukan wawancara dan diskusi

dengan para pelaku UMKM yang berlokasi di desa Sade. Hasil wawancara dan diskusi tersebut nantinya akan menjadi bahan tim pengabdian untuk melakukan kegiatan.

3. Tinjauan Pustaka
Tinjauan pustaka dilakukan untuk melengkapi teori apa saja yang dapat digunakan untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi khalayak sasaran.
4. Penyusunan Materi
Materi yang disampaikan kepada khalayak sasaran yang digunakan dengan media microsof power point. Dan seluruh peserta akan mendapatkan hardcopy yang isinya mengenai materi yang dipaparkan.
5. Pelaksanaan Kegiatan
Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan sesuai dengan jadwal yang telah disepakati antara tim pengabdian. Peserta yang hadir akan mengisi daftar hadir dan diberikan materi yang disampaikan oleh tim pengabdian. Setelah pemaparan materi akan dilanjutkan dengan sesi diskusi untuk memberikan kesempatan untuk para peserta yang belum paham materi telah dipaparkan. Harapannya setelah dilakukan kegiatan tersebut, semua peserta dapat memahami dan menerapkan apa saja yang telah diajarkan dalam kegiatan bisnisnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian pada masyarakat dilakukan oleh tim pengabdian STIE 45 Mataram yang terdiri atas 4 orang dosen program studi akuntansi dan 2 orang mahasiswa pendamping. Kegiatan ini dilakukan untuk menambah wawasan di bidang keuangan khususnya tentang penentuan harga pokok penjualan dan harga jual produk. Peserta sangat antusias selama mengikuti rangkaian kegiatan. Para peserta merasa, materi yang disampaikan adalah sesuatu hal yang baru dan sangat berbeda dibandingkan dengan apa yang dilakukan selama ini dalam menentukan harga pokok penjualan dan harga jual. Oleh karena itu kegiatan pengabdian ini sangat membantu wawasan para pelaku UMKM di desa Sade Kabupaten Lombok tengah.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini berjalan dengan baik. Hal ini dapat ditunjukkan antara lain:

1. Materi yang disampaikan sesuai dengan harapan dan kebutuhan para pelaku UMKM di desa Sade Kabupaten Lombok Tengah.
2. Respons positif diberikan peserta selama kegiatan berlangsung. Hal ini dilihat dari antusias peserta dalam menjawab pertanyaan yang diberikan oleh tim pengabdian maupun pertanyaan – pertanyaan yang dilontarkan oleh para peserta.
3. Sebagian besar peserta yang hadir telah memahami konten materi yang diberikan sehingga diskusi menjadi lancar dan menarik.



Gambar 1. Foto Kegiatan

KESIMPULAN DAN SARAN

Hasil kegiatan pengabdian pada masyarakat mencakup beberapa hal antara lain adalah:

1. Target jumlah peserta yang telah memenuhi harapan tim pengabdian.
2. Tercapainya tujuan kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat.
3. Tercapainya target materi yang disampaikan

Tujuan kegiatan pengabdian pada masyarakat ini untuk menambah wawasan para pelaku UMKM di desa Sade kabupaten Lombok Tengah khususnya penentuan harga pokok penjualan dan harga jual telah tercapai dengan baik. Hal ini dapat dilihat antusias peserta dalam berinteraksi dengan tim pengabdian mengenai materi yang dipaparkan. Selain itu, materi yang disampaikan telah memenuhi harapan para peserta. Waktu yang digunakan untuk memaparkan materi dirasa sudah cukup sehingga para peserta sudah dapat memahami seluruh isi materi yang disampaikan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Beberapa pihak telah memberi dukungan sehingga setiap tahapan kegiatan pengabdian pada masyarakat dapat berjalan dengan baik dan lancar. Ucapan terimakasih kepada LPPM STIE 45 Mataram yang telah memberikan bantuan dana sehingga kegiatan ini dapat terlaksana. Terima kasih dan penghargaan sebesar-besarnya kepada para pelaku UMKM di Desa Sade Kabupaten Lombok Tengah yang telah meluangkan waktu di sela-sela kesibukan untuk mengikuti kegiatan sosialisasi ini dengan baik. Para mahasiswa, terimakasih telah ikut serta membantu setiap tahap kegiatan sehingga kegiatan dapat berjalan lancar. Penulis mengucapkan terimakasih kepada pihak yang telah memberikan dukungan financial terhadap pelaksanaan kegiatan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Affandi, H. A., & Sudarmadi, S. (2019). Kajian Usaha Hidangan Istimewa Kampung (HIK) Di Kabupaten Boyolali. *Riset Manajemen dan Akuntansi*, 10(2), 54-70.
- Admad, kamarudin. 2017. *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Faslian, F., Triyanto, T., & Adelina, N. (2019). Analisis Pengaruh Harga, Kualitas Produk Dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Batik Saji Pacitan. *Riset Manajemen dan Akuntansi*, 10(1)
- Lewis, Gregory. 1994. *Taktik Menetapkan Harga*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Mulyadi, 2015. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta : Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN
- Sululing, Siswadi dan Asharudin, Doddy. (2016). Analisis Harga Pokok Penjualan Pada Laba Di Apotik Kimia Farma No. 66 Luwuk. *Jurnal Ekonomi*. Volume XXI, No.01, Maret 2016: 23-4.
- Widyawati. (2013) “ Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Penerapan Metode Mark Up Dalam Penentuan harga Jual Produk Pada Usaha Amplang Di Samarinda “. *Jurnal Administrasi Bisnis*, Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Mulawarman Samarinda. Vol. 1 No. 2 2013.