

Pendampingan Penentuan Harga Pokok Produksi (HPP) dan Harga Jual pada UMKM di Desa Sawahkulon

Erika Yustitia^{1*}, Adriansah²

¹STAI Dr. KH. EZ. Muttaqien Purwakarta

²Ekonomi Syariah, STAI Dr. KH. EZ. Muttaqien Purwakarta

*Email: erikayustitia13@gmail.com

ABSTRACT

MSMEs are a form of business that can provide many benefits and advantages for the community. MSMEs in Indonesia are the main drivers of the economy. In addition, there are several obstacles faced by MSME actors. One of these obstacles is the lack of knowledge of MSME actors in financial aspects, such as determining the Cost of Production (HPP) as the basis for determining the selling price of products. This problem is also felt by business actors in Sawahkulon Village. Based on the results of initial observations, the servant received information about the lack of assistance from business actors in determining the cost of production and selling prices of products. Therefore, this community service activity was carried out to help solve these problems. The main activity carried out in this community service program is assistance in determining the cost of production and selling prices of products. The purpose of this activity is to increase the understanding of MSME actors in determining the cost of production and selling prices. The method used in this activity is the case study method and direct assistance to business actors in calculating the cost of production of their business and the selling price of their products. Based on the results of the evaluation, the understanding and skills of MSME actors increased after the implementation of this assistance. This can be seen from the way MSME actors determine the selling price by calculating the production costs first.

Keywords: Assistance; Cost of Production; Selling Prices; MSMEs.

ABSTRAK

UMKM merupakan bentuk usaha yang dapat memberikan banyak nilai manfaat dan keuntungan bagi masyarakat. UMKM di Indonesia sebagai penggerak utama perekonomian. Disamping itu, terdapat beberapa kendala yang dihadapi oleh pelaku UMKM. Salah satu kendala tersebut adalah kurangnya pengetahuan pelaku UMKM dalam aspek keuangan, seperti penentuan Harga Pokok Produksi (HPP) sebagai dasar dalam menentukan harga jual produk. Masalah tersebut dirasakan juga oleh pelaku usaha di Desa Sawahkulon. Berdasarkan hasil observasi awal, pengabdian mendapatkan informasi mengenai kurangnya pendampingan pelaku usaha dalam menentukan harga pokok produksi dan harga jual produk. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan untuk membantu memecahkan masalah tersebut. Kegiatan utama yang dilaksanakan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah pendampingan penentuan harga pokok produksi dan harga jual produk. Tujuan dibuatnya kegiatan ini adalah untuk meningkatkan pemahaman pelaku UMKM dalam menentukan Harga Pokok Produksi (HPP) dan harga jual. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah metode studi kasus dan pendampingan langsung kepada pelaku usaha dalam menghitung harga pokok produksi usahanya dan harga jual produknya. Berdasarkan hasil dari evaluasi, pemahaman dan keterampilan pelaku UMKM meningkat setelah dilaksanakannya pendampingan ini. Hal tersebut terlihat dari cara pelaku UMKM menentukan harga jualnya dengan menghitung biaya produksinya terlebih dahulu.

Kata Kunci: Pendampingan, Harga Pokok Produksi, Harga Jual, UMKM.

PENDAHULUAN

UMKM (Hanim & Noorman, 2018) adalah suatu usaha perseorangan atau suatu badan usaha yang mandiri dan dilakukan dalam semua sektor ekonomi. Usaha mikro, usaha kecil dan usaha menengah memiliki karakteristik yang berbeda dalam beberapa aspek. Aspek-aspek tersebut adalah aspek orientasi pasar, aspek ketenagakerjaan, aspek manajemen, aspek modal, dan aspek lainnya. UMKM memiliki beberapa bentuk seperti perdagangan umum (toko kelontong), kuliner dan fesyen.

Usaha Kecil Menengah (UMKM) merupakan salah satu jenis usaha mandiri. UMKM merupakan bentuk usaha yang dapat memberikan banyak nilai manfaat dan keuntungan bagi masyarakat. Di Indonesia UMKM merupakan bentuk usaha yang menjamur dimana-mana. Keberadaan UMKM meningkat dengan pesat dan menjamur disetiap sudut daerah di seluruh Indonesia. UMKM ini adalah sebuah gerakan yang dapat menawarkan berbagai jenis bantuan dari segi keuangan, memperluas pintu pekerjaan, berperan dalam meningkatkan gaji individu, dan memperluas pembangunan moneter.

UMKM di Indonesia sebagai penggerak utama perekonomian. Di Indonesia, UMKM memiliki kapasitas mendasar, khususnya: *Pertama*, sebagai pemasok bisnis. *Kedua*, sebagai pendukung perkembangan Produk Domestik Bruto (PDB). *Ketiga*, sebagai pekerja perdagangan asing dalam mengirimkan berbagai jenis barang di daerah UMKM. Pernyataan ini menunjukkan bahwa kehadiran UMKM memungkinkan untuk membuka kesempatan kerja, sehingga mengurangi pengangguran dan banyak individu memiliki gaji. Berdasarkan informasi dari KemenKopUKM, jumlah UMKM di Indonesia pada Maret 2021 tercatat 64,2 juta unit. UMKM tersebut telah menambah Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar 64,07 persen. Lebih dari 97% dari tenaga kerja terperangkap di area UMKM.

Di satu sisi pelaku UMKM di Indonesia meningkat sangat pesat. Di sisi lain, terdapat berbagai hambatan yang dihadapi pelaku UMKM dalam menjalankan usahanya. Hambatan dapat berasal dari eksternal maupun internal. Hambatan eksternal merupakan hambatan yang timbul dari luar pelaku usaha seperti aksesibilitas modal, sarana promosi dan produksi. Dalam memecahkan permasalahan tersebut, pemerintah berupaya dengan melakukan pemberdayaan UMKM melalui penyediaan lembaga keuangan mikro, memberikan subsidi sarana produksi, dan memberikan suntikan modal bagi pelaku UMKM.

Selanjutnya hambatan internal, hambatan ini timbul dalam diri pelaku usaha. Hambatan internal dapat berupa pengetahuan dan keterampilan pelaku usaha dalam berbisnis. Banyak pelaku usaha yang belum mencapai target laba yang diinginkan karena keterbatasan pengetahuan. Keterbatasan pengetahuan pelaku UMKM terhadap beberapa aspek dalam dunia bisnis seperti keuangan juga menjadi permasalahan yang serius. Kasus demikian terjadi karena sebagian pelaku UMKM masih menganggap masalah keuangan dan pencatatan tidak diperlukan bagi UMKM.

Salah satu permasalahan yang dihadapi adalah pelaku usaha masih kesulitan dalam menentukan Harga Pokok Produksi (HPP) dan harga jual produk. Penentuan Harga Pokok Produksi (HPP) dan harga jual produk menjadi masalah yang kecil namun memiliki dampak besar dalam dunia bisnis. Penentuan Harga Pokok Produksi (HPP) (Emy & Monika, 2019) adalah suatu kegiatan pencatatan, penggolongan serta peringkasan biaya yang dikeluarkan dalam pembuatan produk. Penentuan HPP berfungsi sebagai suatu cara untuk mengetahui segala pengeluaran dalam membuat suatu produk. Penentuan HPP juga berfungsi sebagai dasar dalam menentukan harga jual produk dengan perhitungan laba yang diinginkan. Harga pokok produksi juga dapat menjadi acuan bagian manajemen dalam mengambil keputusan perusahaan.

Setelah harga pokok produksi diperoleh, pelaku usaha dapat menentukan harga jual suatu produk. Harga jual (Supriyono, 2001) adalah nilai pembebanan oleh perusahaan terhadap produk yang dihasilkan kepada pembeli atau pelanggan. Menghitung harga jual suatu produk secara jelas dan pasti merupakan hal yang penting bagi pelaku usaha. Perhitungan yang tepat akan memberikan keuntungan yang sesuai harapan perusahaan. Laba yang diharapkan dapat dihitung bersamaan harga pokok produksi yang telah ditentukan. Selanjutnya akan didapatkan harga jual produk yang sesuai. Oleh karena itu setiap pelaku usaha dianjurkan untuk memperhitungkan harga pokok produksi dan harga jual produknya.

Berdasarkan hasil observasi awal, hal demikian dialami oleh pelaku UMKM di Desa Sawahkulon Kecamatan Pasawahan. Jumlah UMKM di Desa Sawahkulon Kecamatan Pasawahan cukup banyak. Menurut BPS (2021), Desa Sawahkulon merupakan salah satu Desa dengan jumlah UMKM terbanyak di Kecamatan Pasawahan. Jumlah UMKM sektor perdagangan umum di Desa Sawahkulon sebesar 150 unit toko kelontong. Selain itu, Desa Sawahkulon juga merupakan sentra UKM Simpang di Kecamatan Pasawahan. Terdapat kurang lebih 20 unit UMKM Simpang di Desa Sawahkulon. Selain toko kelontong dan UKM simpang, Pedagang kaki lima di bidang kuliner cukup tersebar di desa tersebut. Kalangan muda hingga tua memiliki semangat berwirausaha.

Merujuk pada hasil diskusi dengan beberapa pelaku usaha menunjukkan bahwa masih banyak pelaku usaha di Dusun 3 Desa Sawahkulon yang memiliki kendala, baik kendala eksternal maupun internal. Salah satu kendala internal yang dihadapi pelaku usaha di desa tersebut adalah minimnya literasi pelaku usaha dalam menentukan harga jual produk. Hal tersebut terjadi karena kurangnya pendampingan pelaku UMKM dalam menentukan harga jual produk. Mayoritas pelaku usaha masih belum menyadari pentingnya menghitung semua biaya produksi dalam menentukan harga jual.

Dampak yang ditimbulkan dari pemasalahan diatas adalah laba yang diperoleh pelaku usaha tidak optimal. Banyaknya produk yang serupa menyebabkan pelaku usaha di Desa Sawahkulon mengalami persaingan pasar yang sangat ketat. Dalam menghadapi persaingan pasar yang ketat tersebut pelaku usaha perlu memiliki strategi dalam mengembangkan usahanya. Selain persaingan pasar yang sangat ketat, fenomena yang ditemukan adalah persaingan pasar yang tidak sehat. Persaingan menjadi tidak sehat sebab masih terdapat pelaku usaha yang menentukan harga jual berdasarkan harga pedagang lain dengan produk serupa. Pelaku usaha yang belum memiliki pengetahuan dalam penentuan harga jual tidak jarang dijatuhkan oleh pengusaha lain melalui penentuan harga. Kesadaran akan pentingnya menghitung biaya produksi juga akan memberi dampak bagi pasar persaingan sempurna UKM di Desa Sawahkulon. Oleh karena itu pendampingan penentuan harga pokok produksi dan harga jual sangat penting untuk dilaksanakan.

Kegiatan pengabdian ini merupakan salah satu kegiatan yang dapat membantu memecahkan masalah yang dihadapi masyarakat. Pengabdian kepada masyarakat juga bertujuan untuk memberikan solusi melalui cara-cara potensial terhadap kendala yang ada. Dalam rangka membantu pelaku usaha yang memiliki kesulitan dalam menentukan HPP dan harga jual, pengabdian menyusun suatu program yang dapat membantu pelaku usaha untuk menentukan HPP dan harga jual produknya. Program yang akan dilaksanakan adalah Pendampingan Penentuan HPP dan Harga Jual pada UMKM di Desa Sawahkulon.

METODE

Pengabdian melakukan pengamatan dan dialog dengan beberapa pihak di Desa Sawahkulon. Pengamatan dan dialog ini bertujuan untuk mengetahui potensi ekonomi dan kendala yang terdapat di Desa Sawahkulon. Berdasarkan paparan latar belakang masalah, pengabdian menargetkan untuk dapat menyelesaikan permasalahan yang dihadapi pelaku UMKM di Dusun 3 Desa Sawahkulon Kecamatan Pasawahan. Adapun metode pelaksanaan yang akan dilakukan dengan beberapa tahapan. Tahapan tersebut antara lain:

- Tahap Persiapan
 - Pada tahap persiapan ini pengabdian melakukan perizinan terlebih dahulu kepada Kepala Desa yaitu Bapak Nedi.



Gambar 2.1 Pelepasan dan perizinan Kegiatan Pengabdian Masyarakat (KPM)

- Selanjutnya, pengabdi melakukan persiapan dengan membuat dan menyusun program utama PBP. Program utama dalam PBP ini adalah pendampingan kepada pelaku usaha dalam menentukan Harga Pokok Produksi (HPP) dan harga jual produk.
 - Langkah berikutnya, pengabdi melakukan perizinan dan berkoordinasi dengan pelaku UMKM untuk melaksanakan program yang telah disusun.
 - Langkah terakhir pada tahapan ini, pengabdi menyiapkan bahan untuk melaksanakan program yang telah dibuat sebelumnya. Bahan yang disiapkan adalah contoh kasus perhitungan HPP dan Harga Jual.
- Tahap Pelaksanaan

Pelaksanaan program dilakukan secara luring. Karena terkendala waktu dan biaya maka pengabdi mendatangi pelaku UMKM satu per satu untuk merealisasikan programnya. Saat di lapangan, pengabdi menggunakan metode studi kasus. Dengan metode ini pengabdi memberikan gambaran menggunakan contoh kasus yang telah disiapkan sebelumnya. Pengabdi juga menjelaskan arti penting dan komponen dalam menghitung HPP dan harga jual.

- Tahap Evaluasi

Pada tahap evaluasi ini pengabdi mengasumsikan bahwa pelaku usaha memahami perhitungan dalam menentukan HPP dan harga jual. Oleh karena itu pada tahap ini, pengabdi melakukan *post-test* melalui pendampingan membantu pelaku usaha dalam menghitung HPP dan harga jual produknya. Pada tahap ini terdapat indikator keberhasilan yang ingin dicapai pengabdi dalam merealisasikan programnya.

Tabel 1. Indikator Ketercapaian Program

Sebelum Pendampingan	Indikator Keberhasilan	Tolak Ukur
1. Peserta tidak memahami pentingnya menghitung HPP dan harga jual.	1. Pengetahuan peserta mengenai pentingnya menentukan HPP dan harga jual.	1. Peserta memahami pentingnya menentukan HPP dan harga jual.
2. Peserta tidak memahami dan kurang terampil dalam menghitung HPP dan harga jual.	2. Pengetahuan dan kemampuan peserta dalam menentukan HPP dan harga jual.	2. Peserta memahami dan mampu menentukan HPP dan harga jual.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian yang dilakukan oleh pengabdi berdasarkan program yang sudah disusun adalah pendampingan penentuan Harga Pokok Produksi (HPP) dan Harga Jual. Pengabdi melaksanakan programnya selama 3 hari. Program pengabdian dilakukan di Dusun 3 Desa Sawahkulon secara luring. Dikarenakan keterbatasan waktu dan biaya maka pengabdi melaksanakan programnya dengan mendatangi pelaku UMKM satu per satu. Berdasarkan hasil wawancara awal permasalahan yang dihadapi adalah pelaku usaha kurang memahami tentang arti penting menentukan HPP dan harga jual. Selain itu, pelaku usaha kurang paham elemen-elemen yang ada dalam perhitungan HPP dan harga jual. Terakhir, pelaku usaha kurang terampil dalam menghitung HPP dan harga jual produk. Berikut ini tabel pelaksanaan kegiatan pendampingan.

Tabel 2. Jadwal Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian

Pertemuan	Hari, Tanggal	Materi
I	Senin, 08 Maret 2022	Observasi awal untuk menemukan masalah pada pelaku usaha
II	Senin – Rabu, 14 – 16 Maret 2022	Menyusun program yang dapat memecahkan permasalahan pada pelaku usaha.
III	Kamis, 18 Maret 2022	Berkoordinasi dan izin untuk melaksanakan program yang telah di susun.
IV	Senin – Rabu, 21 – 23 Maret 2022	Menyiapkan contoh kasus perhitungan HPP dan harga jual. Serta membuat catatan kecil tentang arti penting HPP dan harga jual.
V	Kamis – Jumat, 24 – 25 Maret 2022	Memaparkan waktu, tempat dan teknis pelaksanaan kegiatan.
VI	Senin – Rabu, 28 – 30 Maret 2022	Pelaksanaan kegiatan
VII	Rabu, 06 April 2022	Evaluasi kegiatan
VIII	Kamis, 07 April 2022	Penyusunan laporan

Pelaksanaan Kegiatan

Pengabdi melaksanakan program secara luring dengan mendatangi pelaku usaha satu per satu. Hal tersebut dikarenakan keterbatasan waktu dan biaya. Pelaku usaha yang notabene masih melakukan usahanya sendiri (tidak memiliki karyawan). Selain itu, pelaku usaha juga tidak dapat meninggalkan tempat usahanya selama masih ada para pekerja. Rata-rata jam kerja pelaku usaha seperti pada UKM simping bekerja hingga sore. Oleh sebab itu, pengabdi memutuskan untuk mendatangi sasaran dari kegiatan pengabdian satu persatu. Pengabdian ini dilakukan pada 5 (lima) pelaku UMKM di Dusun 3 Desa Sawahkulon.



Gambar 1. Produksi Simping di salah satu UKM Simping di Sawahkulon.

Langkah pertama yang dilakukan oleh pengabdi adalah mewawancarai pelaku usaha mengenai beberapa hal yang berkaitan dengan usahanya dan pengetahuan tentang HPP serta harga jual. Berikut ini tabel pertanyaan dan jawaban pelaku UMKM di Dusun 3 Desa Sawahkulon.

Tabel 3. Pre-Test : Jawaban Pelaku UMKM atas pertanyaan.

PERTANYAAN	JAWABAN				
	UKM Simping	UKM Simping	UKM Simping	UKM Baso Cilok	UKM Kue
Jenis usaha?	UKM Simping	UKM Simping	UKM Simping	UKM Baso Cilok	UKM Kue
Berapa lama menjalankan usaha tersebut?	>10 thn	5 thn	3 thn	>10 thn	2 thn

PERTANYAAN	JAWABAN				
Jenis produk yang dihasilkan?	Simping	Simping	Simping	Baso Cilok	Baju
Tempat usaha?	Rumah	Rumah	Rumah	Rumah	Rumah
Pemasaran produk?	Sekitar rumah, via FB	Sekitar rumah, warung, via Whatsapp	Sekitar rumah	Sekitar rumah, mangkal di dekat masjid.	Sekitar rumah, via WA
Karyawan yang terdapat dalam usaha?	3 orang	1 orang	Pemilik	Pemilik	Pemilik
Bagaimana penentuan harga jual?	Harga pasar	Harga pasar	Harga pasar	Harga pasar	Harga pasar
Apakah dilakukan perhitungan HPP sebelum harga jual?	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak
Apakah memahami pentingnya menghitung HPP dan harga jual?	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak

Berdasarkan tabel diatas, pengabdian menyadari memang masih banyak pelaku usaha yang belum mengetahui tentang HPP dan harga jual. Hal tersebut terjadi karena kurangnya pendampingan pada pelaku usaha dalam menentukan HPP dan harga jual produk. Oleh karena itu, pengabdian memutuskan untuk menyusun program yang dapat memecahkan masalah pelaku usaha tersebut. Setelah program disusun maka pengabdian melakukan koordinasi dan perizinan untuk melaksanakan kegiatan pengabdian. Setelah mendapatkan izin dari pelaku usaha, pengabdian menyiapkan bahan dan materi yang akan disampaikan pada saat pelaksanaan kegiatan. Setelah semua bahan dan materi siap maka pengabdian melakukan koordinasi dan menjelaskan teknis pelaksanaan kegiatan.

Pada tanggal 28 – 30 maret 2022, pengabdian melaksanakan kegiatan pengabdian. Pada tanggal 28 maret 2022, pukul 12.30 WIB pengabdian pergi ke tempat UKM simping Raos Mak Tuti. Disana pengabdian menyampaikan materi dasar terlebih dulu. Materi yang disampaikan oleh pengabdian adalah pentingnya menentukan Harga Pokok Produksi (HPP) dan harga jual produk.



Gambar 2. Penyampaian materi sederhana mengenai HPP dan Harga Jual.

Setelah itu, pengabdian menjelaskan elemen-elemen yang terdapat dalam perhitungan harga pokok produksi dan harga jual. Pengabdian juga menjelaskan perhitungan HPP dan harga jual melalui metode studi

kasus. Pengabdi menyiapkan sebuah kasus perhitungan HPP dan harga jual. Pengabdi mendampingi pelaku usaha untuk memahami contoh kasus yang telah diberikan hingga dapat diterapkan dalam usahanya. Setelah sesi ini selesai, pengabdi memberikan waktu kepada pemilik usaha untuk memahami dan berdiskusi mengenai kasus tersebut.

Contoh Kasus Perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) sebagai dasar penentuan Harga Jual.

- *Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Harga Jual dengan Metode Full Costing.*

a. Biaya Bahan Baku
 Kain berukuran 60 meters untuk 40 set baju seharga Rp 1.680.000

b. Biaya Tenaga Kerja Langsung
 Ongkos jahit 40 set baju Rp 600.000

c. Biaya Bahan Penolong

- Resleting (1 pcs/set, @Rp 2.000) = Rp 80.000
- Benang (1 buah/set, @Rp 2.000) = Rp 80.000
- Total Biaya Bahan Penolong = Rp 160.000

d. Biaya Overhead

- Label/Hang tag (100 pcs) = $\frac{Rp\ 100.000}{100}$
 Untuk 40 set baju dibutuhkan 40 pcs *Hang tag* sehingga biaya hang tag sebesar = Rp 1.000 x 40 = Rp 40.000
- *Plastic Bags* (100 pcs) = $\frac{Rp\ 100.000}{100}$
 Untuk 40 set baju dibutuhkan 40 pcs *Plastic bags* sehingga biaya hang tag sebesar = Rp 1.000 x 40 = Rp 40.000
- Pemeliharaan mesin jahit = Rp 200.000/bulan
 Tarif biaya pemeliharaan mesin setiap set = $\frac{Rp\ 200.000}{100} = Rp\ 2.000$
 Jumlah biaya pemeliharaan untuk 40 set baju sebesar = Rp 2.000 x 40 = Rp 80.000.
 Total Biaya Overhead Pabrik = Rp 160.000

Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Harga Jual dengan Metode *Full Costing.*

- **Harga Pokok Produksi**

Biaya Bahan Baku	= Rp 1.680.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	= Rp 600.000
Biaya Bahan Penolong	= Rp 160.000
Biaya Overhead Pabrik	= <u>Rp 160.000</u> +
HPP	= Rp 2.600.000
Jumlah Produksi	= <u>40</u> :
HPP Per Unit	= Rp 65.000

Gambar 3. Contoh kasus yang diberikan dalam menghitung HPP sebagai dasar penentuan harga jual produk.

Waktu menunjukkan sekitar pukul 14.30 WIB, pengabdi melanjutkan pelaksanaan kegiatan ke tempat UKM Bakso Cilok Mang Anda. Hal sama seperti sebelumnya yang dilakukan oleh pengabdi yaitu penyampaian materi sederhana. Kemudian dilanjutkan dengan memberikan contoh kasus. Selanjutnya, pada tanggal 29 maret 2022, pukul 15.30 WIB pengabdi melanjutkan pelaksanaan kegiatan dengan mengunjungi tempat UKM Kue si Teteh. Seperti sebelumnya, pengabdi melaksanakan kegiatan dengan melakukan hal yang sama seperti pada UKM Simping dan UKM Bakso Cilok. Pada tanggal 30 maret 2022, pukul 13.00 pengabdi pergi mengunjungi tempat UKM simping Mak Iroh dan UKM simping Mak Encum untuk melaksanakan kegiatan pengabdian seperti sebelumnya.

Evaluasi

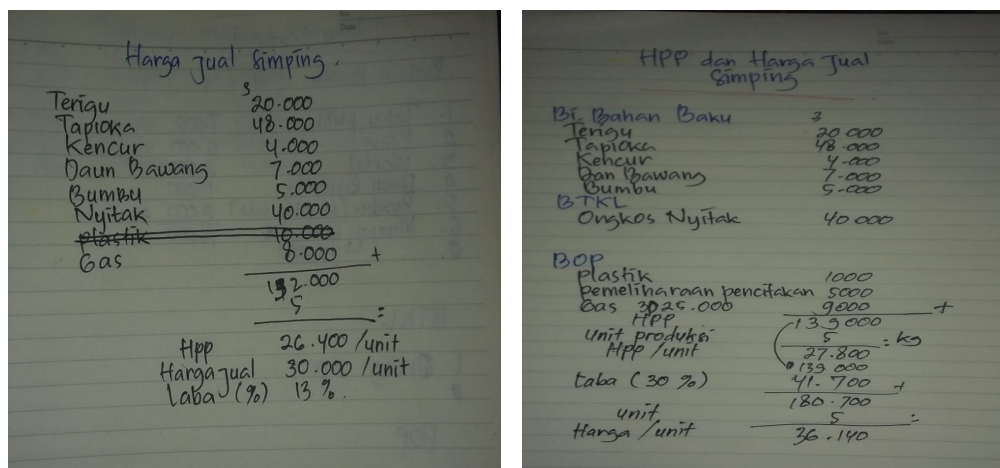
Selanjutnya adalah tahapan evaluasi. Pada tahapan evaluasi ini pengabdian menggunakan pendekatan partisipatif. Pendekatan ini digunakan untuk mengetahui sejauh mana pemahaman dan keterampilan sasaran dalam menyerap materi yang sudah diberikan sebelumnya. Pengabdian melakukan pendampingan kepada pelaku usaha sasaran dalam menghitung dan menentukan harga jual. Dalam pelaksanaannya, pengabdian memperhatikan pelaku usaha yang tengah menghitung HPP dan harga jual produknya berdasarkan usaha yang dimiliki. Sasaran yang mendapatkan pendampingan penentuan HPP dan harga jual sangat antusias karena sebelumnya belum pernah ada kegiatan ini.

Dalam tahap evaluasi ini, terdapat beberapa kendala yang dihadapi pelaku usaha dalam menghitung HPP dan harga jualnya. Karena tidak terbiasa menghitung seluruh biaya produksi pelaku usaha masih kaku dan lupa untuk menghitung seluruh pengeluaran dalam membuat produk. Oleh sebab itu, pengabdian dan pelaku usaha berdiskusi agar mencatat seluruh bahan baik bahan baku, bahan penolong maupun komponen tidak langsung dalam produksi atau Biaya Overhead Pabrik. Dengan demikian, tidak ada komponen biaya produksi yang terlewat.

Secara keseluruhan, hasil evaluasi menunjukkan pelaku usaha mengalami progres yang baik dalam menentukan harga jual produknya. Terlihat bagaimana pelaku usaha menghitung harga jual produk dengan menghitung harga pokok produksinya terlebih dahulu. Secara tidak langsung, hal tersebut menunjukkan adanya peningkatan pada pemahaman dan kemampuan pelaku usaha dalam perhitungan HPP dan harga jual.



Gambar 3. Pendampingan terhadap UMKM Simpung Nenek Encum dalam menghitung HPP dan Harga jual produknya.



Gambar 4. Perhitungan harga jual produk Simpung Raos Mak Tuti sebelum dan sesudah pendampingan.

SIMPULAN

Kegiatan Pengabdian Berbasis Penelitian (PBP) berupa “Pendampingan Harga Pokok Produksi (HPP) dan Harga Jual pada UMKM di Desa Sawahkulon” telah terlaksana dengan baik serta berjalan dengan lancar walaupun terdapat beberapa kendala yang dihadapi. Berikut ini hasil dari pendampingan yang telah dilaksanakan:

- Pelaku usaha memahami arti penting menghitung Harga Pokok Produksi (HPP) dalam menentukan harga jual produk. Pelaku usaha menjadi sadar bahwa HPP ini penting bagi peningkatan omzet dan persaingan pasar.
- Pelaku usaha sudah memahami dan mampu menghitung Harga Pokok Produksi (HPP) dalam menentukan harga jual produk. Walaupun masih terdapat pelaku usaha yang ragu dalam menerapkan perhitungan HPP dan harga jual produk usahanya.

Dengan berakhirnya kegiatan pengabdian ini diharapkan pelaku usaha mampu menentukan biaya produksi dan harga jual dengan baik agar pelaku usaha mencapai keuntungan yang diharapkan. Berdasarkan kekurangan yang ditemukan selama pelaksanaan kegiatan pengabdian berikut ini terdapat beberapa saran.

- Bagi Pihak Desa. Disarankan kepada pihak Desa untuk memberikan wadah bagi pelaku UKM dalam memberdayakan UMKM di Desa Sawahkulon. Diharapkan pihak Desa memfasilitasi pelaku UMKM dalam meningkatkan pengetahuan dan kemampuannya dalam berbisnis, baik melalui pelatihan maupun pendampingan.
- Bagi Pihak UMKM. Bagi UMKM yang telah mengikuti pendampingan ini disarankan untuk menerapkan dan mengimplementasikan pengetahuan yang sudah didapatkan dari kegiatan pengabdian ini. Hal tersebut bertujuan untuk melihat efektivitas perhitungan biaya produksi terhadap usaha yang dimiliki. Sebaiknya, hasil dari kegiatan ini juga dapat terus diimplementasikan untuk menunjang perkembangan usaha.

DAFTAR RUJUKAN

- BPS Kabupaten Purwakarta. (2021). *Kecamatan Pasawahan Dalam Angka 2021* (I. P. Santosa & Y. Zulfadrian (eds.)). BPS Kabupaten Purwakarta.
- Handayani, M., & Iryanie, E. (2019). *Akuntansi Biaya* (A. Pratomo (ed.)). Poliban Press.
- Hanim, L., & Noorman, M. (2018). *UMKM (Usaha Mikro, Kecil & Menengah) & Bentuk-Bentuk Usaha* (pertama). Unissula Press.
- Henny Mulyati, S. E., Com, M., & Agustina, Y. (2021). Pelatihan Penentuan Harga Jual Normal (Normal Pricing) bagi UMKM Penggiat Usaha Kuliner Binaan Pusat INKUBASI Bisnis Syariah Majelis Ulama Indonesia (PINBAS MUI) Di Masa Pandemi Covid-19. *Prosiding Sembadha*, 2, 356-364.
- Iswati, H., Brabo, N. A., Meidiyustiani, R., & Retnoningrum, E. (2021). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi Pada Umkm Di Kelurahan Majalengka Bandung. *Aptekmas Jurnal Pengabdian pada Masyarakat*, 4(4), 86-90.
- Mulyani, S., Gunawan, B., & Nurkamid, M. (2021). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi Bagi UMKM Kabupaten Pati. *Empowerment: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(02), 181-187.
- Nelfiyanti, N., Sudawrwati, W., Prasetywati, M., Mujiastuti, R., Putri, B. M., & Ridhwan, M. (2021, November). Pelatihan Dan Pendampingan Perhitungan Harga Pokok Penjualan UMKM Kuliner Di Daerah Penggilingan. In *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat LPPM UMJ* (Vol. 1, No. 1).
- Ramadhani Dadan, D. (2020). Akuntansi Biaya (Konsep Dan Implementasi Di Industri Manufaktur). *CV. Markumi: Yogyakarta*.
- Sutisna, E., Ghofar, K. A., Sunawarman, A., Muslimat, M. K., & Rohendi, A. (2018). Pendampingan dalam Perhitungan Harga Pokok Produksi untuk Menentukan Harga Jual Kue Kering Choco Pink di JNC Cookies. *Jurnal Abdimas BSI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(3).
- Widiatmoko, J., Indarti, M. G. K., Puspitasari, E., & Hadi, S. S. (2020). Pendampingan Penyusunan Harga Pokok Produksi bagi Pelaku UMKM di Kota Semarang. *Jurnal PkM Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 206. <https://doi.org/10.30998/jurnalpkm.v3i2.6324>
- Wulandari, L. M. C., & Nathanael, A. (2020). Edukasi Penentuan Harga Pokok Produksi dan Pembukuan Usaha di Kampung Lontong Banyu Urip Kelurahan Kupang Krajan, Surabaya. *AMONG Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(1), 1-6.