**Ahsana:**
**Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat**

Vol. 1, No. 2 - Juni 2023, Hal. 73-77
DOI: 10.59395/ahsana.v1i2.320

# Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Penjualan Dalam Menentukan Harga Jual Barang Dagang Pada UMKM di Desa Pahawang

**Andi Surya*[1], Andri Eka Yunindra*[2], Mega Sari*[3],Iin Anita Agustinar*[3], Mala Sari*[4], Adelia Putri Daulay*[5]**
[1,2,3,4,5]Fakultas Bisnis Universitas Mitra Indonesia, Bandar Lampung
***e-mail:** andisangsurya@umitra.ac.id andiekay@umitra.ac.id, megasari@umitra.ac.id, iinanita.student@umitra.ac.id, malasari.student@umitra.ac.id, adeliadaulay.student@umitra.ac.id

| Received: | Revised: | Accepted: | Available online: |
|---|---|---|---|
| 11.06.2023 | 19.06.2023 | 24.06.2023 | 30.06.2023 |

***Abstract:*** *Calculation and preparation of cost of goods is an important thing. So that the owner business does not suffer losses, then the selling price of an item cannot be determined by haphazard. The determination of the cost of products can use the full costing method, where the determination of the cost of goods takes into account all types of costs. The method used is short training and mentoring which is carried out with an individual and classical approach. The results of this service are expected to provide knowledge and insight for business people so that they can use financial information carefully for decision making and are able to apply bookkeeping in good business management.*
***Keywords:*** *Full Costing, Cost of Goods Sold, Selling Price*

**Abstrak:** Perhitungan dan penyusunan harga pokok merupakan suatu hal yang penting. Agar pemilik usaha tidak mengalami kerugian, maka harga jual suatu barang tidak bisa ditentukan dengan sembarangan. Penentuan harga pokok produk diantaranya dapat menggunakan metode ful costing, dimana penentuan harga pokok tersebut dengan memperhitungkan semua jenis biaya. Metode yang digunakan yaitu pelatihan dan pendampingan singkat yang dilakukan dengan pendekatan individual dan klasikal. Hasil pengabdian ini diharapkan dapat memberikan ilmu pengetahuan dan wawasan bagi para pelaku usaha agar dapat menggunakan informasi keuangan dengan cermat untuk pengambilan keputusan dan mampu menerapkan pembukuan dalam pengelolaan usaha yang baik.
**Kata Kunci**: Full Costing, Harga Pokok Penjualan, Harga Jual

## 1. PENDAHULUAN

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.

UMKMdi berbagai negara berkembang termasuk Indonesia adalah salah satu penggerak ekonomi tunggal. Hal ini semakin membumi mengingat fakta bahwa sebagian besar 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.

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. 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.

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.

Perhitungan dan penyususnan harga pokok penjualan merupakan suatu hal penting agar pemilik usaha tidak mengalami kerugian, maka proses menentukan harga jual suatu barang tidak bisa dilakukan dengan sembarangan. Banyak pelaku usaha yang tidak mengetahui cara menentukan harga jual sebab tidak mengetahui berapa sebenarnya Harga Pokok Penjualan (HPP) dari produk yang dijualnya. Sehingga bisa mengakibatkan harga jual yang ditetapkan terlalu rendah dan keuntungan

Vol. 1, No. 2 - Juni 2023, Hal. 73-77
DOI: 10.59395/ahsana.v1i2.320

yang didapat dirasa tidak sesuai dengan besarnya biaya produksi dan upaya yang dikerahkan dalam proses pembuatannya. Selain itu mungkin juga harga yang ditetapkan terlalu tinggi dibandingkan dengan biaya produksinya sehingga produk yang terjual sangat sedikit dan akhirnya kalah bersaing dengan bisnis lain di industri yang sama.

Harga Pokok Penjualan (HPP) menjadi kompenen penting dalam menerapkan harga jual pada suatu usaha. Kurangnya pemahaman dan penerapan Harga Pokok Penjualan (HPP) dengan baik sebagai dasar penetapan harga jual, dapat menyebabkan kerugian atau pengelolaan usaha yang kurang baik. Sehingga ada manfaat penting yang harus disadari oleh para pelaku usaha bahwa Harga Pokok Penjualan (HPP) harus dicatat dan dihitung dengan baik, agar harga jualnya tepat.

Usaha Kecil Menengah (UMKM) di desa pahawang merupakan salah satu UKM yang berkembang. Dari hasil pertemuan yang mendasari, terlihat bahwa UKM di desa pahawang dalam menentukan biaya penjualan masih sangat mendasar, yaitu dengan mengumpulkan setiap biaya yang digunakan dalam interaksi penjualan untuk memutuskan biaya produksi. penjualan. Mengingat pentingnya harga pokok penjualan (HPP) pada UMKM sehingga biaya barang bisa serius, kelompok akan mengarahkan pemeriksaan haraga pokok penjualan (HPP) pada UMKM di desa pahawang, maka dengan itu dosen fakultas bisnis melaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat tentang **"Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Penjualan Dalam Menentukan Harga Jual Barang Dagang".**

## 2. METODE

Tempat dan Waktu. Tempat pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini adalah di Desa pahawang kabupaten pesawaran. Khalayak Sasaran. Khalayak sasaran dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah Kelompok Usaha dan ibu pkk sebanyak 25 orang.
Teknik yang digunakan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat yaitu menyampaikan materi dan metode yang digunakan dengan ceramah, diskusi dan praktek pembuatan laporan keuangan dengan aplikasi buku kas, tahapan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yaitu:

Metode pelaksanaan kegiatan dalam pengabdian ini menggunakan metode pelatihan dan pendampingan. Pelatihan merupakan proses melatih atau memberikan wawasan terkait pengetahuan dan penerapan pengetahuan tersebut dalam kegiatan usaha sehari-hari. Pendampingan dilakukan dengan pendekatan individual dan klasikal. Pendekatan individual dilakukan dengan memberikan contoh dan praktik penerapan inovasi dan pembukuan sederhana. Pendekatan klasikal dilakukan dengan memeberikan konsep secara teori terkait penetapan harga jual dan pembukuan sederhana.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini merupakan kegiatan pemberdayaan masyarakat dan pendampingan untuk pengambilan keputusan penetapan harga jual yg dilakukan dengan tahapan sebagai berikut: pemberian materi sederhana terkait pengambilan keputusan penetapan harga jual, memberikan gambaran praktik penghitungan biaya produksi dengan pendekatan full costing, dan penghitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) dalam penetapan harga jual dengan informasi yang sudah ada.




Gambar 1. Tahap Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

### a. Hasil

Kegiatan dilaksanakan sejak pukul 09.00 sampai dengan pukul 12.00, sasaran kegiatan pengabdian ini yaitu kelompok sadar wisata, karang taruna. kegiatan diawali dengan sambutan ketua

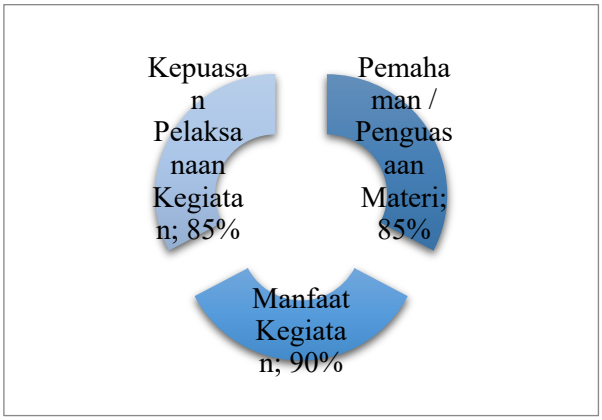
Vol. 1, No. 2 - Juni 2023, Hal. 73-77
DOI: 10.59395/ahsana.v1i2.320

pelaksana kegiatan dan penyampaian materi oleh tim, dalam kegiatan ini melibatkan 2 mahasiswa yang membantu dalam pelaksanaan. Hasil akhir kegiatan pengabdian adalah peserta mampu mengembangkan potensi desa pahawang.

Tabel 1. Hasil Evaluasi Pelaksanaan Kegiatan

| No | Evaluasi Kegiatan | Presentase |
|---|---|---|
| 1 | Pemahaman / Penguasaan Materi | 85% |
| 2 | Manfaat Kegiatan | 90% |
| 3 | Kepuasan Pelaksanaan Kegiatan | 85% |

Sumber : Data diolah,2023




Sumber : Data diolah,2023

## b. Diskusi

Setiap perusahaan dagang pasti mempertimbangkan Harga Pokok Penjualan (HPP) atau *Cost Of Good Sold.* di setiap proses bisnis. Koperasi menyertakan harga pokok penjualan untuk setiap barang yang dijual sebagai bagian dari keuntungan yang diambil oleh koperasi. Harga pokok penjualan diatur sedemikian rupa agar sesuai dengan target pasar yang dituju dan dapat diterima oleh masyarakat. HPP merupakan hal sederhana yang jika salah penentuannya, Koperasi bisa mengalami kerugian.

Setiap biaya yang dimasukkan ke harga pokok penjualan atau HPP adalah biaya yang berhubungan secara langsung dengan produk tertentu yang dijual perusahaan. Biaya yang tidak langsung berhubungan dengan produk tidak bisa dimasukkan ke dalam harga pokok penjualan atau HPP. Biaya yang berhubungan secara langsung dengan produk perusahaan misalnya biaya produksi, transportasi, bahan, dan lain sebagainya yang berhubungan dengan barang tersebut. Dalam menentukan harga jual yang ditetapkan harus mampu menentukan semua biaya yang menghasilkan laba jangka panjang sehingga dapat menghasilkan return yang wajar bagi para pemilik koperasi serta mempertahankan dan mengembangkan koperasi.

Kunci utama dalam yang sangat perlu diperhatikan dalam pengelolaan koperasi adalah manajemen keuangan yang merupakan tolak ukur dalam keberhasilan usaha bila penentuan harga jual kurang dipahami akan akan sulit untuk memperoleh keuntungan. Perhitungan HPP merupakan proses yang melekat pada setiap proses bisnis disetiap bagian level dalam perusahaan/organisasi skala Koperasi, sehingga mampu memberikan keyakinan tercapainya tujuan dan mengurangi ketidakpastian yang melekat pada suatu proses bisnis yang pada akhirnya akan menciptakan peluang pengembangan atau opportunity dalam pengambilan keputusan
manajemen.

Kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan terkait Materi yang disampaikan adalah merupakan cara mudah mempraktekan tata cara perhitungan. permasalahan perhitungan harga pokok penjualan merupakan masalah yang bisa ditemui di hampir seluruh pelaku UMKM. Berbasis perhitungan harga pokok penjualan secara tepat sehingga mengefisiensikan waktu.

Vol. 1, No. 2 - Juni 2023, Hal. 73-77
DOI: 10.59395/ahsana.v1i2.320



Foto: Kegiatan PKM



Foto: Kegiatan PKM

Pada kegiatan pengabdian yang telah dilakukan oleh dosen Fakultas Binis Universitas Mitra Indonesia tentang pengembangan potensi wisata maka Sejumlah 25 orang peserta diberikan menerima materi tentang penentuan harga jual adalah elemen yang benar-benar harus Anda perhatikan sebelum produk dijual. Kesalahan dalam penentuan harga akan berdampak langsung pada penerimaan terhadap barnag yang akan dijual. Maka dari itu, perlu menghindari beberapa kesalahan umum yang sering dilakukan agar melalui
pelatihan ini dapat terhindar dari kondisi yang antara lain :

1. Memasang Margin Keuntungan yang Sama Besar untuk Setiap Produk
2. Mengabaikan Biaya-Biaya Kecil
3. Menjual Terlalu Murah atau Terlalu Mahal
4. Memberikan Diskon yang Tidak Masuk Akal

Selain memberikan car apromosi tim juga memberikan pengetahuan kepada remaja karang taruna tentang foto produk agar lebih menarik dan membuat packing dodol mangrove agar lebih menarik dan dapat di jual diluar daerah bukan hanya didesa pahawang saja.

Dengan adanya kegiatan pengabdian ini maka diharapkan dapat memberikan wawasan tentang penentuan harga pokok penjualan (HPP) maka diharapkan kedepannya dapat memberikan manfaat kepada peserta dalam mementukan harga pokok penjualan.

## 4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil kegiatan pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat (PKM) yang dilaksanakan oleh tim dosen Prodi Fakultas Ekonomi Universitas Mitra Indonesia dapat disimpulkan bahwa kegiatan Kegiatan pelatihan ini terlaksana dan berlangsung dengan baik oleh dosen Fakultas Bisnis Universitas Mitra Indonesia. Bila ada peserta belum sepenuhnya menguasai diberikan refleksi kembali terhadap masalah- masalah yang di hadapi menentukan harga pokok penjualan sehingga pengelola dapat menentukan harga jual pada setiap mata barang yang jual. Harapan tim pengabdian,

Vol. 1, No. 2 - Juni 2023, Hal. 73-77
DOI: 10.59395/ahsana.v1i2.320

semoga kedepannya dapat memberikan manfaat ekonomi, seperti pendapatan dan lapangan kerja, dan manfaat sosial seperti peningkatan keterampilan masyarakat.

## PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Ketua Yayasan Mitra Lampung, Rektor Universitas Mitra Indonesia, LPPM Universitas Mitra Indonesia, seluruh UMKM di desa pahawang yang sudah memberikan kesempatan kepada tim untuk melakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat

## DAFTAR PUSTAKA

Alviani, Lestari., Siti, Ita, Rosita., Tri, Marlina. (2019). Analisis Penerapan Metode Full Costing Dalam Perhitungan Harga Pokok Produksi Untuk Penetapan Harga Jual. 7(1), 73-78.https://tesniaga.stiekesatuan.ac.id/index.php/jimkes/article/view/210

Aprilida, Tia, Soraya., Nani, Septiana.(2018). Analisis Penentuan Harga Pokok Penjualan Dengan Menggunakan Metode Full Costing Pada Pabrik Roti Pelangi Nusantara Di Kota Metro. 1(2), 40-51. https://fe.ummetro.ac.id/ejournal/index.php/JPK/article/view/305/0

Dina, Satriani., Vina, Vijaya, Kusuma. (2020). Perhitungan Harga Pokok Produksi Dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Penjualan. 4(2), 438-453. Http://Journal.Stiemb.Ac.Id/Index.Php/Mea/Article/View/523

Endang, Wulandari., Margo, Saptowinarko, Prasetyo., Titik, Purwanti. (2022). Pengabdian Kepada Masyarakat Di Usaha Sepatu Mojo, Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) Dalam Menentukan Harga Jual. 4(2), 1-7. https://jurnal.stie-aas.ac.id/index.php/JAIM/article/view/5704/ 6