

Strategi UMKM dalam Perencanaan & Pengendalian HPP di Klinik Bisnis Ponselera

Rangga Adhitha Hermawan¹, Antony Setiawan², Shella Meylani³, Rangga L Tobing⁴,

Niken Intan Pratiwi⁵, Sahroni⁶, Zulfitra⁷

¹Universitas Pamulang, ranggaadhithahermawan@gmail.com

²Universitas Pamulang, wantotoni30@gmail.com

³Universitas Pamulang, sheilameilany27@gmail.com

⁴Universitas Pamulang, rangga.tobing@gmail.com

⁵Universitas Pamulang, nikenintanpratiwi276@gmail.com

⁶Universitas Pamulang, dosen01420@unpam.ac.id

⁷Universitas Pamulang, dosen01137@unpam.ac.id

ABSTRAK

Tidak ada perekonomian Indonesia yang tidak bergantung pada UMKM. Menerapkan perencanaan keuangan yang tepat dalam pengelolaan perusahaan merupakan tantangan umum bagi UMKM. Salah satunya adalah menentukan HPP yang berperan besar dalam mendorong peningkatan penjualan. Para pedagang di lingkungan Bojongsari, Depok membentuk Klinik Bisnis UMKM Ponselera. UMKM tersebut berasal dari berbagai macam latar Pendidikan mereka, artinya sebagian besar pelaku usaha tidak memiliki ilmu serta pengetahuan yang cukup dalam hal pencatatan HPP yang baik. Adapun produk yang mereka jual beraneka ragam, diantaranya menjual pakaian, makanan, kerajinan tangan, dan produk olahan makanan rumahan. Terkait hal tersebut, kegiatan PKM yang dilakukan ini membahas mengenai Harga Pokok Penjualan, mulai dari definisi, komponen, perhitungan dan implementasi dari Harga Pokok Penjualan dalam dunia UMKM. Dari hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat tentang perencanaan dan pengendalian Harga Pokok Penjualan, dapat disimpulkan bahwa untuk meningkatkan penjualan UMKM, langkah-langkah yang perlu diambil adalah meningkatkan Teknik dan strategi dalam perhitungan HPP sesuai dengan situasi, kondisi, dan masalah yang dihadapi. Dengan perencanaan HPP yang matang, ini akan membantu meningkatkan penjualan UMKM.

Kata Kunci: strategi, perencanaan, pengendalian, harga pokok penjualan,

PENDAHULUAN

Pelaku kegiatan ekonomi di sektor ini adalah UMKM. Ada sejumlah cara yang membuat UMKM bervariasi. Di antara faktor-faktor ini adalah fokus pada pasar, sumber daya manusia, kepemimpinan, dan sumber daya keuangan. Pasar untuk makanan dan pakaian hanyalah dua contoh dari sekian banyak jenis UMKM.

Perekonomian Indonesia sangat bergantung pada UMKM. Peran penting mereka dalam berkolaborasi dengan perusahaan swasta atau milik negara untuk mencapai inisiatif kesejahteraan masyarakat merupakan indikasi dari hal ini. Dalam upaya untuk memperluas partisipasi ekonomi, UMKM menyatukan, menyalurkan, dan menumbuhkan semangat kewirausahaan, akal, dan daya cipta masyarakat umum, terutama mereka yang memiliki sumber daya keuangan yang lebih sedikit. Menurut Widiyati dkk. (2022), UMKM membantu meningkatkan standar hidup masyarakat dan menyediakan kesempatan kerja baru.

Ada sekelompok usaha yang beroperasi secara mandiri yang dikenal sebagai UMKM. Ada beberapa cara di mana masyarakat dapat memperoleh manfaat dari mendukung UMK). UMKM berkembang pesat di seluruh Indonesia. Berbagai bentuk bantuan keuangan, lebih banyak prospek pekerjaan, pendapatan individu yang lebih tinggi, dan lebih banyak pertumbuhan moneter semuanya dapat disediakan oleh gerakan UMKM.

Lebih dari 65 juta unit UMKM akan beroperasi di Indonesia pada tahun 2024, menurut statistik terbaru dari Kementerian Koperasi dan UKM. Industri kuliner, fesyen, kerajinan, dan TI hanyalah beberapa dari sekian banyak industri yang menaungi usaha mikro, kecil, dan menengah ini.

Sementara salah satu aspek positifnya adalah pertumbuhan pelaku UMKM yang pesat di Indonesia. Sebaliknya, pelaku UMKM menghadapi sejumlah tantangan saat mengelola operasinya. Kesulitan mungkin timbul baik dari dalam maupun luar organisasi. Aksesibilitas modal, fasilitas promosi, dan manufaktur adalah contoh hambatan eksternal yang dapat memengaruhi perusahaan. Tanggapan pemerintah terhadap masalah ini adalah mendukung lembaga keuangan mikro, mensubsidi

fasilitas produksi, dan menyuntikkan uang tunai ke pelaku UMKM dalam upaya memperkuat pemilik dan operator UMKM.

Salah satu hambatan yang sering muncul pada UMKM adalah mereka belum bisa memperhitungkan Harga Pokok Penjualan (HPP) yang tepat memiliki pengaruh yang cukup besar terhadap pembuatan laporan keuangan UMKM (Utami dkk., 2020). Oleh karena itu teknik perhitungan yang tepat dan benar diperlukan oleh pelaku usaha saat ini (Wulandari & Arza, 2022). Sehingga nantinya mereka dapat mengevaluasi bisnis mereka dan menyusun strategi untuk pengembangan usaha mereka dimasa yang akan datang. Pencatatan laporan keuangan yang baik tentunya menggambarkan usaha yang baik juga. Dalam melakukan usaha perdagangan, tentunya pelaku perlu mengetahui tujuan dari perhitungan HPP. Agar perhitungan yang mereka lakukan dapat meningkatkan keuntungan bagi usaha mereka. Jumlah total uang yang dihabiskan untuk membuat suatu produk atau menyediakan suatu layanan merupakan inti dari perhitungan biaya barang yang terjual (COGS). Biaya barang yang terjual merupakan bagian dari laporan laba rugi. Selain itu, penting bagi pelaku bisnis untuk memahami mengapa menghitung COGS bermanfaat. Pelaku bisnis harus menyadari keuntungan dari perhitungan ini selain tujuannya.

UMKM Klinik Bisnis Ponselera Bojongsari merupakan perkumpulan pedagang kecil dan menengah yang berada di wilayah Bojongsari, Depok. UMKM tersebut berasal dari berbagai macam latar Pendidikan mereka, artinya sebagian besar pelaku usaha tidak memiliki ilmu serta pengetahuan yang cukup dalam hal pencatatan HPP yang baik. Adapun produk yang mereka jual beraneka ragam, diantaranya menjual pakaian, makanan, kerajinan tangan, dan produk olahan makanan rumahan. Kurangnya pengetahuan tentang cara menentukan Harga Pokok Penjualan merupakan permasalahan yang terjadi dan dirasakan langsung oleh para pelaku UMKM Klinik Usaha Ponselera Bojongsari. Selain itu, para pelaku UMKM juga tidak menyadari bahwa Harga Pokok Penjualan merupakan faktor yang krusial dalam menentukan harga pasar barang dagangan para pelaku UMKM, dengan tujuan agar tidak terjadi kegiatan usaha yang merugikan.

Dalam peningkatan penjualan diperlukan pencatatan biaya yang baik. Hal ini berkaitan dengan perhitungan harga pokok penjualan. Keterbatasan sumber daya manusia untuk mengetahui teknik perhitungan HPP yang baik, selain itu biasanya UMKM pada klinik bisnis ponsera masih bergerak sendiri dalam menjalankan usahanya sehingga menyebabkan permasalahan baru yaitu tercampurnya uang pribadi dengan uang usaha serta latar belakang pendidikan juga menjadi alasan mereka belum dapat mencatat transaksi keuangan dengan baik.

Banyak usaha kecil dan menengah (UKM) tidak tahu bahwa mereka perlu menyimpan catatan yang cermat tentang semua uang yang mereka belanjakan saat melakukan penjualan atau melakukan produksi. Hal ini memastikan bahwa harga jual pasar ditentukan secara akurat. Salah satu alasannya, bersama dengan masalah yang disebutkan sebelumnya, adalah kurangnya pengetahuan umum tentang TI. Pelaku usaha kecil harus paham teknologi sehingga semua tugas yang direncanakan dan dijadwalkan dapat dilaksanakan.

Dari identifikasi masalah yang terjadi pada Klinik Bisnis Ponsera maka kami mensosialisasikan Strategi Dalam mengendalikan dan merencanakan Harga Pokok Penjualan pada UMKM Klinik Bisnis Ponsera, Bojongsari, Depok. Kami ingin memberikan informasi ini kepada banyak bisnis di luar sana yang masih belum mengetahui Strategi dan Teknik untuk Menentukan Harga Pokok Penjualan. Tujuan mereka adalah untuk memaksimalkan visibilitas usaha mereka dengan mendokumentasikan transaksi yang baik, yang hanya dapat dicapai jika mereka meningkatkan penjualan dengan mengadopsi Teknik dan Strategi untuk Menghitung Harga Pokok Penjualan. Jika pencatatan dilakukan dengan baik berdasarkan ilmu manajemen keuangan diharapkan mereka dapat laba yang diharapkan. Dengan laporan laba tersebut mereka dapat mengevaluasi dan Menyusun perencanaan dimasa yang datang untuk perkembangan usaha mereka.

METODE PELAKSANAAN

Langkah-langkah untuk melaksanakan program pengabdian kepada masyarakat ini adalah sebagai berikut:

1. Perencanaan

Agar perangkat lunak ini berfungsi dengan baik, diperlukan persiapan yang cermat, yang meliputi:

- a. Observasi UMKM dilapangan dan memperhatikan permasalahan yang dihadapi untuk dijadikan dasar melakukan PKM ini.
- b. Menyusun proposal program pengabdian Masyarakat untuk mendapatkan arahan dan gambaran kegiatan yang akan dilaksanakan.
- c. Menganalisis proses penentuan harga pokok produksi.
- d. Mengamati pentingnya menentukan harga pokok produksi dalam menentukan besaran keuntungan.
- e. Menyusun waktu pelaksanaan kegiatan PKM di daerah pelaku UMKM melaksanakan usahanya.
- f. Menyiapkan peralatan dan perlengkapan yang diperlukan untuk pelaksanaan PKM.
- g. Menyiapkan tim pelaksana untuk melaksanakan kegiatan PKM.

2. Pelaksanaan Metode pelaksanaan

- a. Melihat kondisi para pelaku UMKM yang kurang memiliki pengetahuan yang memadai mengenai cara menentukan biaya produksi dan biaya penjualan secara mudah dan sederhana.
- b. Mengidentifikasi dan merumuskan permasalahan yang terjadi pada UMKM Klinik Bisnis Ponselera Bojongsari.
- c. Selanjutnya, memberikan edukasi kepada pelaku UMKM tentang cara menentukan HPP yang tepat dengan mengevaluasi hasil observasi, wawancara, dan pengumpulan data. Membandingkan hasil tersebut dengan teori yang diperoleh dari literatur dan peraturan terkait.
- d. Memberikan contoh perhitungan HPP pada salah satu unit usaha yang dijalankan oleh pelaku UMKM.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sosialisasi ini dilaksanakan pada tanggal 1 Desember 2024 di UMKM Klinik Bisnis Ponsel, Depok. Untuk memulai, kami dapat membantu dengan menyelenggarakan kegiatan sosial, memberikan pelatihan, dan menjadi mentor bagi Mitra dalam hal penghitungan HPP bagi pelaku UMKM. Langkah selanjutnya adalah membekali pelaku UMKM dengan pengetahuan teori dan keterampilan praktis yang diperlukan untuk menghitung HPP secara cepat dan efektif.

- 1) Memberikan informasi dan pengetahuan mengenai perhitungan harga pokok penjualan. Harga pokok penjualan (COGS) dapat ditentukan dengan menggunakan rumus berikut:

“Harga Pokok Penjualan atau HPP = Persediaan Awal + Pembelian Bersih – Persediaan Akhir Sementara Pembelian Bersih = (Pembelian + Biaya Angkut) – (Retur Pembelian + Potongan Pembelian).”

Persediaan awal barang dagangan yang dapat diakses pada awal periode akuntansi disebut persediaan awal barang dagangan. Neraca saldo untuk periode berjalan atau tahun sebelumnya, saat perusahaan pertama kali didirikan, akan menunjukkan saldo persediaan barang dagangan awal.

Persediaan barang dagangan akhir mengacu pada barang-barang yang dimiliki perusahaan pada akhir periode akuntansi atau tahun fiskal berjalan. Data yang berkaitan dengan penyesuaian akhir akuntansi mencakup saldo ini.

Pembelian bersih, sebagaimana digunakan dalam konteks harga pokok penjualan, adalah total semua pembelian barang yang dilakukan oleh perusahaan, terlepas dari apakah pembelian tersebut dibayar penuh atau secara kredit. Biaya transportasi juga termasuk dalam total ini. Diskon yang diterapkan dan pengembalian yang sedang diproses kemudian dikurangi dari total ini.

Memperkenalkan perhitungan HPP sesuai dengan ilmu akuntansi dan memberikan format perhitungan yang sederhana. Terkait HPP bukan saja dapat memudahkan pekerjaan mereka dalam hal pembukuan tapi dapat memberikan

kebermanfaat dimasa yang akan datang untuk mereka. Selain itu, pelaku usaha dapat menilai setiap transaksi untuk belajar dari kesalahan, mengidentifikasi sumber masalah, dan akhirnya menemukan solusinya. Untuk mengatasi masalah ketidakdisiplinan pembukuan sederhana yang disebabkan oleh kurangnya informasi tentang pemisahan biaya apa saja yang termasuk dalam kegiatan produksi UMKM, sejumlah pendekatan diterapkan secara bersamaan. Hal ini setelah menyadari bahwa pencatatan biaya produksi kegiatan usaha pelaku UMKM masih menjadi prospek yang menakutkan.

- a) Pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang bekerja dalam kelompok belajar satu sama lain, saling membimbing, dan merencanakan, melaksanakan, serta menilai proyek pengabdian kepada masyarakat. Pada acara ini, perwakilan dari organisasi UMKM diberikan penyuluhan tentang perlunya pencatatan transaksi keuangan. Di dalamnya juga disertakan standar akuntansi keuangan untuk usaha mikro, kecil, dan menengah, tetapi disajikan dalam istilah yang dapat dipahami oleh para pelaku UMKM. Dalam konteks ini, "berbasis kelompok" berarti bahwa pelaku UMKM dikategorikan menurut sektor dan jenis perusahaan tempat mereka beroperasi. Pada acara ini, Klinik Bisnis Ponsera, Bojongsari, usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Depok turut ambil bagian. UMKM dari Klinik Bisnis Ponsera, Bojongsari, Depok, diorganisasikan ke dalam kelompok-kelompok dengan tujuan untuk lebih memahami dan menerapkan model pembelajaran akuntansi di perusahaan mereka sendiri.
- b) Semua inisiatif pengabdian kepada masyarakat direncanakan, dipantau, dan dievaluasi oleh kelompok pelaku UMKM yang berfungsi sebagai wadah pembelajaran dan pendampingan. Pada kesempatan ini para pelaku UMKM diberikan penyuluhan mengenai pentingnya melakukan pencatatan transaksi keuangan. Selain itu, materi yang diajarkan mengenai standar akuntansi keuangan entitas mikro kecil menengah yang disampaikan dengan bahasa sehari-hari para pelaku UMKM. Berbasis kelompok yang dimaksud adalah

para pelaku UMKM yang terbagi dalam beberapa kelompok jenis usaha, dikelompokkan berdasarkan bidang usaha dan jenis usahanya. Pada kesempatan kali ini peserta UMKM Klinik Bisnis Ponsera, Bojongsari, Depok. Tujuan dibuat berkelompok adalah agar model pembelajaran akuntansi dapat dengan mudah dipahami, dan dapat dipraktikkan langsung pada usaha masing-masing peserta UMKM Klinik Bisnis Ponsera, Bojongsari, Depok.

- c) Terorganisir dalam kelompok, para pelaku UMKM terlibat dalam semua proyek pengabdian kepada masyarakat dengan menggunakan kelompok-kelompok ini sebagai platform untuk instruksi, bimbingan, dan penilaian. Pada acara ini, perwakilan dari organisasi-organisasi UMKM diberi konseling tentang perlunya melacak transaksi moneter. Juga disertakan standar akuntansi keuangan untuk usaha mikro, kecil, dan menengah, tetapi disajikan dalam istilah-istilah yang dapat dipahami oleh para operator UMKM. Ketika kita berbicara tentang berbasis kelompok, yang sebenarnya kita maksud adalah para pelaku UMKM, yang dikategorikan ke dalam beberapa jenis usaha sesuai dengan industri tempat mereka beroperasi. Pada acara ini, Klinik Bisnis Ponsera, Bojongsari, usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Depok ikut ambil bagian. Pengelompokan peserta dari Klinik Bisnis Ponsera, Bojongsari, usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Depok akan membantu setiap orang memahami dan menerapkan model pembelajaran akuntansi di perusahaan mereka sendiri.
- d) Pendekatan berbasis pekerjaan adalah pendekatan yang mengevaluasi kinerja dalam kaitannya dengan persyaratan pekerjaan. Berdasarkan kemampuan peserta, pelatih akan mengembangkan formula dan teknik paling sederhana bagi pengusaha UMKM untuk menghitung biaya produksi dan biaya penjualan pada level ini.



2) Mengenal Komponen Harga Pokok Penjualan

- a) Persediaan Barang Dagangan Awal Persediaan barang dagangan awal mengacu pada barang-barang yang tersedia pada awal periode fiskal.
- b) Persediaan pada awal periode atau tahun mencakup semua barang yang tersedia, tetapi pada akhir periode atau tahun, Barang Dagangan Obrol hanya mencakup barang-barang yang masih tersedia.
- c) Total Penjualan Total seluruh transaksi perusahaan Anda, baik yang dilakukan secara tunai maupun kredit, dikenal sebagai pembelian bersih. Ditambah dengan jumlah semua biaya pengiriman, diskon, dan pengembalian dikurangi total biaya pembelian.
- d) Rumus $HPP = \text{Pembelian Bersih} + \text{Persediaan Awal} - \text{Persediaan Akhir}$.

3) Cara Menghitung HPP

a) Cara Menghitung Pembelian Bersih

Pelaku usaha perlu mengetahui akun-akun yang termasuk dalam pembelian bersih agar dapat menghitungnya. Akun-akun ini meliputi diskon pembelian, pembelian kotor, dan retur pembelian. Nilai bersih dapat dihitung bagi pelaku usaha dengan menjumlahkan semua pembelian dan biaya pengiriman, dikurangi jumlah retur dan diskon.

b) Menghitung Penjualan Bersih

Pendapatan perusahaan mencakup penjualan bersihnya. Dengan demikian, perhitungan penjualan bersih bergantung pada sejumlah faktor,

termasuk tetapi tidak terbatas pada retur pembelian, penurunan harga, dan pembelian kotor.

- c) Barang dalam Persediaan Bisnis hanya perlu menjumlahkan persediaan awal produknya dengan perolehan bersihnya untuk menentukan persediaan barangnya.
- d) Cara Menghitung Harga Pokok Penjualan

Hal terakhir yang harus dilakukan adalah menghitung biaya produk yang terjual. Perusahaan dapat melakukannya dengan menjumlahkan semua inventaris barang mereka dan kemudian mengurangnya dengan inventaris akhir mereka.



HPP harus dimasukkan ke dalam setiap operasi perusahaan. Sebagai bagian dari laba, bisnis memasukkan biaya produk yang dijual untuk setiap barang yang dijual. Harga pokok penjualan diatur sedemikian rupa agar sesuai dengan target pasar yang dituju dan dapat diterima oleh masyarakat. Harga pokok penjualan merupakan hal sederhana yang jika salah penentuannya, perusahaan bisa mengalami kerugian. Harga pokok penjualan atau HPP adalah jumlah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk tenaga kerja, bahan dan overhead dalam proses pembuatan produk atau jasa yang dijual ke pelanggan sepanjang suatu periode (Armaini dkk., 2023).

KESIMPULAN

Dari hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat tentang Teknik Dan Strategi Menghitung Harga Pokok Penjualan, dapat disimpulkan bahwa untuk meningkatkan penjualan UMKM, langkah-langkah yang perlu diambil adalah meningkatkan Teknik dan Strategi dalam perhitungan HPP sesuai dengan situasi, kondisi, dan masalah yang dihadapi. Dengan perencanaan HPP yang matang, ini akan membantu meningkatkan penjualan UMKM itu sendiri. Untuk mengatasi tantangan dalam memastikan kelangsungan hidup jangka panjang UMKM, seseorang harus menggunakan metode dan pendekatan yang sesuai dengan situasi dan kondisi saat ini. Biaya produksi yang lebih efisien berdasarkan aktivitas, inovasi produk, dan pertumbuhan pasar dapat dihitung dengan perangkat lunak yang tepat, yang akan meningkatkan daya saing penjualan UMKM. Dengan ilmu akuntansi yang diberikan oleh pemateri, mereka lebih termotivasi lagi untuk menghitung HPP secara lebih terperinci.

REFERENSI

- Armaini, R., Utami, A. A., Dwitayanti, Y., Hartaty, S., & Sriwijaya, P. N. (2023). Sosialisasi Pelatihan Penyusunan HPP Berbasis Digital Training. *Aptekmas*, 6(2), 191–197.
- Utami, B., Setyariningsih, E., & Fajar, A. M. (2020). Pembinaan Penghitungan HPP dan Harga Jual Pada UKM Pengrajin Sandal UD Revin Jaya Kota Mojokerto. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 307–314. <http://ejurnal.unim.ac.id/index.php/abdimasnusantara/index>
- Widiyati, D., Hasanah, N., & Napisah. (2023). Teknik dan Strategi Menghitung HPP dalam Rangka Eskalasi Penjualan pada UMKM Gading Bersinar, Depok. *Rengganis Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(2), 195-204.

- Wulandari, D., & Arza, F. I. (2022). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Implementasi SAK EMKM pada UMKM Kota Padang. *Jurnal Eksplorasi Akuntansi*, 4(3), 465–481. <https://doi.org/10.24036/jea.v4i3.535>
- Yustitia, E., & Adriansah, A. (2022). Pendampingan Penentuan Harga Pokok Produksi (HPP) dan Harga Jual pada UMKM di Desa Sawahkulon. *Jumat Ekonomi: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(1), 1-9.