

Pelatihan Penentuan Harga Pokok Penjualan Bagi Usaha Kecil Bisnis Kuliner

Yusna*, Sugeng Sulistiono, Andi Asdani, Aisyah Vanadia Rubianto, Amelia Indah Kusdewanti

Politeknik Negeri Malang, Jl. Soekarno Hatta No.9, Jatimulyo, Kec. Lowokwaru, Kota Malang, Jawa Timur 65141, Indonesia

Email: yusnapoltek@gmail.com

*Corresponding author

INFORMASI ARTIKEL

Sejarah Artikel

Diterima 15-08-2023

Direvisi 12-11-2023

Diterima 28-12-2023

Kata Kunci

Harga Pokok Produksi;
Pengelolaan keuangan;
Kuliner kekinian.

ABSTRAK

Tujuan: Tulisan ini bertujuan untuk memberikan pelatihan dalam menentukan harga pokok produksi pada UMKM.

Metode: Metode yang digunakan dalam pengabdian ini adalah *focus group discussion* dan pendampingan.

Hasil: Peserta melakukan praktik langsung dalam membuat bisnis kuliner kekinian. Tim pemateri juga memberikan sosialisasi, motivasi dalam membangun usaha yang sukses. Peserta berhasil membuat produk dengan menerapkan pengelolaan keuangan yang telah diberikan

Kontribusi/ nilai tambah: penelitian ini berkontribusi dalam meningkatkan perekonomian rumah tangga agar tercipta UMKM yang berkesinambungan dan mandiri.

Kebaruan: Kebaruan dari pengabdian ini tidak hanya melihat dari sisi ekonomi semata, namun juga dari sisi sosial dan budaya masyarakat setempat.

INFORMASI ARTIKEL

Keywords

Cost of good production;
Financial management;
Contemporary culinary.



PELITA:
Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat
E-ISSN: 3025-6348
Vol. 1 No.2. (Jul-Des) 2023

ABSTRACT

Purpose: This paper aims to provide training in determining the cost of goods produced in MSMEs.

Method: The methods used in this service are focus group discussion and mentoring.

Result: Participants did hands-on practice in creating a contemporary culinary business. The speaker team also provided socialization and motivation in building a successful business. Participants succeeded in making products by applying the financial management given.

Contribution/value added: This research improves the household economy to create sustainable and independent MSMEs.

Novelty: The novelty of this service is not only from an economic perspective but also from the social and cultural perspective of the local community.

This is an open-access article under the CC-BY-SA license.



1. Pendahuluan

Di awal tahun 2020 sampai dengan akhir 2022 dampak pandemi masih mendominasi turunnya daya beli masyarakat. Adanya badai covid 19 serta turunannya juga turut mendukung lesunya dunia usaha saat ini. Banyak usaha yang berjatuh karena tidak kuatnya menahan tingkat persaingan sekaligus badai pandemi saat ini. Tercatat sampai dengan Maret 2021 sebanyak 30 jutaan wirausaha tidak bisa bertahan hidup dalam masa pandemi (Tempo, 2021). Dengan situasi seperti ini, maka

wirausaha harus berusaha keras untuk melakukan inovasi atas produk yang dihasilkan. Baik melakukan inovasi produk, atau melaunching produk yang baru yang terkait dengan kebutuhan di masa pandemi saat ini. UMKM harus melakukan langkah-langkah strategis yang terkait dengan perubahan karena pandemi, yang dulunya memerlukan pertemuan langsung antara penjual dan pembeli, namun sekarang cukup melalui e-commerce (Oktaviani et al., 2022). Tentu saja hal ini juga merupakan peluang bagi wirausaha untuk menjual produk dengan tanpa memerlukan tempat khusus (tenant) untuk menjual.

Data juga menunjukkan bahwa selama pandemi, 94,69% pelaku usaha mengalami penurunan. Banyak diantaranya berasal dari usaha kecil dan menengah (Nugraha & Utami, 2021). Ini menunjukkan bahwa UMKM merupakan sektor yang sangat rentan terhadap guncangan ekonomi. Bahkan omset harian UMKM hanya bertahan pada kisaran angka 5% hingga 10% dari kondisi normal (Susanti et al., 2020). Penurunan ini tentu akibat dari pembatasan sosial sehingga banyak usaha yang terpaksa harus menutup usahanya (Dauni et al., 2023). Sektor kuliner yang merupakan pilar UMKM pun mengalami penurunan yang signifikan yang membuat para pengusahnya menjual asetnya untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari (Yuliana et al., 2023).

Kondisi sosiologis yang didominasi oleh rumah tangga yang memiliki kemampuan ekonomi menengah kebawah membuat mereka dengan mudah terhempas perekonomiannya karena covid ini. Para suami yang dirumahkan, sementara kebutuhan tinggi, belum lagi hutang, dan cicilan kredit pada perbankan tetap berjalan, membuat roda perekonomian keluarga menengah kebawah semakin terseok. Data dari badan pusat statistik menunjukkan pengangguran sebanyak 5,32% per bulan Agustus (Badan Pusat Statistik, 2023). Ditambah lagi jeratan pinjaman online pun makin merajalela, seolah-olah memang menarget kaum ekonomi menengah kebawah yang memang secara sosiologis dan psikologis terdesak untuk mendapatkan uang. Ketergantungan akan pinjaman online ini seolah menjadi culture hingga kini, karena nasabah dari kalangan menengah bawah semakin banyak. Bunga yang tinggi membuat perekonomian mereka semakin jatuh, meskipun secara sadar mereka tidak benar-benar merasakan hal tersebut.

Pertumbuha pinjaman online (pinjol), yang pesat ini menyebabkan pula lonjakan pinjol ilegal, yang sering kali mengeksploitasi peminjam yang rentan khususnya kelas ekonomi menengah kebawah (Utami et al., 2023). Hukum terkait pinjaman online di Indonesia sangat kompleks dan sering kali tidak cukup untuk melindungi konsumen. Konsekuensi hukum dari gagal bayar pada pinjaman online mengindikasikan bahwa hukum yang ada tidak cukup untuk bisa menjawab melindungi konsumen dari pinjol ilegal (Fatihani Baso & Kholifah, 2022). Admiral & Pauck (2023) menyoroti pentingnya pengguna untuk melakukan pengecekan platform dan perusahaan pinjaman online, dan mempersiapkan kerangka kerja regulasi yang lebih baik untuk melindungi data dan hak-hak konsumen. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) memainkan peran penting dalam konteks ini, karena OJK bertanggung jawab untuk mengatur dan mengawasi layanan teknologi finansial, termasuk P2P lending (Labib & Rumawi, 2023).

Dengan demikian perlu pendekatan yang sekedar hanya memberikan penyuluhan untuk membangkitkan kembali potensi ekonomi kerakyatan melalui ibu Rumah Tangga. Penulis meyakini bahwa penyokong UMKM di negeri ini berasal dari para Ibu-Ibu yang berhasil menciptakan produk. Maka Solusi dan pendekatan yang kami lakukan ini merupakan hal yang baru tidak hanya memberikan pemahaman, namun juga secara praksis membuat produk-produk, serta bagaimana bisa sustain di masa depan. Berdasar pada urgensi permasalahan di atas, maka artikel ini memiliki tujuan

untuk memberikan pelatihan dan pengelolaan keuangan dalam Menyusun harga pokok produksi. Hal ini dilakukan agar usaha yang menjadi rintisan dari para Ibu-Ibu rumah tangga ini dapat bertahan dari gempuran krisis di masa yang akan datang dan berkelanjutan.

2. Metode

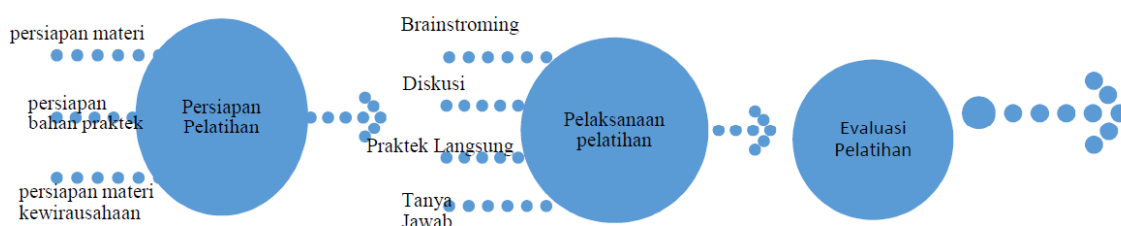
Pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan dengan khalayak sasarannya adalah Usaha kecil dan Ibu-Ibu PKK yang mempunyai rencana akan memulai usaha wirausaha. Kelurahan Lesanpuro dipilih karena di lokasi tersebut banyak ditemui Ibu-Ibu PKK yang mempunyai keinginan untuk melakukan wirausaha dan ada beberapa wirausaha kecil yang perlu pengembangan dalam mengelola keuangan usaha.

Kegiatan ini dilaksanakan pada hari minggu tanggal 31 Juli 2022 di lingkungan wilayah RT 04 RW 11. Kegiatan ini dilaksanakan saat Kota Malang masih dalam PPKM level 1 (Kompas.com, 2022). Peserta yang mengikuti kegiatan berjumlah 18 orang termasuk tim pengabdian kepada masyarakat dari berbagai program studi di Jurusan Akuntansi. Waktu pelaksanaan dibutuhkan cukup lama yaitu kira-kira 4 jam karena proses pembuatan kue (kuliner) dilakukan secara bertahap dan membutuhkan waktu yang lama untuk mendapatkan hasil yang terbaik.

Metode yang akan dilaksanakan dalam pengabdian kepada masyarakat adalah

1. Brainstroming yang berisikan penyuluhan tentang biaya produksi. Terkait dalam bahasan ini adalah komponen biaya produksi yang harus dihitung sampai dengan perhitungan biaya produksi produk dengan tepat.
2. Diskusi, bagian ini disertai tanya jawab serta pemberian contoh nyata dari perhitungan produk yang dimiliki oleh peserta. Menghitung biaya produksi didasarkan pada komponen biaya pembentuknya, sehingga peserta dapat memahami secara detail dan rinci.
3. Simulasi praktek langsung dari pembuatan produk. Dalam kegiatan ini diberikan contoh pembuatan produk kuliner kekinian. Pelaksanaan pengabdian masyarakat dilakukan secara terintegrasi antara pendekatan teoritis dan praktis untuk mendapatkan hasil yang optimal. Untuk pelaksanaan praktek, dibentuk kelompok kecil yang dipimpin oleh satu salah tim program pengabdian kepada masyarakat. Masing-masing peserta akan melakukan praktek sendiri dan akan membawa pulang produknya.
4. Tanya Jawab, bersamaan dengan praktek yang diadakan, maka peserta diajak berkomunikasi secara aktif dan interaktif agar pelaksanaan kegiatan berjalan dengan baik.

Adapun gambar 1. Menjelaskan alur kegiatan PKM ini dimana kegiatan dimulai dari melakukan persiapan pelatihan disusul dengan pelaksanaan pelatihan dan diakhiri dengan evaluasi pelatihan.



Gambar 1. Alur Kegiatan PKM

3. Hasil dan Pembahasan

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat di RT 04 RW 11 Kelurahan Lesanpuro Kecamatan Kedungkandang berlangsung sangat lancar. Kegiatan berlangsung selama 4 jam dimulai dengan:

1. Pengenalan tim pengabdian masyarakat dari Polinema
2. Penjelasan materi pengelolaan keuangan untuk perhitungan harga pokok penjualan
3. Sekaligus persiapan peralatan untuk ide bisnis dari bidang kuliner yaitu makanan sehat yang layak jual dan sedang populer di kalangan masyarakat.

Dari setiap tahapan kegiatan, semua peserta berperan aktif dalam mengikuti pelatihan. Acara berjalan sangat lancar dan semua peserta dapat memahami dan memberikan apresiasi yang sangat tinggi terhadap kegiatan ini. Adapun materi yang diberikan terkait pengelolaan keuangan adalah dalam Tabel 1.

Tabel 1. Perhitungan Budget Usaha

Sumber Dana				15.675.000
Penggunaan Dana		COST		TOTAL
1	Kas			1.300.000
2	Perlengkapan/Bahan Habis Pakai	750.000		750.000
3	Peralatan			
	tablet	1.200.000		1.200.000
	oven	2.000.000		2.000.000
	mixer	1.800.000		1.800.000
	timbangan	150.000		150.000
	loyang	175.000		175.000
4	Beban tetap			
	Beban listrik	200.000		200.000
	Beban Air	100.000		100.000

	beban pulsa/internet	200.000		200.000
	Beban gaji karyawan	1.200.000		1.200.000
	beban penyusutan			
	beban iklan	100.000		100.000
5	beban Variabel	cost/unit	unit produksi	
	bahan baku	50.000	100	5.000.000
	bahan penolong	15.000	100	1.500.000
	INVESTASI AWAL			15.675.000

Pada tabel diatas, para peserta dijelaskan bagaimana menyusun budget untuk memulai usaha, dengan dimulai dengan membuat budget untuk produksi kuliner yang diinginkan. Mulai dari berapa besar budget untuk pembelian peralatan, beban tetap yang harus ditanggung serta beban variabel yang semakin meningkat sejalan dengan banyaknya jumlah produksi. Selanjutnya dijelaskan penyusunan neraca yang terdiri dari tiga bagian, yaitu aset, liabilitas dan ekuitas. Dalam kaitan perencanaan usaha, yang dijelaskan rinci dalam pertemuan ini adalah tentang aset dan aset tetap, seperti yang ditampilkan pada tabel 2.

Tabel 2. Neraca

LAPORAN POSISI KEUANGAN per 30 Juni 2020 Rp.	
Aset Lancar	
kas	11.191.281
Persediaan bahan baku	-
Persediaan bahan penolong	-
persediaan barang jadi	-
perlengkapan	687.500

	-
Aset tetap	-
Tablet	1.200.000
oven	2.000.000
mixer	1.800.000
timbangan	150.000
loyang	175.000
akkumulasi penyusutan total	- 96.875
TOTAL ASET	17.106.906
Liabilitas	
-	
Ekuitas	
Modal	17.106.906
TOTAL LIABILITAS DAN EKUITAS	17.106.906

Selanjutnya terkait dengan laporan laba rugi. Dalam penjelasan laporan laba rugi, juga memberikan penjelasan terkait perhitungan harga pokok penjualan. Perhitungan harga pokok penjualan ini menjadi penting ketika para peserta akan menentukan harga jual yang tepat. Dalam harga pokok juga memberikan penekanan pada perhitungan biaya produksi yang tepat. Biaya produksi terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead. Untuk usaha kecil, tentu saja perhitungan biaya produksi cukup memberikan penjelasan yang lebih mudah, ringan dan mudah dimengerti oleh peserta. Hasil laporan laba rugi dapat dilihat pada tabel 3.

Tabel 3. Laporan Laba Rugi

LAPORAN LABA RUGI per 30 Juni 2020 Rp.			
Penjualan Produk		9.891.281	

HPP :				
	persediaan bahan baku	5.000.000		
	persediaan bahan penolong	1.500.000		
	beban gaji karyawan (direct labour)	600.000		
	beban listrik (factory overhead)	100.000		
	beban air (factory overhead)	50.000		
	beban penyusutan (factory overhead)	76.875	7.326.875	
Laba kotor				2.564.406
Biaya Operasional				
	beban gaji karyawan	600.000		
	beban listrik	100.000		
	beban air	50.000		
	beban pulsa/internet	200.000		
	beban iklan	100.000		
	beban perlengkapan	62.500		
	beban penyusutan	20.000		
				1.132.500
laba bersih				1.431.906

Penjelasan penyusunan laporan arus kas untuk para peserta, didasarkan pada kas masuk dan kas keluar saja. Namun, dari contoh yang diberikan kepada peserta mencakup tiga aktifitas, yaitu aktivitas operasi, aktivitas investasi dan aktivitas pendanaan. Sekali lagi, dalam penjelasan ke peserta diberikan cara yang mudah dimengerti oleh para peserta sehingga peserta mampu membuat laporan arus kas seperti pada tabel dibawah ini

Tabel 4. Laporan Arus Kas

LAPORAN ARUS KAS per 30 Juni 2020 Rp.		
Arus Kas dari Aktivitas Operasi		
penjualan	9.891.281	
Pembelian bahan baku	- 5.000.000	
pembelian bahan penolong	- 1.500.000	
pembelian perlengkapan	- 750.000	
pembayaran gaji karyawan	- 1.200.000	
pembayaran air	- 200.000	
pembayaran listrik	- 100.000	
pembayaran telpon/pulsa	- 200.000	
pembayaran iklan	- 100.000	
Total Arus Kas dari Aktivitas Operasi		841.281
Arus Kas dari Aktivitas Investasi		
pembelian tablet	- 1.200.000	
pembelian oven	- 2.000.000	
pembelian mixer	- 1.800.000	
pembelian timbangan	- 150.000	
pembelian loyang	- 175.000	
Total Arus Kas dari Aktivitas Investasi		- 5.325.000
Arus Kas dari Aktivitas Pendanaan		
	-	

Total Arus Kas dari Aktivitas Pendanaan		0
Total Arus Kas		- 4.483.719
Saldo Kas Awal 1 Juni 2020		15.675.000
Saldo kas Akhir 30 Juni 2020		11.191.281

4. Simpulan

Pengabdian ini memberikan kontribusi pada komunitas masyarakat dengan memberikan nilai tambah dalam pengelolaan keuangan yang memang belum banyak bisa dilakukan oleh komunitas Ibu-Ibu atau masyarakat. Bisnis kuliner kekinian memang merupakan bidang bisnis yang berkembang dengan pesat, namun tidak semua pihak bisa mengoptimalkan hal tersebut. Karena hal itulah akhirnya peneliti melakukan pendekatan dengan komunitas dengan melakukan *focus group discussion*. Kebaruan pada pengabdian ini adalah dengan melakukan pendekatan dengan tetap mempertimbangkan unsur budaya yang ada dan eksis dalam komunitas sosial. Agenda riset kedepan adalah bagaimana bisnis kuliner ini dapat bertahan dan berkembang lebih lanjut dengan memanfaatkan

Daftar Referensi

- Admiral, A., & Pauck, M. A. (2023). Unveiling the Dark Side of Fintech: Challenges and Breaches in Protecting User Data in Indonesia's Online Loan Services. *Lex Scientia Law Review*, 7(2), 995–1048. <https://doi.org/10.15294/lesrev.v7i2.77881>
- Badan Pusat Statistik. (2023, November 6). Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT) sebesar 5,32 persen dan Rata-rata upah buruh sebesar 3,18 juta rupiah per bulan. *No. 77/11/Th. XXVI*, 1–28.
- Dauni, P., Pratiwi, P., & Prasetyo, R. T. (2023). PEMETAAN KEBERLANGSUNGAN HIDUP UMKM GUNA OPTIMALISASI BANTUAN KREDIT MENGGUNAKAN ALGORITMA FUZZY C-MEANS. *Jurnal Responsif: Riset Sains Dan Informatika*, 5(1), 61–69. <https://doi.org/10.51977/jti.v5i1.1051>
- Fatihani Baso, & Kholifah, A. (2022). Islamic Law Review on Default and Unlawful Acts in Online Lending Practices. *Wealth: Journal of Islamic Banking and Finance*, 1(1), 1–15. <https://doi.org/10.24090/wealth.v1i1.7000>
- Labib, M., & Rumawi, R. (2023). Legal Protection for Financial Technology Users Against Fraud and Illegal Acts. *Rechtenstudent*, 4(3), 214–226. <https://doi.org/10.35719/rch.v4i3.296>
- Nugraha, Y. E., & Utami, S. E. (2021). Pemberdayaan Pengrajin Tenun Ikat Melalui Inovasi Masker Tenun Sebagai Upaya Meningkatkan Pendapatan di Masa Pandemi COVID-19. *Abdi: Jurnal Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat*, 3(2), 157–165. <https://doi.org/10.24036/abdi.v3i2.114>

- Oktaviani, L., Suaidah, Aldino, A. A., & Lestari, Y. T. (2022). Penerapan Digital Marketing Pada E-Commerce Untuk Meningkatkan Penjualan UMKM Marning. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 379–385.
- Susanti, A., Istiyanto, B., & Jalari, M. (2020). Strategi UKM pada Masa Pandemi Covid-19. *KANGMAS: Karya Ilmiah Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 67–74. <https://doi.org/10.37010/kangmas.v1i2.50>
- Tempo. (2021, March 26). Akibat Pandemi, Akumindo: 30 Jutaan UMKM Jatuh, Akhirnya Bangkrut. *Koran Tempo*. <https://www.tempo.co/ekonomi/akibat-pandemi-akumindo-30-jutaan-umkm-jatuh-akhirnya-bangkrut--527664>
- Utami, K., Amyulianthy, R., Astuti, T., & Primadana, A. (2023). Digital Financial Literacy: Peer-To-Peer (P2P) Lending of Microenterprise in Cibuntu Village. *JOURNAL OF ECONOMICS, FINANCE AND MANAGEMENT STUDIES*, 06(08). <https://doi.org/10.47191/jefms/v6-i8-46>
- Yuliana, Y., Vitratin, V., Yenny, S. R., Lafia, L., & K Harahap, A. R. (2023). Pandemi Covid-19 Terhadap Pendapatan Pada Pegadaian Elektronik Alfa Computer. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Manajemen Malahayati (JRAMM)*, 12(2). <https://doi.org/10.33024/jur.jeram.v12i2.10423>