

## **SOSIALISASI PENGHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN DAN HARGA JUAL PRODUK PADA INDUSTRI LETTERING DAN OLAHAN MAKANAN DI KOTA SURAKARTA**

Rini Handayani  
Program Studi Manajemen, STIE Atma Bhakti, Surakarta  
Email : rini.handayani@stie-atmabhakti.ac.id

### **ABSTRAKSI**

Usaha kecil dan menengah memiliki peran penting sebagai penggerak ekonomi di Indonesia. Namun terdapat beberapa kendala yang dihadapi UKM sehingga dapat mengganggu perkembangannya. Terutama masalah dibidang keuangan. Kesulitan UKM untuk menentukan harga pokok penjualan dan harga jual yang tepat nantinya dapat mempengaruhi keuntungan dan keberlangsungan usaha mereka. Untuk itu dilakukan suatu pelatihan yang akan memberi wawasan pengusaha UKM untuk dapat menghitung dengan tepat harga pokok penjualan dan harga jual produksi mereka. Kegiatan pengabdian pada masyarakat ini dilakukan bekerjasama dengan Dinas Tenaga Kerja dan Perindustrian Kota Surakarta. Kegiatan sosialisasi dihadiri oleh 40 peserta yang merupakan UKM industri Lettering dan Olahan Makanan di wilayah Kalilarangan Kota Surakarta. Tujuan dilakukan penelitian ini adalah untuk memberi wawasan bagi UKM dibidang manajemen produksi yang fokus pada perhitungan harga pokok penjualan dan harga jual produk. Kegiatan dilakukan pada tanggal 29 – 30 Oktober 2019 di Hotel Sarila Surakarta. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa pelatihan yang diberikan dapat memberi manfaat positif bagi peserta. Hal ini dapat dilihat dari keselarasan materi yang disampaikan dengan kebutuhan peserta. Selain itu antusias peserta dalam mengikuti kegiatan juga menjadi tolak ukur keberhasilan kegiatan pengabdian tersebut.

**Kata Kunci :** Harga Pokok Penjualan, Harga Jual, Usaha Kecil Menengah

### **PENDAHULUAN**

Transaksi yang dilakukan selama berjalannya suatu bisnis sangat perlu diketahui dan dicatat. Perusahaan selain melakukan penjualan atau memproduksi maka penting untuk mengetahui informasi mengenai harga pokok penjualan tersebut. Pencatatan tentang harga pokok penjualan suatu barang menjadi penting karena terdapat adanya informasi yang membantu pemilik untuk menentukan nilai dari bisnis yang dijalaninya (Macpal dkk, 2014). Investor enggan untuk melakukan kerjasama investasi apabila tidak tersedianya informasi mengenai nilai bisnis perusahaan. Penetapan harga jual yang tepat akan mampu meningkatkan penjualan, memperluas pangsa pasar, dan mengupayakan *return* investasi yang baik bagi investor (Sululing & Asharudin, 2016).

Menurut Widayawati (2013), harga jual merupakan 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. Adapun tujuan ditetapkan harga jual adalah (1) dukungan pada strategi mix marketing; (2) keuntungan bagi perusahaan karena harga lebih kompetitif; (3) margin keuntungan yang memadai untuk menunjang biaya operasional; (4) memenuhi ROI yang baik bagi investor; (5) 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 akan diperoleh. Dalam suatu usaha, seorang pemilik harus dapat mengkalkulasi besarnya keuntungan yang dapat dihasilkan. Untuk itu, pemilik usaha akan membutuhkan waktu relatif lama untuk menghitung besarnya harga pokok penjualan dan harga jual produk yang diproduksinya.

Apabila perusahaan salah dalam menentukan harga pokok penjualan maka perusahaan akan mengalami kerugian dan berujung pada ditutup usahanya. Hal ini terjadi karena biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan ternyata tidak sebanding dengan pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualannya. Untuk menghindari kesalahan dalam menentukan harga pokok penjualan maka sebaiknya pemilik usaha mengetahui komponen apa saja yang harus ada dalam perhitungan tersebut.

Analisis situasi yang telah dipaparkan tersebut dapat mengidentifikasi permasalahan yang muncul pada UKM Industri Lettering dan Olahan Makanan di Surakarta yaitu antara lain :

1. Tidak pahamnya pengusaha akan pentingnya penentuan harga pokok penjualan dan harga jual bagi usaha mereka di masa depan.
2. Kurangnya pengetahuan mengenai cara-cara yang tepat dalam menentukan harga pokok penjualan dan harga jual akan produk yang dihasilkan.

Berdasarkan uraian diatas 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 perlu dilakukan terutama pada industry skala kecil dan menengah. Industri UKM merupakan industry yang memiliki keterbatasan modal oleh karena itu biaya yang dikeluarkan harus diperhitungkan dengan benar dan tepat sehingga tidak menimbulkan kerugian pada usahanya.

## **TUJUAN DAN MANFAAT KEGIATAN**

Tujuan umum dilakukan kegiatan pengabdian pada masyarakat ini adalah sebagai berikut:

1. Bertambahnya wawasan bidang keuangan bisnis para pemilik Usaha Skala Kecil dan Menengah khususnya untuk usaha Lettering dan Olahan Makanan di Kota Surakarta yang terdaftar sebagai Binaan Dinas Tenaga Kerja Dan Perindustrian Surakarta.
2. Menambah pengetahuan akan manajemen pengelolaan keuangan usaha khususnya penentuan harga pokok penjualan dan harga jual sehingga dalam menjalankan bisnis usahanya para pengusaha dapat tepat menentukan harga pokok penjualan dan harga jualnya.

Manfaat dilakukan kegiatan ini adalah sebagai berikut :

1. Meningkatnya pengetahuan pengusaha bidang Lettering dan Olahan Makanan dalam keuangan bisnis sehingga dapat tepat dalam melakukan pengambilan keputusan.
2. Meningkatnya pengetahuan pengusaha bidang Lettering dan Olahan Makanan akan perhitungan harga pokok penjualan.
3. Meningkatnya pengetahuan pengusaha bidang Lettering dan Olahan Makanan akan perhitungan harga jual akan produk yang dihasilkan.

## **METODE PELAKSANAAN**

Sasaran dari kegiatan pengabdian ini adalah pengusaha bidang Lettering dan Olahan Makanan yang terdaftar pada Dinas Tenaga Kerja dan Perindustrian Kota Surakarta. Pengusaha UKM merupakan urat nadi perekonomian di Indonesia diharapkan dapat tetap eksis dan berkembang menjadi lebih maju. Tidak dapat dipungkiri bahwa UKM berperan membuka lapangan pekerjaan bagi lebih dari 95% angkatan kerja yang ada di Indonesia. Kegiatan sosialisasi dilakukan pada 29 – 30 Oktober 2019 bertempat di Hotel Sarila, Jl. Kalilarangan No. 103, Serengan, Surakarta.

Langkah-langkah yang perlu dilakukan sehingga tujuan kegiatan pengabdian pada masyarakat ini dapat dicapai adalah antara lain:

1. Identifikasi Masalah

Identifikasi masalah merupakan 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 industri lettering dan olahan makanan di Surakarta. Pada saat survey, tim pengabdian melakukan wawancara dan diskusi dengan para pengusaha UKM tersebut yang berlokasi di Kalarangan, Surakarta. 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. Diharapkan dengan adanya tinjauan pustaka maka dapat tersusun materi yang tepat untuk disampaikan kepada khalayak sasaran.

4. Penyusunan Materi

Materi yang disampaikan kepada khalayak sasaran dibuat dengan menggunakan media Microsoft Powerpoint. Hal ini dilakukan supaya pada saat memaparkan materi dapat lebih cepat dan terbaca dengan sempurna oleh semua khalayak sasaran yang hadir. Namun, seluruh peserta akan mendapatkan hardcopy yang isinya mengenai materi yang dipaparkan.

5. Pelaksanaan Kegiatan

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan sesuai dengan jadwal yang telah disepakati antara tim pengabdian, Dinas Tenaga Kerja dan Perindustrian dan ketua asosiasi letering maupun ketua asosiasi olahan makanan. Peserta yang hadir akan mengisi daftar hadir dan diberikan materi yang akan dipaparkan oleh tim pengabdian. Setelah dipaparkan seluruh materi maka akan dibuka forum diskusi untuk memberi kesempatan bagi peserta yang kurang memahami materi yang telah dipaparkan. Harapannya setelah dilakukan kegiatan tersebut, semua peserta dapat memahami dan menerapkan apa yang telah diajarkan dalam kegiatan bisnisnya.

6. Laporan Pelaksanaan

Laporan pelaksanaan dibuat setelah seluruh kegiatan selesai dilakukan. Laporan ini akan diberikan kepada LPPM STIE Atma Bhakti sebagai bukti pelaksanaan kegiatan pengabdian pada masyarakat yang telah terlaksana.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian pada masyarakat dilakukan oleh tim pengabdian STIE Atma Bhakti yang terdiri dari 1 orang dosen program studi Manajemen dan 3 orang mahasiswa pendamping. Kegiatan ini dilakukan untuk menambah wawasan di bidang keuangan khususnya tentang penentuan harga pokok penjualan dan harga jual produk.

Peserta yang terdiri dari 40 orang sangat antusias selama mengikuti rangkaian kegiatan. Para peserta merasa, materi yang disampaikan adalah sesuatu hal yang baru dan sangat berbeda dibandingkan dengan apa yang telah dilakukan selama ini dalam menentukan harga pokok

penjualan maupun harga jual. Oleh karena itu kegiatan pengabdian ini sangat membantu wawasan para pengusaha industri lettering dan olahan makanan.

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

1. Materi yang disampaikan sesuai dengan harapan dan kebutuhan para pengusaha Industri Lettering dan Olahan Makanan di Surakarta.
2. Jumlah peserta telah memenuhi target yang diharapkan yaitu dari jumlah pengusaha Industri Lettering dan Olahan Makanan di wilayah Kalilarangan Surakarta sebanyak 40 orang dari 72 orang yang tercatat sebagai pengusaha industri lettering dan olahan makanan.
3. Respon 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.
4. Sebagian besar peserta yang hadir yaitu sekitar 60% telah memahami konten materi yang diberikan sehingga diskusi menjadi lancar dan menarik.

## **KESIMPULAN**

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

Target peserta yang hadir diharapkan minimal 50 % dari seluruh pengusaha industri Lettering dan Makanan Olahan di wilayah Kalilarangan, Surakarta. Topik kegiatan mengenai penentuan harga pokok penjualan dan harga jual yang sangat menarik menyebabkan tingkat kehadiran peserta yang telah melampau harapan tim pengabdian.

Tujuan kegiatan pengabdian pada masyarakat ini untuk menambah wawasan para pengusaha industri Lettering dan makanan olahan dibidang manajemen produksi khususnya penentuan harga pokok penjualan dan harga jual telah tercapai dengan baik. Hal ini dapat melihat 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.

## REFERENSI

- Adelina, N., & Nugroho, T. S. P. (2020). PENGELOLAAN KEUANGAN DESA SESUAI DENGAN PERATURAN MENTERI DALAM NEGERI REPUBLIK INDONESIA NO. 113 TAHUN 2014 (DESA BLORONG KECAMATAN JUMANTONO KABUPATEN KARANGANYAR. *JANAKA: JURNAL PENGABDIAN MASYARAKAT KEWIRAUSAHAAN INDONESIA*, 1(1), 39-52.
- 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.
- Almaidah, S., & Wagiyem, W. Pengaruh Komitmen Organisasi, Perilaku Kewargaan Organisasional, dan Etika Kerja Islami terhadap Perubahan Organisasi (Studi terhadap Dosen Perguruan Tinggi Swasta di Surakarta). *Riset Manajemen dan Akuntansi STIE Atma Bhakti*, 5(10), 221008.
- Cahyono, E., Haryono, T., Haryanto, B., & Harsono, M. (2020). The role of gender in the relationship between abusive supervision and employee's organisational citizenship behaviour in Indonesia. *International Journal of Trade and Global Markets*, 13(3), 311-322.
- 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).
- Handayani, R., Rachmawati, M., Kurniawan, R., & Roespinoedji, D. (2020). BUILDING OF E-CUSTOMERS'LOYALTY THROUGH IMAGE DEPARTMENT STORE IN DIGITAL ERA (Survey of department store in the city of Bandung).
- Macpal, B., Morasa, J., dan Tirayoh V. (2014). Analisis Perhitungan Harga Pokok Penjualan Barang Produksi Pada Jepara Meubel Di Kota Bitung. *Jurnal EMBA*, Vol.2 No.3,1495-150.
- Mulyadi, 2015. Akuntansi Biaya. Yogyakarta : Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN
- Nurhidayat, E., & Marsudi, H. (2020). PENGARUH WORD OF MOUTH DAN BRAND LOYALTY TERHADAP PURCHASE INTENTION AIR MINERAL DALAM KEMASAN UTRA PADA PT GUWATIRTASEJAHTERA. *MUARA: Jurnal Manajemen Pelayaran Nasional*, 3(1), 1-7.
- Sari, D. W., & Kasidin, K. (2020). PENGARUH TINGKAT SUKU BUNGA DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN PENGAMBILAN KREDIT PEMILIKAN RUMAH NASABAH DI PT. BANK TABUNGAN NEGARA KANTOR CABANG SOLO. *Riset Manajemen dan Akuntansi*, 11(1), 36-48.
- 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: 23-42.
- Sriyanto, S. (2020). BAKTI SOSIAL DALAM UPAYA PENCEGAHAN COVID-19 DI DESA NGIJO KECAMATAN TASIKMADU KABUPATEN KARANGANYAR. *Adi Widya: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(2), 1-8.
- 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.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Beberapa pihak telah memberi dukungan sehingga setiap tahapan kegiatan pengabdian pada masyarakat dapat berjalan dengan baik dan lancar. Ucapan terima kasih kepada LPPM STIE Atma Bhakti yang telah memberikan bantuan dana sehingga kegiatan ini dapat terlaksana. Terima kasih dan penghargaan yang sebesar-besarnya kepada para pengusaha UKM lettering dan olahan makanan di wilayah Kalilarangan Surakarta yang telah meluangkan waktu disela-sela kesibukannya untuk mengikuti kegiatan sosialisasi ini dengan baik. Para mahasiswa, terima kasih telah ikut serta membantu setiap tahap kegiatan sehingga kegiatan dapat berjalan lancar.

## LAMPIRAN FOTO KEGIATAN



