

## PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN UMKM KULINER DI DAERAH PENGKILINGAN

Nelfiyanti\*, Wiwik Sudawrwati, Meri Prasetywati, Rully Mujiastuti, Baita Mitra Putri,  
M.Ridhwan

Program Studi Teknik Industri, Fakultas, Universitas Muhammadiyah Jakarta, Jl. Cempaka Putih tengah 27,  
10510 Indonesia

\*Email : [nelfiyanti@umj.ac.id](mailto:nelfiyanti@umj.ac.id)

### ABSTRAK

Kegiatan Pengabdian masyarakat bertujuan untuk memberikan suatu pelatihan dan pendampingan perhitungan harga pokok penjualan produk kuliner dari UMKM Bu Tita Puspita Sari. UMKM Kuliner ini berdiri pada tahun 2020 yang merupakan milik sendiri dan dibantu oleh keluarga dalam produksinya. Usaha kuliner ini berjenis makanan seperti kue yang sangat diminati oleh warga untuk semua kalangan umur karena citrasanya yang sangat enak. Dalam sehari permintaan kue dapat melebihi dari 100 buah. Oleh sebab itu sangat UMKM ini sangat membutuhkan pelatihan perhitungan HPP karena selama ini hanya berdasarkan dari material dan tenaga kerja yang digunakan secara langsung pada saat produksi berjalan. Metode yang digunakan dalam kegiatan adalah praktek perhitungan langsung oleh UMKM bu Tita Puspita Sari. Adapaun materi yang akan di berikan selama proses pelatihan dan pendampingan berlangsung terdiri dari : (1) Pentingnya pembukuan dan keuntungan penggunaannya dalam menjalankan usaha, (2) cara menghitung harga pokok produksi untuk produk yang dihasilkan, (3) Informasi biaya yang diperlukan dalam pengendalian biaya produksi. Dengan pelatihan ini diharapkan UMKM Kuliner Bu Tita Puspita Sari dapat menghitung harga pokok produksi dan menentukan harga jual produk dengan baik, benar dan akurat yang akan terhubung dengan laba dan rugi periodik.

**Kata kunci:** Harga jual pokok, Harga Pokok Produksi, Kue, Manajemen, UMKM Kuliner

### ABSTRACT

*Community Service Activities aims to provide a training and assistance in calculating the basic price of sales of culinary products from UMKM Bu Tita Puspita Sari. This Culinary SME was established in 2020 which is its own and assisted by the family in its production. This culinary business is a type of food such as cakes that are very popular with residents for all ages because of its very good taste. In a day the demand for cakes can exceed 100 pieces. Therefore, these SMEs are in dire need of HPP calculation training because so far it has only been based on materials and labor used directly during production. The method used in the activity is the practice of direct calculation by UMKM Mrs. Tita Puspita Sari. The materials that will be provided during the training and mentoring process consist of: (1) The importance of bookkeeping and the benefits of using it in running a business, (2) how to calculate the base price of production for the product produced, (3) Cost information required in controlling production costs. With this training, it is hoped that UMKM Kuliner Bu Tita Puspita Sari can calculate the basic price of production and determine the selling price of products well, correctly and accurately which will be linked to periodic profits and losses.*

**Keywords:** Basic selling price, Basic Production Price, Cake, Management, Culinary SMEs

### 1. PENDAHULUAN

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan oleh tim teknik industri dengan mitra salah satu UMKM kuliner pembuat dan penjual makanan dengan spesifik jenis kue yang berada di Kp. Pisangan II RT 012 RW

004 Kelurahan Penggilingan Kecamatan Cakung Jakarta Timur, Daerah Khusus Ibukota Jakarta. UMKM ini merupakan usaha keluarga yang dalam proses produksinya dibantu oleh keluarga. Kue yang dihasilkan oleh UMKM ini merupakan makanan yang sangat disukai oleh

semua warga dari semua kalangan umur karena rasanya enak dan bervariasi. UMKM ini memiliki beberapa jenis kue yang dibuat dan dijual ke masyarakat sekitar bahkan dan warga luar yang datang dan mampir untuk membeli kue. Perhitungan harga jual yang dilakukan oleh pengusaha kue selama ini hanya berdasarkan dari pertimbangan harga bahan baku yang digunakan, tenaga kerja yang terlibat dalam produksi dan biaya untuk kemasan kue yang digunakan tanpa mempertimbangkan biaya overhead yang akan terjadi. Oleh sebab itu perlu dilakukan pelatihan dan pendampingan dalam memperhitungkan harga pokok penjual untuk pengusaha kue. Perhitungan dan penentuan harga pokok ini sangat penting dalam mengetahui perhitunga dari margin penjualan, penentuan harga jual dan prediksi laba rugi. Usaha kecil merupakan kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil, dan memenuhi kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan (Novri NS, at All, 2015). Gambar 1. merupakan produk yang dihasilkan oleh UMKM kuliner bu Tita Pupita Sari



Gambar 1. Produk UMKM Kuliner Bu Tita Puspita sari

Pemilik UMKM kuliner selama ini belum bisa melakukan pengklasifikasian biaya yang termasuk kategori tetap maupun tidak tetap dan tidak mengetahui biaya-biaya yang termasuk kedalam biaya overhead. Biaya overhead terdiri dari pemakaian fasilitas untuk mengolah barang berupa mesin, alat-alat, tempat kerja dan lainnya yang merupakan diluar dari bahan dan tenaga kerja langsung

(Nurazizah, 2015). Dimana selama ini yang menjadi bahan pertimbangan oleh UMK kuliner ini dalam penentuan harga Pokok penjualan adalah sesuai dengan penggunaan bahan dan tenaga yang berlangsung pada hari itu juga. Jika si pemilik atau ada anggota keluarga yang sakit maka produksi akan berhenti berproduksi yang berdampak kepada pendapatan yang dihasilkan oleh UMKM kuliner ini. Dengan pelatihan ini diharapkan UMKM Kuliner Bu Tita Puspita Sari dapat memperhitungkan harga jual produksi dan merekrut tenaga kerja yang dapat membantu kelancaran produksinya.

Harga pokok produksi merupakan bagian yang terpenting dalam memberikan penilaian kesuksesan dari suatu usaha baik dagang maupun manufaktur (Purnawati, at all, 2017). Harag pokok produksi merupakan biaya yang dikeluarkan sesuai dengan berjalannya produksi dari jumlah biaaya bahan langsung dan tenaga kerja langsung (haryanto, 2018).

## 2. METODE

Berdasarkan target yang ingin dicapai dari permasalahan yang dialami oleh UMKM Kuliner kue Bu Tita Puspita Sari yaitu Pemilik dapat melakukan perhitungan dan membuat laporan keuangan produksi yang lebih baik sehingga dapat menghasilkan informasi biaya produksi secara akurat. Adapaun metode pelaksanaan yang dipat dilakukan dalam mencapai target tersebut adalah dengan cara pendampingan dan bimbingan intensif. Adapun tahapan pelaksanaan terdiri dari :

### 1. Tahap perencanaan

Tahapan perencanaan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini terdiri dari :

- a. Melakukan analisa perhitungan harga pokok produksi kue untuk melakukan identifikasi jenis-jenis biaya tetap dan biaya tidak tetap yang dialami serta biaya apa saja yang dibutuhkan dalam menghitung harga pokok produk kue. Adapaun hasil analisi yang didapatkan dijadikan sebagai bahan dasar dalam membuat format formula perhitungan harga pokok produk yang sesuai dengan kondisi UMKM Kuliner Kue Bu Tita Puspita Sari.
- b. Membuat format perhitungan biaya produksi yang terdiri dari biaya bahan

- baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead
- c. Berkoordinasi dengan mitra terkait dengan jadwal pelaksanaan metode pelaksanaan pelatihan dan pendampingan apakah akan dilaksanakan secara luring, daring atau kombinasi dari kedua metode tersebut.
  - d. Membuat materi pelatihan perhitungan harga pokok penjualan serta format perhitungan dan memberikan kepada mitra.
2. Tahap Pelaksanaan
- Pada tahap pelaksanaan terdiri dari :
- a. Tahap pertama yang dilakukan adalah memberikan pelatihan pengetahuan tentang komponen-komponen biaya perhitungan harga pokok produk kepada Mitra yaitu UMKM Kuliner Kue.
  - b. Tahap kedua yang dilakukan adalah pendampingan yang focus pada aktifitas perhitungan harga pokok produk kue dengan melakukan klasifikasi biaya produksi kedalam biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead baik bersifat tetap maupun tidak tetap.
  - c. Tahap ketiga atau tahap akhir yang dilakukan adalah pendampingan focus pada penyusunan laporan harga pokok produk kue, Sesi ini tim pengmas melakukan bimbingan kepada mitra untuk memindahkan hasil pencatatan menjadi sebuah laporan harga pokok produk kue.

3. Tahap evaluasi

Tahap terakhir yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah melakukan evaluasi secara bersama terhadap hasil dari pelatihan dan pendampingan yang telah dilakukan. Apakah kegiatan yang telah dilakukan ini sudah dapat membantu pemilik dalam meningkatkan pemahaman dan kemampuan dalam menyusun laporan harga pokok produk yang terdiri dari :

- a. Tim pengabdian masyarakat teknik industri UMJ melakukan evaluasi capaian keberhasilan dari pelatihan yang diberikan kepada mitra dengan

- cara melihat isian yang ditulis oleh pemilik kedalam format apakah sudah sesuai dan tepat jumlahnya.
- b. Tim pengabdian masyarakat memberikan contoh perhitungan harga pokok produksi yang harus diselesaikan oleh mitra dan melakukan pembahasannya.
  - c. Jika mitra yaitu UMKM kuliner Kue bu Tita Puspita Sari memiliki pertanyaan, atau kurang memahami materi yang di berikan, maka tim akan memberikan masukan dan bimbingan lebih intensif kepada mitra, agar mitra benar-benar dapat melakukan perhitungan dengan baik dan benar secara mandiri.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada awal kegiatan pemilik usaha UMKM Kuliner Bu Tita Puspita Sari diberikan informasi dan jadwal kegiatan Pelatihan dan Pendampingan Perhitungan harga Pokok penjualan.

UMKM Kuliner Bu Tita Puspita Sari diberikan Formulir Post Test, Adapun informasi yang didapatkan dari post test terdiri dari:

- a. Nama Usaha Falyssa Cake
- b. Jumlah produk yang dipasarkan ada 10 jenis kue. Terdiri dari kue bolen, kue donat, risoles, kue sus, kue bolu dll)
- c. Usaha dilakukan dirumah dan jualan via online whatsapp
- d. Pemasaran sekitar rumah
- e. Penentuan harga jual dibawah harga pasar
- f. Pemilik usaha belum menghitung BEP
- g. Pemilik usaha dalam pembuatan keuangan masih belum tercatat rapi



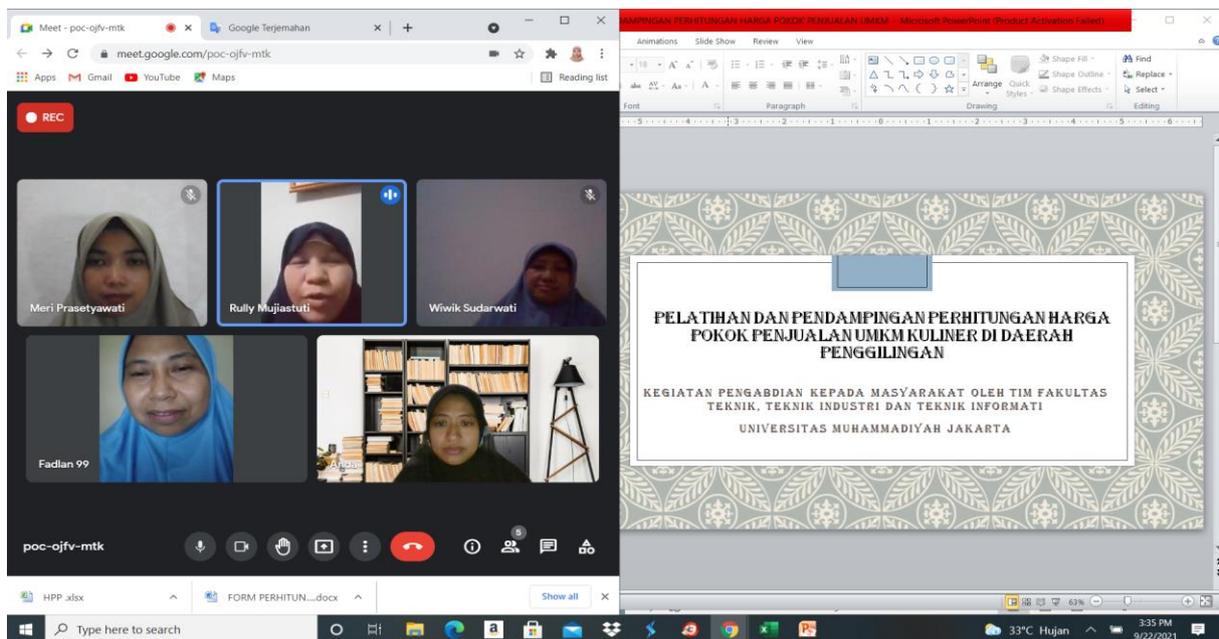
Gambar 2. Usaha UMKM Kuliner Bu Tita Puspita sari

Pemilik usaha UMKM Kuliner Bu Tita Puspita Sari diberikan link gmeet <https://meet.google.com/poc-ojfv-mtk> untuk mengikuti kegiatan pengabdian masyarakat mengenai pelatihan dan pendampingan harga pokok penjualan.

Para peserta pelatihan diberikan pelatihan dan pendampingan harga pokok penjualan. Adapun perhitungan harga pokok penjualan terdiri dari: Komponen harga yang

harus diperhitungkan untuk biaya produksi terdiri dari: Bahan baku, Tenaga kerja dan Overhead. Sedangkan komponen harga yang harus diperhitungkan untuk harga jual terdiri dari: Biaya produksi, Biaya komersial dan Keuntungan.

Adapun kegiatan pelaksanaan pelatihan harga pokok dapat dilihat pada gambar 3 hingga gambar 5 dibawah ini.



Gambar 3 Pembukaan kegiatan pengabdian

1. Jenis usaha ?
2. Nama Usaha ?
3. Sudah berjalan berapa lama?
4. Jumlah produk ? dan nama produknya apa saja ?
5. Lokasi usaha ? dirumah
6. Sifat usaha (job order atau mass production ?
7. Lingkup pemasaran?
8. Tenaga kerja?
9. Bagaimana cara menentukan harga jual produk ? Berdasarkan pasar – dibawah harga
10. Biaya apa saja yang digunakan untuk menentukan HPP? Bahan
11. Apakah HPP sudah dibukukan ?



Gambar 4 Kegiatan pengabdian dimulai

| C. BIAYA TENAGA KERJA                  |                            |            |                    |                       |                     |
|--|----------------------------|------------|--------------------|-----------------------|---------------------|
| NO                                     | KETERANGAN                 | JUMLAH     | SATUAN             | Biaya/ bulan          | TOTAL               |
| 1                                      | Tenaga kerja langsung      | 2          | orang              | 800,000               | 1,600,000           |
| T O T A L Biaya Tenaga Kerja per bulan |                            |            |                    |                       | 1,600,000           |
| D. BIAYA OVERHEAD                      |                            |            |                    |                       |                     |
| No                                     | PERALATAN                  | JUMLAH     | HARGA SATUAN       | Umur ekonomis (bulan) | DEPRESIASI          |
| 1                                      | OVEN                       | 1          | 1,500,000          | 48                    | 31,250              |
| 2                                      | ETALASE                    | 1          | 1,200,000          | 54                    | 22,222              |
| 3                                      | kompur                     | 1          | 350,000            | 48                    | 7,292               |
| 4                                      | tabung gas                 | 1          | 150,000            | 60                    | 2,500               |
| 5                                      | panci                      | 1          | 100,000            | 42                    | 2,381               |
| 6                                      | wadah                      | 1          | 80,000             | 24                    | 3,333               |
| 7                                      | piring                     | 1          | 150,000            | 24                    | 6,250               |
| 8                                      | sendok                     | 1          | 60,000             | 60                    | 1,000               |
| 9                                      | garpu                      | 1          | 60,000             | 60                    | 1,000               |
| 10                                     | pisau                      | 1          | 50,000             | 60                    | 833                 |
| 11                                     | alat gilas adonan          | 1          | 40,000             | 36                    | 1,111               |
| 12                                     | listrik                    | 1          | 100,000            | 1                     | 100,000             |
| 13                                     |                            |            |                    |                       |                     |
| 14                                     |                            |            |                    |                       |                     |
| 15                                     |                            |            |                    |                       |                     |
| TOTAL Biaya Overhead                   |                            |            |                    |                       | 179,173             |
| TOTAL BIAYA PRODUKSI (A+B+C+D)         |                            |            |                    |                       | 4,482,923           |
| E. KOMERSIAL                           |                            |            |                    |                       |                     |
| No                                     | KETERANGAN                 | JUMLAH     | Biaya              |                       | TOTAL biaya /bln    |
| 1                                      | pemasaran                  | 5%         | dari bahan         |                       | 135,188             |
| 2                                      | administrasi               | 5%         |                    |                       | 135,188             |
| 3                                      |                            |            |                    |                       |                     |
| 4                                      |                            |            |                    |                       |                     |
| TOTAL Biaya Komersial                  |                            |            |                    |                       | 270,375             |
| BIAYA OPERASIONAL (A+B+C+D+E)          |                            |            |                    |                       | 4,753,298           |
| HARGA JUAL                             |                            |            |                    |                       |                     |
| a. Berdasarkan biaya produksi          |                            |            | mark up            | 40%                   | 1,793,169           |
|  |                            |            | total penjualan    |                       | 6,276,092 per bulan |
|  |                            |            | Harga jual per box |                       | 20,920              |
| b. Berdasarkan biaya operasional       |                            |            | mark up            | 150%                  | 7,129,946           |
|  |                            |            | total penjualan    |                       | 11,883,244          |
|  |                            |            | Harga jual per box |                       | 39,611              |
| ANALISIS                               |                            |            |                    |                       |                     |
| A. Produk Kue Bolen                    |                            |            |                    |                       |                     |
|  | Volume Penjualan per Bulan | 300        | box                |                       |                     |
|  | Harga Jual Batas Bawah     | 20,920     |                    |                       |                     |
|  | Harga Jual per Box         | 39,611     | rp/box             |                       |                     |
|  | Omset Penjualan per Bulan  | 11,883,244 | rp/bulan           |                       |                     |
|  | 18.0% Biaya Bahan Baku     | 2,141,250  | rp/bulan           |                       |                     |
|  | 4.7% Biaya Bahan Pendukung | 562,500    | rp/bulan           |                       |                     |
|  | 13.5% Biaya Tenaga Kerja   | 1,600,000  | rp/bulan           | 2 orang               |                     |
|  | 1.5% Biaya Overhead        | 179,173    | rp/bulan           |                       |                     |
|  | 37.7% Sub Total Biaya      | 4,482,923  | rp/bulan           |                       |                     |
|  | 10.0% Biaya Komersial      | 270,375    | rp/bulan           |                       |                     |
|  | 40.0% Total Biaya          | 4,753,298  | rp/bulan           |                       |                     |
|  | 60.0% Net Margin           | 7,129,946  | rp/bulan           |                       |                     |

Gambar 5. Perhitungan Harga Pokok Penjualan

Setelah kegiatan pengabdian ini diharapkan UMKM Kuliner Tita Puspita sari dapat melakukan perhitungan harga pokok penjualan sebelum melakukan penjualan produk kuliner yang dibuatnya. Karena selama ini system yang digunakan hanya berdasarkan asumsi saja dan harga yang ada selama ini yang berdampak kepada untung sedikit, balik modal saja dan pernah mengalami yang Namanya kerugian karena salah ngasih harga.

Penyusunan Harga Pokok Penjualan Berdasarkan Metode Akuntansi Pada Usaha Tenun. In *Seminar Nasional Pengabdian kepada Masyarakat* (Vol. 2, pp. 196-201).

## 5. KESIMPULAN

Pelaksanaan pelatihan perhitungan harga pokok penjualan ini sangat dibutuhkan oleh UMKM Kuliner Tita Puspita Sari. Hal ini dikarenakan selama ini penentuan harga jual hanya berdasarkan harga yang sudah ada selama ini tanpa mempertimbangkan komponen- komponen lainnya seperti bahan baku dan lainnya. Dengan adanya pelatihan ini diharapkan UMKM Kuliner Tita Puspita Sari dapat menerapkan perhitungan ini sebelum menentukan harga jual produk.

## UCAPAN TERIMAKASIH

Terimakasih tim pengabdian kepada masyarakat kolaborasi Teknik industry dan informati tas ucapkan kepada LPPM UMJ pendanaan yang telah diberikan demi kelancaran kegiatan pengabdian ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- Haryanto, W. (2018). ANALISIS PEMBEBANAN BIAYA OVERHEAD TERHADAP HARGA JUAL WAROENG IBU NOENG DI BEKASI. *JITK (Jurnal Ilmu Pengetahuan dan Teknologi Komputer)*, 4(1), 137-142.
- Novri NS, Ersy OL & RJ L Pangemanan. (2015, November). Analisa tingkat keuntungan usaha rumah tangga kue lumpia di kelurahan Bumi Nyiur Kecamatan Wanea. *ASE* (Vol. 11, pp. 1125-142).
- Nurazizah. (2017). Studi pada Perusahaan Meubel”wijayanti”, Ngadiboyo, Rejoso, Nganjuk Tahun. *Jurnal Administrasi Bisnis. Student Journal. Ub.Ac.Id* 1 25(1), 1-9.
- Purnamawati, I. G. A., Yuniarta, G. A., & Diatmika, I. P. G. (2017, November). Pelatihan dan Pendampingan