

PELATIHAN PERHITUNGAN HPP DAN PERENCANAAN STRATEGI UNTUK MENINGKATKAN KETERAMPILAN USAHA KADER AISYIYAH PDA JAKARTA UTARA

Meri Prasetyawati^{1*}, Triana Srisantyorini², Leola Dewiyani¹, Dedi Wijayanto¹,
Erna Yuliana Wulanin¹, Nurul Septiani Gunadi¹

¹Jurusan Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Muhammadiyah Jakarta, Jl. Cempaka Putih Tengah 27, 10510

²Jurusan Kesehatan Masyarakat, Fakultas Kesehatan Masyarakat, Universitas Muhammadiyah Jakarta, Jl K.H. Ahmad Dahlan Cirendeu Kec. Ciputat, 15419

*E-mail : meri.prasetyawati@umj.ac.id

ABSTRAK

Pimpinan Daerah Aisyiyah (PDA) Jakarta Utara yang diketuai oleh ibu sunanti, MM dan wakil ketua ibu ummu kulsum, SH berupaya mendorong para kader Aisyiyah di Wilayah Jakarta Utara menjadi terampil dan mampu mandiri melalui kegiatan pelatihan atau penyuluhan. Kader Aisyiyah di PDA Jakarta Utara berlatar belakang ibu-ibu rumah tangga, pekerja dan wirausaha. Ibu-ibu kader Aisyiyah di wilayah Jakarta Utara saat ini sudah banyak yang memiliki usaha, seperti usaha soto ayam, usaha buket bunga, usaha kue basah, usaha pepes ikan, usaha jus kemasan dan lain-lain. Usaha ini cukup berkembang, Permasalahan yang dialami oleh mitra adalah penentuan harga pokok penjualan dan perencanaan strategi belum dikelola dengan baik. Oleh karena itu mitra tidak bisa mengetahui kinerja keuangan dari usahanya terutama dalam hal laba atau rugi sehingga perencanaan pengembangan usaha menjadi lambat. Oleh karena itu solusi yang ditawarkan adalah melaksanakan Pelatihan penentuan harga pokok penjualan dan perencanaan strategi penjualan. Permasalahan ini sangat urgent untuk ditangani mengingat penentuan harga pokok penjualan dan perencanaan strategi dapat memberikan informasi terkait kinerja suatu usaha sehingga dapat meningkatkan daya saing. Pengabdian masyarakat ini dilakukan untuk membantu kader Aisyiyah di PDA Jakarta Utara dalam mengatasi permasalahan penentuan harga pokok penjualan dan perencanaan strategi usaha yang baik. Kegiatan dimulai dari pengisian pre-test, penyuluhan mengenai penentuan harga pokok penjualan, perencanaan strategi penjualan dan pengisian post test. Hasil pengabdian masyarakat ini adalah kader Aisyiyah di PDA Jakarta Utara dapat menentukan harga pokok penjualan dan perencanaan strategi.

Kata kunci: Kader Aisyiyah, UMKM, Harga Pokok Penjualan, Strategi Penjualan

ABSTRACT

The North Jakarta Aisyiyah Regional Leadership (PDA) chaired by Mrs. Sunanti, MM and Deputy Chairwoman Mrs. Ummu Kulsum, SH, strives to encourage Aisyiyah cadres in the North Jakarta Region to become skilled and independent through training or counseling activities. Aisyiyah cadres in the North Jakarta PDA come from a background of housewives, workers and entrepreneurs. Many Aisyiyah cadre mothers in the North Jakarta area currently have businesses, such as chicken soto businesses, flower bouquet businesses, wet cake businesses, fish pepes businesses, packaged juice businesses and others. This business is quite developed, The problem experienced by partners is that the determination of the cost of goods sold and strategic planning have not been managed properly. Therefore, partners cannot know the financial performance of their business, especially in terms of profit or loss so that business development planning is slow. Therefore, the solution offered is to carry out Training on determining the cost of goods sold and planning sales strategies. This problem is very urgent to be addressed considering that determining the cost of goods sold and strategic planning can provide information related to the performance of a business so that it can increase competitiveness. This community service was carried out to help Aisyiyah cadres in PDA North Jakarta in overcoming the problem of determining the cost of goods sold and planning a good business strategy. The activity started from filling out the pre-test, counseling on determining the cost of goods sold, planning a sales strategy and filling out the post-test. The result of this community service is that Aisyiyah cadres in PDA North Jakarta can determine the cost of goods sold and plan a strategy.

Keywords: Aisyiyah Cadres, UMKM, Cost of Goods Sold, Sales Strategy

1. PENDAHULUAN

Pimpinan daerah aisyiyah (PDA) Jakarta utara yang diketuai oleh ibu Sunanti, MM dan wakil ketua ibu Ummu Kulsum, SH berupaya mendorong para kader aisyiyah di wilayah Jakarta utara menjadi terampil dan mampu mandiri melalui berbagai macam kegiatan, salah satu diantaranya adalah pelatihan atau penyuluhan untuk meningkatkan keterampilan kader aisyiyah. Kader Aisyiyah PDA Jakarta Utara terdiri dari ibu-ibu aisyiyah dengan latar belakang ibu rumah tangga dan pekerja serta wirausaha. Saat ini kader aisyiyah di wilayah Jakarta utara sudah banyak yang memiliki usaha, seperti usaha soto ayam, usaha buket bunga, usaha kue basah, usaha pepes ikan dan lain-lain. Usaha ini sudah berjalan lama dan cukup berkembang, permasalahan yang dialami oleh mitra adalah penentuan harga pokok penjualan belum dikelola dengan baik. Oleh karena itu mitra tidak bisa mengetahui kinerja keuangan dari usahanya terutama dalam hal laba atau rugi sehingga perencanaan pengembangan usaha menjadi lambat. Oleh karena itu solusi yang ditawarkan adalah melaksanakan pelatihan penentuan harga pokok penjualan dan perencanaan strategi penjualan untuk meningkatkan keterampilan usaha kader Aisyiyah PDA Jakarta Utara

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) terus berkontribusi terhadap produk domestik bruto (PDB) dari tahun ke tahun, UMKM Indonesia berkontribusi dalam menyerap 119,6 juta atau 96,92% dari total tenaga kerja di unit usaha Indonesia (Putri, 2023). Setiap kegiatan produksi memerlukan faktor produksi diantaranya tenaga kerja, sumber daya alam, modal dan keahlian sebagai modal utama. Dalam kegiatan produksi memiliki tiga elemen biaya yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik. Sebuah industri yang proses produksi dimulai dengan mengolah bahan baku menjadi suatu produk jadi sangat membutuhkan perhitungan atau penentuan harga pokok produksi serta harga pokok penjualan yang nantinya akan menjadi acuan dalam menentukan harga

jual (Dina Satriani, 2020). Pengelolaan keuangan dapat berjalan dengan baik ketika pelaku UMKM disiplin dalam melakukan pencatatan keluar masuknya uang dalam kegiatan usaha. Apabila UMKM kurang disiplin dalam melakukan pencatatan keuangan maka dampak yang akan terjadi diantaranya adalah kesulitan menentukan harga pokok produksi, kesulitan menetapkan harga penjualan produk, dan tidak dapat menghitung keuntungan atau kerugian yang sesungguhnya (Sri Mulyani, 2021). Perhitungan harga produksi dinilai penting guna untuk mengukur standar harga jual dipasar dan bisa bersaing dengan industri lain di pasaran. Harga pokok produksi meliputi semua biaya yang perlu dikeluarkan dan dilakukan untuk menghasilkan produk jadi (Panca Restu Anugerah Harefa, 2022). Harga pokok produksi merupakan kumpulan dari biaya-biaya yang dikeluarkan untuk mengolah bahan baku menjadi barang jadi. Perhitungan yang benar akan menghasilkan harga pokok penjualan yang tepat dimana selanjutnya akan dapat ditetapkan harga jual yang tepat juga, sehingga nantinya mampu menghasilkan laba yang sesuai dengan yang diharapkan (Indria Widyastuti, 2018). Margin penjualan membantu perusahaan memahami produk mana yang paling menguntungkan dan mana yang paling tidak menguntungkan. Hasil perhitungan margin penjualan juga membantu perusahaan menganalisis efektivitas lini produk yang berbeda. Profitabilitas pada penjualan merupakan faktor penting dalam keputusan bisnis (Luh Gede Bevi Libraeni, 2022).

UMKM pada umumnya memiliki karakteristik terkait pengelolaan keuangan dengan tingkat yang masih rendah. Penguatan literasi keuangan dapat berdampak positif bagi usaha UMKM diantaranya yaitu memberikan kontribusi dalam pengembangan bisnis, memahami informasi keuangan, mengelola keuangan dengan baik (Nurlita Novianti, 2023). Dengan adanya pengetahuan dan pemahaman akan perhitungan harga pokok penjualan dan perencanaan strategi penjualan diharapkan mitra kader

Aisyiyah PDA Jakarta Utara mampu mengetahui margin laba dan rugi sehingga kemudian dapat menentukan strategi pengembangan usaha.

2. METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan dalam kegiatan pengabdian masyarakat adalah sebagai berikut :

1. Observasi dengan melakukan survey ke lokasi mitra Aisyiyah PDA Jakarta Utara

Pada tahap awal tim pengabdian masyarakat melakukan observasi dengan cara survey ke lokasi mitra untuk mengetahui kondisi aktual yang terjadi pada mitra

2. Identifikasi masalah yang terjadi

Tahapan selanjutnya adalah melakukan identifikasi masalah yang dilakukan dengan wawancara untuk mengetahui permasalahan serta kebutuhan mitra. Dimana kader aisyiyah di wilayah jakarta utara sudah banyak yang memiliki usaha, namun belum dikelola dengan baik. Dengan mengoptimalkan penyuluhan dan pelatihan, diharapkan UMKM dapat mengembangkan strategi yang lebih efektif, meningkatkan daya saing, dan meraih kesuksesan dalam bisnis mereka (Endah Setyowati, 2024).

3. Melakukan penyuluhan dan edukasi penyusunan perhitungan harga pokok penjualan dan perencanaan strategi penjualan

Kegiatan penyuluhan dilakukan untuk memberikan wawasan serta edukasi kepada mitra mengenai kegiatan perhitungan harga pokok penjualan dan perencanaan strategi penjualan. Komponen perencanaan strategi penjualan bisnis terdiri dari pasar dan pemasaran, produksi dan manajemen, dan keuangan. (Indarto, 2024)

4. Melakukan pelatihan perhitungan harga pokok penjualan dan perencanaan strategi penjualan

Kegiatan pelatihan dilakukan dengan memberikan tutorial. Diberikan tata cara pembuatan perhitungan harga pokok penjualan dan perencanaan strategi penjualan. Diharapkan mitra dapat menggunakan HPP dan perencanaan strategi penjualan untuk pengembangan usaha. Adapun komponen-komponen perhitungan harga pokok penjualan yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead, sedangkan Harga jual adalah total biaya produksi ditambah keuntungan. (Anggun Widiya, 2022)

5. Melakukan monitoring dan evaluasi

Setelah tahapan pelatihan maka dilakukan monitoring dan evaluasi untuk mengetahui apakah mitra memahami mengenai HPP dan perencanaan strategi penjualan untuk pengembangan usaha. Selanjutnya membuka ruang diskusi dan konsultasi

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Membuat perhitungan harga pokok penjualan dan perencanaan strategi penjualan sangat dibutuhkan bagi pelaku usaha, khususnya bagi Kader Aisyiyah PDA Jakarta Utara

Harga Pokok Penjualan

Harga Pokok Penjualan adalah jumlah biaya yang dikeluarkan oleh suatu bisnis atau perusahaan untuk menghasilkan atau memproduksi barang atau jasa yang dijual selama periode tertentu. Harga pokok penjualan mencakup semua biaya yang terkait langsung dengan produksi atau pemberian jasa, termasuk bahan baku, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead produksi. Harga jual dapat ditentukan dengan menambahkan mark-up pada harga pokok penjualan. Harga jual produk dengan menambahkan mark-up sebesar 10-20% terhadap harga pokok penjualan. Sehingga didapatkan net margin yang diperoleh tiap bulan dari penjualan produk



Gambar 1. Komponen Harga

Tujuan utama dari menghitung harga pokok penjualan adalah untuk mengetahui biaya produksi dari produk atau jasa yang akan Anda jual.

Manfaat menghitung HPP

Menentukan Harga Jual Yang Tepat

Dapat menentukan harga jual yang tepat dan mengoptimalkan keuntungan sesuai dengan harga pasar. Jika harga jual terlalu rendah, bisnis dapat mengalami kerugian, sedangkan jika harga jual terlalu tinggi, bisnis dapat kehilangan pelanggan.

Memantau Kinerja Bisnis

Secara rutin memantau kinerja dari waktu ke waktu dan mengidentifikasi apakah ada perubahan dalam biaya produksi yang perlu diperbaiki.

Mengetahui Biaya Produksi Yang Sebenarnya

Dengan mengetahui biaya produksi yang sebenarnya, bisnis dapat memperkirakan margin keuntungan yang dapat dihasilkan dari setiap produk atau jasa yang dijual.

Mengoptimalkan Keuntungan

Dengan mengetahui biaya produksi yang sebenarnya, bisnis dapat mengevaluasi biaya produksi dan mencari cara untuk mengoptimalkan keuntungan yang dapat Anda peroleh. Misalnya, bisnis dapat mencari bahan baku yang lebih murah atau mengevaluasi cara mereka

mengelola persediaan dan produksi agar lebih efisien.



Gambar 2. Merencanakan Strategi Penjualan

Pada awal kegiatan Kader Aisyiyah PDA Jakarta Utara diberikan informasi dan jadwal kegiatan perhitungan harga pokok penjualan dan perencanaan strategi penjualan. Para peserta diberikan pelatihan perhitungan harga pokok penjualan sabun cair dan sabun padat

Perhitungan HPP Sabun Cair

ASUMSI: PRODUKSI		10 pcs		
A. BAHAN BAKU				
NO	NAMA BAHAN	KEBUTUHAN	SATUAN	HARGA
1	Essensial Oil	2	gr	10,000
2	Oleum Cocos (VCO)	25	gr	5,000
3	KOH	17,5	gr	3,000
4	Gilserin	3,41	gr	2,000
5	Propilenglikol	7,5	gr	3,000
6	Coco-DEA	1,82	gr	1,000
7	Aquadest Ad	100	gr	1,000
TOTAL BIAYA BAHAN BAKU				25,000
B. BIAYA BAHAN PENDUKUNG				
NO	NAMA BAHAN	KEBUTUHAN	SATUAN	HARGA
1	Kemasan botol	10	pcs	1,500
2	Label / stiker	10	pcs	22,000
TOTAL BIAYA BAHAN PENDUKUNG				23,500

C. BIAYA TENAGA KERJA				
NO	KETERANGAN	JUMLAH	SATUAN	Biaya/ bulan
1	Tenaga kerja langsung	1	orang	30,000
TOTAL BIAYA TENAGA KERJA				30,000

D. BIAYA OVERHEAD					
No	PERALATAN	JUMLAH	HARGA SATUAN	Umur ekonomis (bulan)	DEPREIASI
1	Timbangan Digital	1	50,000	12	4,167
2	Gelas Kaca	1	30,000	12	2,500
3	Adukan	1	10,000	12	833
4	Wadah	1	15,000	12	1,250
TOTAL BIAYA OVERHEAD					8,750
TOTAL BIAYA PRODUKSI (A+B+C+D)					87,250

E. KOMERSIAL				
No	KETERANGAN	JUMLAH	Biaya	TOTAL biaya
1	pemasaran	0.05	dari bahan	2,425
2	administrasi	0.05		2,425
TOTAL Biaya Komersial				4,850
BIAYA OPERASIONAL (A+B+C+D+E)				92,100

HARGA JUAL				
a. Berdasarkan biaya produksi		mark up	40%	34,900
		total penjualan		122,150
		Harga jual Per Pcs		12,215
b. Berdasarkan biaya operasional		mark up	40%	36,840
		total penjualan		128,940
		Harga jual Per Pcs		12,894

Gambar 3. Perhitungan Harga Pokok Penjualan Sabun Cair

Perhitungan HPP Sabun Padat

ASUMSI: PRODUKSI 10 pcs				
A. BAHAN BAKU				
NO	NAMA BAHAN	KEBUTUHAN	SATUAN	HARGA
1	Minyak Goreng Sawit	225	gr	35,000
2	Soda Api (NaOH Teknis)	90	gr	10,000
3	Pewarna Sabun			1,000
4	Pewangi			1,000
TOTAL BIAYA BAHAN BAKU				47,000
B. BIAYA BAHAN PENDUKUNG				
NO	NAMA BAHAN	KEBUTUHAN	SATUAN	HARGA
1	Plastik wrap	10	pcs	11,000
2	Label/stiker	0.25	tabung	22,000
TOTAL BIAYA BAHAN PENDUKUNG				33,000

C. BIAYA TENAGA KERJA				
NO	KETERANGAN	JUMLAH	SATUAN	Biaya/ bulan
1	Tenaga kerja langsung	1	orang	30,000
TOTAL BIAYA TENAGA KERJA				30,000

D. BIAYA OVERHEAD					
No	PERALATAN	JUMLAH	HARGA SATUAN	Umur ekonomis (bulan)	DEPREIASI
1	Baskom Stainless	1	40,000	12	3,333
2	Pengaduk	1	10,000	12	833
3	Cetakan Silikon	1	5,000	12	417
TOTAL BIAYA OVERHEAD					4,583
TOTAL BIAYA PRODUKSI (A+B+C+D)					114,583

E. KOMERSIAL				
No	KETERANGAN	JUMLAH	Biaya	TOTAL biaya
1	pemasaran	0.05	dari bahan	4,000
2	administrasi	0.05		4,000
TOTAL Biaya Komersial				8,000
BIAYA OPERASIONAL (A+B+C+D+E)				122,583

HARGA JUAL				
a. Berdasarkan biaya produksi		mark up	40%	45,833
		total penjualan		160,417
		Harga jual per pcs		16,042
b. Berdasarkan biaya operasional		mark up	40%	48,033
		total penjualan		171,617
		Harga jual per pcs		17,162

Gambar 4. Perhitungan Harga Pokok Penjualan Sabun Padat

Para peserta membuat perhitungan harga pokok penjualan dan perencanaan strategi penjualan usaha dengan didampingi oleh tim pengabdian masyarakat





Gambar 5. Kegiatan Pelatihan Penentuan Harga Pokok Penjualan Sabun Padat dan Sabun Cair

Para peserta mengisi absensi, Pemberian sertifikat kepada peserta pelatihan. Tahapan selanjutnya setelah pelaksanaan pelatihan adalah monitoring, evaluasi dan pendampingan. Dari pelatihan UMKM Kader Aisyiyah memberikan tanggapan yang positif. Pelatihan dirasa bermanfaat dan memberikan banyak wawasan serta pengetahuan dalam penentuan harga jual dan strategi usaha. Sebelumnya tidak ada perencanaan dan strategi yang baik dan benar sehingga sulit untuk mengetahui berapa jumlah keuntungan setiap bulannya. Setelah dilakukannya pelatihan UMKM Kader Aisyiyah dapat memahami penentuan harga pokok penjualan dari setiap produk dan dapat memahami strategi usaha. Setelah semua kegiatan selesai UMKM Kader Aisyiyah diwajibkan untuk mengisi Post test. Post test ini berfungsi untuk mengetahui sejauh mana capaian pemahaman mengenai kegiatan yang telah dilaksanakan. Sama halnya dengan kegiatan pre test, kegiatan post test juga dilakukan selama 10 menit.

Capaian hasil yang dapat disimpulkan dari kegiatan ini berdasarkan hasil pretest dan post test yang telah dikerjakan peserta. Pada saat sebelum dimulainya kegiatan, UMKM Kader Aisyiyah PDA Jakarta Utara belum mengetahui bagaimana untuk menentukan harga pokok penjualan yang baik dan benar. Setelah semua kegiatan telah dilakukan, kemudian dilakukan post test dapat diketahui hasil post test adalah UMKM Kader Aisyiyah PDA Jakarta Utara dapat memahami cara penentuan harga pokok penjualan dengan baik dan benar.

4. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian Masyarakat mengenai Pelatihan Perhitungan HPP dan Perencanaan Strategi dilakukan untuk membantu UMKM Kader Aisyiyah PDA Jakarta Utara agar dapat mengembangkan usahanya. Pelatihan ini dilaksanakan bertahap secara offline. Kegiatan dimulai dari pengisian pre-test, penyuluhan mengenai perhitungan HPP dan perencanaan strategi, serta pengisian post test. Hasil pengabdian masyarakat ini adalah UMKM Kader Aisyiyah PDA Jakarta Utara dapat membuat laporan perhitungan HPP dengan baik dan benar serta dapat dijadikan acuan menentukan perencanaan strategi kedepannya sehingga dapat berdaya saing.

UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terima kasih diberikan untuk Universitas Muhammadiyah Jakarta (UMJ), Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM UMJ) yang telah memberikan bantuan dana untuk kelancaran kegiatan pengabdian masyarakat. Kontrak pengabdian kepada masyarakat internal tahun pelaksanaan 2024 antara Universitas Muhammadiyah Jakarta dengan pengabdian Nomor: 394 Tahun 2024 tertanggal 24 Juni 2024.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggun Widiya, L. D. (2022). PENDAMPINGAN PENENTUAN HARGA POKOK PENJUALAN (HPP) DAN HARGA JUAL PADA UMKM KERUPUK DAN KEMPLANG DESA LEMBAK. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan Selaparang*, 1462-1467.
- Dina Satriani, V. V. (2020). Perhitungan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan terhadap laba perusahaan. *Jurnal Ilmiah MEA*, 438-453.
- Endah Setyowati, A. H. (2024). Optimalisasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) melalui Pelatihan Dasar Manajemen di Desa Duri Kecamatan Slahung. *SEWAGATI, Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1173-1181.

- Indarto, Y. B. (2024). Pemberdayaan UMKM dalam Pembuatan Perencanaan. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat Nusantara (JPkMN)*, 166-174.
- Indria Widyastuti, D. M. (2018). Akuntansi Perhitungan Harga Pokok Penjualan Dengan Metode Pesanan. *Jurnal Moneter*, 74-85.
- Luh Gede Bevi Libraeni, N. M. (2022). Pelatihan Penentuan Harga Pokok Penjualan Pada Toko Kue Dapur Friska. *Jurpikat (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 255-265.
- Nurlita Novianti, J. I. (2023). Penguatan Keuangan Umkm Melalui Pendampingan Penyusunan Laporan Keuangan. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat Nusantara (JPkMN)*, 44-53.
- Panca Restu Anugerah Harefa, S. Z. (2022). Analisis Biaya Produksi Dengan Menggunakan Metode Full Costing Dalam Perhitungan Harga Pokok Produksi. *Jurnal Jamane*, 218-223.
- Putri, L. P. (2023). PELATIHAN MANAJEMEN KEWIRAUSAHAAN GUNA MENINGKATKAN KEMANDIRIAN EKONOMI SEBAGAI USAHA RANTING AISYIYAH MARELAN-I. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 4821-4830.
- Sri Mulyani, B. G. (2021). Pelatihan perhitungan harga pokok produksi bagi UMKM kabupaten PATI. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 181-187.