

PENDAMPINGAN PENENTUAN HARGA POKOK PENJUALAN (HPP) DAN HARGA JUAL PADA UMKM KERUPUK DAN KEMPLANG DESA LEMBAK KABUPATEN MUARA ENIM

Anggun Widiya¹⁾, Leriza Desitama Anggraini¹⁾, Mutiara Kemala Ratu¹⁾,
Endah Dewi Purnamasari²⁾

¹⁾Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Indo Global Mandiri, Palembang, Sumatera Selatan, Indonesia

²⁾Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Indo Global Mandiri, Palembang, Sumatera Selatan, Indonesia

Corresponding author: Leriza Desitama Anggraini

E-mail: leriza@uigm.ac.id

Diterima 10 Agustus 2022, Direvisi 15 September 2022, Disetujui 16 September 2022

ABSTRAK

Desa Lembak yg terletak di Kabupaten Muara Enim Sumatera Selatan dengan potensi yang dimilikinya menjadi salah satu penyumbang perekonomian bangsa melalui UMKM yang ada didalamnya. Desa Lembak memiliki potensi pendapatan dari masyarakatnya yang menjual kerupuk dan kemplang di sepanjang jalan Desa Lembak Kabupaten Muara Enim Sumatera selatan. Penjualan kerupuk dan kemplang khas desa Lembak ini pun telah merambah hingga keberbagai daerah di Indonesia. Namun, potensi tersebut tidak sejalan dengan keuntungan yang diperoleh bagi pelaku usaha. Salah satu yang menjadi penyebabnya adalah minimnya pengetahuan pelaku usaha terhadap konsep akuntansi yaitu harga pokok penjualan serta harga jual. Oleh karena itu, tujuan kegiatan pendampingan ini adalah untuk memberikan edukasi terkait penentuan harga pokok penjualan (HPP) yang tepat bagi pelaku UMKM. Pendampingan Perhitungan HPP pada UMKM kerupuk dan kemplang Desa Lembak pada kenyataannya disambut baik oleh pelaku usaha. Pelaku Usaha yang sebelumnya sangat awam terhadap konsep akuntansi penentuan harga pokok penjualan dan harga jual menjadi lebih paham dan dapat menerapkan perhitungan harga pokok penjualan dan penghitungan harga jual, sehingga dapat menentukan laba dari hasil penjualan produk kerupuk dan kemplang.

Kata kunci: harga pokok penjualan; harga jual; desa lembak; akuntansi

ABSTRACT

Due to the MSMEs present there, Lembak Village in South Sumatra's Muara Enim Regency has the potential to become one of the region's economic contributors. Lembak Village, Muara Enim Regency, South Sumatra, has potential income from its residents who sell kerupuk and kemplang along the Lembak Village road. Kerupuk and kemplang sales, which are typical to Lembak village, have also expanded to other parts of Indonesia. This potential, however, does not correspond to the advantages gained for business owner. One of the problems is that business owners don't comprehend accounting terms like cost of product sold and selling price. Therefore, the objective of this mentorship activity is to give MSME actors information regarding the assessment of the appropriate cost of products sold (HPP). Business players in Lembak Village welcomed assistance in calculating the cost of products sold (HPP) and selling price for kerupuk and kemplang MSMEs. Business players who had previously had a very limited understanding of the accounting concept of calculating the cost of products sold and selling prices were more knowledgeable and were able to use the calculations to assess the profit from the sale of kerupuk and kemplang products.

Keywords: cost of product sold; selling price; lembak village; accounting

PENDAHULUAN

Konsep UMKM merujuk pada Usaha Mikro, kecil, dan menengah. Undang-Undang Republik Indonesia nomor 20 tahun 2008 menguraikan secara rinci masing masing Konsep tersebut. Berdasarkan Undang-Undang tersebut, baik Usaha Mikro Kecil maupun menengah merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan

oleh orang perorangan atau badan usaha yang memenuhi kriteria tertentu. Kriteria tersebut ditentukan berdasarkan kekayaan bersih serta hasil penjualan tahunan.

Dimana untuk usaha Micro memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp.50.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak tiga ratus juta Rupiah. Usaha

Kecil sendiri memiliki kekayaan bersih berkisar antara > Rp.50.000.000-Rp.500.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan > Rp.300.000.000 – Rp 2.500.000.000. Sedangkan Usaha Menengah memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.500.000.000 – Rp. 10.000.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000 hingga Rp. 50.000.000.

Dengan konsep tersebut secara umum UMKM menjadi salah satu roda penggerak perekonomian bangsa, terutama di Indonesia (Wiralestari et al., 2018). Data Kementerian Koperasi dan UMKM 2018 (Dikutip dari Pangesti, 2021) menunjukkan bahwa Jika dibandingkan dengan usaha besar, usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) menyerap hingga 99 persen dari total tenaga kerja, menyumbang hingga 97 persen dari total tenaga kerja, menyumbang 61,07 persen dari total PDB nasional, 14,37 persen dari total ekspor, dan 60,42 persen dari total investasi. UMKM juga termasuk sarana usaha yang memiliki peranan penting dalam meningkatkan lapangan pekerjaan serta meringankan kemiskinan (Anggraini et al., 2022).

Secara lebih spesifik UMKM merupakan sumber mata pencarian untuk memenuhi kebutuhan hidup pelaku usaha (Tanan & Dhamayanti, 2020). Bagi para pelaku usaha tentunya, mencari laba tentunya menjadi tujuan dibentuknya suatu usaha. Dimana pelaku usaha berusaha semaksimal mungkin untuk mencapai laba yang maksimal dengan pengeluaran biaya yang minimal (Satriani & Vijaya Kusuma, 2020).

Desa Lembak Kecamatan Lembak kabupaten Muara Enim Provinsi Sumatera Selatan memiliki potensi memperoleh pendapatan melalui UMKM. Secara geografis Desa Lembak Kecamatan Lembak Kabupaten Muara Enim memiliki Luas Wilayah 6.500 Ha, dengan Batas-batas wilayah meliputi Sebelah Utara Desa Tapus, Sebelah Barat Desa Kemang, Sebelah Selatan Desa Karang Endah, Sebelah Timur Prabumulih Dan memiliki Jumlah Penduduk sebesar 4.921 Jiwa yang terdiri dari 2.351 penduduk Laki-Laki dan 2.570 Penduduk Perempuan (Desa Lembak, 2022). Selain itu Desa Lembak memiliki Kepala Keluarga yang berjumlah 1.528 KK.

Alat Penghubung yang ada di Desa Lembak terdiri dari sarana dan prasarana, Prasarana meliputi jalan desa, jalan kabupaten, jalan provinsi, dan Jalan Negara, Kondisi Prasarana penghubung darat masiha ada yang belum tersentuh pengerasan. Prasarana pendidikan cukup baik sehingga pendidikan

cukup bagus. Prasarana kesehatan masyarakat seperti puskesmas tersedia sehingga untuk keperluan kesehatan masyarakat tidak lagi pergi kedaerah lain.

Begitu juga dengan tempat ibadah yang tersedia di Desa Lembak sebanyak Empat Buah satu bernama Arrahman yang mana masjid tersebut bisa dikatakan oleh masyarakat lembak masjid agung, Dua Masjid Nurul Iman yang merupakan masjid yang pertama kali dibangun di desa Lembak Tiga Masjid Darussalam, Empat Masjid Al-Iklas yang terletak didaerah Talang baru. Sedangkan Sarana yang ada di Desa lembak meliputi Sepeda, Motor Dan Mobil.

Dalam hal potensi pendapatan, masyarakat Desa Lembak memiliki Usaha produksi kerupuk dan kemplang yang merupakan salah satu makanan khas masyarakat Sumatera Selatan. Produk Kerupuk dan kemplang ini dijual di sepanjang jalan Desa Lembak. Usaha rumahan ini telah merambah hingga keluar daerah seperti Lahat, Pagar Alam, Prabumulih, Palembang, Linggau, Pendopo, bahkan hingga ke luar Sumatera Selatan seperti Jakarta serta daerah lainnya.

Namun hasil penjualan produksi kerupuk dan kemplang ini tidaklah menghasilkan laba yang maksimal. Para pelaku usaha kemplang dan kerupuk di Desa Lembak khususnya masih kesulitan menentukan harga pokok penjualan dan harga jual yg semestinya mempunyai perhitungan tersendiri. Meskipun mampu memproduksi dalam jumlah besar dan menjual keberbagai konsumen hingga keluar daerah, pelaku usaha masih memiliki kendala terutama dalam penentuan harga jual. Sehingga pendapatan yang dihasilkan/ keuntungan yang ia dapat tidaklah utuh karena sebagian pendapatan tersebut sering dipakai untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Kendala ini juga mengindikasikan bahwa usaha yang dilakukan belum dapat dikatakan berkembang secara maksimal. Seperti yang diungkapkan oleh Santoso et al., (2021) bahwa suatu usaha dikatakan berkembang dapat diukur dengan pengelolaan usaha yang baik yang dapat diwujudkan diantaranya dengan pengelolaan bidang produksi terutama dalam hal menetapkan besaran harga jual produknya.

Sayangnya perhitungan harga pokok produksi harus dilakukan dengan tepat dan benar karena perhitungan ini nantinya akan menghasilkan harga pokok penjualan yang tepat. Dengan didapatkannya harga pokok penjualan yang tepat, akan didapatkan pula harga jual yang tepat sehingga diharapkan dapat menghasilkan laba yang diinginkan (Widyastuti & Mita, 2018). Hal ini lah yang

melatarbelakangi terlaksananya kegiatan pendampingan penentuan harga pokok penjualan (HPP) dan harga Jual pada UMKM Kerupuk dan Kemplang Desa Lembak Kabupaten Muara Enim. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk memberikan edukasi mengenai penghitungan harga pokok penjualan yang tepat kepada pelaku Usaha Kerupuk dan Kemplang di desa Lembak agar dapat memperoleh keuntungan yang diinginkan.

METODE

Kegiatan Pendampingan dilaksanakan pada tanggal 27 Juli 2022. Kegiatan dilaksanakan dalam bentuk sosialisasi di 4 UMKM Kerupuk dan kemplang yang ada di Desa Lembak. Ada 4 pemilik UMKM yang terlibat langsung dalam kegiatan sosialisasi ini.

Sebelum memberikan sosialisasi, tim melakukan observasi singkat terkait Potensi UMKM yang ada di desa Leambak, lalu dilanjutkan dengan pendataan terkait penghitungan harga pokok penjualan dan penentuan harga jual yang umumnya dilakukan oleh pelaku UMKM. Setelah itu barulah diberikan pendampingan.

Metode pendekatan yang dilakukan yaitu pendekatan individu. Tim memberikan penjelasan mengenai Perhitungan Harga Pokok Penjualan serta Penentuan Harga Jual pada masing-masing UMKM Kerupuk dan Kemplang Desa Lembak Kecamatan Lembak Kabupaten Muara Enim Sumatera Selatan. Tujuan sosialisasi ini yaitu agar masyarakat desa lembak dapat mengetahui pemisahan antara harga pokok penjualan dan biaya rumah tangga. Dengan pemahaman yang diberikan diharapkan agar pelaku UMKM mengetahui apakah usaha yang mereka jalankan mengalami untung atau rugi. Diakhir kegiatan pendampingan, tim pengabdian melakukan evaluasi berupa observasi terkait respon para peserta sosialisasi terkait kegiatan pendampingan serta observasi terkait hasil praktek perhitungan langsung yang dilakukan oleh peserta sosialisasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada tahapan awal sebelum memberikan penjelasan secara terperinci terkait penentuan harga pokok penjualan serta harga jual produk, Tim mendata upaya penghitungan yang dilakukan oleh pelaku usaha pada umumnya. Pertama tama, tim mendapatkan informasi terkait proses produksi kerupuk dan kemplang.

Kerupuk dan kemplang adalah jajanan khas Desa Lembak provinsi Sumatera Selatan yang terbuat dari tepung kanji, ikan dan rempah-rempah. Bahan dan proses pembuatan pada dasarnya sama, namun kedua jajanan ini berbeda dari segi bentuk seperti yang ditampilkan pada gambar 1 dan gambar 2.

Proses pembuatan kerupuk dan kemplang terdiri dari beberapa langkah dasar. Langkah pertama, siapkan ikan giling, tepung terigu, tepung tapioka, tepung beras, penyedap rasa, telur dan gula. Lalu, masukan semua bahan dalam satu wadah, aduk hingga rata dan masukan air sedikit demi sedikit. Apabila adonan sudah pas/ kalis, langkah selanjutnya bulatkan adonan dan pipihkan. Jemur adonan kemplang yang sudah di pipihkan. Apabila kemplang sudah kering, kemplang siap di goreng / di panggang. Gambar 3 dan 4 menunjukkan proses pemanggangan atau penggorengan kerupuk dan kemplang.



Gambar 1. Kemplang Siap makan khas Desa Lembak Muara Enim, Sumatera Selatan (Sumber: Kemenparekraf)



Gambar 2. Kerupuk Siap makan khas Desa Lembak Muara Enim, Sumatera Selatan (Sumber: kemenparekraf)



Gambar 3. Proses pemanggangan Kemplang Mentah khas Desa Lembak Muara Enim, Sumatera Selatan
(Sumber: Kemeparekraf)



Gambar 5 Penyampaian Materi
(Sumber: Dokumentasi Pribadi)



Gambar 4. Proses penggorengan kerupuk Mentah khas Desa Lembak Muara Enim, Sumatera Selatan
(Sumber: kemenparekraf)



Gambar 6 Penyampaian Materi
(Sumber: Dokumentasi Pribadi)

Dari tahap awal didapati bahwa , umumnya pelaku UMKM dapat memproduksi serta menjual kerupuk/kemplang 1000 bungkus tiap minggu. Harga jual yang ditetapkan yaitu Rp. 10.000/bungkus. Menurut pelaku UMKM, biaya produksi per bungkus kerupuk/kemplang yaitu Rp 7.000, sedangkan harga jual setiap paket adalah 10.000 rupiah. Jadi, pengembalian paket adalah Rp 3000. Namun, pendapatan ini belum menghasilkan laba yang maksimal.

Selanjutnya, Tim mulai memberikan penjelasan terkait cara menentukan harga pokok penjualan serta harga jual produk. Pertama disampaikan bahwa Komponen-komponen serta variable-variabel produksi terkait bahan-bahan pokok serta proses produksi penting untuk diketahui secara detail. Hal ini tentunya untuk mendapatkan gambaran terkait biaya produksi yang dikeluarkan.

Harga Pokok Penjualan merupakan sebutan akuntansi keuangan serta pajak yang digunakan untuk menggambarkan total bayaran serta pengeluaran langsung yang dikeluarkan oleh bisnis dari benda ataupun jasa yang dibuat serta dijual dalam aktivitas bisnisnya selama periode waktu tertentu. Adapun komponen-komponen perhitungan harga pokok penjualan yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung serta biaya *overhead*.

Sedangkan Harga jual adalah total biaya produksi ditambah keuntungan yang digunakan untuk menutupi biaya overhead pabrik perusahaan. Harga jual merupakan nilai tukar produk yang ditentukan dengan uang.

Penetapan harga memiliki beragam tujuan. Tujuan pertama berfokus pada keuntungan. Teori ekonomi klasik mengasumsikan setiap perusahaan mengambil harga jual tertinggi dimana memaksimalkan keuntungan adalah tujuannya. Memaksimalkan keuntungan merupakan tantangan karena sulit untuk secara tepat

memperkirakan penjualan pada harga tertentu. Tujuan yang kedua yaitu menetapkan harga yang berfokus pada volume. Tujuan ini dipilih untuk mencapai volume penjualan (ton, kg, dll.), nilai penjualan (Rp), atau pangsa pasar (mutlak atau relatif). Tujuan yang ketiga yaitu berfokus pembentukan citra perusahaan. Tujuan keempat yaitu tujuan stabilitas harga. Stabilitas menjaga harga perusahaan sejalan dengan pemimpin industri. Harga juga dapat ditetapkan untuk membatasi persaingan, mempertahankan loyalitas konsumen, mendukung penjualan kembali, atau menghindari campur tangan pemerintah (Tjiptono, 2014).

Tim juga secara langsung mengajak para pelaku UMKM untuk praktek langsung menghitung harga pokok penjualan serta harga jual kerupuk dan kemplang. Dalam proses sosialisasi, pelaku usaha kerupuk dan kemplang merasa antusias dengan materi yang disampaikan. Sebelum sosialisasi dilakukan, pelaku usaha merasa sangat awam dengan konsep-konsep akuntansi yang pada dasarnya sangat penting untuk mereka ketahui demi keberlangsungan usaha yang dilakukan. Dengan dilakukannya sosialisasi mengenai pendampingan harga pokok penjualan dan penentuan harga pada UMKM kerupuk dan kemplang di desa lembak, maka sebagian besar pelaku usaha kerupuk dan kemplang dapat mengetahui konsep dan perhitungan mengenai harga pokok penjualan dan harga jual.

SIMPULAN DAN SARAN

Meski cukup populer dengan UMKM kemplang dan kerupuk, pelaku usaha di Desa Lembak, Kabupaten Muara Enim Provinsi Sumatera Selatan masih sangat membutuhkan pendampingan demi keberlangsungan dan kemajuan UMKMinya. Kegiatan pendampingan yang dilakukan oleh tim kali ini terbukti mendapatkan sambutan yang baik dari warga desa. Warga sangat terbantu dengan adanya kegiatan ini. Pelaku usaha mulai menyadari pentingnya penetapan harga jual yang tepat agar memperoleh hasil penjualan yang maksimal pula. Pendampingan lanjutan juga sangat disarankan terkait pengelolaan UMKM yang lebih baik lagi dengan metode yang lebih memadai, agar stabilitas UMKM dapat terjaga dan pada akhirnya dapat meningkatkan pendapatan yang maksimal bagi pelaku usaha, membuka lapangan pekerjaan bagi warga sekitar serta menjaga stabilitas perekonomian bangsa dalam konteks yang lebih luas.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kami ucapkan kepada pihak kampus, Universitas Indo Global Mandiri yang telah memberikan dukungan penuh untuk kegiatan ini. Penghargaan dan ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada UMKM kerupuk dan kemplang, serta masyarakat Desa Lembak Kabupaten Muara Enim yang telah memberikan izin serta dukungan terhadap kami sehingga kegiatan ini dapat terwujud dengan baik.

DAFTAR RUJUKAN

- Anggraini, Leriza, D., Faradillah, & Rosalina, W. (2022). Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Berbasis SAK EMKM Pada Pelaku Usaha Clothing Line. *Dinamisia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(2), 540–546. <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v6i2.9745>
- Desa Lembak. (2022). *Wilayah Geografis Desa Lembak Kabupaten Muara Enim*. <http://lembak-muaraenim.desa.id/pages/wilayah-geografis>
- Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif. (2022). *Kerupuk Kemplang Lembak: Desa Wisata Shuji Lembak, Kabupaten Muara Enim, Sumatera Selatan*. https://jadesta.kemendparekraf.go.id/paket/kerupuk_kemplang_lembak_1
- Pangesti, S. (2021). PENGUATAN REGULASI PERSEROAN TERBATAS PERORANGAN USAHAMIKRO DAN KECIL DALAM Mendukung Pemulihan Ekonomi Masa Pandemi COVID-19. *RECHTSVINDING: Media Pembinaan Hukum Nasional*, 10(1), 117–131.
- Santoso, A., Sulistyawati, A. I., & Setyo Wahdi, N. (2021). PEMBERDAYAAN UKM MELALUI PENYULUHAN PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK. *Buletin Abdi Masyarakat*, 1(2), 1–10. <http://journal.stie-yppi.ac.id/index.php/bam>
- Satriani, D., & Vijaya Kusuma, V. (2020). PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI DAN HARGA POKOK PENJUALAN TERHADAP LABA PENJUALAN. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, Dan Akuntansi)*, 4(2), 438–445.
- Tanan, C. I., & Dhamayanti, D. (2020). Pendampingan UMKM dalam Pengelolaan Keuangan Usaha Guna Peningkatan Ekonomi Masyarakat di Distrik Abepura Jayapura. *Amalee: Indonesian Journal of Community*

Research and Engagement, 1(2), 173–185.

<https://doi.org/10.37680/amalee.v1i2.408>

Tjiptono, F. (2014). *Pemasaran Jasa (Prinsip, Penerapan, Penelitian)*.

Widyastuti, I., & Mita, D. (2018). Akuntansi Perhitungan Harga Pokok Penjualan Dengan Metode Pesanan Untuk Menentukan Harga Jual. *Jurnal Moneter*, V(1), 74–85.

Wiralestari, Firza, E., & Mansur, F. (2018). PELATIHAN PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI DENGAN MENGGUNAKAN FULL COSTING SEBAGAI DASAR PENENTUAN HARGA JUAL PEMPEK PADA UMKM PEMPEK MASAYU 212. *Jurnal Karya Abdi Masyarakat*, 2(1), 46–52.