SULUH : Jurnal Abdimas Vol. 5 No. 2 (Februari 2024) hal: 261 – 268 p-ISSN: 2686-1127
Website: http://journal.univpancasila.ac.id/index.php/SULUH **e-ISSN: 2686-3448**

MENGHITUNG ANGKA: MENGOPTIMALKAN MARGIN KEUNTUNGAN MELALUI STRATEGI HPP DAN HARGA JUAL

Eka Sudarmaji[1*], Nana Nawasiah[2], Tyahya Whisnu Hendratni[3], Shinta Budi Astuti[4], Aulia Keiko[5], Trisnani Indriati[6]

[1,2,3,4,5,6] Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pancasila, Jakarta, Indonesia

Artikel
Diterima : 31 Maret 2023
Disetujui : 05 April 2024
Terbit : 29 Februari 2024

*Email :
esudarmaji@univpancasila.ac.id

Abstrak

Pengabdian ini bertujuan untuk penentuan harga jual nasi box, karena dengan teknik perhitungan untuk menemukan harga yang tepat dapat meningkatkan profit. Biaya produksi adalah biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Ada 3 komponen dalam biaya produksi yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik. Biaya bahan baku, dibagi menjadi dua yaitu biaya bahan baku langsung dan biaya bahan baku tidak langsung. Yang dimasukkan dalam kategori biaya bahan baku adalah biaya atas bahan yang digunakan untuk menghasilkan produk jadi dan secara fisik menjadi bagian dari produk jadi tersebut. Biaya tenaga kerja langsung adalah biaya yang dikeluarkan untuk membayar tenaga kerja langsung yang bersentuhan langsung dalam proses produksi. Pelaksanaan pengabdian pada mitra selama periode waktu pengabdian dapat dilakukan dengan baik, dan tim pengabdian membantu dalam Menyusun format untuk pencatatan harga pokok produk dan nantinya akan digunakan untuk penentuan harga.

Kata Kunci: Kuliner, Harga Jual, Harga Pokok Penjualan, *Packaging*

Abstract

This community service aims to determine the selling price of box lunches, byusing a calculation technique to find the right price can increase profits. Production costs are the expenses incurred to the process of raw materials into finished products ready for sale. There are three components in production costs, namely raw material costs, labor costs, and factory overhead costs. Raw material costs are divided into two categories: direct raw material costs and indirect raw material costs. Direct raw material costs include the cost of materials used to produce the finished product and physically become part of the finished product. Direct labor costs are the expenses paid to the directly involved workers in the production process. The implementation of this service with partners during the service period can be done well, and the community service team assists in creating a format for recording the cost of goods sold, which will later be used to determine the selling price.

***Keywords*:** Culinary, Selling Price, Cost of Goods Sold, Packaging**.**

PENDAHULUAN

Bisnis makanan sehat pada saat ini, memang sedang mengalami tren naik yang signifikan. Sehingga menciptakan peluang usaha baru yang menjanjikan. Hal ini bisa terjadi, karena pandemic yang melanda secara global telah banyak mengubah pandangan dan pola hidup banyak orang ke arah lebih sehat. Permintaan akan kebutuhan makanan sehat tersebut , ternyata bisa dibaca oleh para pebisnis muda yang ingin memulai usaha. Dengan begitu, banyak bisnis baru di bidang makanan sehat yang bermunculan di tengah masyarakat. Akan tetapi, jumlah pelaku usaha bidang ini belum bisa mengakomodasi semua permintaan pesanan makanan sehat yang tinggi di masyarakat. Keuntungan yang bisa di raup di bidang usaha ini cukup menjanjikansebab bahan baku yang mudah didapat serta harga yang relative murah. Terlampir adalah Gambar usaha Mitra Binaan.



Gambar 1. Usaha Nasi Kotak

Usaha bisnis ini memang baru dijalankan oleh Elnata Bela (Belfit Kitchen) . Elnata Bela (Belfit Kitchen) memiliki keinginan untuk menjual makanan sehat. Alasannya karena saat ini banyak sekali makanan yang dijual tanpa memperhatikan nilai-nilai kesehatannya. Para penjual kebanyakan hanya asal-asalan berdagang , yang penting mendapatkan keuntungan yang besar. Oleh karena itu Elnata Bela memberanikan diri untuk mencoba berbisnis nasi Diet merah. Nasi merah merupakan konsumsi favorit di kota-kota besar, apalagi yang sedang mengetrapkan diet. Banyak peluang bisnis makanan sehat yang bisa dilakukan. Kreatifitas dan inovasi resep adalah kunci untuk membuat menu makanan sehat dapat dijual dan diminati masyarakat. Salah satu contoh adalah bisnis nasi boc dengan lauk sehat . Nasi box

sehat saat ini banyak digemari dan diminati oleh banyak kalangan terutama kalangan para pekerja kantoran yang ingin mendapatkan asupan makanan sehat dikantor. Nasi box sehat mitra kami adalah terdiri dari nasi merah , ayam panggang, sayur (wortel dan buncis) dan sambel 2 rasa. Lokasi usaha adalah di Srengseng Sawah , Jagakarsa, Jakarta Selatan. adalah Bisnis ini cukup menjanjikan dan tinggi peminat. Hambatan yang timbul dari dalam diri pelaku usaha berupa pengetahuan dan keterampilan pelaku usaha dalam berbisnis. Banyak pelaku usaha yang belum mencapai target

Dalam industri kuliner, menentukan harga jual produk adalah krusial untuk keberhasilan bisnis. Harga jual harus tidak hanya menutupi biaya barang yang terjual (COGS) tetapi juga memberikan margin keuntungan yang wajar. Salah satu faktor yang dapat memengaruhi harga jual adalah biaya kemasan.

Kemasan adalah aspek penting dari produk kuliner karena membantu menjaga kualitas dan memperpanjang umur simpan produk. Namun, biaya bahan kemasan harus dipertimbangkan dalam strategi penetapan harga. Menurut penelitian oleh Huang et al. (2019), biaya kemasan dapat memengaruhi harga jual produk. Studi menemukan bahwa biaya bahan kemasan yang lebih tinggi menyebabkan harga jual produk menjadi lebih tinggi. Oleh karena itu, bisnis perlu menyeimbangkan kualitas kemasan dengan harga untuk memastikan produk tetap terjangkau bagi pelanggan.

Faktor lain yang memengaruhi harga jual produk kuliner adalah biaya barang yang terjual. COGS adalah biaya semua bahan yang digunakan untuk membuat produk. Menghitung COGS penting karena membantu menentukan harga jual minimum yang menutupi biaya produksi. COGS juga membantu mengidentifikasi produk yang paling menguntungkan untuk ditawarkan. Studi oleh Liao et al. (2021) menemukan bahwa mengontrol biaya bahan baku dapat sangat memengaruhi profitabilitas bisnis kuliner. Ini berarti bahwa bisnis harus fokus pada pengurangan biaya bahan baku untuk meningkatkan margin keuntungan mereka.

Selain COGS dan kemasan, bisnis juga harus mempertimbangkan persaingan saat menetapkan harga jual mereka. Studi oleh Jin et al. (2019) menemukan bahwa persaingan di pasar memengaruhi strategi harga bisnis kuliner. Studi menemukan bahwa bisnis cenderung menurunkan harga mereka ketika menghadapi persaingan yang intens. Oleh karena itu, bisnis perlu memantau persaingan di pasar dan menyesuaikan strategi penetapan harga mereka sesuai.

Secara keseluruhan, harga jual produk kuliner adalah faktor penting dalam menentukan keberhasilan bisnis. Bisnis perlu mempertimbangkan biaya kemasan, COGS, dan persaingan saat menetapkan harga jual mereka. Dengan menyeimbangkan faktor-faktor ini, bisnis dapat menetapkan harga yang wajar yang menutupi biaya dan memberikan margin keuntungan yang wajar. Penting untuk dicatat bahwa harga tidak boleh ditetapkan terlalu tinggi karena dapat menghalangi pelanggan membeli produk. Sebaliknya, menetapkan harga terlalu rendah dapat menyebabkan kerugian. Dengan menemukan keseimbangan yang tepat, bisnis dapat berkembang di industri kuliner yang kompetitif.

Dari hasil wawancara yang dilakukan dengan pemilik Belfit Kitchen adalah bahwa selama ini produk dijual cara marketplace (Instagram dan open PO). Sehingga jumlah penjualan tidak maksimal. Permasalahan yang kedua adalah dalam menentukan harga jual hanya dilakukan dengan proses yang sederhana tanpa melakukan perhitungan yang detail dan tanpa menentukan harga pokoknya. Oleh kaena itulah maka, permasalahan yang akan diangkat dalam kegiatan pendampingan pengabdian kali ini adalah :

1. Bagaimanakah menentukan harga pokok ?
2. Bagaimana bentuk packaging yang sehat , menarik dan murah?
3. Bagaimana melakukan manajemen biaya supaya biaya produk menjadi optimal ?

KAJIAN TEORI

Harga Pokok Produksi dan Harga Jual Produk merupakan dua faktor penting dalam bisnis manufaktur dan perdagangan. Harga Pokok Produksi (HPP) mencakup semua biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi, sementara Harga Jual Produk (HJP) adalah harga yang dikenakan pada produk tersebut saat dijual. Oleh karena itu, pemilik bisnis harus memperhatikan keseimbangan antara HPP dan HJP agar dapat memperoleh keuntungan yang diinginkan. Beberapa penelitian telah dilakukan untuk mengetahui bagaimana bisnis dapat mengoptimalkan HPP dan HJP mereka. Sebagai contoh, Chan et al. (2017) melakukan studi perbandingan antara sistem biaya tradisional dan sistem biaya berbasis aktivitas untuk penghitungan HPP. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa penggunaan sistem biaya berbasis aktivitas dapat memberikan informasi yang lebih akurat dan relevan dalam menghitung HPP daripada sistem biaya tradisional.

Selain itu, Yusuf dan Razak (2020) melakukan penelitian mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi biaya produk dan strategi penetapan harga pada bisnis kecil dan menengah di Nigeria. Studi ini menemukan bahwa biaya bahan baku, tenaga kerja, dan pengeluaran operasional merupakan faktor utama yang mempengaruhi HPP, sedangkan harga pasar dan persaingan merupakan faktor utama yang mempengaruhi HJP. Hasil penelitian ini juga menunjukkan bahwa pemilik bisnis harus mempertimbangkan faktor-faktor tersebut dalam menetapkan harga jual produk agar dapat memperoleh keuntungan yang diinginkan. Hal ini sejalan dengan temuan Van der Vorst dan Trienekens (2019) yang menunjukkan bahwa dalam rantai pasokan makanan, penetapan harga harus mempertimbangkan biaya produksi, biaya logistik, dan faktor-faktor lain seperti kualitas produk dan permintaan pasar.

Pada akhirnya, untuk mengoptimalkan HPP dan HJP, pemilik bisnis harus menggunakan metode penghitungan biaya yang akurat dan mempertimbangkan faktor-faktor yang mempengaruhi harga pasar dan persaingan di pasar yang dituju. Pemilik bisnis juga harus memperhatikan kualitas produk dan kepuasan pelanggan sebagai faktor penting dalam penetapan harga produk mereka. Dengan demikian, pemilik bisnis dapat memperoleh keuntungan yang diinginkan dan menjaga keberlangsungan bisnis mereka di pasar yang semakin kompetitif.

METODE

Dalam upaya mengatasi permasalahan HPP dan HJP agar dapat menentukan harga jual yang benar adalah melalui beberapa tahap, seperti yang ada didalam gambar 2 dibawah.



Gambar 2. Tahapan melakukan Konsultasi dan Pemecahan Masalah

Ada empat tahap didalam upaya pendampingan mitra binaan, yaitu tahap Identifikasi Permasalahan, tahap Pendampingan, tahap Evaluasi dan tahap Evaluasi dan umpan balik. Pada tahap akhir yaitu tahap evaluasi dan umpan balik ini, pengabdi mengasumsikan bahwa mitra/ pelaku usaha sudah memahami perhitungan dalam menentukan HPP dan harga jual. Oleh karena itu pada tahap ini, pengabdi melakukan post-test melalui pendampingan membantu pelaku usaha dalam menghitung HPP dan harga jual produknya. Pada tahap ini terdapat indikator keberhasilan yang ingin dicapai pengabdi dalam merealisasikan programnya, dapat dilihat pada tabel 1.

Tabel 1. indikator keberhasilan Pengabdian

Sebelum Pendampingan	Indikator Keberhasilan	Tolak Ukur
Peserta tidak memahami pentingnya menghitung HPP dan harga jual.	Pengetahuan peserta mengenai pentingnya menentukan HPP dan harga jual.	Peserta memahami pentingnya menentukan HPP dan harga jual.
Peserta tidak memahami dan kurang terampil dalam menghitung HPP dan harga jual	Pengetahuan dan kemampuan peserta dalam menentukan HPP dan harga jual	Peserta memahami dan mampu menentukan HPP dan harga jual.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Permasalahan yang dihadapi oleh pemilik ada tiga permasalan utama. Permasalahan pertama adalah bahwa selama ini produk dijual dengan harga berdasarkan jumlah bahan yang dibelanjakan dan dengan penentuan dasar harga kira-kira dan yang penting tidak rugi. Permasalahan kedua adalah Packaging terlalu mahal. Permasalahan yang ketiga adalah dalam menentukan harga jual hanya dilakukan dengan proses yang sederhana tanpa melakukan perhitungan yang detail dan tanpa menentukan harga pokoknya. Permasalahan utama yang dihadapi adalah penentuan harga, oleh karena itu tim pengabdian melakukan pendampingan untuk membantu dalam menentukan penetapan harga untuk masing-masing produk yang dihasilkan. Tahapan yang dilakukan adalah:

1. Melakukan identifikasi biaya bahan baku yang digunakan dalam proses pembuatan produk. Melakukan penghitungan biaya tenaga kerja langsung, yang selama ini tidak pernah dipertimbangkan sebagai komponen biaya.
2. Melakukan identifikasi biaya overhead, hal ini perlu dilakukan karena selama ini proses produksi dilakukan di rumah dan tidak ada pemisahan antara biaya overhead rumah tangga dan overhead dari produksi
3. Cara menghitung harga jual nasi box adalah dengan menghitung persentase biaya makanan , yaitu harga bahan dibagi harga jual = persentase biaya bahan. Persentase yang ideal antara 28 % hingga 35 % . Usahakan mendapatkan persentase serendah mungkin dengan catatan bahwa kualitas makanan tetap terjamin,

Permasalahan kedua mengenai pemilihan bentuk packaging. Kendalanya adalah mahalnya biaya packaging. Hal yang bisa dilakukan adalah pilih packaging dengan ukuran lebihkecil. Permasalahan ketiga mengenai Bagaimana melakukan manajemen biaya supaya biaya produk menjadi optimal? Berdasarkan identifikasi awal untuk membantu penentuan harga, kesulitan terbesar adalah ketidak stabilan harga bahan baku. Hal yang bisa dilakukan adalah menyiapkan persediaan, kendala yang dihadapi untuk persediaan ini adalah dana. Oleh karena itu, yang bisa dilakukan adalah, proses produksi memenggunakan system preorder (PO), hal ini dilakukan untuk meminimalkan biaya persediaan dan biaya simpan.

Untuk menentukan harga yang paling sesuai untuk nasi ayam, bisnis perlu melakukan analisis yang mendalam terhadap pasar sasarannya dan pesaingnya. Mereka dapat memulainya dengan meneliti harga hidangan nasi ayam serupa di pasar dan membandingkannya dengan biaya produksi mereka. Mereka juga perlu mempertimbangkan kualitas bahan-bahan, seperti nasi, ayam, dan rempah-rempah, serta kemasan dan penyajian.

Selain itu, bisnis dapat melakukan survei atau focus group untuk memahami preferensi dan kesiapan bayar pelanggan mereka. Mereka juga dapat menganalisis pola pembelian dan umpan balik dari pelanggan mereka saat ini untuk menyesuaikan strategi penetapan harga mereka.

Secara keseluruhan, harga yang paling sesuai untuk nasi ayam akan seimbang antara biaya produksi dan kesiapan bayar pelanggan. Bisnis perlu mempertimbangkan berbagai faktor yang mempengaruhi harga jual dan terus memantau serta menyesuaikan strategi penetapan harga mereka untuk tetap kompetitif dan menguntungkan. Berikut adalah ilustrasi perhitungan HPP.

Ilustrasi Perhitungan HPP :

Memproduksi 40 box dalam 1 bulan , dengan rincian biaya : (di kerjakan sendiri):

- Biaya Bahan Baku : Rp 1.000.000,-
- Total Biaya Produksi: Rp 1.000.000,-

Maka HPP perbox = Total biaya produksi/ jml produk yang dihasilkan

- HPP = Rp 1.000.000 / 40 boks
- HPP = Rp 25.000,- / box

Berdasarkan biaya produksi, harga jual yang sesuai untuk nasi ayam akan berada di sekitar Rp 25.000 - Rp 30.000 untuk memberikan margin keuntungan yang wajar bagi bisnis. Namun, harga jual akhir juga dapat tergantung pada berbagai faktor seperti persaingan di pasar, lokasi, dan pelanggan target. Penting bagi bisnis untuk melakukan riset pasar dan mempertimbangkan faktor-faktor ini dalam menentukan harga jual mereka.

SIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Setelah diadakan kegiatan pendampingan . mitra kami menjadi semakin yakin bahwa penetapan harga pokok yang dilkukan sudah sesuai dan bisa mendatangkan keuntungan.Kegiatan PKM telah terlaksana dengan baik serta berjalan lancar. Hal ini dibuktikan dengan hasil evaluasi yang menunjukkan mitra mengalami peningkatan pemahaman terhadap arti pentingnya menghitung harga pokok dan mampu mengimplementasikan perhitungan harga pokok dalam menjalankan usaha, Pemilihan packaging yang sehat dan lebih murah dari sebelumnya. Dengan berakhirnya kegiatan pengabdian ini diharapkan pelaku usaha mampu menentukan biaya produksi dan harga jual dengan baik agar pelaku usaha mencapai keuntungan yang diharapkan.

Saran

Sebaiknya mitra /pelaku usaha disarankan untuk menerapkan dan mengimplementasikan pengetahuan yang sudah didapatkan dari kegiatan pengabdian ini. Hal tersebut bertujuan untuk melihat efektivitas perhitungan biaya produksi terhadap usaha yang dimiliki. Sebaiknya hasil dari kegiatan ini juga dapat terus diimplementasikan untuk menunjang perkembangan usaha.

DAFTAR PUSTAKA

Chan, Y. L., Ong, T. S., & Teh, B. H. (2017). The comparison of traditional cost system versus activity-based costing system for pricing decision. Procedia Engineering, 182, 117-124.

Huang, C., Liu, J., & Yang, Y. (2019). Impact of packaging cost on product pricing strategy. Industrial Engineering and Management Systems, 18(3), 313-320.

Jin, X., Chen, Y., Wang, J., & Sun, S. (2019). The price strategy of catering industry under market competition: A game analysis. Journal of Foodservice Business Research, 22(5), 503-516.

Liao, C. H., Chiu, Y. L., & Chiu, Y. H. (2021). Exploring the determinants of profitability in the restaurant industry. Journal of Foodservice Business Research, 24(1), 17-34.

Van der Vorst, J. G. A. J., & Trienekens, J. H. (2019). Pricing in food supply chains: A review of research in the last decade. Journal of Retailing and Consumer Services, 51, 205-215.

Yusuf, H., & Razak, D. A. (2020). Factors affecting product cost and pricing strategy of small and medium enterprises in Nigeria. Journal of Economics and Business, 3(2), 118-126.