

**PENINGKATAN
KETERAMPILAN
PERHITUNGAN HARGA
POKOK PRODUKSI UNTUK
UMKM KELOLAAN
MAHASISWA “MOKO”**

Ameilia Damayanti*, Tia Ichwani
Mira Munira, Salis Musta`ani,
Dewi Kurniawati, Tri Astuti

Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Universitas Pancasila

Article history

Received : 13/8/2023

Revised : 27/9/2023

Accepted : 7/9/2023

*Corresponding author

Ameilia Damayanti

Email :

amel.damay@univpancasila.ac.id

Abstraksi

UMKM merupakan tulang punggung bagi perekonomian Indonesia. Berbagai literatur menyebutkan adanya UMKM pada saat krisis merupakan salah satu penyebab pulihnya kondisi perekonomian. Salah satu sektor usaha yang terus mengalami pertumbuhan seiring dengan bertambahnya jumlah penduduk adalah saktor usaha Food dan Beverage (F&B). Pengabdian ini dilakukan untuk peningkatan pengetahuan serta pemahaman khususnya pada pelaku UMKM yang berasal dari lingkungan FEBUP yaitu mahasiswa yang memiliki usaha agar bisa mengidentifikasi semua biaya yang timbul untuk memperoleh bahan baku ataupun produk dan memproduksinya. Metode pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat ini menggunakan metode penyuluhan dan pembimbingan oleh tim Pengabdian kepada Masyarakat. Hasil dari kegiatan pengabdian ini adalah pelaku usaha dapat memahami dan menerapkan metode penentuan harga pokok produksi yang paling tepat untuk usahanya.

Keywords: UMKM, HPP, MOKO

Abstract

MSMEs are the backbone of the Indonesian economy. Various literature states that the presence of MSMEs during a crisis is one of the reasons for the recovery of economic conditions. One of the business sectors that continues to experience growth in line with the increase in population is the Food and Beverage (F&B) business sector. This service is carried out to increase knowledge and understanding, especially for MSME actors who come from the FEBUP environment, namely students who have businesses so they can identify all costs incurred to obtain raw materials or products and produce them. The implementation method uses counseling and mentoring methods by the Community Service team. The result of this service activity is that participants can understand and apply the most appropriate method of determining the cost of production for their business.

Keywords: UMKM, HPP, MOKO

© 2023 Penerbit LPPM UP. All rights reserved

PENDAHULUAN

Teknologi dan ilmu pengetahuan saat ini berkembang sangat cepat, diiringi dengan investasi dalam jumlah besar yang memiliki dampak pada kenaikan nilai dan juga faktor harga di banyak variabel dalam suatu negara. Kemajuan ekonomi suatu negara tidak hanya ditentukan oleh sumber daya alam yang dimiliki oleh negara tersebut akan tetapi kemampuan sumber daya manusia memiliki peran yang sangat penting untuk mampu menggerakkan semua potensi yang ada untuk meningkatkan kemampuan ekonomi negara itu sendiri. Kenyataan menunjukkan bahwa, negara dengan tingkat pertumbuhan ekonomi yang tinggi saat ini tidak tergantung pada potensi sumber daya alam yang dimilikinya. Beberapa negara yang bisa kita lihat saat ini adalah Jepang, Singapura dan Taiwan yang saat ini telah menjadi negara industri dengan tingkat pertumbuhan ekonomi

yang sangat diperhitungkan dalam peredaran ekonomi global. Pertumbuhan ekonomi sebuah negara tidak hanya tergantung kepada pemerintah untuk mengelola dan menggerakkan semua potensi sumber daya alamnya akan tetapi bagaimana pemerintah mampu menggerakkan sektor-sektor swasta dan memberikan regulasi dan fasilitas kepada masyarakat untuk mendapatkan akses serta memberikan kesempatan kepada semua pihak untuk bisa berinvestasi dalam menggerakkan roda perekonomian masyarakat. Kenyataan menunjukkan bahwa ketika badai krisis ekonomi yang melanda beberapa negara di kawasan Asia termasuk Indonesia, banyak sektor keuangan yang dikendalikan oleh pemerintah mengalami krisis yang parah, akan tetapi sektor-sektor riil seperti UMKM atau Usaha Kecil Menengah lebih bertahan dalam menghadapi krisis saat itu (Zamhari, dkk, 2023).

Kondisi ekonomi di Indonesia saat ini mulai beranjak naik kembali setelah dilanda pandemi covid-19. Dari mulai perusahaan sampai Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) mengalami dampak dari situasi tersebut. Ditengah kondisi yang masih belum stabil ini pembuatan keputusan bisnis baik perusahaan besar maupun UMKM harus dibuat dengan sangat cermat. Pelaku UMKM mengalami dampak covid-19 sehingga perlu membuat keputusan-keputusan yang tepat dan hal tersebut berbasis pada data serta informasi keuangan dan non keuangan yang akurat. Ada berbagai macam permasalahan yang umumnya dihadapi dalam meningkatkan keberhasilan dari UMKM, antara lain aspek permodalan, bahan baku, penentuan harga jual dan lemahnya pengetahuan di berbagai aspek manajemen dan sumber daya manusia, serta lemahnya aspek pencatatan laporan keuangan dan juga pemasaran. Tanpa adanya pengetahuan yang cukup dan pemahaman tentang penentuan harga pokok produksi, maka pelaku UMKM juga tidak akan mudah untuk dapat menentukan harga jualnya. (Damayanti dkk, 2023). Menurut Damayanti et al, (2021) pelaku UMKM harus mampu merumuskan strategi ataupun metode yang tepat agar produk yang dijual dapat bersaing dan mendapatkan keuntungan maksimal. Selain masalah klasik yang dihadapi pelaku UMKM terkait pembukuan keuangan, Permasalahan selanjutnya adalah terkait laba usaha. Untuk mendapatkan laba, unit usaha dapat melakukan strategi menaikkan harga jual atau dengan melakukan pengendalian biaya produksi agar biaya produksi yang dikeluarkan dapat ditekan secara efektif dan efisien (Gunawan et al., 2016). Penentuan biaya yang akurat sesuai konsep akuntansi yang berlaku juga menjadi permasalahan tersendiri bagi pelaku UMKM. Kesalahan ini mungkin disebabkan oleh kesalahan awal perhitungan biaya produksi yang salah dan juga masih menggunakan cara yang sederhana. Permasalahan tersebut menimbulkan kesalahan fatal yang berujung pada kegagalan berwirausaha (Fujianti, 2021).

UMKM merupakan tulang punggung bagi perekonomian Indonesia. Berbagai literatur menyebutkan adanya UMKM pada saat krisis merupakan salah satu penyebab pulihnya kondisi perekonomian pada saat itu. Kondisi ini mendorong pemerintah untuk menciptakan iklim wirausaha sejak dini. Salah satu cara yang ditempuh adalah melalui dunia kampus. Pemerintah memotivasi mahasiswa untuk aktif mengembangkan semangat wirausaha melalui berbagai cara diantaranya pemberian dana hibah, pelatihan gratis serta seminar dengan menghadirkan influencer terkemuka. Hal ini tak lain ditujukan supaya

mahasiswa dapat semakin bersemangat dalam menjalankan bisnisnya (Nisa C., Andamari., B.G., 2023).

Fussalam et al. (2020) menjelaskan bahwa pemberdayaan masyarakat usia muda dapat menjamin ketersediaan sumber daya yang cukup di masa mendatang karenanya diperlukan pengarahannya terstruktur bagi para pemuda tersebut. Untuk itu, Fussalam et al., (2020) melakukan kegiatan pengabdian masyarakat dengan target utama para pemuda di wilayah Kabupaten Bungo. Wilayah ini ditargetkan karena memiliki sumber daya alam yang potensial karenanya pemanfaatan sumber daya secara maksimal diharapkan bisa meningkatkan kualitas hidup masyarakat di wilayah tersebut. Dalam rangka pencapaian tujuan tersebut, pengabdian masyarakat menyasar para pemuda di wilayah karena mereka diharapkan untuk menjadi agen perubahan sehingga kegiatan pengabdian yang dilakukan bisa berjalan dengan efektif.

Wiranata and Likasari (2019) menyimpulkan pendidikan kewirausahaan yang tepat di kala usia dini dapat memaksimalkan motivasi kalangan muda

untuk memulai bisnis sejak awal. Kondisi ini akan semakin baik apabila lingkungan keluarga juga mendukung semangat berwirausaha dari kalangan pemuda. Studi tersebut juga memaparkan bahwa penciptaan atmosfer yang tepat perlu dilakukan karena mahasiswa tidak menemukan media yang tepat untuk menyalurkan ataupun mendapatkan solusi dalam menjalankan bisnisnya.

Salah satu sektor usaha yang terus mengalami pertumbuhan seiring dengan bertambahnya jumlah penduduk adalah sektor usaha *Food dan Beverage* (F&B). Pertumbuhan industri *Food and beverage* (F&B) di Indonesia, khususnya pada triwulan III pada tahun 2022, mengalami peningkatan menjadi 3,57% jika dibandingkan dengan periode yang sama pada tahun lalu, yaitu 3,49%. Meskipun pada tahun tersebut, dunia sedang dilanda krisis yang diakibatkan oleh pandemi Covid-19, akan tetapi subsektor *Food and beverage* (F&B) mampu bertahan dan tumbuh serta berkontribusi kepada industri nonmigas sebanyak 4,88%. (Kemenperin, 2023).



Badan Pusat Statistik (BPS) melaporkan, produk domestik bruto (PDB) atas dasar harga konstan (ADHK) industri *Food and beverage (F&B)* sebesar Rp209,6 triliun pada kuartal III/2022. Jumlah itu meningkat 3,57% dari periode yang sama tahun lalu sebesar Rp202,4 triliun. (DataIndonesia.id, 2023).

Hal diatas menjadi latar belakang kegiatan pengabdian Masyarakat pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pancasila. Pengabdian ini dilakukan untuk peningkatan pengetahuan serta pemahaman khususnya pada pelaku UMKM yang berasal dari lingkungan FEBUP yaitu mahasiswa yang memiliki usaha agar bisa mengidentifikasi semua biaya yang timbul untuk memperoleh bahan baku ataupun produk dan memproduksinya. Dengan perhitungan harga pokok produksi yang tepat, maka mahasiswa tersebut dapat menentukan harga jual yang tepat.

METODE PELAKSANAAN

Untuk kegiatan pengabdian masyarakat ini, dilakukan metode sebagai berikut, yaitu, Pertama, mahasiswa dipilih berdasarkan dengan kriteria yang sudah ditetapkan oleh inkubator bisnis dan P2M; kedua, mahasiswa diwawancarai; ketiga, berkenalan dengan bisnis yang telah dibuat oleh mahasiswa; dan keempat, siswa diberi bimbingan tentang cara menghitung harga produk produksi dengan metode interaksi. Setelah kegiatan penyuluhan dan pembimbingan ini, diharapkan mahasiswa akan lebih mahir dalam menghitung harga pokok produksi usaha milik mereka, sehingga mereka dapat menetapkan harga jual yang tepat dan mendapatkan keuntungan yang maksimal.

Untuk memulai kegiatan pengabdian masyarakat, tim Inkubator Bisnis Universitas Pancasila meminta mahasiswa pemilik usaha kecil untuk mengisi formulir yang menunjukkan bahwa mereka ingin mendapatkan bimbingan usaha dari para profesor di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pancasila. Untuk menumbuhkan minat siswa dan mendorong mereka untuk mencapai mimpi melalui usaha, maka seminar ini diadakan. Seminar ini juga menunjukkan langkah-langkah yang dapat diambil siswa untuk mencapai mimpi mereka. Mengikuti berbagai pameran, mengembangkan ide baru, dan jangan juga mengikuti kompetisi bisnis adalah salah satu cara dalam memasuki dunia bisnis. Tahapan berikutnya dimulai dengan mengelompokan mahasiswa yang bersedia mengikuti program pembinaan tersebut. Wawancara adalah tahap selanjutnya. Kegiatan ini berlangsung selama setengah hari dan wawancara dilakukan oleh dosen yang akan memberikan bimbingan dan pihak inkubator bisnis.

Pengenalan bisnis adalah tahap ketiga dari pendekatan pengabdian masyarakat. Pada tahap ini, Inkubator Bisnis sudah menentukan Dosen pembina yang akan membimbing setiap siswa. Dengan demikian, salah satu UMKM yang dipilih untuk dibimbing adalah usaha makanan ringan "MOKO", yang dibuat oleh beberapa mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pancasila. Makanan ringan dengan merek ini enak, menarik, dan kaya nutrisi, dan pastinya membuat pelanggan bahagia. Moko adalah makanan ringan atau cemilan yang terbuat dari keripik sponge, keripik kedelai, *coco crunch*, dan lelehan coklat yang manis dan sehat. Mahasiswa tersebut saat ini berada di tingkat dua Program Studi Manajemen di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pancasila.

Pada langkah berikutnya, mahasiswa pelaku usaha akan diberikan instruksi tentang cara menghitung harga produk produksi dengan menggunakan metode interaksi. Metode ini digunakan untuk mewawancarai mahasiswa yang memiliki usaha MOKO. Mereka juga diberikan materi tentang harga pokok produksi dan diajarkan bagaimana menghitung harga pokok produksi. Diharapkan siswa dapat menetapkan harga jual yang tepat setelah mengetahui nilai perhitungan harga pokok yang tepat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengabdian ini dimulai dengan materi motivasi oleh mentor kewirausahaan dan juga sesi diskusi (gambar 1). Selain itu, kegiatan ini merupakan awal dari serangkaian pengabdian masyarakat yang melibatkan dosen dan mahasiswa yang memiliki usaha di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pancasila. Di sesi ini, pembicara mendorong siswa untuk memiliki semangat pantang menyerah dan selalu untuk berfikir optimis.



Gambar 1. Sesi Diskusi

Rangkaian Pengabdian Masyarakat berlangsung selama dua bulan. Sesi pertama yaitu seminar dengan tujuan memberikan motivasi dan sifat serta sikap berfikir positif pada mahasiswa, dan sesi berikutnya yaitu memberikan bimbingan tentang

meningkatkan pengetahuan dan pemahaman tentang perhitungan harga produk produksi melalui diskusi interaktif.



Gambar 2. Snack in Jar MOKO

Gambar diatas merupakan produk usaha dari MOKO. Mahasiswa menceritakan bagaimana usaha ini berdiri yang dimulai dari perbincangan antar mahasiswa yang memiliki visi dan tujuan yang sama yaitu mau mempraktekkan ilmu yang mereka dapatkan pada saat perkuliahan. Brand MOKO didirikan oleh 3 (tiga) orang mahasiswa yang bernama Danu, Akmal, dan Uyo. MOKO merupakan perusahaan yang bergerak dibidang usaha F&B. Moko adalah sebuah simbol memberi dalam bentuk *snack in jar* yang diolah dengan kualitas tinggi dan rasa yang selalu ingin dinikmati. Moko memberikan rasa yang ngangenin, harga yang kompetitif, dan lambang ketulusan dari pemberian. Moko hadir untuk menumbuhkan dan menguatkan kehangatan jiwa kedalam satu rasa, satu cinta, satu waktu yang sama



Gambar 3. Kegiatan dengan Mahasiswa

Gambar diatas merupakan rangkaian terakhir dari pengabdian Masyarakat ini. Setelah menceritakan Sejarah berdirinya usaha, kami

berdiskusi terkait dengan perhitungan harga pokok produksi (HPP) usaha tersebut. Perhitungan HPP yang selama ini diterapkan oleh "MOKO" adalah hanya memperhitungkan uang yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku dan biaya *packaging* namun belum mempertimbangkan pengeluaran-pengeluaran lain yang sebenarnya sangat terkait dengan pengadaan barang dagangan tersebut, misalnya biaya upah, biaya variabel lainnya yang juga mempengaruhi harga pokok produksi. Perhitungan HPP yang tidak memasukkan semua unsur biaya secara terperinci akan menghasilkan beberapa masalah. Pertama, kesalahan dalam perhitungan HPP dapat menyebabkan harga jual terlalu tinggi atau terlalu rendah. Hal ini dapat menyebabkan situasi yang tidak menguntungkan karena harga jual produk yang terlalu tinggi dapat membuat produk yang ditawarkan sulit bersaing dengan produk sejenis yang ada di pasar, sedangkan harga jual produk yang terlalu rendah dapat menyebabkan laba yang diperoleh menjadi rendah. Jadi, perhitungan HPP yang salah dapat menyebabkan harga jual produk menjadi terlalu rendah atau terlalu tinggi.

Selain pemaparan materi terkait HPP seperti yang tampak pada gambar 3, untuk meningkatkan keterampilan dalam perhitungan HPP, tim pengabdian kepada masyarakat memberikan contoh perhitungan HPP baik menggunakan metode *full costing* maupun *variable costing*. Salah satu pertanyaan yang sering muncul adalah metode mana yang lebih baik. Tanggapan atas pertanyaan tersebut adalah bahwa semua biaya yang dikeluarkan selama proses produksi akan diperhitungkan jika metode biaya penuh digunakan; jika metode biaya variabel digunakan, hanya biaya variabel yang diperhitungkan; oleh karena itu, metode *full costing* adalah metode yang tepat untuk menghitung harga pokok produksi.

KESIMPULAN

Kondisi pasca pandemi COVID-19 ini sangat dirasakan dampaknya oleh pelaku usaha, Agar mampu bertahan, pelaku usaha harus mampu memperhitungkan harga pokok produksi (HPP) dengan tepat. Mereka belum menerapkan perhitungan harga pokok produksi yang tepat atas produk yang mereka jual. Selama ini dalam menetapkan harga jual atas produknya hanya berdasarkan perkiraan saja. Perhitungan harga pokok produksi hanya berdasarkan uang yang dikeluarkan untuk mendapatkan bahan baku atau barang dagangan, tanpa mempertimbangkan biaya lain yang timbul dalam upaya untuk memperoleh bahan baku dan biaya yang dikeluarkan selama proses produksi. Metode interaksi dan pemaparan materi serta contoh nyata

perhitungan HPP yang dilakukan selama kegiatan pengabdian kepada masyarakat berlangsung mampu memberikan pemahaman kepada pelaku usaha brand MOKO. Penentuan dan perhitungan Harga Pokok Produksi harus dapat dikelola dengan baik agar harga jual yang ditetapkan sesuai dengan target pasar dan dapat diterima oleh masyarakat atau konsumen.

Pustaka

- Aprilia, R., Savitri, L., Ichwani, T. 2023. Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Celebrity Endorser Terhadap Keputusan Pembelian Produk Skincare MSGlow di Kota Bekasi. *Jurnal Ilmiah Manajemen Pancasila (JIMP)*. Vol.3 No.1, E-ISSN: 2775-9679.
- Damayanti, A., Munira, M., Ichwani, T. 2023. Strategi Penerapan Digital Marketing Untuk Entrepreneur Pemula Pasca Pandemi Covid 19. *Jurnal Pengabdian Pendidikan Masyarakat (JPPM)*. Vol. 4 No.2, E-ISSN: 2772-0044.
- Damayanti, A., Nelyumna, Azizah, W., & Lie, B. R. T. 2021. Pembukuan Keuangan UMKM Binaan Posdaya Cempaka. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 3(1), 20–26. <https://doi.org/10.35814/suluh.v3i1.2427>
- Fujianti, Lailah., Shinta Budi Astuti., Rizki Ramadhan Putra Yasa . 2021. Perhitungan Harga Pokok Produksi (Cost) Hasil Produk Inovatif Umkm Desa Kemuning Ngargoyoso, Jawa Tengah. *SULUH Jurnal Abdimas*. Vol 2 (2) : 89-96
- Fussalam, Y. E., Kurniawan, R., Sapura, D. I. M., Aprizan, A., and Zulmi, Z. 2020. Pemberdayaan Ekonomi Kreatif, Pemuda dan Olahraga di Desa Lubuk Tenam. *J. Pengabdi. Masy.*, 1(1), 8–15.
- Nisa, C., Andamari, B.G. 2023. Maksimalisasi UMKM Kelolaan Mahasiswa Melalui Fintech Lending dan Diversifikasi Pasar *Jurnal Pengabdian Pendidikan Masyarakat (JPPM)*. Vol. 4 No.1, E-ISSN: 2772-0044.
- Wiranata, R., and Likasari, G. A. 2019. Pengaruh Pendidikan Wirausaha Dalam Keluarga Terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa STKIP PGRI Lumajang. *Econ. Educ. J.*, 1(2), 1–9. <https://doi.org/10.33503/ecoducation.v1i2.547>.
- Zamhari, A, dkk, 2023, *Peran Kewirausahaan di Era Globalisasi Dalam Memajukan Perekonomian di Indonesia*, *Jurnal Multidisiplin Indonesia*, Volume 2 No. 6 Juni 2023