

PENDAMPINGAN BERKELANJUTAN UNTUK PRODUKSI DAN PENETAPAN HARGA

**Nurlinawati Simanjuntak¹, Herta Manurung¹, Dahlia Siallangan¹, Hotlan
Purba¹, Erlianti Simanjuntak¹, Elfina Okto Posmaida Damanik¹, Elsamedia Chairani
Pinem¹, Samuel P Tambunan¹**

¹Manajemen, Universitas Sisingamangaraja XII Tapanuli

²Manajemen, Universitas Simalungun

*email:**linajuntak451@gmail.com

Abstract: Community service conducted by the Faculty of Economics, Unita, with the Baion "Setia" Craftsman Group in Matiti 2 Village has had a significant positive impact on MSMEs. This program helps them understand the concepts and methods of calculating COGS accurately, which is crucial for setting appropriate and competitive product prices. Through community service training, which includes material presentations, COGS calculation practices, and direct discussions with MSMEs, participants gain skills in recording all production costs, both direct and overhead, resulting in more accurate COGS. This training also teaches the importance of setting selling prices that take into account consumer purchasing power and market conditions. This is highly relevant for MSMEs to be able to compete without sacrificing profit margins. This program not only provides technical understanding but also equips MSMEs with financial management insights that are crucial for the sustainability of their businesses. Through this mentoring, MSMEs are expected to be able to apply COGS calculations and appropriate pricing strategies in their businesses, thereby increasing the competitiveness and profitability of their products in an increasingly competitive market.

Keywords: Baion, Cost of Goods Sold, Selling Price, UMKM

Abstrak : Pengabdian masyarakat yang dilaksanakan oleh Fakultas Ekonomi Unita dengan Kelompok Pengrajin Baion "Setia" di Desa Matiti 2 memberikan dampak positif yang signifikan bagi para pelaku UMKM. Program ini membantu mereka memahami konsep dan metode perhitungan HPP dengan akurat, yang sangat penting untuk penetapan harga jual produk yang tepat dan kompetitif. Melalui pelatihan dalam pengabdian yang dilakukan dalam hal mencakup pemaparan materi, praktik perhitungan HPP, serta diskusi langsung dengan pelaku UMKM, peserta mendapatkan keterampilan dalam mencatat setiap biaya produksi, baik langsung maupun overhead, sehingga HPP yang dihasilkan menjadi lebih akurat. Pelatihan ini juga mengajarkan pentingnya penetapan harga jual yang mempertimbangkan daya beli konsumen serta kondisi pasar. Hal ini sangat relevan bagi UMKM untuk dapat bersaing tanpa harus mengorbankan margin keuntungan. Program ini tidak hanya memberi pemahaman teknis, tetapi juga membekali pelaku UMKM dengan wawasan manajemen keuangan yang penting bagi keberlanjutan usaha mereka. Melalui pendampingan ini, para pelaku UMKM diharapkan mampu menerapkan perhitungan HPP dan strategi penetapan harga yang sesuai dalam bisnis mereka, sehingga mampu meningkatkan daya saing dan profitabilitas produk mereka di pasar yang semakin kompetitif.

Kata Kunci: Baion, Harga Pokok Produksi, Harga Jual, UMKM

PENDAHULUAN

Penentuan harga pokok produksi dan strategi penetapan harga merupakan faktor krusial dalam keberlanjutan dan daya saing suatu usaha. Harga yang ditetapkan tidak hanya berpengaruh terhadap profitabilitas, tetapi juga terhadap posisi produk di pasar dan daya beli konsumen. Namun, banyak pelaku usaha, terutama Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), masih mengalami kesulitan dalam menghitung harga pokok produksi dengan tepat dan menerapkan strategi penetapan harga yang sesuai.

Kesalahan dalam menentukan harga sering kali mengakibatkan margin keuntungan yang terlalu rendah atau harga yang tidak kompetitif di pasar. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah atau yang biasa disingkat dengan UMKM telah terbukti berkontribusi nyata dalam memacu percepatan pertumbuhan perekonomian di Indonesia. Selain itu, UMKM juga telah berperan sebagai penyedia lapangan pekerjaan. Dalam perkembangannya, jumlah UMKM dari tahun ke tahun semakin meningkat, namun peningkatan UMKM ini tidak dibarengi dengan peningkatan kualitas dan pengelolaan keuangannya (Alysia, 2021).

Salah satu tantangan utama yang dihadapi UMKM adalah kurangnya pemahaman tentang metode perhitungan harga pokok produksi yang mencakup biaya bahan baku, tenaga kerja, serta biaya overhead. Selain itu, masih banyak pelaku usaha yang menetapkan harga berdasarkan intuisi atau mengikuti harga pesaing tanpa mempertimbangkan struktur biaya internal dan nilai tambah produk mereka. Akibatnya, banyak usaha

mengalami kesulitan dalam menjaga keberlanjutan bisnis dan meningkatkan profitabilitasnya. Kondisi ini seringkali disebabkan oleh ketidaktahuan pelaku UMKM akan pentingnya pengelolaan keuangan pada suatu usaha.

Pemilik UMKM belum menya dari sepenuhnya bahwa pengelolaan keuangan UMKM merupakan proses sistematis yang menghasilkan informasi keuangan yang esensial untuk pengambilan keputusan pengembangan UMKM kedepannya. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, diperlukan program pelatihan yang dapat membekali pelaku usaha dengan pengetahuan dan keterampilan yang memadai dalam menghitung harga pokok produksi serta menerapkan strategi penetapan harga yang efektif. Harga Pokok Produksi merupakan faktor kunci dalam menilai keberhasilan (kinerja) suatu usaha. Di dalam proses terdapat dua kelompok biaya yaitu biaya produksi dan biaya non produksi. Biaya ini menjadi unsur biaya yang diperhitungkan dalam menentukan harga pokok produksi.

Harga pokok produksi adalah harga pokok produksi yang mencerminkan total biaya barang yang diselesaikan selama periode berjalan (Firmansyah et al., 2023). Biaya produksi merupakan total biaya yang dikeluarkan oleh suatu perusahaan dalam proses produksi yang bertujuan untuk menghasilkan suatu barang atau produk yang siap dipasarkan. Biaya produksi berkaitan erat dengan ukuran keberhasilan perusahaan, seperti laba kotor dan penjualan bersih. Dalam pengelolaan bahan baku menjadi produk. Dalam menghitung harga pokok penjualan dari suatu usaha atau industri, terdapat beberapa faktor yang perlu diperhatikan seperti biaya bahan baku,

biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik. Penetapan harga jual memiliki peranan yang penting dalam penjualan produk baik berupa barang ataupun jasa. Hasil penjualan sangat berdampak pada besar kecilnya laba yang diperoleh oleh Perusahaan dalam menjalankan bisnisnya.

Kesalahan dalam menentukan harga pokok produksi akan menyebabkan kesalahan dalam penentuan harga jual produk. Akibatnya harga jual produk dapat menjadi terlalu tinggi atau bahkan terlalu rendah. Harga jual yang terlalu mahal akan membuat citra buruk bagi perusahaan. Apabila kondisi ini terjadi, maka akan berakibat pada produk yang ditawarkan menjadi sulit bersaing dengan produk sejenis yang ada di pasaran. Sebaliknya jika harga jual produk terlalu rendah, maka akan mengakibatkan laba yang diperoleh perusahaan terlalu rendah. Kondisi ini pada akhirnya akan berakibat fatal yang dapat menyebabkan terjadinya kebangkrutan.

Pelatihan ini bertujuan untuk memberikan pemahaman tentang metode perhitungan harga pokok produksi yang akurat serta berbagai pendekatan strategis dalam penetapan harga, seperti strategi berbasis biaya (*cost-based pricing*), berbasis pasar (*market-based pricing*), dan berbasis nilai (*value-based pricing*). Dengan adanya pelatihan ini, diharapkan pelaku usaha dapat lebih percaya diri dalam menetapkan harga jual yang kompetitif sekaligus mengoptimalkan keuntungan mereka. Selain itu, peningkatan literasi keuangan dan manajerial di kalangan UMKM juga dapat mendorong pertumbuhan ekonomi yang lebih berkelanjutan dan berdaya saing. Berdasarkan latar belakang tersebut, pendampingan dalam penentuan HPP

dan harga jual penting untuk UMKM di Desa Matiti 2 Dolok Sanggul. Melalui pendampingan ini, diharapkan UMKM bisa menentukan biaya produksi dengan tepat dan menetapkan harga yang tidak hanya menguntungkan bagi pelaku UMKM, tetapi juga dapat bersaing di pasar yang lebih luas.





Gambar 1. Merupakan produk yang dihasilkan oleh Pengrajin Baion "Setia" Desa Matiti II

METODE

Tempat pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat (PKM) dilakukan di Desa Matiti 2 Kecamatan Dolok Sanggul Kabupaten Humbang Hasundutan. Yang menjadi peserta pelatihan adalah Kelompok Pengrajin Baion "Setia" Desa Matiti 2 yang merupakan pengrajin pengolahan bahan lokal baion menjadi produk kerajinan bernilai ekonomi seperti tas, dompet, sandal, tikar dan beragam produk fashion lainnya.

Metode Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan dua tahap. Pertama, survey atau observasi, dimana pengabdian melakukan peninjauan lokasi PKM yang dilakukan dengan berdiskusi secara langsung dengan pengurus perkumpulan UMKM di Kecamatan Dolok Sanggul kabupaten Humbang Hasundutan Desa matiti 2. Berdasarkan diskusi, pelaku UMKM di Kecamatan Dolok Sanggul kabupaten Humbang Hasundutan Desa matiti 2. membutuhkan pelatihan berupa penghitungan harga pokok produksi (HPP) dan menetapkan harga jual yang tepat. Hal ini dilatarbelakangi oleh pelaku UMKM yang bergabung pada komunitas tersebut hampir 100% adalah

perempuan yang awalnya berprofesi sebagai ibu rumah tangga. Sehingga pengetahuan dan pemahaman terkait penentuan harga pokok produksi dan menetapkan harga jual produknya hanya berdasarkan insting saja, bukan didasari oleh perhitungan yang tepat. Kegiatan pelatihan ini diharapkan bisa membantu pelaku UMKM sebagai bekal dalam menghitung HPP dan menetapkan harga jual yang tepat, sehingga produk dipasarkan dengan harga yang kompetitif.

Kedua, kegiatan pelatihan pengabdian sebagai pemateri memberikan kata sambutan dan menyampaikan materi mengenai perhitungan harga produk produksi (HPP) dan harga jual. Setelah penyampaian materi selesai dilakukan, kegiatan selanjutnya yaitu praktek menghitung harga produksi produk (HPP) dari produk-produk yang dihasilkan oleh para pelaku UMKM. Ketiga, setelah melakukan praktek menghitung HPP dan Harga Jual, kegiatan dilanjutkan dengan diskusi terkait hal-hal yang dihadapi oleh pelaku usaha UMKM.

PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian yang dilakukan adalah pelatihan menentukan harga pokok dan menetapkan harga jual produk. Pelaksanaan kegiatan pelatihan ini bertujuan untuk memberikan pemahaman tentang harga pokok produksi. Selain itu, tujuan lainnya adalah melatih para pelaku UMKM dalam menetapkan harga jual produknya secara tepat, sehingga harga yang ditetapkan nantinya akan mendatangkan keuntungan, bukan kerugian bagi mereka. Pada kegiatan

pengabdian masyarakat ini, salah satu fokus utama adalah memberikan pembelajaran tentang perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) dan teknik menentukan harga jual yang optimal. Pengetahuan tentang HPP sangat penting bagi pelaku usaha kecil karena HPP merupakan dasar untuk menentukan harga jual yang kompetitif dan tetap menguntungkan.

Pengabdi membuka sesi dengan menjelaskan konsep dasar dari HPP, yaitu total biaya yang digunakan untuk memproduksi suatu barang dan jasa, seperti biaya bahan baku, tenaga kerja, dan biaya overhead lainnya. Pemahaman yang mendalam tentang HPP ini bisa membantu pelaku usaha memahami biaya-biaya yang harus diperhitungkan agar pelaku UMKM tidak mengalami kerugian. Tahap pertama yang dibahas dalam perhitungan HPP adalah pengumpulan data biaya produksi. Pengabdi sebagai pemberi materi menekankan pentingnya mencatat setiap biaya yang dikeluarkan selama proses produksi.

Biasanya, pelaku UMKM tidak melakukan pencatatan yang teliti, sehingga akan sulit untuk menghitung HPP secara akurat. Dalam sesi ini, pelaku UMKM diberikan penjelasan secara rinci tentang bagaimana mencatat setiap pengeluaran, termasuk biaya bahan baku yang digunakan dan tenaga kerja yang terlibat dalam usaha mereka. Hal ini bertujuan agar peserta memahami bagaimana biaya-biaya yang dikeluarkan untuk usaha dapat diakumulasi menjadi HPP yang memperlihatkan seluruh biaya produksi. Pada tahap berikutnya, pengabdi menjelaskan cara menghitung biaya overhead, seperti biaya listrik, air, sewa tempat, dan biaya lainnya yang tidak langsung berkaitan dengan produksi.

Hal ini terkadang diabaikan oleh pelaku UMKM karena mereka hanya fokus pada biaya langsung seperti bahan baku. Namun, dengan memperhitungkan biaya overhead, pelaku UMKM dapat memperoleh gambaran yang lebih realistis tentang biaya total yang dikeluarkan dalam memproduksi barang atau jasa. Pengabdi memberikan contoh nyata tentang bagaimana biaya overhead dapat mempengaruhi HPP dan berdampak pada harga jual yang seharusnya ditetapkan oleh pelaku UMKM.

Setelah peserta memahami konsep HPP, tahap selanjutnya yaitu menentukan harga jual produk. Pengabdi memperkenalkan metode perhitungan di Excel, di mana harga jual dihitung berdasarkan persentase margin ditambah dengan HPP. Metode ini dinilai sebagai pendekatan yang mudah dimengerti, terutama bagi pelaku usaha kecil yang belum terbiasa dengan strategi penetapan harga yang lebih sulit. Pelaku UMKM diajak untuk memahami bagaimana perhitungan di Excel dapat diatur dengan target keuntungan yang diinginkan dan bagaimana pelaku UMKM dapat menyesuaikannya sesuai dengan kondisi pasar.

Pengabdi juga menjelaskan pentingnya mempertimbangkan harga pasar dan daya beli konsumen dalam menentukan harga jual produk. Tidak hanya cukup dengan menambahkan margin dalam menghitung harga jual, tetapi juga pelaku UMKM untuk memastikan bahwa harga jual yang ditetapkan masih dalam jangkauan daya beli konsumen. Dalam sesi ini juga dilakukan diskusi dengan memberikan contoh perbandingan harga jual beberapa produk serupa di pasar untuk membantu peserta memahami cara

menetapkan harga jual yang tepat. Hal ini bertujuan agar produk pelaku UMKM tetap diminati oleh konsumen tanpa mengorbankan margin dan keuntungan.



Gambar 2. Foto bersama Kelompok Pengrajin Baion “Setia” Desa Matiti 2

SIMPULAN

Pengabdian masyarakat yang dilaksanakan oleh Fakultas Ekonomi Unita dengan Kelompok Pengrajin Baion “Setia” di Desa Matiti 2 memberikan dampak positif yang signifikan bagi para pelaku UMKM. Program ini membantu mereka memahami konsep dan metode perhitungan HPP dengan akurat, yang sangat penting untuk penetapan harga jual produk yang tepat dan kompetitif. Melalui pelatihan dalam pengabdian yang dilakukan dalam hal mencakup pemaparan materi, praktik perhitungan HPP, serta diskusi langsung dengan pelaku UMKM, peserta mendapatkan keterampilan dalam mencatat setiap biaya produksi, baik langsung maupun overhead, sehingga HPP yang dihasilkan menjadi lebih akurat. Pelatihan ini juga mengajarkan pentingnya penetapan harga jual yang mempertimbangkan daya beli konsumen serta kondisi pasar. Hal ini sangat relevan bagi UMKM untuk dapat

bersaing tanpa harus mengorbankan margin keuntungan. Program ini tidak hanya memberi pemahaman teknis, tetapi juga membekali pelaku UMKM dengan wawasan manajemen keuangan yang penting bagi keberlanjutan usaha mereka. Melalui pendampingan ini, para pelaku UMKM diharapkan mampu menerapkan perhitungan HPP dan strategi penetapan harga yang sesuai dalam bisnis mereka, sehingga mampu meningkatkan daya saing dan profitabilitas produk mereka di pasar yang semakin kompetitif.

DAFTAR PUSTAKA

- Ariyanti Lasmi. (2022, June 27). Kebijakan Pemerintah Dalam Pemberdayaan UMKM. Seputar KPPN Cirebon.
- Kadin Indonesia. (2024). UMKM Indonesia. Diakses pada 10 November 2024 <https://kadin.id/data-dan-statistik/umkm-indonesia/>
- Kementerian Koperasi dan UKM. (2022). Kontribusi UMKM Indonesia Terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). Diakses pada 9 November 2024 <https://djp.kemenkeu.go.id/kppn/lubuksikaping/id/data-publikasi/artikel/3134-kontribusi-umkm-dalam-perekonomianindonesia.html>
- Sriyani, I. (2018). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dengan Metode Full costing Dan Variabel Costing (Studi Kasus Pt. Bima Desa Sawita Medan). 6(1), 1–7