

PENDAMPINGAN PEMBUKUAN UMKM WARUNG PINGKAL, JAKARTA PUSAT

Joyce A. Turangan¹

¹Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: joycet@fe.untar.ac.id

ABSTRACT

This community service activities aim to provide training and assistance in calculating the cost of goods sold for culinary products from MSME Warung Pingkal located on Jalan Kramat IV, Central Jakarta. This MSME is engaged in the culinary sector which has been established since 2021 where the form of ownership is private and is a family business in carrying out their daily activities. This culinary business consists of foods such as chicken soup, grilled fish, fried chicken, soup, and fried foods that are in great demand by local residents because it makes it easier for housewives to prepare daily family dishes in addition to the taste that is considered quite suitable for local family tastes. In a day, the sale of side dishes can run out before the shop's operating hours close at 18:00. Therefore, this MSME really needs training on HPP calculations because so far it has only been based on materials and labor used directly during production. The method used in the activity is the practice of direct calculations by Warung Pingkal SMEs. The mentoring materials provided consist of (a) The use of bookkeeping for business continuity, especially MSMEs; (b) How to calculate the cost of production for the products produced; and (c) Bookkeeping techniques for MSMEs. With this assistance, it is hoped that the Warung Pingkal UMKM can calculate the cost of production and determine the selling price of the product properly, correctly, and accurately which will have an impact on the size of the UMKM profit.

Keywords: *Cost of goods sold, selling price, financial report, UMKM*

ABSTRAK

Pengabdian kepada masyarakat kali ini dilakukan untuk suatu kegiatan pendampingan atas penentuan atau perhitungan harga pokok usaha kuliner yang dilakukan oleh Warung Pingkal yang terletak di Jalan Kramat IV, Jakarta Pusat. UMKM ini bergerak di sektor kuliner yang telah berdiri sejak tahun 2021 dimana bentuk kepemilikannya adalah pribadi serta merupakan usaha keluarga dalam menjalankan kegiatan kesehariannya. Usaha kuliner ini berjenis makanan seperti sup ayam, ikan bakar, ayam goreng, soto, dan gorengan yang sangat diminati oleh warga sekitar karena mempermudah para ibu rumah tangga dalam menyiapkan lauk keluarga sehari-hari selain rasa yang dianggap cukup cocok dengan selera keluarga setempat. Dalam sehari, penjualan lauk makanan dapat habis sebelum jam operasional warung tutup pada pukul 18:00. Oleh sebab itu Warung Pingkal sangat perlu untuk diberikan pendampingan atas perhitungan harga pokok penjualan, karena penentuan yang dilakukan selama ini semata-mata hanya berdasarkan dari perkiraan yang dilakukan saat produksi berjalan. Metode yang digunakan dalam kegiatan adalah praktek perhitungan langsung oleh UMKM Warung Pingkal. Materi pendampingan yang diberikan terdiri dari: (a) Kegunaan pembukuan bagi kelangsungan usaha terutama UMKM; (b) Cara menghitung HPP atas produk kuliner yang diujakan; dan (c) Teknik pembukuan bagi UMKM. Dengan pendampingan ini diharapkan UMKM Warung Pingkal dapat menghitung harga pokok produksi serta menentukan harga jual dengan akurat dan berdampak positif atas besaran laba UMKM.

Kata kunci: Harga pokok produksi, harga jual, laporan keuangan, UMKM

1. PENDAHULUAN

UMKM atau Usaha Menengah, Kecil, dan Mikro dapat dikatakan sebagai salah satu usaha yang secara signifikan menyokong roda Perekonomian Indonesia. Peran dari para pelaku UMKM tidak hanya dapat memperkecil efek negatif dari krisis ekonomi suatu negara, tetapi juga dampaknya terhadap penyerapan tenaga kerja yang cukup besar. Sebut saja dampak dari pandemi yang hampir berlalu, UMKM merupakan wadah pelarian yang berhasil bagi sebagian besar karyawan yang terdampak pemutusan hubungan kerja di masa tersebut. Efek lain dari pandemi juga selain PHK massal, namun pengurangan jam kerja, aktivitas, maupun kegiatan usaha dari perusahaan besar, secara otomatis mempengaruhi pemasukan dari para karyawannya. UMKM ternyata menjadi pilihan usaha sampingan bagi karyawan yang masih

aktif bekerja namun terdampak atas pandemi tersebut meski tidak sampai di PHK. Namun tentunya tidak dapat dipungkiri bahwa dalam menjalankan kegiatan UMKM, terdapat cukup banyak faktor yang harus diperhatikan oleh para pelaku UMKM. Sebut saja informasi berupa hasil pengamatan, data pesaing, harga bahan baku, dan lainnya yang dapat dijadikan sebagai tambahan pengetahuan dan pada akhirnya dapat digunakan untuk mengurangi ketidakpastian dalam pengambilan keputusan.

Segala sektor usaha (termasuk UMKM) pada umumnya bertujuan untuk mendapatkan laba yang optimal serta dengan dapat mengatasi persaingan yang terjadi. Untuk itu, penggiat UMKM tentunya harus dapat menerapkan suatu strategi serta kebijakan yang tepat sasaran agar apa yang menjadi tujuan usahanya tercapai. Strategi dan kebijakan yang harus ditetapkan salah satunya adalah kebijakan dalam menentukan harga pokok produksi dan harga jual yang akan digunakan. Para pelaku UMKM harus memahami bahwa tujuan dari memahami perhitungan harga pokok produksi dalam suatu usaha selain untuk menentukan harga jual yang sesungguhnya agar lebih dapat bersaing dengan usaha lainnya, juga untuk dapat mengidentifikasi biaya produksi sehingga memungkinkan untuk diperoleh suatu teknik penentuan biaya optimal yaitu dengan melakukan identifikasi biaya-biaya mana saja yang dianggap tidak perlu dan dapat dihilangkan sehingga dapat diperoleh harga pokok produksi yang lebih efisien serta keuntungan yang optimum.

2. PERMASALAHAN MITRA

Berdasarkan uraian pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan beberapa hal penting, yaitu bahwa orientasi para pelaku UMKM pada umumnya adalah mengutamakan laba yang maksimal, namun, pelaku UMKM seperti mengabaikan banyak hal dalam mencapai laba maksimal tersebut. Kata maksimal juga menjadi bias, karena pelaku UMKM seharusnya dapat mempertimbangkan besaran modal yang digunakan. Perkiraan harga jual dengan metode 'kira-kira' juga sudah harus segera ditinggalkan, karena hanya akan membuat pelaku usaha menjadi semakin tertinggal dalam bersaing dengan penggerak kuliner sejenis.

Warung pingkal terletak di Jalan Kramat IV RT. 011 RW. 006 Kwitang-Senen, Jakarta Pusat. Kuliner utama yang menjadi andalan warung ini adalah soto (soto ayam, soto mie, dan soto tangkar) serta ayam bakar. Warung ini telah berdiri sejak awal tahun 2021. Kebanyakan pengunjung warung ini merupakan para pekerja bangunan dari area setempat serta penduduk sekitar. Lokasi yang berada di pinggir jalan utama menjadi keunggulan strategis bagi pemilik warung, Ibu Dwi. Beliau adalah istri dari Pak RT setempat, sehingga, hampir semua warga mengetahui warung tersebut serta merasa nyaman dengan masakan yang disajikan terutama dari segi higienis maupun kesehatan dari kandungan soto atau makanan yang disajikan.

Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh Tim, diperoleh informasi bahwa pemilik warung menyatakan ketertarikannya atas pendampingan pembukuan yang akan diberikan, selain itu, pemilik juga menyampaikan bahwa penetapan harga modal serta harga jual didasarkan selama ini hanya pada perkiraan semata-mata saja atau atas dasar 'pada umumnya harganya sekian.

3. SOLUSI PERMASALAHAN

Sebagai solusi atas permasalahan yang dikemukakan oleh mitra, tim PKM dari FEB UNTAR memberikan beberapa solusi berupa pendampingan dalam bentuk praktek nyata penyusunan laporan keuangan dan perhitungan harga pokok penjualan, harga jual produk, serta penentuan besarnya keuntungan. Diawali dengan penyampaian teori dasar terkait dengan laporan keuangan bagi UMKM. Di dalam kegiatan pendampingan tersebut, disampaikan secara tatap muka, apa saja kegunaan dalam melakukan pencatatan transaksi keuangan bagi UMKM serta bagaimana melakukannya.

Setelah pemaparan secara teori disampaikan, dilakukan pelatihan berupa pendampingan mengenai bagaimana melakukan pencatatan transaksi keuangan yang selama ini berjalan. Pelatihan berbentuk pendampingan akan diisi dengan pemaparan kegiatan yang berkaitan dengan perhitungan biaya produksi (terdiri dari biaya bahan mentah, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead* produksi). Selanjutnya disampaikan kaidah dari pemahaman atas pengetahuan dari harga pokok produk seperti, dapat digunakan untuk menentukan harga jual, mengetahui besaran biaya riil, melihat besaran keuntungan atau kerugian, dan menetapkan besaran harga pokok persediaan yang dibutuhkan untuk suatu barang jadi atau barang dalam proses.

Selanjutnya, pelatihan juga dilakukan dengan pemaparan manfaat dari penentuan harga pokok produksi sehingga mitra memperoleh pemahaman seberapa besar yang mereka keluarkan dan pada akhirnya dapat menentukan besarnya harga jual dari produk makanan atau minuman yang akan dijual. Tim juga melakukan pemaparan terkait beberapa kesalahan yang seringkali terjadi dalam perhitungan HPP yang pada akhirnya akan berimbas pada kesalahan dalam menentukan harga jual produk. Kesalahan tersebut pada umumnya berimbas pada harga jual produk yang cenderung terlalu tinggi atau sebaliknya menjadi terlalu rendah jika dibandingkan dengan produk sejenis dari para pesaing. Penetapan harga jual yang terlalu tinggi atau terlalu rendah tentunya akan menimbulkan berbagai dampak yang tidak baik terhadap kelangsungan hidup dari pelaku UMKM.

Ketika penentuan harga jual terlalu tinggi, biasanya pelaku usaha akan menjadi sulit memenangkan persaingan di pasar, sementara jika hal sebaliknya terjadi, harga jual yang terlalu rendah justru akan menimbulkan kerugian berupa rendahnya perolehan laba yang dapat mengakibatkan kebangkrutan bagi si pemilik usaha. Pendampingan juga dilakukan agar pada akhirnya mitra dapat melakukan secara mandiri praktek-praktek penentuan harga jual dan penyusunan laporan keuangan sederhana. Tim melakukan pengarahan agar mitra dapat melakukan kalkulasi harga pokok produksi dan menentukan harga jual serta melakukan proses evaluasi harga secara mandiri.

Hal tersebut selaras dengan pendapat yang dikemukakan oleh Sujarweni (2016) bahwa dengan menggunakan landasan informasi biaya produksi, maka pelaku usaha akan dapat melakukan identifikasi atas komponen biaya yang merupakan sumber suatu pemborosan, sehingga pelaku usaha dapat segera melakukan perbaikan yang dibutuhkan untuk mencapai biaya produksi yang optimal. Lebih lanjut, data harga pokok produksi dapat digunakan untuk dilakukannya perhitungan besaran keuntungan atau kerugian dari UMKM. Mitra juga dapat melihat gambaran perkembangan usaha yang sedang dijalankan. Selain itu, informasi terkait penentuan HPP juga akan dapat mendukung mitra dalam menentukan besaran persediaan bahan mentah yang dibutuhkan.

Tim PKM juga melakukan pendampingan mengenai teknik Laporan Laba Rugi serta Laporan Posisi Keuangan yang pada akhirnya dapat dimanfaatkan sebagai kelengkapan dalam melakukan permohonan pendanaan atau permodalan ke lembaga keuangan resmi seperti bank atau sejenisnya. Bagi suatu lembaga keuangan, perbankan, maupun jasa keuangan lainnya, segala informasi yang dipaparkan pada laporan keuangan merupakan dasar untuk dilakukannya evaluasi kelayakan atas calon pemohon modal. Itu sebabnya menjadi jelas bahwa setiap laporan keuangan memberikan manfaat yang signifikan untuk dimiliki bagi semua pelaku usaha termasuk Warung Pingkal, terutama ketika suatu pelaku usaha mengalami kesulitan permodalan atau berniat melakukan perluasan usaha yang memerlukan tambahan permodalan.

Pendekatan yang akan dilakukan akan merujuk pada paparan yang disampaikan oleh Daldjono (2011) yang mengemukakan dua metode dalam perhitungan HPP, antara lain, pertama metode harga pokok pesanan yang dikenal sebagai *job order costing* serta harga pokok proses yang dikenal sebagai *process costing*. *Job order costing* merupakan suatu metode dalam menentukan besaran biaya produksi atas dasar suatu pesanan dengan tujuan penentuan harga pokok produk yang datang dari setiap pesanan baik harga pokok secara keseluruhan dari tiap-tiap pesanan maupun harga pokok per unit.

Di dalam metode tersebut, biaya-biaya produksi dikumpulkan untuk pesanan tertentu dan harga pokok produksi per unit dihitung dengan cara membagi total biaya produksi untuk pesanan tertentu dengan jumlah unit produk dalam pesanan yang bersangkutan. Selanjutnya pada *process costing*, biaya produksi dikelompokkan ke dalam tiga kategori yaitu biaya bahan langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead*. Lebih lanjut, Herawaty dan Mansur (2019) mengemukakan bahwa perhitungan harga pokok produk persatuan dilakukan dengan cara membagi total biaya produksi yang dikeluarkan dengan selama periode tertentu dengan satuan produk yang dihasilkan selama periode yang bersangkutan. Perhitungan dilakukan setiap akhir periode. Menurut metode ini, biaya produksi terdiri atas biaya bahan, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead (Herawaty & Mansur, 2019).

4. METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan dalam waktu 4 (empat) minggu dan pelaksanaan pelatihan adalah 3 (tiga) hari dengan perincian waktu pelaksanaan kegiatan adalah sebagai berikut:

- a. Persiapan pada tahap persiapan, dilakukan komunikasi antara tim pengabdian dengan mitra sehingga dapat dilakukan analisis situasi dan pendataan kebutuhan pendampingan yang diperlukan oleh mitra. Selanjutnya, tim menyampaikan informasi terkait bentuk pelatihan dan pendampingan yang dapat diterapkan sebagai solusi atas permasalahan yang dihadapi oleh mitra. Pelaksanaan tahap ini memerlukan waktu satu minggu;
- b. Penyusunan materi pelatihan dan pendampingan, setelah teridentifikasi masalah serta kebutuhan yang diperlukan oleh mitra, Tim menyiapkan solusi. Pada tahap ini dilakukan penyusunan modul dan kasus yang akan digunakan dalam pelatihan selama dua hari. Pelaksanaan tahap ini memerlukan waktu selama dua minggu;
- c. Pelaksanaan pelatihan dan pendampingan, pelatihan dan pendampingan dilakukan dengan cara tatap muka langsung di warung mitra dan dilaksanakan dalam kurun waktu 7 (tujuh) kali pertemuan, dengan waktu menyesuaikan dengan ketersediaan waktu mitra;

- d. Tahap kegiatan evaluasi dengan 2 (dua) cara, yaitu evaluasi saat pelatihan serta evaluasi pada pendampingan;
- e. Laporan kegiatan kegiatan ini diakhiri dengan penyusunan laporan kegiatan atas pelatihan serta pendampingan yang telah dilakukan.

5. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pelatihan dan pendampingan yang dilakukan dihadiri terutama oleh pemilik dari UMKM Warung Pingkal, Ibu Dwi sebagai mitra beserta staff yang membantu di warung tersebut. Pada tahapan awal, ditemukan permasalahan yang disampaikan seputar pencatatan kegiatan keuangan yang tidak rapi atau bahkan kadang terlewat. Selain itu, adanya kesulitan dalam penentuan harga jual jika dikaitkan dengan permodalan yang digunakan. Pendataan biaya modal serta bagaimana memperoleh laba minimal yang stabil dalam satu kurun waktu tertentu.

Tahapan berikutnya adalah dilakukannya pelatihan terkait pemahaman mitra atas apa yang dimaksud dengan: (a) pembukuan dan pencatatan keuangan serta bagaimana menentukan harga jual yang tepat; (b) bagaimana melakukan pembukuan sederhana terutama bagi UMKM yang disesuaikan dengan kemampuan mitra. Setelah pelatihan secara teori dilakukan, tahapan selanjutnya adalah praktek pembukuan sederhana serta perhitungan dari harga jual yang tepat.

Tahapan ini dilakukan dengan memberikan fasilitas untuk melakukan pembukuan, seperti alat tulis dan buku besar, bon, kuitansi, dan kalkulator. Tim berusaha mengajak mitra untuk dapat mengumpulkan dan mendata seluruh transaksi yang ada selama 1 bulan terakhir. Dari data histori keuangan yang dimiliki tersebut, dimulai pendampingan bagaimana pencatatan keuangan yang benar seharusnya dilakukan. Setelah pendampingan dilakukan, mitra diberikan waktu selama 1 (satu) minggu untuk melakukan praktek pembukuan mandiri. Setelah rentang waktu diberikan, tim kembali untuk melakukan evaluasi dan perbaikan atas seluruh kegiatan yang telah dilakukan oleh mitra. Hasil dari evaluasi menunjukkan bahwa mitra telah melakukan langkah-langkah pendampingan dengan baik, ada beberapa hal kecil yang terlewat seperti tidak lengkapnya bukti transaksi yang sah, namun hal tersebut dapat diatasi dengan mudah.

Pada tahapan terakhir, dimana pencatatan telah lengkap, selanjutnya mitra diberi pembekalan terkait penentuan harga pokok produksi, yaitu dengan pendekatan sederhana, yaitu menggunakan rumusan:

Gambar 1

Skema perhitungan harga pokok penjualan

HARGA POKOK PENJUALAN	
Persediaan awal barang dagangan awal.....	Rp xxx
Pembelian.....	Rp xxx
Beban Angkut Pembelian.....	Rp xxx +
	Rp xxx
Retur Pembelian.....	Rp xxx
Potongan Pembelian.....	Rp xxx +
	Rp xxx -
Jumlah Pembelian Bersih.....	Rp xxx+
Barang tersedia untuk dijual (BTUD).....	Rp xxx
Persediaan Akhir barang dagangan.....	Rp xxx-
HPP.....	Rp xxx

Kemudian, setelah penentuan harga pokok penjualan dilakukan, maka tahapan terakhir adalah menentukan besaran laba yang diharapkan. Pendekatan yang diberikan adalah penentuan laba yang sangat sederhana, yaitu dengan rumusan:

$$\text{Laba} = \text{Penjualan} - \text{Biaya operasional dan non operasional} - \text{Bunga}$$

Setelah besaran laba diperoleh, maka dilakukan penentuan besaran persentase atas dasar fleksibilitas dari pemilik warung menjadi 2 bagian, yaitu laba yang akan diputar kembali untuk permodalan kegiatan usaha berikutnya, dan bagian lain laba untuk keperluan lainnya. Akhir dari pelatihan dan pendampingan ini, mitra secara garis besar telah memperoleh kemampuan memahami teknik pencatatan keuangan sederhana serta bagaimana memperoleh dan melakukan pengolahan atas keuntungan atau kerugian dalam per satu periode usaha.

5. KESIMPULAN

Berdasarkan kegiatan abdimas yang telah dilakukan bersama mitra, dalam hal ini UMKM Warung Pingkal, maka dapat disimpulkan beberapa hal, antar lain, kegiatan abdimas telah berjalan dengan baik. Mitra telah menguasai kemampuan memahami teknik pencatatan keuangan sederhana serta bagaimana memperoleh dan melakukan pengolahan atas keuntungan atau kerugian dalam per satu periode usaha. Mitra juga telah diberikan pemahaman bahwa disiplin dalam melakukan pencatatan lalu lintas keuangan harus dilakukan karena terkait dengan penentuan besaran laba yang diharapkan. Tim abdimas memberikan saran lanjutan agar kedepannya, mitra dapat melakukan pencatatan lebih rutin dan disiplin untuk periode pencatatan yang lebih panjang dengan cara disiplin melakukan rekap atas seluruh kegiatan transaksi keuangan yang terjadi saat melakukan usahanya. Implikasi dari dilakukannya kegiatan abdimas ini adalah terbantunya mitra untuk melakukan disiplin pembukuan karena pada akhirnya dapat membantu mitra jika pada akhirnya mitra memutuskan untuk mengambil bantuan pinjaman ke lembaga-lembaga keuangan.

REFERENSI

- Pandini, R. I., & Nurchayati. (2018). Evaluasi Penentuan Harga Pokok Produksi CV. Lira Pratama Semarang. *Serat Acitya – Jurnal Ilmiah UNTAG Semarang*, 7(1), 1-11.
- Setiadi, P., Saerang, D. P. E., & Runtu, T. (2014). Perhitungan Harga Pokok Produksi dalam Penentuan Harga Jual pada CV. Minahasa Mantap Perkasa. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 14(2), 70-81.
- Sujarweni, V. W. (2016). Implementasi Penentuan Harga Pokok Produksi Untuk Mencapai Laba Optimal (Studi Pada Sentra Ukm Industri Bakpia Di Wilayah Minomartani Sleman Yogyakarta). *Jurnal Riset Akuntansi dan Keuangan*, 4(3), 1111-1124. doi: 10.17509/jrak.v4i3.4665
- Dr. Nurhadi, M.Si (Ed.). (2020). *Prosiding Seminar Nasional Administrasi Bisnis (SINABIS) Pengabdian Masyarakat (Pertama ed.)*. The Higher Education Press Klaseman 4/38, Sinduharjo, Kecamatan Ngaglik Kabupaten Sleman, Yogyakarta.
- Joyce A. Turangan. (2019, November 19). Perhitungan Harga Pokok Penjualan dan Harga Jual Produk untuk Keberlangsungan UMKM Dapur Pipit, JAMBI. *E-Journal Untar*. <https://doi.org/10.24912/psenapenmas.v0i0.15096>