

# **SOSIALISASI PENETAPAN HPP DAN HARGA JUAL PRODUK PADA KELOMPOK UMKM DI DESA MUNDU KABUPATEN CIREBON**

**Aan Kanivia<sup>1</sup>, Amroni<sup>2</sup>, Dewi Anggun Puspitarini<sup>3</sup>**

**Universitas Catur Insan Cendekia**

**Email : Aankanivia@cic.ac.id**

## **ABSTRAK**

Kurangnya pengetahuan pelaku UMKM dalam aspek keuangan menjadi masalah yang cukup berpengaruh bagi perkembangan kualitas dan kemajuan UMKM di Indonesia, salah satunya adalah kurangnya pengetahuan dalam menetapkan HPP dan harga jual produk. Permasalahan tersebut juga dialami oleh kelompok UMKM di Desa Mundu, Kabupaten Cirebon. Berdasarkan observasi yang telah dilakukan, sebagian besar pelaku UMKM di Desa Mundu, Kabupaten Cirebon, masih menggunakan metode tradisional dalam pengelolaan keuangannya dan cenderung mengandalkan insting serta pengalaman pribadi dalam menetapkan harga jual produk. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan dengan tujuan membantu meningkatkan pemahaman dan pengetahuan mengenai pengelolaan keuangan, khususnya dalam menetapkan HPP dan harga jual produk, sehingga mereka dapat memaksimalkan profitabilitas usahanya. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah metode studi kasus dan pendampingan langsung kepada kelompok UMKM Desa Mundu dalam menghitung HPP dan harga jual produknya. Hasil dari kegiatan ini menunjukkan peningkatan pemahaman kelompok UMKM Desa Mundu mengenai penetapan HPP dan harga jual produk yang tepat.

***Kata Kunci:*** HPP, Harga Jual Produk, UMKM

## **ABSTRACT**

*The lack of knowledge of MSME actors in financial aspects is a problem that is quite influential for the development of the quality and progress of MSMEs in Indonesia, one of which is the lack of knowledge in determining COGS and product selling prices. This problem is also experienced by MSME groups in Mundu Village, Cirebon Regency. Based on observations that have been made, most MSME players in Mundu Village, Cirebon Regency, still use traditional methods in financial management and tend to rely on instinct and personal experience in determining the selling price of products. Therefore, this community service activity was carried out with the aim of helping to increase understanding and knowledge about financial management, especially in determining COGS and product selling prices, so that they can maximize the profitability of their business. The method used in this activity is the case study method and direct assistance to the Mundu Village MSME group in calculating COGS and the selling price of their products. The results of this activity show an*

*increase in the understanding of the Mundu Village MSME group regarding the determination of COGS and the right product selling price.*

**Keywords:** *COGS, Product Selling Price, MSMEs*

## **PENDAHULUAN**

Pertumbuhan UMKM memberikan kontribusi yang cukup besar bagi perekonomian Indonesia. Kehadiran UMKM memungkinkan masyarakat untuk membuka kesempatan kerja, sehingga mengurangi pengangguran, menyerap tenaga kerja, dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Menurut Badan Pusat Statistik Provinsi Jawa Barat, jumlah UMKM pada tahun 2022 di Cirebon sebanyak 21.939. Namun, di samping pertumbuhan UMKM yang terus meningkat setiap tahunnya, para pelaku UMKM memiliki banyak hambatan yang harus dihadapi dalam menjalankan usahanya. Perkembangan UMKM yang semakin meningkat dari tahun ke tahun ini hanya bisa dilihat dari segi kuantitas saja. Jika dilihat dari segi kualitas, hanya sedikit UMKM yang dapat berkembang dalam meningkatkan kualitasnya, seperti dalam aspek pengelolaan keuangan yang masih belum sepenuhnya dikelola secara profesional. Manajemen usaha yang diterapkan secara turun temurun juga masih bersifat tradisional dan manual, salah satunya adalah penetapan harga jual (Apipah et al., 2022).

Penetapan harga jual produk terlihat seperti permasalahan yang kecil, namun sangat berdampak dalam dunia bisnis. Harga jual yang ditetapkan akan memengaruhi laba yang harus dihasilkan (Nasiyra & Fathimah, 2022). Oleh sebab itu, penetapan harga jual harus dilakukan secara tepat melalui perhitungan yang matang. Harga jual suatu produk terbentuk di pasar sebagai interaksi antara jumlah permintaan dan penawaran di pasar (Herawaty & Mansur, 2019). Artinya, banyaknya produk yang beredar di pasar dan tingkat keinginan konsumen untuk membeli produk tersebut menjadi faktor dalam menetapkan harga jual produk. Oleh sebab itu, pelaku UMKM perlu memahami mekanisme pasar dan mengembangkan strategi harga yang fleksibel dan adaptif (Budiartha et al., 2018). Hal itu akan membantu para pelaku UMKM untuk menetapkan harga jual produk, sehingga mereka dapat mempertahankan daya saing dan profitabilitas usahanya.

Penetapan Harga Pokok Produksi (HPP) juga sangat berpengaruh dalam menetapkan harga jual produk. Penetapan HPP adalah suatu kegiatan pencatatan, penggolongan serta peringkasan biaya yang dikeluarkan dalam pembuatan produk (Iryanie & Handayani, 2019). Penetapan HPP berfungsi sebagai suatu cara untuk mengetahui segala pengeluaran dalam membuat suatu produk, sehingga dapat membantu menetapkan harga jual produk dengan perhitungan laba yang diinginkan. Harga pokok produksi juga dapat menjadi acuan bagian manajemen dalam mengambil keputusan perusahaan (Yustitia & Adriansah, 2022). Penetapan HPP dan harga jual produk melibatkan banyak komponen biaya yang harus dipahami oleh seluruh pelaku UMKM agar tidak terjadi kesalahan dalam perhitungan, yang dapat mengakibatkan perolehan laba yang tidak maksimal.

Berdasarkan hasil observasi pada kelompok UMKM di Desa Mundu, sebagian besar dari mereka masih menggunakan metode tradisional dalam pengelolaan keuangannya. Hal itu menjadi salah satu penyebab para pelaku UMKM ini sering mengandalkan insting dan pengalaman pribadi dalam menetapkan harga jual produk mereka. Sebagian besar dari mereka belum memiliki pencatatan keuangan yang memadai sehingga menghambat analisis biaya yang efektif dan sulit untuk mengambil keputusan strategis. Oleh sebab itu, pelatihan dan pendampingan dalam menetapkan HPP dan harga jual produk sangat penting untuk dilaksanakan. Tim PKM kami telah menyusun suatu program yang dapat membantu pelaku UMKM untuk menetapkan HPP dan harga jual produk. Program yang akan dilaksanakan adalah pelatihan dan pendampingan mengenai cara menetapkan HPP dan harga jual produk yang sederhana, dengan tujuan membantu pelaku UMKM yang memiliki kesulitan dalam menetapkan HPP dan harga jual produk.

## **METODE**

Kegiatan “Sosialisasi Penetapan HPP dan Harga Jual Produk pada Kelompok UMKM di Desa Mundu Kabupaten Cirebon” dilaksanakan pada tanggal 10 Februari 2024 di Desa Mundu, Kabupaten Cirebon. Metode yang digunakan dalam sosialisasi ini adalah penyampaian materi dan diskusi interaktif. Metode pelaksanaan pada pelatihan dan pendampingan penetapan harga jual produk pada kelompok UMKM di Desa Mundu dibagi menjadi tiga tahap, yaitu sebagai berikut.

### **1. Tahap Persiapan**

Tahap persiapan meliputi permintaan izin kegiatan sosialisasi yang diajukan kepada Kepala Desa Mundu, permintaan izin dan koordinasi bersama kelompok UMKM Desa Mundu, dan penyusunan bahan serta materi yang akan digunakan dalam kegiatan sosialisasi.

### **2. Tahap Pelaksanaan**

Tahap pelaksanaan meliputi pemaparan materi pokok mengenai HPP dan harga jual produk sehingga pelaku UMKM dapat memahami tata cara perhitungan HPP dan harga jual produk yang tepat. Setelah itu, dilanjutkan dengan diskusi materi dan pelatihan dengan mendiskusikan studi kasus mengenai cara menghitung HPP kemudian menerapkan perhitungan HPP tersebut.

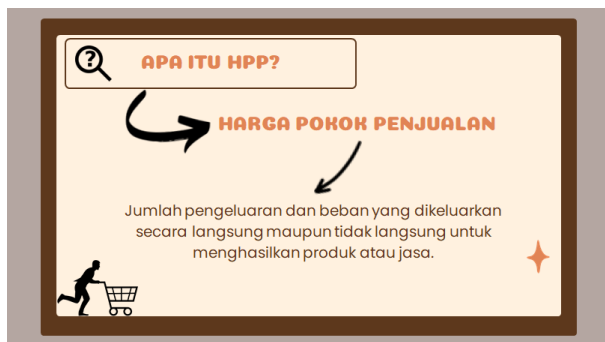
### **3. Tahap Evaluasi**

Tahap evaluasi meliputi pelaksanaan *post-test* melalui *form* perhitungan yang diberikan Tim PKM kami dengan pendampingan untuk membantu pelaku UMKM dalam menghitung HPP dan harga jual produknya. Tahap evaluasi dilakukan untuk menilai beberapa aspek dari keseluruhan kegiatan, termasuk tahap persiapan, tahap pelaksanaan, hingga akhir kegiatan untuk memastikan bahwa setiap tahap telah dilaksanakan dengan baik dan mencapai tujuan yang ditetapkan.

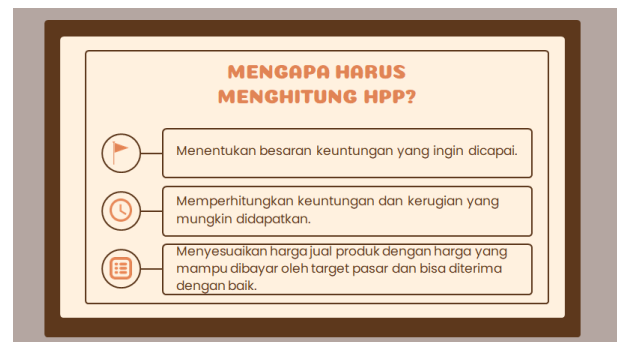
## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Kegiatan pengabdian dilakukan berdasarkan program yang telah disusun, yaitu pelatihan dan pendampingan mengenai cara menetapkan HPP dan harga jual produk pada kelompok UMKM di Desa Mundu. Berdasarkan hasil observasi, sebagian besar kelompok UMKM di Desa Mundu masih menggunakan metode tradisional dalam pengelolaan keuangannya. Mereka cenderung mengandalkan insting dan pengalaman pribadi dalam menetapkan HPP dan harga jual produk tanpa perhitungan biaya yang matang. Selain itu, sebagian besar dari mereka juga belum memiliki pencatatan keuangan yang memadai sehingga menghambat analisis biaya yang efektif dan sulit untuk mengambil keputusan strategis.

Dari hasil observasi tersebut, Tim PKM kami menyusun materi pokok yang akan disampaikan mengenai tata cara perhitungan HPP dan harga jual yang tepat untuk menetapkan HPP dan harga jual produk. Setelah bahan dan materi siap, kami melakukan perizinan dan koordinasi dengan Kepala Desa Mundu dan kelompok UMKM untuk melakukan kegiatan pelatihan dan pendampingan sesuai dengan program yang telah kami susun.



Gambar 1. Materi PPT mengenai HPP



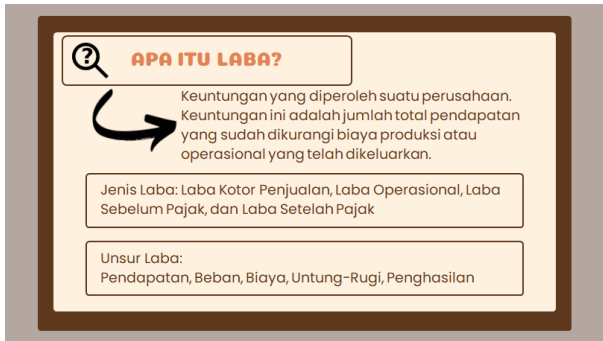
Gambar 2. Materi PPT mengenai HPP



Gambar 3. Materi PPT mengenai HPP



Gambar 4. Materi PPT mengenai HPP



Gambar 5. Materi PPT mengenai Laba



Gambar 6. Materi PPT mengenai Laba



Gambar 7. Materi PPT mengenai Harga Jual



Gambar 8. Materi PPT mengenai Harga Jual



Gambar 9. Materi PPT mengenai Harga Jual

Pelaksanaan kegiatan pengabdian dilakukan pada tanggal 10 Februari 2024 di Desa Mundu pukul 09.00 WIB. Tim PKM memaparkan materi yang telah disiapkan mengenai pentingnya HPP dan harga jual produk kepada seluruh kelompok UMKM Desa Mundu. Setelah itu, Tim PKM menjelaskan tata cara perhitungan HPP dan harga jual produk yang tepat agar dapat mencapai laba maksimal. Tim PKM kemudian melakukan pelatihan dengan memberikan studi kasus mengenai cara menghitung HPP kepada kelompok UMKM dengan menerapkan cara perhitungan HPP berdasarkan materi yang telah dipaparkan di awal. Selama sesi pelatihan, Tim PKM kami mendampingi dan membantu kelompok UMKM untuk memahami perhitungan HPP dan harga jual yang tepat melalui studi kasus tersebut. Setelah sesi pelatihan

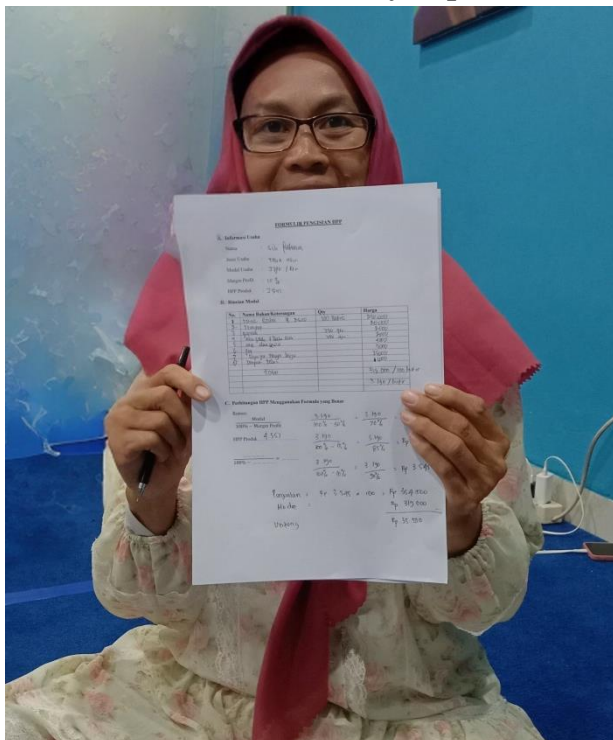
selesai, Tim PKM kami kemudian melakukan sesi tanya jawab dan diskusi materi bersama kelompok UMKM Desa Mundu. Selanjutnya, Tim PKM melakukan pendampingan kepada kelompok UMKM Desa Mundu dalam menghitung dan menetapkan harga jual berdasarkan usaha yang dimilikinya melalui pengisian *form* perhitungan yang diberikan. Dalam pelaksanaannya, Tim PKM kami menemukan beberapa pelaku UMKM yang masih kebingungan dalam menghitung seluruh biaya produksi karena tidak bisa mengingat jumlah seluruh pengeluaran dalam membuat produk. Tim PKM kami kemudian mendiskusikannya dengan pelaku UMKM dan memberi solusi untuk mencatat seluruh biaya pengeluaran dalam membuat produk, sehingga tidak ada komponen biaya produksi yang terlewat.



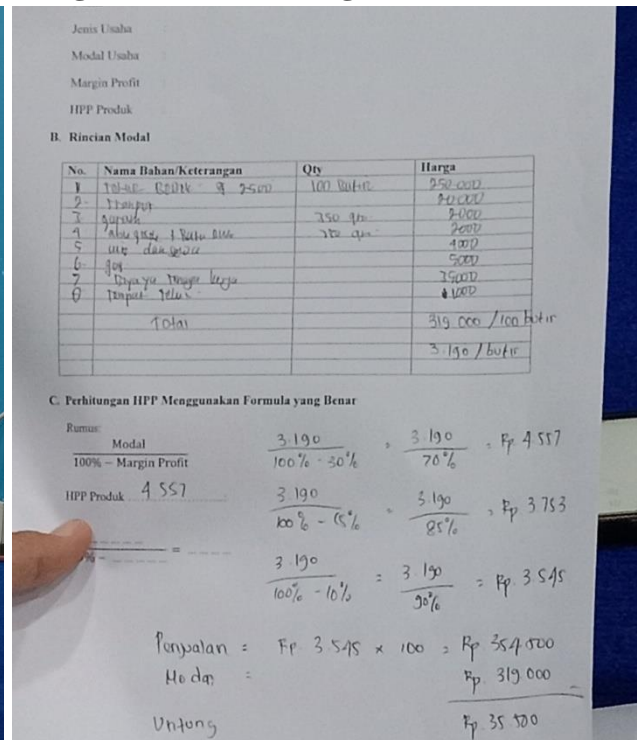
**Gambar 10. Penyampaian materi mengenai HPP dan Harga Jual**



**Gambar 11. Penyampaian materi mengenai HPP dan Harga Jual**



**Gambar 12. Pengisian Form Perhitungan HPP dan Harga Jual**



**Gambar 13. Pengisian Form Perhitungan HPP dan Harga Jual**

## KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian berupa “Sosialisasi Penetapan HPP dan Harga Jual Produk pada Kelompok UMKM di Desa Mundu Kabupaten Cirebon” telah dilaksanakan dengan baik dan berjalan lancar. Berikut hasil dari kegiatan pengabdian yang telah kami laksanakan:

- 1) Peningkatan pemahaman kelompok UMKM Desa Mundu mengenai perhitungan Harga Pokok Penjualan dan penetapan harga jual produk yang sesuai untuk menghasilkan laba yang diinginkan
- 2) Kelompok UMKM Desa Mundu dapat lebih mudah untuk mengembangkan usaha dan meningkatkan keuntungan melalui perhitungan harga jual produk dengan menyesuaikan tingkat laba yang diinginkan

Tim PKM kami berharap kelompok UMKM Desa Mundu dapat memperhitungkan dan menetapkan harga jual dengan baik sehingga mampu meningkatkan laba usaha dan memajukan UMKM di Indonesia, khususnya di Kabupaten Cirebon.



## DAFTAR PUSTAKA

- Apipah, N., Dumadi, & Riono, S. B. (2022). Edukasi Penetapan Harga Jual bagi Pelaku UMKM Harum Manis Desa Parereja, Brebes. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*.
- Budiarto, R., Putero, S. H., Suyatna, H., & Astuti, P. (2018). *Pengembangan UMKM Antara Konseptual dan Pengalaman Praktis*. UGM Press.
- Herawaty, N., & Mansur, F. (2019). PPM Perhitungan Harga Pokok Produksi Untuk Efisiensi Biaya Produksi Pada Industri Tahu di Kecamatan Jaluko Kabupaten Muaro Jambi. *Jurnal KaryaAbdi Masyarakat*.
- Iryanie, E., & Handayani, M. (2019). *AKUNTANSI BIAYA*. Poliban Press.
- Nasiyra, N., & Fathimah, V. (2023). Pengaruh Biaya Produksi dan Harga Jual Terhadap Pendapatan Pada UMKM Kolam Pancing Bado tanjung Morawa. *CIVITAS; Jurnal Studi Manajemen*.
- Yustitia, E., & Adriansah. (2022). Pendampingan Penentuan Harga Pokok Produksi (HPP) dan Harga Jual ada UMKM di Desa Sawahkulon. *EKONOMI: JURNAL PENGABDIAN MASYARAKAT*.