

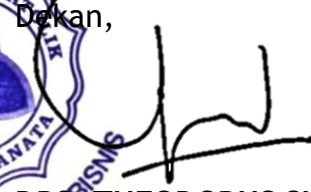
## SURAT TUGAS

Nomor : 00785/B.8.2/ST/FEB/XII/2020


Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Katolik Soegijapranata memberikan tugas kepada:

- Nama : Shresta Purnamasari, SE., M.Sc                      NIDN : 0615029302
- Status : Tenaga Pendidik/Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Katolik Soegijapranata
- Tugas : Melakukan pengabdian dengan judul Pelatihan Pengelolaan Biaya  
UMKM di Kelurahan Kemijen
- Tempat : Semarang
- Waktu : Tahun Akademik 2020/2021
- Keterangan : Harap melaksanakan tugas dengan baik dan penuh tanggung jawab,  
serta memberikan laporan setelah melaksanakan tugas.

Semarang, 04 Desember 2020  
Dekan,



**DRS. THEODORUS SUDIMIN, MS**  
NPP:058.1.1990.074



# **LAPORAN PENGABDIAN MASYARAKAT**

## **PELATIHAN PENGELOLAAN BIAYA UMKM DI KELURAHAN KEMIJEN**



**DISUSUN OLEH:**

**SHRESTA PURNAMASARI, S.E., M.Sc.**

**NPP : 058.1.2019.368**

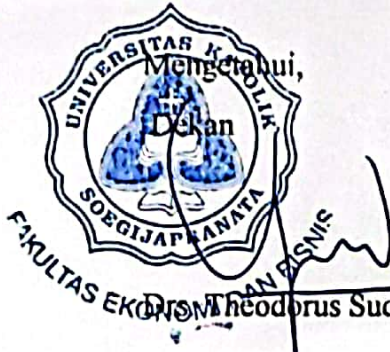
**KLINIK KONSULTASI BISNIS  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIKA SOEGIJAPRANATA SEMARANG**

**JUNI 2021**

**HALAMAN PENGESAHAN**  
**PENGABDIAN MASYARAKAT UNIKA SOEGIJAPRANATA**

|                                  |   |  |
|----------------------------------|---|--|
| 1. Judul Pengabdian Masyarakat   | : | Pelatihan Pengelolaan Biaya UMKM di Kelurahan Kemijen  |
| 2. Nama Mitra Program            | : | Pelaku UMKM di Kelurahan Kemijen   |
| 3. Ketua Tim                     | : |  |
| a. Nama lengkap                  | : | Shresta Purnamasari, S.E., M.Sc  |
| b. NIDN                          | : | 0615029302   |
| c. Jabatan fungsional            | : | -  |
| d. Program studi                 | : | Manajemen  |
| e. Perguruan Tinggi              | : | Universitas Katolik Soegijapranata   |
| f. Bidang Keahlian               | : | Keuangan   |
| g. Alamat Kantor/ Telp/Email     | : | Jln. Pawiyatan Luhur IV/1 Bendan Duwur Semarang /0248441555 / <a href="mailto:shresta@unika.ac.id">shresta@unika.ac.id</a> |
| 4. Lokasi Kegiatan/Mitra         | : |  |
| a. Wilayah Mitra(Desa/Kecamatan) | : | Kelurahan Kemijen, Kecamatan Semarang Timur  |
| b. Kabupaten/Kota                | : | Kota Semarang  |
| c. Propinsi                      | : | Jawa Tengah  |
| d. Jarak PT kelokasi Mitra       | : | 12 km  |
| e. Alamat Kantor                 | : | Kelurahan Kemijen Kecamatan Semarang Timur   |
| 5. Luaran yang di hasilkan       | : | Publikasi di jurnal pengabdian LPPM-Unika Soegijapranata   |
| 6. Jangka Waktu Pelaksanaan      | : | 8 Bulan  |
| 7. Biaya Total                   | : | Rp 2.250.000,-   |
| a. Sumber                        | : | Internal PT  |

Semarang, 22 Juni 2021



Dr. Theodorus Sudimin, MS

NIDN : 0608 116102

Pengusul

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Shresta Purnamasari'.

Shresta Purnamasari, S.E., M.Sc

NIDN . 0615029302

Menyetujui,

Kepala LPPM

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Berta Berti Retnawati'.

Dr. Berta Berti Retnawati, SE. M.Si

NIDN. 0606097302

## KATA PENGANTAR

Pengabdian kepada masyarakat merupakan Tridarma Perguruan Tinggi yang harus dilakukan oleh dosen, baik bersifat mandiri maupun berkelompok. Pengabdian yang dilakukan ini berjudul **"Pelatihan Pengelolaan Biaya UMKM Di Kelurahan Kemijen"** Judul ini sangat menarik karena berkaitan dengan pelaku usaha UMKM, terutama untuk pelaku usaha yang didampiri ini masih pada level Usaha Mikro ( usaha rumah tangga), dimana persoalan klasik yang sering muncul menyangkut pengelolaan keuangan yang berkaitan dengan pengelolaan biaya yang sering diabaikan bahkan sering tidak dihitung secara baik, serta pengelolaan Persediaan yang tidak dihitung dengan baik sehingga sering mengganggu proses produksi.

Tim pengabdian memberikan pelatihan yang berkaitan dengan pengelolaan keuangan. Diharapkan dengan pelatihan dan pendampingan yang dilakukan oleh Tim Pengabdian akan menambah pengetahuan untuk mengelola keuangan dengan lebih baik sehingga pelaku UMKM termotivasi meningkatkan kesejahteraannya,

Keberhasilan pelaksanaan pengabdian yang telah dilakukan ini didukung oleh banyak pihak, untuk itu kami tim pengabdian mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dekan FEB Unika soegijapranata yang telah memberikan fasilitas dan dukungan dana pengabdian
2. Ketua Klinik Konsultasi Bisnis FEB Unika Soegijapranata Semarang yang mengkoordinir kegiatan pengabdian ini.
3. Bapak Lurah kemijen yang telah memberikan ijin dan dukungan pelaksanaan pengabdian kepada Tim
4. Koordinator wilayah Kemijen, bapak Yanto yang telah membantu mengkoordinir peserta pengabdian.

5. Tim Reviewer yang sudah banyak memberikan masukan dari mulai proposal sampai dengan laporan akhir pengabdian
6. Bapak dan Ibu Peserta Pengabdian yang telah meluangkan waktu untuk mengikuti kegiatan pengabdian dengan semangat.
7. Pihak-pihak lain yang tidak dapat kami sebutkan yang telah ikut membantu pelaksanaan kegiatan ini.

Akhir kata kami juga mohon masukan demi kesempurnaan pengabdian serupa pada waktu yang akan datang dan terima kasih.

## DAFTAR ISI

|                                       |      |
|---------------------------------------|------|
| HALAMAN SAMPUL .....                  | i    |
| HALAMAN PENGESAHAN .....              | ii   |
| KATA PENGANTAR .....                  | iv   |
| DAFTAR ISI .....                      | vi   |
| RINGKASAN .....                       | vii  |
| <b>BAB 1. PENDAHULUAN</b>             |      |
| 1.1. Analisis Situasi .....           | 1    |
| 1.2. Permasalahan Mitra .....         | 2    |
| <b>BAB.II.TARGET DAN LUARAN</b>       |      |
| 2.1. Target dan luaran .....          | 3    |
| <b>BAB.III. METODE PELAKSANAAN</b>    |      |
| 3.1. Pelatihan .....                  | 5    |
| 3.2. Pendampingan .....               | 7    |
| 3.3. Evaluasi .....                   | 7    |
| <b>BAB.IV.HASIL PENGABDIAN</b>        |      |
| 4.1. Pra-Kegiatan .....               | 8    |
| 4.2. Karakteristik Pelaku Usaha ..... | 9    |
| 4.3. Kegiatan Seminar .....           | 10   |
| 4.4. Pendampingan dan Evaluasi .....  | 14   |
| <b>BAB.V. PENUTUP</b>                 |      |
| 5.1. Kesimpulan .....                 | 18   |
| 5.2. Saran .....                      | 18   |
| 5.3. Keterbatasan .....               | 18   |
| DAFTAR PUSTAKA .....                  | viii |
| LAMPIRAN .....                        | ix   |

## Ringkasan

Pada akhir tahun 2019, masyarakat global dihadapkan pada kemunculan *Corona Virus Disease 2019* (Covid-19). Virus ini telah menular keseluruh dunia, termasuk Indonesia. Pemerintah merespon dengan mengeluarkan berbagai himbauan untuk mencegah penularan covid-19 serta memberlakukan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) di beberapa kota besar di Indonesia. PSBB membuat perkantoran terpaksa tutup sehingga dilakukan *work from home* (WFH), dan belajar dari rumah dan pertumbuhan ekonomi Indonesian mengalami penurunan. Tim Pengabdian menemukan bahwa UMKM mengalami penurunan omzet penjualan karena pembatasan akses masuk lokasi usaha yang berada d wilayah pemukiman, pembatasan sektor pendidikan dan perkantoran yang merupakan konsumen utama serta berkurangnya tingkat konsumsi masyarakat akibat ketidakpastian ekonomi. Hal ini membuat UMKM terpaksa memodifikasi proses bisnis atau bahkan mengganti jenis produk. Meski begitu, UMKM tidak bisa leluasa memainkan harga karena sensitivitas harga masyarakat yang tinggi.

Hasil observasi singkat yang kami lakukan menunjukkan bahwa mitra memiliki kecenderungan untuk mengelola bisnis secara tidak serius, padahal pada situasi pandemi ini para pelaku harus lebih fokus dan serius mengelola usahanya. Permasalahan mitra yang menjadi fokus adalah bahwa pelaku usaha belum menghitung biaya aktual produksi dengan metode yang benar

Kegiatan pengabdian ini diiharapkan para pelaku UMKM: dapat mengelolah keuangannya menjadi lebih baik terutama didalam pembukuan dan menentukan harga Harga Pokok Penjualan (HPP) produk serta melakukan pendampingan ke mitra untuk melihat dan mengedukasi bila ada kesulitan yang dihadapi didalam menerapkan materi pelatihan yang sudah di ajarkan.

Peserta Pengabdian (Pelaku UMKM) dalam mengikuti pelatihan sangat antusias dan bersemangat, dimana setiap materi yang diberikan dan dengan contoh-contoh yang riil dihadapi oleh pelaku usaha. Banyak pertanyaan yang berkaitan dengan kegiatan yang mereka lakukan, pelaku usaha diminta untuk membuat mimpi/ target yang ingin dicapai kedepan, tentunya juga harus didukung dengan pengelolaan keuangan yang baik sehingga cita-cita dan impian tersebut dapat tercapai karena tujuan ini menjadi motivasi untuk mengelola usaha dengan baik

Kata Kunci :biaya, harga pokok penjualan, pengeloaan keuangan, UMKM



# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Analisis Situasi**

Pada akhir tahun 2019, masyarakat global dihadapkan pada kemunculan *Corona Virus Disease 2019* (Covid-19). Virus ini telah menular hingga ke seantero dunia, tak terkecuali di Indonesia. Indonesia mengkonfirmasi kasus pertama penyebaran corona pada bulan Maret 2020. Selanjutnya, terjadi penyebaran virus yang sangat cepat. Pemerintah merespon dengan mengeluarkan berbagai himbauan untuk mencegah virus ini seperti rajin mencuci tangan dengan sabun, pengaturan jarak fisik, menjaga kebersihan setelah bepergian, menjaga daya tahan tubuh, dan lain sebagainya. Meski begitu, hal tersebut tidak cukup mengerem banyaknya kasus di Indonesia. Oleh karena itu, Pemerintah memberlakukan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) di beberapa kota besar di Indonesia.

Adanya PSBB membuat perkantoran terpaksa tutup sehingga dilakukan *work from home* (WFH), institusi pendidikan dipaksa mengadaptasi pertemuan daring, dan kawasan industri dan pertokoan terpaksa ditutup. Dampaknya tidak hanya bersifat langsung terkait pada sektor tersebut, seperti saat perusahaan melakukan pemberhentian pekerja karena berhentinya aktivitas operasional. Namun juga meluas dengan terjadi efek domino pada sektor pendukung kegiatan sektor-sektor tersebut juga akan berhenti, misalnya usaha penyuplai kantin, dan sebagainya. Berbagai hal tersebut secara agregat memunculkan kelesuan ekonomi makro. Pertumbuhan ekonomi pada kuartal I sebesar 2,97 persen, sedangkan kuartal II mencapai minus 4,19 persen. Pemerintah merespon hal tersebut dengan melakukan pelonggaran pada sektor industri dan pertokoan, meningkatkan belanja pemerintah, menjaga daya beli masyarakat melalui berbagai bantuan sehingga diharapkan pada kuartal III mengalami perbaikan dengan berkurangnya angka negatif.

Sebagian besar masyarakat di wilayah ini berprofesi sebagai buruh pabrik, meski begitu jumlah industri kecil di wilayah ini cukup banyak. Industri kecil ini tidak

hanya bergerak di bidang makanan dan minuman maupun toko kelontong yang membutuhkan modal dan keahlian minimal namun juga produk dengan keahlian tinggi dan modal tidak sedikit seperti batik, konveksi, pembuatan akuarium, dan kerajinan limbah.

Melalui wawancara dengan beberapa pelaku UMKM, Tim Pengabdian menemukan bahwa UMKM mengalami penurunan omzet penjualan karena pembatasan akses masuk lokasi usaha yang berada di wilayah pemukiman, pembatasan sektor pendidikan dan perkantoran yang merupakan konsumen utama serta berkurangnya tingkat konsumsi masyarakat akibat ketidakpastian ekonomi. Hal ini membuat UMKM terpaksa memodifikasi proses bisnis atau bahkan mengganti jenis produk. Meski begitu, UMKM tidak bisa leluasa memainkan harga karena sensitivitas harga masyarakat yang tinggi. Penurunan kapabilitas UMKM apabila berlangsung dalam jangka panjang maka akan berdampak buruk terkait dengan pertumbuhan pembangunan dan ekonomi, serta pengangguran di suatu negara (Beck dan Demirguc-Kunt 2006).

Tim Pengabdian bermaksud untuk melanjutkan pendampingan pada pelaku UMKM di wilayah Kelurahan Kemijen selama masa pandemi. Hal ini bertujuan untuk memastikan pelaku usaha mendapatkan profit agar usaha dapat terus berkembang dan bukan hanya bertahan. Kegiatan yang akan dilakukan adalah merumuskan kembali perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP).

## **1.2. Permasalahan Mitra**

Hasil observasi singkat yang kami lakukan menunjukkan bahwa mitra memiliki kecenderungan untuk mengelola bisnis secara tidak serius, padahal pada situasi pandemi ini para pelaku harus lebih fokus dan serius mengelola usahanya. Permasalahan mitra meliputi:

1. Pelaku usaha belum memisahkan keuangan pribadi dan usaha
2. Pelaku usaha belum menghitung biaya aktual produksi dengan metode yang benar
3. Pelaku usaha menetapkan harga jual produk dengan dasar yang tidak empiris, hanya menggunakan perkiraan dan observasi terhadap pesaing

## **BAB II**

### **TARGET DAN LUARAN**

Kami melihat bahwa sebenarnya usaha mikro di wilayah Kemijen memiliki potensi berkembang menjadi kategori usaha kecil apabila mitra usaha mikro memiliki keseriusan dalam mengelola bisnisnya, misalnya dengan memisahkan keuangan pribadi dan usaha, mencatat seluruh pengeluaran usaha, mampu menentukan tingkat pendapatan optimal dari kegiatan usaha. Secara khusus melalui pengabdian ini, UMKM akan secara khusus diajak menghitung Harga Pokok Penjualan, yang dimulai dari pengelompokan biaya dan perhitungan harga pokok produksi. target luaran yang diharapkan, sbb:

- a. Pelaku UMKM dapat mengelola keuangan dengan baik, terutama dalam menghitung HPP dan pembukuan keuangannya.

## **BAB III**

### **METODE PENGABDIAN**

Metode pengabdian dilakukan secara langsung dengan mengunjungi mitra dan menyelenggarakan beberapa kegiatan bersama seperti pelatihan dan seminar. Selain itu, secara berkelompok dan personal Tim Pengabdian melakukan pendampingan pengelolaan usaha dengan membantu mitra untuk melakukan perhitungan biaya. Berikut adalah detail kegiatan yang akan kami laksanakan:

#### **3.1. Pelatihan**

##### **1) Penentuan Harga Pokok Produksi (HPP)**

Tujuan utama: Membantu pelaku usaha menentukan harga pokok penjualan untuk setiap unit produk. Hal ini bermanfaat untuk membantu pelaku usaha menentukan margin keuntungan dan harga jual. Dalam hal ini harga produksi terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead.

Poin penting dalam penghitungan biaya produksi yang sering diabaikan:

- i. biaya bahan baku: antisipasi kemungkinan perubahan harga bahan baku serta jumlah kebutuhan bahan baku akibat produk yang tidak terstandarisasi;
- ii. biaya tenaga kerja: pelaku usaha seringkali mengabaikan biaya atas tenaga kerja diri sendiri
- iii. biaya overhead: perhitungan biaya bumbu, biaya gas, listrik dan air

#### **3.2. Pendampingan**

Supervisi ditujukan untuk memonitor para mitra dalam melaksanakan pengelolaan keuangannya. Pelaku usaha akan diberikan buku kas untuk mencatat pengeluaran dan pendapatan sehingga memudahkan pelacakan biaya dan menghitung harga pokok penjualan. Secara berkala, pelaku usaha akan didampingi mengisi buku kas. Dan jika memang dirasa pelaku usaha masih belum menguasai, maka akan didampingi

#### **3.3. Evaluasi**

Tim pengabdian bersama dengan pelaku usaha melakukan evaluasi terhadap pelatihan dan pendampingan berkaitan dengan pengelolaan keuangan. Pelaku usaha diberikan kesempatan untuk menyampaikan kesulitan, evaluasi dan harapan atas kegiatan yang dilakukan.

## **BAB IV**

### **HASIL PENGABDIAN**

#### **4.1. Pra-Kegiatan**

Sebelum melaksanakan kegiatan pengabdian, Tim telah melakukan observasi lapangan dan wawancara untuk memperoleh karakteristik pelaku usaha dan kendala yang dialami oleh pelaku UMKM makanan di Kelurahan Kemijen. Kegiatan ini dilakukan kurang lebih hampir selama dua bulan. Berdasarkan pengamatan tersebut diketahui bahwa hampir seluruh pelaku UMKM makanan di wilayah Kemijen menjadikan usaha tersebut sebagai sumber mata pencaharian, dan hanya terdapat sedikit sekali pelaku UMKM yang menjalankan usaha sebagai pekerjaan sampingan. Karakteristik berikutnya adalah bahwa sebagian besar UMKM makanan di wilayah Kemijen dikelola oleh individu per-orangan dengan dibantu anggota keluarga inti. Kedua hal tersebut menjelaskan bahwa kehidupan ekonomi rumah tangga sangat bergantung pada keberlangsungan usaha. Tanpa adanya pengelolaan usaha yang profesional maka keberlangsungan hidup UMKM menjadi sangat lemah.

Dalam menjalankan usahanya, pelaku UMKM mengalami beberapa kendala utamanya modal yang terbatas. Modal yang terbatas dapat diakibatkan pengelolaan keuangan yang buruk maupun akses yang terbatas pada lembaga keuangan. Pengelolaan keuangan yang buruk misalnya karena pelaku UMKM tidak melakukan perhitungan yang tepat didalam menentukan harga pokok produksi, dan komponen- komponen apa saja yang menjadi bagian didalam perhitungan tersebut. Bila pelaku UMKM tidak melakukan perhitungan dengan baik, maka didalam penentuan harga pokok penjualan serta margin keuntungan yang ingin diperoleh menjadi tidak jelas. Selama ini para pelaku menentukan harga hanya berdasarkan perkiraan saja.

#### **4.2. Karakteristik Pelaku Usaha**

Pada bagian ini, Tim Pengabdian melaporkan pelaksanaan kegiatan Pengabdian yang telah dilakukan pada 3 April 2021 di Aula Kelurahan Kemijen. Pengabdian ini diikuti oleh 16 mitra pelaku usaha kuliner yang telah didampingi

pada periode pengabdian sebelumnya. Namun periode pengabdian ini juga menambahkan mitra-mitra pendampingan Pandemika Unika Soegijapranata, termasuk mitra yang tidak bergerak dibidang kuliner. Tabel 1 menunjukkan jumlah peserta yang hadir pada kegiatan tersebut

**Tabel 1. Profil peserta**

| <b>No</b> | <b>Nama</b>            | <b>Produk</b>                      | <b>Tahun berdiri</b> |
|-----------|------------------------|------------------------------------|----------------------|
| 1.        | Sumarni                | Pecel, gorengan                    | 2006                 |
| 2.        | Rondhiyah              | Gorengan, jus                      | 2015                 |
| 3.        | Tri Yunawati           | Aneka es, makanan                  | 2016                 |
| 4.        | Sulas Winarni          | Nasi rames                         | 2017                 |
| 5.        | Siti Aisyah            | Donat, mendoan                     | 2017                 |
| 6.        | Wachid                 | Gorengan, kolak                    | 2018                 |
| 7.        | Fitria Ika Ratna Utami | Tart ultah, brownies, cup cake     | 2018                 |
| 8.        | Fitri Wulan            | Ayam geprek                        | 2018                 |
| 9.        | Esti                   | Rainbow roll cake                  | 2018                 |
| 10.       | Sulastri               | Tahu gimbal                        | 2019                 |
| 11.       | Dwi Hariyani           | Long potato, keju mozarella, kebab | 2020                 |
| 12.       | Kasni                  | Kunir asem                         | 2020                 |
| 13.       | Agus Achyudi           | Geprek, penyetan                   | 2020                 |
| 14.       | Dewi Kenanga           | Gorengan                           | 2020                 |
| 15.       | Kuryati                | Keripik tempe                      | 2020                 |
| 16.       | Sri Winarsih           | Jahit                              | 2018                 |

Sumber data Primer yang diolah

Tim Pengabdian telah berupaya maksimal untuk memperhatikan penyelenggaraan acara berdasarkan protokol kesehatan yang ada seperti: menyiapkan sarana cuci tangan sebelum masuk, menyiapkan hand sanitizer dan masker medis pada meja registrasi, memberikan alat tulis untuk masing-masing peserta pada saat registrasi untuk mengurangi kemungkinan penyebaran, memberi jarak antara satu peserta dengan peserta lainnya ketika mengikuti kegiatan.

### **4.3. Kegiatan Pelatihan**

Kegiatan pelatihan pengelolaan keuangan usaha dilakukan pada hari Sabtu, 03 April 2021 di Aula Kelurahan Kemijen. Kegiatan dilakukan mulai pukul 09.00 dan berakhir pukul 11.00. Usaha makanan merupakan usaha yang berisiko tinggi karena sifat produk makan merupakan produk yang tidak memiliki ketahanan lama serta makanan hasil produksi akan berdampak langsung maupun tidak langsung pada kesehatan tubuh individu yang mengkonsumsi. Selain itu, usaha makanan memiliki tingkat persaingan yang ketat. Mengacu pada Porter (dalam David dan David 2017), tingkat persaingan yang tinggi dapat disebabkan karena rendahnya biaya modal yang diperlukan dan kemudahan imitasi atau penggantian produk di industri tersebut. Hal ini menunjukkan pentingnya pelaku usaha untuk membangun basis pelanggan.

Harga pokok produksi yang sebenarnya masih menjadi misteri bagi pelaku usaha. Jika ditanya berapa biaya produksi atau berapa margin keuntungan maka pelaku usaha akan menjawab kata “kira-kira”, bukan suatu jawaban yang pasti. Tiga dari 16 peserta pernah melakukan perhitungan biaya produksi. Pada saat pemateri menyampaikan presentasi mengenai kemungkinan bahwa pelaku usaha tidak menghitung beberapa komponen biaya seperti biaya tenaga kerja, biaya sewa tempat, biaya air dan listrik, serta biaya transport dan biaya-biaya lain maka serempak pelaku usaha menyetujui. Materi ini disampaikan dengan bahasa dan pendekatan kehidupan sehari-hari yang sederhana sehingga membuat peserta sangat antusias karena peserta menyadari pentingnya perhitungan biaya pokok produksi sebelum menentukan harga jual produk.

Selanjutnya, peserta diminta mengidentifikasi biaya berdasar komponen



biaya tetap, biaya variabel dengan dipandu oleh Tim Pengabdian. Meski begitu, peserta justru tampak bingung mengingat banyaknya faktor produksi yang perlu diinput dan kerumitan untuk memperkirakan penggunaan setiap harinya. Hal ini terlihat dari beberapa lembar perhitunganyang sengaja dikosongkan oleh beberapa peserta dan tidak dapat terdeteksi oleh Tim Pengabdian karena keterbatasan personil pendamping.

Tim Pengabdian melakukan analisa perhitungan biaya pokok produksi berdasarkan tabel perhitungan biaya pelaku usaha (pada bagian lain yang tidak dipublikasikan), Tim Pengabdian menemukan bahwa margin keuntungan untuk pelaku usaha berkisar 13% - 66%. Terdapat mitra dengan margin keuntungan yang sangat rendah. Hal ini sangat memprihatinkankarena umumnya pelaku usaha di bidang kuliner memiliki margin keuntungan minimal sebesar 30%. Lebih lanjut, mungkin pelaku usaha tidak mencermati pendapatan yang ia peroleh dan hanya berfokus pada arus kas yang dia peroleh sehari-hari. Artinya bahwa mungkin saja arus kas bersih yang diterima cukup besar namun pengeluaran operasional untuk usaha jugarelatif besar sehingga sebenarnya laba pelaku usaha sangat rendah.

Dengan adanya pelatihan ini, diharapkan para pelaku UMKM dapat menghitung dengan teliti dan baik sehingga kedepan mereka dapat mengetahui dan dapat menentukan margin keuntungan.

#### **4.4. Kegiatan Pendampingan**

Tim Pengabdian juga mencari tahu perilaku pencatatan arus kas masuk dan keluar yang dahulu pernah diajarkan pada kegiatan pengabdian sebelumnya. Seluruh responden menyatakan tidak disiplin melakukan pencatatan meskipun pernah diajarkan dan memiliki peralatan (buku kas dan alat tulis) yang dibutuhkan. Hal ini membuat pelaku usaha kesulitan melakukan tracking keuangannya. Lebih lanjut ini membuat pelaku usaha mungkin mengalami kesulitan melacak permodalannya.

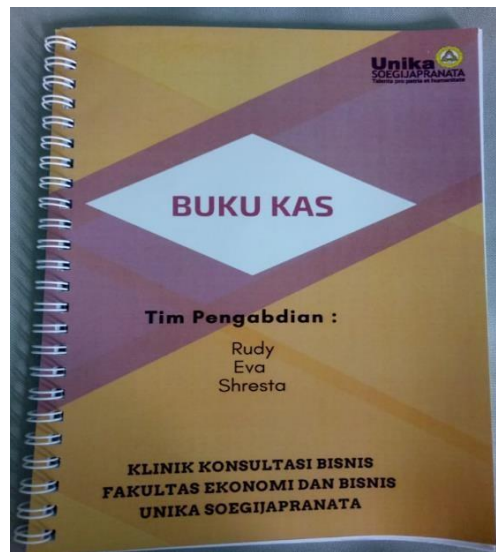
Untuk membantu UMKM tersebut, Tim Pengabdian bermaksud untuk memberikan pendampingan secara berkala kepada mitra dalam kelompok-kelompok kecil, namun mengingat kondisi yang sangat tidak pasti pada saat ini maka terpaksa pelatihan berkala tersebut belum bisa dilakukan. Penggunaan teknologi pada perhitungan seperti ini menurut Tim belum cukup efektif karena

sifat mitra yang belum terbiasa teknologi dan sifat dari materi yang diberikan cukup rumit.

Tim melakukan tindak lanjut atas minimnya perilaku pelaku usaha yang tidak mencatat arus kas usahanya sehingga tim melakukan kegiatan pendampingan. Konsep dari kegiatan pendampingan adalah memberikan pelatihan pencatatan keuangan pada kelompok kecil pelaku usaha (3-5 orang) yang memiliki rumah berdekatan. Selanjutnya, setiap minggu akan dilakukan supervisi oleh tim. Untuk mendukung kegiatan tersebut maka tim menyediakan buku kas dan alat tulis. Tim juga dibantu oleh dua mahasiswa dalam melakukan kegiatan pendampingan ini.

Kesulitan utama dalam menyelenggarakan kegiatan pendampingan adalah mengenai pengaturan waktu bertemu dan tempat, karena rumah mitra saling berjauhan, disamping itu pula situasi pandemi yang sering membuat TIM khawatir untuk datang ketempat- tempat mitra. Pelatihan ini dilakukan dengan 2 cara, yaitu kita berkunjung tentu dengan menggunakan Prokes yang ketat, namun Tim tidak bisa terlalu lama di wilayah mitra, cara yang kedua Tim melakukan pendamping secara online, kendala yang terjadi ada beberapa pelaku UMKM yang tidak dapat berinteraksi secara online, namun Tim meminta peserta untuk bisa menularkan kepada peserta yang lain yang tidak bisa secara online.

Dalam kesempatan tersebut, tim menjelaskan pentingnya melakukan pencatatan keuangan seperti: penelusuran laba, penelusuran harga masing-masing bahan produksi, serta sebagai bukti tanggung jawab pengelolaan ketika usaha kita turut didanai oleh pihak lain. Untuk memudahkan pelaku usaha melakukan pencatatan keuangan maka Tim Pengabdian menyediakan buku kas sederhana serta alat tulis. Desain Buku Kas terdiri dari kolom rincian aktivitas, serta kolom debit dan kredit untuk mencatat nominal pengeluaran.



Gambar 4.2 : Buku Kas

Selanjutnya, pelaku usaha diminta untuk memisahkan antara penghasilan dan modal untuk berdagang. Hal ini berguna untuk memastikan biaya modal tidak turut terpakai untuk membiayai keperluan pribadi sehingga kelangsungan bisnis dapat terjaga. Tim juga menjelaskan mengenai macam-macam biaya produksi, misalnya: biaya tetap produksi dan biaya variabel. Secara teoritis, biaya tetap merupakan biaya yang peningkatan atau penurunannya tidak signifikan terhadap jumlah unit produksi, sedangkan biaya variabel merupakan biaya yang terpengaruh oleh jumlah unit produksi secara signifikan. Tim membantu pengusaha mengidentifikasi semua pengeluaran dan pemasukan dengan detail. Tim mengambil contoh dari salah satu

aktivitas operasional dari pelaku usaha, mulai dari jenis bahan baku hingga rincian biaya listrik, dan sebagainya. Hal ini bermanfaat untuk dapat melihat aliran/ arus kas serta menguji dampak perubahan harga salah satu bahan baku.

#### **4.5. Evaluasi**

Berdasarkan hasil evaluasi yang dilakukan oleh Tim Pengabdian, baik berdasarkan pengamatan maupun respon dari para peserta pelatihan mereka sangat antusias mengikuti kegiatan pengabdian ini, karena peserta merasa:

1. Dapat menghitung Harga Pokok Produksi sebagai bagian yang sangat penting dalam melakukan usaha. Keterbatasan personil dan waktu membuat Tim Pengabdian belum optimal dalam mengajarkan mitra satu per satu, produk per produk sehingga di lain kesempatan perlu diulang kembali.
2. Kegiatan pendampingan belum optimal karena keterbatasan pada masa pandemi ini. Padahal mitra membutuhkan pendampingan tatap muka yang inten untuk dapat melakukan pembukuan usaha.

Pengabdian berikutnya, mitra menginginkan dilakukan pendampingan kembali dalam bidang pemasaran serta permodalan.

## **BAB V**

### **KESIMPULAN**

#### **5.1. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil observasi yang telah dilakukan, UMKM di Kemijen tidak melakukan pencatatan keuangan, perhitungan yang tepat didalam menentukan harga pokok produksi. Apabila pelaku UMKM tidak melakukan perhitungan dengan baik, maka didalam penentuan harga pokok penjualan serta margin keuntungan yang ingin diperoleh menjadi tidak jelas. Selama ini para pelaku menentukan harga hanya berdasarkan perkiraan dan pengamatan dari harga yang ditetapkan oleh kompetitor. Pelatihan penentuan Harga Pokok Penjualan diikuti oleh peserta dengan baik karena diberikan penjelasan yang sangat sederhana dan mudah dipahami yang pada akhirnya dapat dilaksanakan oleh peserta pelatihan.

#### **5.2. Saran**

Pengabdian ini perlu dilanjutkan lagi pada periode berikutnya, karena persoalan mitra masih sangat banyak, seperti: rendahnya motivasi untuk maju dan berkembang, pengelolaan persediaan, pemasaran, pengembangan/inovasi produk dan sumber daya manusianya.

#### **5.3. Keterbatasan**

Tim Pengabdian belum melakukan pengabdian secara optimal atau masih sangat terbatas dalam melakukan kegiatan akibat adanya pandemi Covid-19. Menurut kami kegiatan pendampingan akan lebih optimal jika Tim Pengabdian bertemu langsung dibandingkan ketika menggunakan daring karena interaksi yang terbatas, ada beberapa mitra kesulitan serta kurang focus.

## DAFTAR PUSTAKA

- Beck, Thorsten, and Asli Demirguc-Kunt. 2006. "Small and Medium-Size Enterprises: Access to Finance as a Growth Constraint." *Journal of Banking and Finance* 30 (11): 2931–43. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2006.05.009>.
- Invacevich John M, at all, 2005, "Perilaku dan Manajemen Organisasi", jilid.1, edisi ke 7, Penerbit Erlangga
- David, Fred R, and Forest R David. 2017. *Strategic Management A Competitive Advantage Approach Concepts and Cases*. 16th ed. Boston: Pearson Education Limited.

## LAMPIRAN



Gambar 1.  
Foto bersama



Gambar 2.  
Pelatihan perhitungan biaya produksi



DAFTAR PESERTA

| NO | NAMA             | ALAMAT (RT, RW)                  | NOMOR TELEPON  |
|----|------------------|----------------------------------|----------------|
| 1  | Rupriyastuti D.  | Purnosari 7                      | 082138 517617  |
| 2  | Kusni            | MARGOREJO Barat                  | 0895414594392  |
| 3  | Tutik Susilowati | Margorejo Barat RT 02/IV         | 082138 272649  |
| 4  | Siti Asyah       | Sedompyang II/34 RT 1/RW         | 089 788 33 925 |
| 5  | NOR ALI          | lep tasek kejo A 9 <sup>RT</sup> |                |
| 6  | Kasni            | Kerama Sportland RT 01/III       | 081393756067   |
| 7  | SUMIATI          | Jegal Rejo                       |                |
| 8  | Bp KURNAINI      | Penjarangan 01/1                 | 08782047085    |
| 9  | Bu Triyana       | Dipo Indah RT 05/3               | 0888 02744713  |
| 10 | Bu: Sunarni      | Sedampyang RT 6/10               |                |
| 11 | Firma Ika        | cilosari dlm RT 09/RW 07         | 089544869611 - |
| 12 | Bu SM Lestari    | Penjarangan 3/1, kulunah kawayan |                |
| 13 | Bu Siti Musticah | Penjarangan 3/1                  | 082135 791279  |
| 14 | Bu Suci Kahaya   | Penjarangan 10/1                 | 0822 2635 9413 |
| 15 |                  |                                  |                |
| 16 |                  |                                  |                |
| 17 |                  |                                  |                |

Gambar 3.  
Daftar hadir

# Pelatihan Biaya: Penentuan Harga Pokok Produksi (HPP)

*Shresta Purnamasari, S.E., M.Sc.*





- *UMKM berkontribusi  $\pm 60\%$  terhadap PDB Indonesia*
- *Jumlah tenaga kerja yang bergerak pada sektor ini mencapai 97%*
- *Studi menunjukkan bahwa sebagian besar UMKM tidak menghitung Harga Pokok Produksi (HPP) sebagai dasar penentuan harga jual.*

*Keuntungan (Rugi) = total penjualan – total biaya produksi*

- Total penjualan > total biaya produksi = **untung**
- Total penjualan = total biaya produksi = **impas**
- Total penjualan < total biaya produksi = **rugi**

- Biaya dibagi menjadi :
  - Biaya modal
  - Biaya Produksi :
    - Biaya Tetap
    - Biaya Variabel, Tidak Tetap
    - Biaya Semi-variabel

## Biaya Modal

| <b>Kebutuhan</b> | <b>Jumlah</b> | <b>Harga satuan<br/>(Rp)</b> | <b>Harga Total (Rp)</b> |
|------------------|---------------|------------------------------|-------------------------|
| Kompor gas       | 1             | 250.000                      | 250.000                 |
| Regulator        | 1             | 100.000                      | 100.000                 |
| Tabung gas       | 1             | 150.000                      | 150.000                 |
| Pisau            | 1             | 20.000                       | 40.000                  |
| Telenan          | 1             | 25.000                       | 25.000                  |
| Baskom           | 3             | 15.000                       | 45.000                  |
| Wajan            | 1             | 200.000                      | 200.000                 |
| Sotil            | 1             | 30.000                       | 30.000                  |
| Saringan besar   | 1             | 45.000                       | 45.000                  |
| Tempat sampah    | 1             | 15.000                       | 15.000                  |
|                  |               |                              |                         |
| <b>Total</b>     |               |                              | <b>900.000</b>          |

# Biaya Tetap

| Kebutuhan    | Jumlah     | Total (Rp)     |
|--------------|------------|----------------|
| Tenaga kerja | Satu bulan | 500.000        |
| Transportasi | Satu bulan | 250.000        |
| <b>Total</b> |            | <b>750.000</b> |

Biaya Variabel :  
100 pcs bakwan  
udang per hari

| Kebutuhan                               | Jumlah   | Harga per kg/l (Rp) | Biaya bahan (Rp) |
|---|----------|---------------------|------------------|
| Wortel                                  | 1 kilo   | 12.000              | 12.000           |
| Taoge                                   | 1 kilo   | 15.000              | 15.000           |
| Udang baby                              | 1 kilo   | 40.000              | 40.000           |
| Tepung terigu                           | 1 kilo   | 15.000              | 15.000           |
| Tepung beras                            | 100 gram | 15.000              | 1.500            |
| Tepung maizena                          | 100 gram | 30.000              | 3.000            |
| Telur                                   | 200 gram | 22.000              | 4.500            |
| Minyak goreng                           | 750 ml   | 15.000              | 11.250           |
| Refill Gas 3 kilo                       | 1 tabung | 21.000              | 21.000           |
| <b>Biaya total per hari</b>             |          |                     | <b>123.250</b>   |
| <b>Biaya produksi 1 bulan (26 hari)</b> |          |                     | <b>3.204.500</b> |



- Total biaya produksi = Biaya tetap + Biaya variabel  
= Rp 750.000 + Rp 3.204.500  
= Rp 3.954.500
- Penjualan per hari = 100 pcs @ Rp 2.250  
= Rp 225.000
- Penjualan per bulan = Rp 225.000 x 26 hari  
= Rp 5.850.000
- Pendapatan bersih = Penjualan – Total biaya produksi  
= Rp 5.850.000 – Rp 3.954.500  
= Rp 1.895.500



TERIMA KASIH

