

Penyuluhan Perhitungan Harga Pokok Penjualan Komoditas Pertanian dan Perikanan pada Aliansi Perempuan Peduli Lingkungan Sumedang (APPeLS) Desa Cikeruh, Kecamatan Jatinangor, Kabupaten Sumedang

Counseling on Calculation of Cost of Goods Sold for Agricultural and Fishery Commodities at Alliance of Women Concerned for the Environment Sumedang (APPeLS) Cikeruh, Jatinangor District, Sumedang Regency

Achmad Rizal^{1*}, Izza Mahdiana Apriliani¹, dan Asep Agus Handaka Suryana¹

*** Korespondensi Penulis:**

Achmad Rizal

E-mail: achmad.rizal@unpad.ac.id

¹ Departemen Perikanan, Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan, Universitas Padjadjaran, Sumedang

Submitted June 11, 2021.

Revised July 1, 2021.

Accepted July 23, 2021.

Abstract

Knowledge of the calculation of the cost of goods sold is the main skill that must be possessed by every micro and macro business manager. Skills in calculating the cost of production and selling prices can form a certainty regarding the existing financial flows in a business. It is important to know this financial flow so that the estimated profit can be known accurately. Outreach activities were carried out to the Alliance of Women Concerned for the Environment (APPeLS) in Cikeruh Village, Jatinangor District, Sumedang Regency. The APPeLS group has business skills in producing agricultural and fishery processed products that have a selling value. At least more than 80% of the indicators of achievement of success have been fulfilled properly. APPeLS group members are well acquainted with the techniques for calculating production costs and cost of goods sold. The outputs they managed to get were a price list of sales products and a business financial report book. They hope to be able to use these skills in developing the business they have done and clarifying the transparency of income generation for them. This provision has stimulated the enthusiasm of the APPeLS group to develop their business so that they can increase their income and contribute to the strengthening of their family's economy.

Keywords: cost, price, profit, processed product.

Abstrak

Pengetahuan terhadap perhitungan harga pokok penjualan merupakan keterampilan utama yang harus dimiliki oleh setiap pengelola usaha mikro maupun makro. Keterampilan perhitungan biaya pokok produksi dan harga jual dapat membentuk suatu kepastian mengenai alur keuangan yang ada dalam suatu usaha. Alur keuangan ini penting diketahui sehingga estimasi terhadap keuntungan dapat diketahui dengan akurat. Kegiatan penyuluhan dilakukan kepada Aliansi Perempuan Peduli Lingkungan Sumedang (APPeLS) Desa Cikeruh, Kecamatan Jatinangor, Kabupaten Sumedang. Kelompok APPeLS memiliki keterampilan usaha dalam menghasilkan produk olahan pertanian dan perikanan yang memiliki nilai jual. Setidaknya lebih dari 80% dari indikator capaian keberhasilan telah terpenuhi dengan baik. Anggota kelompok APPeLS telah mengetahui teknik perhitungan biaya produksi dan harga pokok penjualan dengan baik. Luaran yang berhasil mereka dapatkan berupa daftar harga produk penjualan dan buku laporan keuangan usaha. Besar harapan mereka untuk dapat menggunakan keterampilan tersebut dalam mengembangkan usaha yang telah mereka lakukan serta memperjelas transparansi pemasukan pendapatan bagi mereka. Adanya pembekalan ini menstimulus antusiasme kelompok APPeLS untuk mengembangkan usaha yang mereka lakukan sehingga dapat meningkatkan pendapatan dan berkontribusi terhadap penguatan ekonomi keluarga mereka.

Kata Kunci: biaya, harga, keuntungan, produk olahan.

Pendahuluan

Kinerja keberhasilan suatu usaha, baik dalam skala mikro maupun makro akan dilihat dari besar *profitable* yang diperoleh (Ropper 1999, Fitzsimmons *et al.* 2005). Besaran keuntungan ini akan bergantung pada dua hal, yakni akumulasi modal yang dikeluarkan dan besaran pendapatan yang diterima. Perolehan keuntungan yang produktif bagi suatu usaha akan ditentukan dari kecermatan *entrepreneur* dalam menentukan harga jual yang tepat (Greenbank 2014, Elisa *et al.* 2019). Penentuan harga jual dalam suatu usaha merupakan kunci keberhasilan bagi penguatan *cash flow* usaha tersebut (Pareja dan Perez 2003).

Namun demikian, beberapa usaha mikro seringkali memiliki keterbatasan pengetahuan mengenai cara penentuan harga pokok penjualan (HPP). Hal inilah yang terjadi di kelompok Aliansi Perempuan Peduli Lingkungan Sumedang (APPeLS). Kelompok ini memiliki hambatan dalam menentukan harga pokok penjualan terhadap produk olahan perikanan yang dijualnya karena keterbatasan pengetahuan mengenai penentuan HPP tersebut.

APPeLS merupakan kelompok yang beranggotakan ibu-ibu rumah tangga dari Desa Cikeruh, Kecamatan Jatinangor, Kabupaten Sumedang. Ibu-ibu rumah tangga yang tergabung dalam APPeLS umumnya belum memiliki kesempatan untuk bekerja diluar atau lebih memutuskan untuk fokus berperan sebagai ibu rumah tangganya di rumah. Kelompok ibu rumah tangga tersebut bergabung dalam APPeLS karena ingin mengisi waktu luang yang mereka miliki dengan hal-hal positif dan produktif. APPeLS memiliki program yang memberikan keterampilan dalam pengolahan produk pertanian dan perikanan sehingga memiliki nilai jual yang cukup menjanjikan. Besar harapan dari ibu-ibu yang tergabung dalam kelompok APPeLS ini untuk dapat menjadikan keterampilan mereka memiliki nilai usaha yang dapat berkontribusi terhadap pendapatan keluarganya. Namun demikian, sifat usaha yang masih sangat sederhana belum didukung dengan pengetahuan penetapan harga pokok penjualan yang dapat membantu mereka dalam mengetahui besar keuntungan pasti yang mereka terima.

Kegiatan penyuluhan ini dilakukan dengan tujuan memberikan pengetahuan praktis bagi ibu-ibu rumah tangga yang tergabung dalam APPeLS

dalam hal penentuan harga pokok penjualan (HPP) yang tepat dalam usaha penjualan produk olahan pertanian dan perikanan yang mereka miliki. Dengan adanya pengetahuan mengenai penentuan harga pokok penjualan, diharapkan dapat mempermudah kelompok APPeLS dalam membuat anggaran produksi dan penjualan, laporan keuangan, hingga estimasi laba yang dihasilkan dari usaha tersebut. Selain itu, aktivitas pembekalan ini juga menjadi bentuk pelaksanaan mandat dari Departemen Perikanan FPIK UNPAD dalam menegakan tridharma perguruan tinggi, yakni dengan melaksanakan pengabdian kepada masyarakat.

Materi dan Metode Pelaksanaan

Terdapat 4 garis besar ruang lingkup dan tahapan kegiatan yang dilakukan, diawali dari kegiatan observasi, pemilihan sasaran, konsultasi dan penyiapan pelaksanaan penyuluhan, hingga pelaksanaan penyuluhan. Kegiatan observasi umum dilakukan pada tahap awal sebagai *early stage to collect information* (Kawulich 2005, 2012). Observasi dilakukan untuk mengetahui kondisi dan permasalahan faktual yang terjadi di lapangan. Adapun pemilihan sasaran dilakukan setelahnya untuk mengetahui target penyuluhan yang akan ditetapkan. Adapun target penyuluhan ditetapkan berdasarkan faktor tertinggi yang berpotensi sebagai sasaran penyuluhan. Aliansi Perempuan Peduli Lingkungan Sumedang (APPeLS) ditetapkan sebagai sasaran penyuluhan. Hal ini didasarkan pada berbagai pertimbangan dan fakta permasalahan yang ada. Data statistik Kecamatan Jatinangor menyatakan bahwa kelompok wanita merupakan kelompok yang paling banyak berdiam diri di rumah (baik karena menganggur atau berdasarkan pilihannya sendiri untuk fokus mengurus rumah tangganya). Namun demikian, terdapat beberapa kelompok ibu rumah tangga yang tergabung dalam APPeLS memiliki serangkaian kegiatan dalam pelatihan keterampilan pembuatan olahan produk perikanan yang memiliki nilai jual. Minimnya pengetahuan dalam penentuan harga pokok penjualan dari usaha kelompok ini menjadikannya sebagai sasaran penyuluhan yang sangat potensial.

Kegiatan penyuluhan mengenai teknik

penentuan dan perhitungan harga pokok penjualan komoditas pertanian dan perikanan pada Aliansi Perempuan Peduli Lingkungan Sumedang (APPeLS) Desa Cikeruh, Kecamatan Jatinangor, Kabupaten Sumedang dilaksanakan pada tanggal 21-22 April 2020. Pelaksanaan kegiatan ini bertempat di Ruang Sekretariat APPeLS di Desa Cikeruh, Kecamatan Jatinangor, Kabupaten Sumedang. Penyampaian materi penyuluhan dan pembekalan dilaksanakan dengan dua tahapan metode, yakni simulasi dan *on the job training*. Kedua metode ini dilakukan berurutan untuk menciptakan keberhasilan penyampaian informasi dari kegiatan penyuluhan mengenai teknik penentuan dan perhitungan harga pokok penjualan kelompok APPeLS.

Simulation methods merupakan serangkaian kegiatan pelatihan yang menitikberatkan pada contoh-contoh kasus dan cara-cara praktis penyelesaiannya (Leger *et al.* 2011, Salas *et al.* 2009). Pada metode simulasi ini, kelompok APPeLS diberikan berbagai contoh simulasi untuk cara penentuan harga pokok penjualan yang tepat dalam menunjang pelaporan keuangan yang baik bagi usaha mereka. Selanjutnya, *on the job training* dimaksudkan untuk melakukan pelatihan dengan secara bersama mempraktekan hasil dari tahap simulasi sebelumnya (Timsal *et al.* 2016). *On the job training methods* dilakukan dengan kesadaran bahwa praktek merupakan hal terpenting untuk memastikan pengetahuan dari pembekalan dapat diterima dan diaplikasikan dengan baik oleh target sasaran (Alipour 2009). Pada tahap ini, kelompok APPeLS dilatih untuk dapat menentukan harga pokok penjualan dari komoditas olahan produk pertanian dan perikanan yang mereka miliki. Selain itu, dilatih juga dalam penyusunan laporan keuangan dan estimasi laba dari kegiatan usaha penjualan tersebut.

Melalui kegiatan penyuluhan ini, APPeLS akan memperoleh pengetahuan melalui pembekalan informasi mengenai teknik penentuan harga pokok untuk penjualan hasil olahan komoditi pertanian dan perikanan. Harapannya dari kegiatan ini dapat membawa perubahan meliputi pengetahuan (*knowledge*), cara berfikir (*thinking*), meningkatkan kecakapan (*skill*) dan sikap dalam menentukan harga pokok terhadap produk olahannya.

Tahap akhir dari kegiatan ini berupa evaluasi pencapaian indikator keberhasilan terhadap pembekalan teknik penentuan dan perhitungan harga pokok penjualan produk hasil olahan

komoditi pertanian dan perikanan kelompok APPeLS. Proses evaluasi didasarkan atas indikator capaian kegiatan sebagai indikator keberhasilan (Tabel 1). Adapun kegiatan pembekalan dapat dikatakan mencapai keberhasilan jika setidaknya 80% dari keseluruhan indikator berhasil terpenuhi.

Tabel 1 Indikator capaian program

No.	Indikator pencapaian
1.	Pemahaman mengenai harga pokok penjualan komoditas pertanian dan perikanan: - Tingkat pengetahuan tentang harga pokok penjualan komoditas pertanian dan perikanan yang berkembang saat ini - Tingkat pengetahuan mengenai jenis-jenis penentuan harga pokok - Tingkat pengetahuan mengenai rentan harga pokok penjualan
2.	Teknik penentuan harga pokok penjualan: - Tingkat pengetahuan pentingnya menentukan harga pokok penjualan - Tingkat pengetahuan dan <i>skills</i> menghitung harga pokok penjualan - Tingkat keterampilan dalam menentukan harga pokok penjualan

Hasil dan Pembahasan

Pada tahap observasi, penentuan sasaran, hingga konsultasi dan penyiapan pembekalan, diperoleh beberapa informasi mengenai permasalahan faktual yang dimiliki oleh ibu-ibu kelompok APPeLS terutama dalam kegiatan penentuan dan perhitungan harga pokok penjualan. Terdapat setidaknya 4 permasalahan turunan yang dimiliki oleh kelompok APPeLS yaitu, (1) belum mampu menentukan harga pokok penjualan produk olahan ikan; (2) belum mampu membuat anggaran produksi dan penjualan; (3) belum memiliki laporan penjualan dan produksi yang rutin dibuat untuk menentukan harga jual; (4) belum memiliki keterampilan dalam mengestimasi jumlah laba yang diharapkan dan dihasilkan atas suatu produksi.

Tingkatan usaha yang masih sederhana dengan mengandalkan *salse order* sebagai prasarana penjualan menjadikan pengetahuan kelompok APPeLS dalam penentuan harga pokok produksi dan harga jual menjadi sangat minim. Keterbatasan pengetahuan dalam menentukan harga pokok produksi dan harga jual membuat pelaporan

keuangan dan estimasi keuntungan penjualan menjadi tidak pasti. Kondisi ini disebut sebagai *failure to estimate operating profit*. Kondisi yang sedemikian rupa dapat menyebabkan *business stagnation* (Manglik dan Goyal 1991, Egbunike *et al.* 2019). Stagnasi dari bisnis penjualan akan menyebabkan tidak berkembangnya usaha yang ada (Cui *et al.* 2016, Kocaoglu 2016). Untuk itu, pembekalan dan penyuluhan mengenai teknik perhitungan dan penentuan harga pokok produksi dan harga jual sangat diperlukan oleh kelompok APPeLS.

Berdasarkan pada permasalahan yang telah berhasil teridentifikasi sebelumnya, kegiatan penyuluhan ini memberikan solusi dan luaran yang dihasilkan berupa (1) pengarahan mengenai tata cara perhitungan dan penetapan harga pokok produksi; (2) pengarahan dan pelatihan dalam menentukan harga jual suatu produk yang dihasilkan dari proses pengolahan ikan yang dilakukan kelompok APPeLS; (3) menyusun modul serta tutorial rumusan yang berisi penentuan harga pokok produksi dan harga jual; (4) pendampingan dan penyuluhan dalam perhitungan harga pokok produksi dan penentuan harga jual. Keempat solusi tersebut diarahkan untuk dapat mencapai indikator keberhasilan yang ada.

Antusiasme sasaran penyuluhan yakni ibu-ibu anggota kelompok APPeLS sangat baik dalam menyikapi pelatihan dan penyuluhan yang telah dilakukan. Adanya kesadaran mereka bahwa materi penyuluhan mengenai teknik penentuan dan perhitungan harga pokok produksi dan harga jual sangat diperlukan untuk pengembangan usaha mereka. Besar harapan mereka untuk dapat mengaplikasikan teknik penyuluhan dan pembekalan ini untuk menata pelaporan keuangan dan estimasi keuntungan yang akan mereka dapatkan. Antusiasme dan kesadaran ini merupakan suatu *entrepreneurial spirit* yang dapat menjadi awalan yang baik dalam mengembangkan profil usaha yang telah ada (Trimiyanto *et al.* 2017, Genoveva dan Tanardi 2020). Tingginya antusiasme pada ibu-ibu anggota kelompok APPeLS dapat dilihat pada dokumentasi penyuluhan yang disajikan pada Gambar 1.

Berdasarkan pada capaian indikator keberhasilan, setidaknya telah tercapai lebih dari 80% dari total indikator capaian yang ada. Ibu-ibu yang tergabung dalam kelompok APPeLS telah memahami mengenai harga pokok penjualan komoditas pertanian dan perikanan yang telah

berkembang saat ini. Mereka juga telah memahami tentang jenis-jenis penentuan harga pokok beserta rentan harga pokok penjualan yang ada. Luaran akhir dari kegiatan ini juga telah menghasilkan daftar harga penjualan produk olahan perikanan, dan buku laporan keuangan yang menghimpun berbagai perhitungan modal dan pendapatan mereka. Dengan adanya laporan keuangan tersebut, diharapkan dapat menjadi transparansi yang baik dalam mengetahui besarnya keuntungan yang mereka miliki. Keuntungan tersebut mereka harapkan untuk dapat berkontribusi dalam pemasukan perekonomian keluarganya.



Gambar 1. Dokumentasi penyuluhan perhitungan harga pokok penjualan komoditas pertanian dan perikanan pada Aliansi Perempuan Peduli Lingkungan Sumedang (APPeLS) Desa Cikeruh, Kecamatan Jatinangor, Kabupaten Sumedang

Kesimpulan

Kegiatan penyuluhan mengenai teknik perhitungan harga pokok penjualan komoditas pertanian dan perikanan pada Aliansi Perempuan Peduli Lingkungan Sumedang (APPeLS) Desa Cikeruh, Kecamatan Jatinangor, Kabupaten Sumedang telah berjalan dengan baik. Setidaknya lebih dari 80% indikator capaian keberhasilan telah terpenuhi, Luaran berupa *list* harga penjualan produk dan buku pelaporan keuangan usaha telah dimiliki oleh kelompok APPeLS. Besar harapan anggota mereka untuk dapat segera mengembangkan usaha yang mereka miliki dengan modal pengetahuan baru yang mereka dapatkan dari pembekalan dan penyuluhan ini.

Daftar Pustaka

- Alipour M. 2009. A study on the job training effectiveness: empirical evidence of Iran. *International Journal of Bussiness and Management*. 4(11): 63-68.
- [BPS] Badan Pusat Statistik Kabupaten Sumedang. 2020. *Kecamatan Jatinangor dalam Angka 2020*. Sumedang (ID): Badan Pusat Statistik.
- Cui B, Yang K, Chou T. 2016. Analyzing the impact of price promoting strategies on manufacturer sales performance. *Journal of Service Science and Management*. 9: 182-187.
- Egbunike, Chinedu F, Ogbodo C, Okenwa, Ojimađu, Okechukwu J. 2019. The effect of financial distress on corporate profitability: a panel estimated generalized least squares (EGLS) approach. *Journal of Global Accounting*. 6(1): 24-44.
- Elisa, Lupikawaty M, Herawati Y, Purwati. 2019. Evaluation of sales price within calculation cost of good production SMEs pempek Ilir Barat and Bukit Kecil District, Palembang. *Advances in Social Science, Education a Humanities Research*. 431: 208-215.
- Fitzsimmons JR, Steffens P, Douglas EJ. 2005. Growth and profitability in small and medium sized Australian firms. *AGSE Entrepreneurship Exchange*. 5: 1-20.
- Genoveva G, Tanardi J. 2020. Enterpreneurial spirit of the entrepreneurs and non-entrepreneurs millennials. *European Journal of Business and Management Resarch*. 5(1): 1-7.
- Greenbank P. 2014. The pricing decision in the micro-business: a study accountants, builder and printers. *International Small Business*. 17(3): 60-73.
- Kocaoglu B. 2016. Process development in customer order information systems to gain competitive advantages: a SME case study. *International Journal Systems and Management* 23(2): 209-230.
- Kawulich B. 2005. Participant observation as a data collection method. *Forum Qualitative Social Research Sozialforschung FQS*: 6(2): 1-29.
- Kawulich B. 2012. *Collecting Data Through Observation*. Carrollton (GE): University of West Georgia.
- Leger PM, Charland P, Feldstein HD, Robert J, Babin G, Lyle D. 2011. Business simulation training in information technology education: guidelines for new approaches in IT training. *Journal of Information Technology Education*. 10(1): 39-53.
- Manglik M, Goyal A. 1991. Operating margin ratio (a comparative study of selected public and private sector community). *Indian Journal of Research*. 5(5): 133-134.
- Pareja IV, Perez AB. 2003. *A Practical Guide For Consistency in Valuatın: Cash Flow, Terminal Value and Cost of Capital*. Bogota (COL): Politecnico Grancolombiano.
- Ropper S. 1999. Modelling small business growth and profitability. *Small Business Economics*. 13: 235-252.
- Salas E, Wildman JL, Piccolo RF. 2009. Using simulation-based training to enhance management education. *Management Learning Education*. 8(4): 559-573.
- Timsal A, Awais M, Shoaib O. 2016. On job training its effectiveness: an employee prespective. *South Asian Journal of Banking and Social Science*. 2(1): 1-21.
- Trimiyanto HH, Pitoyo D, Gunarto M. 2017. Effect of entrepreneurial spirit of creativity and the impact on business success industrial center bags in Bandung. *2nd International Conference on Education Islamic Studies and Social Science Research*. 19: 67-75.