

Pelatihan Penentuan Harga Pokok Penjualan Pada Kelompok Usaha Pembibitan Bawang Merah Nganjuk

¹⁾Andy Chandra Pramana*, ²⁾Meme Rukmini, ³⁾Duwi Riningsih, ⁴⁾Oktaviana Wahyu Prihardina, ⁵⁾Mayciella So

¹⁾²⁾³⁾⁴⁾⁵⁾ Universitas Kediri

Email Corresponding: andychandra@unik-kediri.ac.id*

INFORMASI ARTIKEL	ABSTRAK
Kata Kunci: Harga Pokok Penjualan; Pelatihan; Bibit Bawang Merah	<i>Menimbun adalah istilah yang digunakan oleh warga Desa setempat untuk pembuatan bibit bawang merah karena memang proses pembuatan bibit bawang merah adalah dengan cara menimbun hasil panen hingga kurun waktu 2-4 bulan. Di lapangan, mayoritas penimbun menganggap bahwa Harga Pokok Penjualan (HPP) adalah harga beli pada saat mereka membeli bawang merah dari petani saja, padahal seharusnya secara akuntansi, HPP menurut Wiratna (2015) adalah semua biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan barang yang dijual atau harga perolehan dari barang yang dijual. Berangkat dari gap pemahaman tersebut, komunitas penimbun bibit bawang merah Muda Mojorembun Menimbun (3M) meminta kami untuk memberikan pemahaman dan pelatihan Akuntansi, khususnya mengenai HPP. Hasil dari kegiatan ini adalah 3M telah mendapatkan wawasan mengenai akuntansi khususnya pada sub materi HPP. Peserta pelatihan juga mendapatkan pengalaman mengerjakan contoh kasus perhitungan HPP pada saat pelatihan.</i>
Keywords: Cost of Goods Sold; Training; Shallot seeds	<i>Hoarding is a term used by local villagers for making shallot seeds because the process of making shallot seeds is by hoarding crops for a period of 2-4 months. In the field, the majority of hoarders consider that the Cost of Goods Sold (COGS) is the purchase price when they buy shallots from farmers only, even though it should be accounting, COGS according to Wiratna (2015) is all costs incurred to get goods sold or the acquisition price of goods sold. Departing from this understanding gap, the Mojorembun Menimbun (3M) shallot seed hoarding community asked us to provide understanding and training in Accountancy, especially regarding HPP. The result of this activity is that 3M has gained insight into accounting, especially in the COGS sub-material. Training participants also gained experience working on case examples of COGS calculations during training.</i>
	This is an open access article under the CC-BY-SA license.
	

I. PENDAHULUAN

Kegiatan usaha pembuatan bibit bawang merah sangat banyak ditekuni oleh warga Desa Mojorembun, Kecamatan Rejoso, Kabupaten Nganjuk. Usaha ini menjanjikan karena bisa mendapatkan margin yang lebar antara harga pokok penjualan dengan harga jualnya. Menimbun adalah istilah yang digunakan oleh warga Desa setempat untuk pembuat bibit bawang merah karena memang proses pembuatan bibit bawang merah adalah dengan cara menimbun hasil panen hingga kurun waktu 2-4 bulan, bawang merah tersebut sudah bisa dijadikan sebagai bibit atau benih bawang merah.

Salah satu hal yang masih menjadikan keresahan bagi Tim Pengabdian kepada Masyarakat ini adalah ketika mendengar perbincangan antar penimbun yang selalu membicarakan harga pokok penjualan dan harga jual adalah mayoritas penimbun selalu menganggap bahwa Harga Pokok Penjualan adalah hanya harga beli pada saat mereka membeli bawang merah dari petani saja, padahal seharusnya secara akuntansi, Harga

Pokok Penjualan menurut adalah (Sujarweni, 2015) semua biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan barang yang dijual atau harga perolehan dari barang yang dijual. (Suparyanto & Bari, 2014) menyatakan bahwa keberhasilan bisnis ditentukan dari perencanaan yang matang dalam bisnis. Perencanaan bisnis meliputi pemasaran, operasi, sumber daya, lingkungan dan keuangan. Penentuan Harga Pokok Penjualan yang tepat termasuk ke dalam aspek perencanaan dalam bisnis, tepatnya pada aspek keuangan.

Keresahan yang ditemui oleh Tim Pengabdian kepada Masyarakat ini ditarik menjadi lebih sempit ke dalam sebuah komunitas atau kelompok muda di Desa setempat, yaitu “Muda Mojorembun Menimburn”. Tim Pengabdian kepada Masyarakat berusaha menggali pemahaman perhitungan kelompok ini dalam menghitung Harga Pokok Penjualan. Ternyata ditemui kasus yang sama, kelompok ini masih menghitung Harga Pokok Penjualan secara kasarnya saja.

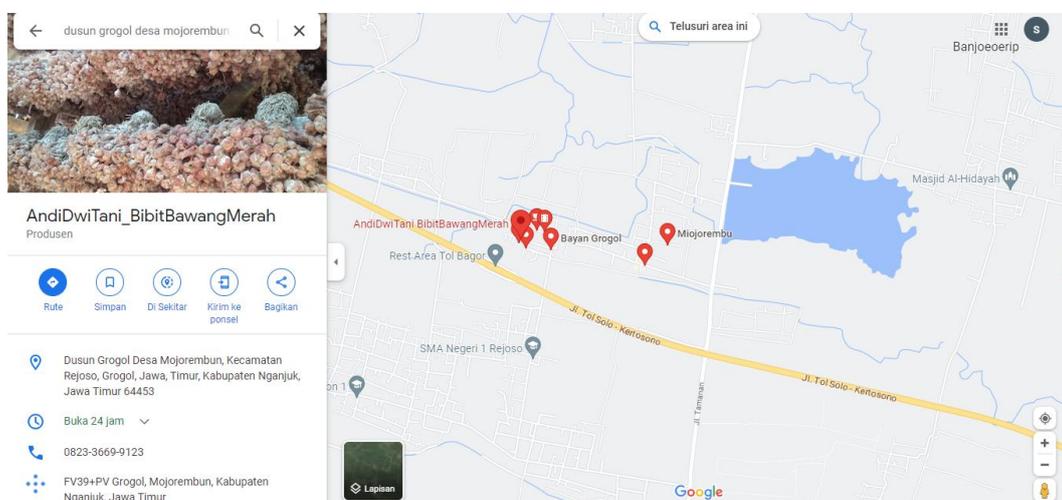
(Iswati et al., 2021) dalam hasil Pengabdian kepada Masyarakatnya menyebutkan bahwa di lapangan masih banyak ditemui minimnya pengetahuan masyarakat tentang akuntansi, khususnya dalam perhitungan Harga Pokok Penjualan. Masih banyak ditemui di masyarakat, mereka melakukan perhitungan Harga Pokok Penjualan tidak sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku umum, mereka hanya menghitung secara kasarnya saja. Judul penelitian serupa dengan ini banyak dilakukan oleh Tim Pengabdian kepada Masyarakat terdahulu, diantaranya: (Andrianingrum & Kurniawati, 2022), (Handayani, 2020), (Mulyani et al., 2021). Tetapi Tim Pengabdian kepada Masyarakat terdahulu mayoritas bermitra dengan UMKM kerajinan tangan dan olahan makanan. Hal ini yang mendasari Tim Pengabdian kepada Masyarakat untuk memberikan pelatihan mengenai perhitungan Harga Pokok Penjualan pada kelompok usaha pembibitan bawang merah di Desa Mojorembun, Kecamatan Rejoso, Kabupaten Nganjuk.

Tim Pengabdian kepada Masyarakat menentukan “Muda Mojorembun Menimburn” sebagai mitra dengan harapan kelompok ini dapat menerima pelatihan dengan baik dan sebagai generasi muda, diharapkan kelompok ini dapat menularkan kepada lebih banyak lagi para pengusaha pembibitan bawang merah tentang perhitungan Harga Pokok Penjualan yang sesuai dengan standar akuntansi.

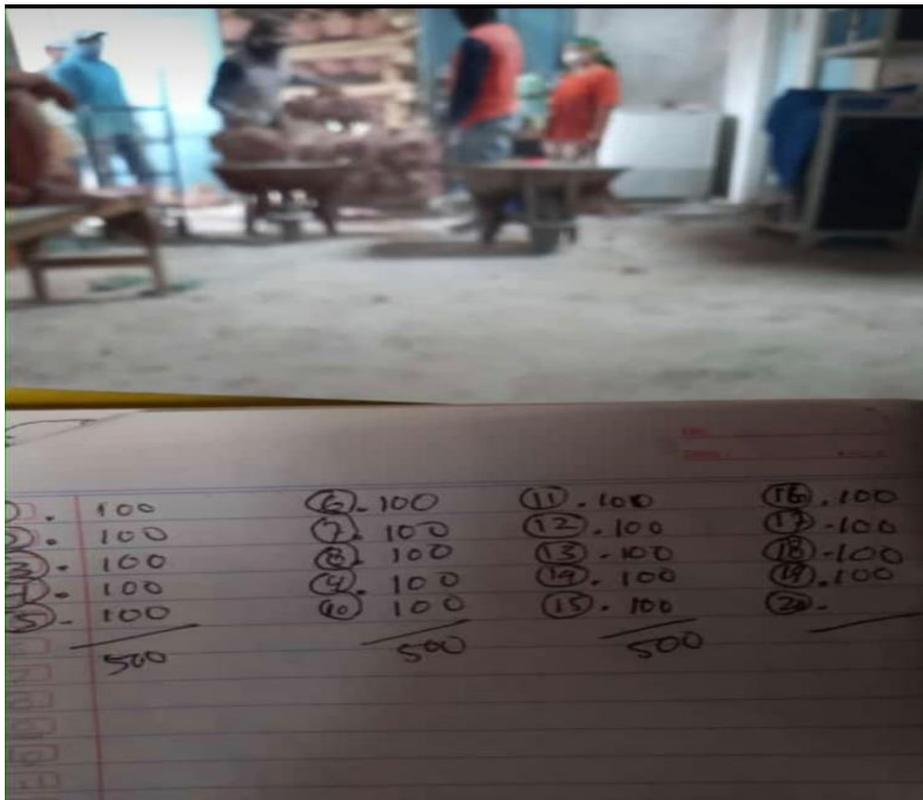
II. MASALAH

Ketua kelompok usaha Pembibitan Bawang Merah “Muda Mojorembun Menimburn” berdiskusi dan meminta kepada Tim PkM agar diberikan Pelatihan Penentuan HPP, pasalnya banyak metode dalam menentukan HPP, antar anggota saja bisa jadi berbeda dalam menentukan HPP. Keresahan ini adalah awal dilaksanakannya kegiatan PkM ini. Lokasi Pk Mini berada di salah satu rumah anggota “Muda Mojorembun Menimburn”. Setiap anggota memiliki rumah atau Gudang sebagai tempat masing-masing mereka untuk menimburn atau membuat bibit bawang merah.

Lokasi kegiatan ini berada di Rumah Saudara Andi Dwi atau di rumah Bapak Soeminto yang berada di Dusun Grogol Desa Mojorembun Kecamatan Rejoso Kabupaten Nganjuk.



Gambar 1. Peta Lokasi Kegiatan



Gambar 2. Perhitungan Pembelian Bawang Merah



Gambar 3. Proses memasukkan Bawang Merah untuk dijadikan bibit

III. METODE

Sebuah kegiatan yang baik adalah kegiatan yang terencanakan dengan baik, dengan demikian dalam pelaksanaannya juga akan menjadi baik (Chandra Pramana et al., n.d.). Berikut merupakan tahapan pelaksanaan kegiatan ini: Tim Pengabdian kepada Masyarakat mendatangi calon mitra untuk berdiskusi tentang pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat. Secara bersama-sama, Tim Pengabdian kepada Masyarakat beserta mitra melaksanakan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat. Tim Pengabdian kepada Masyarakat menyusun laporan akhir. Tim Pengabdian kepada Masyarakat merealisasikan luaran kegiatan.

Rincian kegiatan dalam pelaksanaan adalah sebagai berikut: Pada hari pertama, Tim Pengabdian kepada Masyarakat membuka kegiatan, memberikan beberapa pertanyaan terkait dengan cara perhitungan Harga Pokok Penjualan yang selama ini digunakan oleh mitra. Tim Pengabdian kepada Masyarakat memulai pemaparan materi akuntansi tentang perhitungan harga pokok penjualan. Tim Pengabdian kepada Masyarakat, memulai sesi tanya jawab. Tim Pengabdian kepada Masyarakat membagikan merchandise

Universitas bagi audience yang aktif. Pada hari ke-2, Tim Pengabdian kepada Masyarakat membuka kegiatan, melakukan overview tentang materi pada pertemuan pertama. Tim Pengabdian kepada Masyarakat memulai pemaparan perhitungan harga pokok penjualan pada bibit bawang merah. Tim Pengabdian kepada Masyarakat, memulai sesi tanya jawab. Tim Pengabdian kepada Masyarakat membagikan merchandise Universitas bagi audience yang aktif. Tim Pengabdian kepada Masyarakat menutup pelaksanaan kegiatan.

Lokasi kegiatan ini berada di Desa Mojorembun, Kecamatan Rejoso, Kabupaten Nganjuk. Kegiatan dilaksanakan di salah satu rumah warga, perwakilan mitra diundang, didatangkan dan diberikan pelatihan. Pemahaman dan ketrampilan diukur dengan pemberian pertanyaan pada saat sebelum dan sesudah diberikannya pelatihan. Gap pemahaman sebelum dan sesudah pelatihan akan menjadi indikator keberhasilan tujuan dari pelaksanaan kegiatan ini. Harapan dari Tim Pengabdian kepada Masyarakat adalah setelah mendapatkan pelatihan, mitra sudah mulai memasukkan biaya lain-lain ke dalam harga pokok penjualan, sehingga tidak hanya biaya langsung (*direct cost*) saja yang dimasukkan dalam perhitungan, tetapi juga biaya tidak langsung (*indirect cost*).

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Muda Mojorembun Menimbun (3M) adalah sebuah kelompok Pemuda di Desa Mojorembun yang beraktivitas sebagai pembuat bibit bawang merah, aktivitas ini disebut sebagai menimbun, karena memang proses pembuatan bibit bawang merah adalah menimbun bawang merah hasil panen dalam kurun waktu 2-4 bulan. Setelah 2-4 bulan harga bawang merah yang sudah bisa disebut sebagai bibit bawang merah ini idealnya adalah naik bila dibandingkan dengan harga bawang merah pada saat panen, yaitu 2-4 bulan yang lalu.

Terdapat 2 cara dalam mendapatkan bawang merah untuk ditimbun, yang pertama ialah hasil panen mereka sendiri, yang ke-2 adalah dengan cara membeli hasil panen orang lain atau petani. Seharusnya bagi penimbun yang menanam sendiri bawang merah untuk dijadikan bibit, perhitungan HPP-nya lebih kompleks bila dibandingkan dengan penimbun yang membeli bawang merah untuk ditimbun dari hasil panen orang lain atau petani. Hal ini disebabkan karena biaya perawatan tanah, tanaman dan tenaga kerja yang muncul secara harian atau bersifat *daily transaction*.

Pelatihan perhitungan HPP diselenggarakan dengan baik dan lancar. Terdapat hasil yang memuaskan yang diukur dari pemahaman sebelum pelatihan dan sesudah pelatihan. Akhir dari pelatihan ini, 3M menginginkan adanya pelatihan lanjutan sampai dengan mereka bisa membuat laporan keuangan.

Di bawah ini merupakan contoh materi dari pelatihan yang diberikan, perhitungan HPP dimulai dari saat Penimbun membeli bawang merah untuk dijadikan bibit. Sehingga proses perhitungan HPP diawali dari pencatatan pengeluaran seperti pada gambar 5, kemudian baru menentukan HPP nya seperti pada gambar 4 di bawah ini:

Tabel 1. Perhitungan HPP

APITAN	BM	110.169.000	
	ongkos	5.215.500	
	beli	115.384.500	HPP

Tabel 2. Contoh Pencatatan Pengeluaran

10/11/2020	BELANJA APITAN		1.045	26.000	27.170.000
	gembok,terpal				167.000
	timbangan SSS				2.525.000
	kalsium		2	39.000	78.000
	mipcinta		6	48.500	291.000
	konsumsi				40.500
	ongkos				300.000
	rokok				86.000
	ikat ombyok				6.000
	kalsium		2	39.000	78.000
18/11/2020	BELANJA APITAN		637	25.000	15.925.000
	konsumsi				50.000
	ongkos				200.000
	perbaikan gudang				100.000
20/11/2020	BELANJA APITAN		1.505	25.000	37.625.000
	kalsium		4	39.000	156.000
	mipcinta		4	48.500	194.000
	konsumsi				50.000
	ongkos				500.000
22/11/2020	BELANJA APITAN		1.202	24.500	29.449.000
	ongkos				300.000
	rokok				30.000
	konsumsi				40.000
	konsumsi				24.000

Hasil kegiatan ini sejalan dengan hasil kegiatan dari (Kojo et al., 2018) bahwa masyarakat pelaku usaha mendapatkan peningkatan pemahaman setelah mendapatkan pelatihan penyusunan HPP, terlebih saat diberikan materi tentang simulasi perhitungan, peserta pelatihan merasa dapat membayangkan keterjadian ilustrasi dan cara perhitungannya.

Cara perhitungan sebelum mendapatkan pelatihan adalah misalnya penimbun mendapatkan harga Rp.10.000,-/kilogram dan misalkan penimbun membeli sebanyak 1 ton hasil panen bawang merah maka mereka hanya mencatat HPP sebesar Rp.10.000,- dikalikan 1000 maka HPP mereka adalah Rp.10.000.000,-. Seharusnya mereka mencatat secara detail hingga barang atau bibit tersebut dapat dijual. Sehingga, biaya seperti ongkos kirim, tenaga kerja dan biaya lain-lain seharusnya ikut dicatat dan dihitung dalam perhitungan HPP.

V. KESIMPULAN

Pelatihan berjalan dengan baik, setelah mendapatkan pelatihan, peserta pelatihan sudah mulai terbuka pemikirannya mengenai pentingnya tata kelola keuangan yang baik dan terstruktur. Peserta pelatihan baru kali ini memahami fungsi akuntansi, sehingga mereka menyadari perlu membuat dan mempunyai laporan keuangan sebagai bentuk bukti penghasilan mereka dalam periode tertentu. Karena faktanya, banyak yang datang kepada mereka untuk menanyakan prospek dari bisnis ini. Kebanyakan dari mereka ialah calon investor yang masih bingung dalam mencari usaha apa yang tepat, Ketika para penimbun ini bercerita tentang laba mereka, calon investor selalu menanyakan fisik pencatatan atas laba tersebut.

UCAPAN TERIMA KASIH

Berhasilnya kegiatan ini tidak lepas dari pihak-pihak yang mendukung baik secara langsung maupun tidak langsung. Pihak yang mendukung secara pendanaan adalah Universitas Kadiri melalui Lembaga Pengembangan Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LP3M). Mahasiswa yang secara totalitas melaksanakan kegiatan ini. Dan 3M yang telah dengan sangat baik menyambut kami dan tim, mengikuti pelaksanaan kegiatan dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Andrianingrum, R., & Kurniawati, I. (2022). Sosialisasi Penentuan Harga Pokok Penjualan (HPP) Pada IKM TS Aluminium. *Literasi: Jurnal Pengabdian Masyarakat Dan Inovasi*, 2(1), 234–239.
- Chandra Pramana, A., Nur Rahmadi, A., Ruhamak, D., Listiyaningrum, in, Amara Alif Sitoresmi, F., & Wahyu Prihardina, O. (n.d.). *PENINGKATAN KEMAMPUAN PERANGKAT DESA DALAM TATA KELOLA KEARSIPAN DI DESA SENKUT KABUPATEN NGANJUK*.
- Handayani, R. (2020). Sosialisasi penghitungan harga pokok penjualan dan harga jual produk pada industri lettering dan olahan makanan di kota surakarta. *JANAKA: JURNAL PENGABDIAN MASYARAKAT KEWIRAUSAHAAN INDONESIA*, 1(1), 1–8.
- Iswati, H., Brabo, N. A., Meidiyustiani, R., & Retnoningrum, E. (2021). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi Pada Umkm Di Kelurahan Majalengka Bandung. *Aptekmas Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 4(4), 86–90.
- Mulyani, S., Gunawan, B., & Nurkamid, M. (2021). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi Bagi UMKM Kabupaten Pati. *Empowerment: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(02), 181–187.
- Pranesti, A., Pustikaningsih, A., Samlawi, A., Timur, R. P., Putri, H. A., Al Zamani, A. S., Putri, M. A., Angelina, M. K., & Yuanissa, S. A. (2023). EFEKTIVITAS PRODUKSI UNTUK Mendukung UMKM MELALUI PELATIHAN HPP DAN DIGITAL MARKETING PADA KWT SOKA MAKMUR. *BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1), 116–126.
- Sujarweni, V. W. (2015). *Akuntansi Biaya: Teori dan Penerapannya Seluk Beluk Akuntansi Contoh dan Aplikasinya/V. Wiratna Sujarweni*.
- Suparyanto, R., & Bari, A. (2014). Pengantar Bisnis Konsep, Realita dan Aplikasi pada Usaha Kecil. *Tangerang: PT Pustaka Mandiri*.
- Wulandari, E., Prasetyo, M. S., & Purwanti, T. (2022). Pengabdian Kepada Masyarakat Di Usaha Sepatu Mojo, Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) Dalam Menentukan Harga Jual. *BUDIMAS: JURNAL PENGABDIAN MASYARAKAT*, 4(2), 311–317.
- Yusnaini, Y., Dewi, K., Burhanudin, B., Hakiki, A., & Meirawati, E. (2020). Pelatihan dan Pendampingan Penyusunan Laporan Harga Pokok Produksi pada Badan Usaha Milik Desa di Desa Kerinjing, Kabupaten Ogan Ilir. *Sricommerce: Journal of Sriwijaya Community Services*, 1(2), 63–68.