

Edukasi Perhitungan Harga Pokok Penjualan untuk Meningkatkan Penjualan pada Kube Wanita UMKM Pamulang Estate

Khusnul Khuluqi¹, Andry Sugeng², Regina Deia Soeparyono³

Universitas Pamulang, Indonesia

dosen02631@unpam.ac.id¹, dosen02507@unpam.ac.id², dosen02761@unpam.ac.id³

Submitted: 08th April 2024 | **Edited:** 28th June 2024 | **Issued:** 01st July 2024

Cited on: Khuluqi, K., Sugeng, A., & Soeparyono, R. D. (2024). Edukasi Perhitungan Harga Pokok Penjualan untuk Meningkatkan Penjualan pada Kube Wanita UMKM Pamulang Estate. *Jurnal PKM Manajemen Bisnis*, 4(2), 310-320.

ABSTRAK

Edukasi mengenai cara perhitungan HPP sangat penting agar pelaku UMKM dapat memaksimalkan potensi pengembangan usahanya. Kesalahan dalam penentuan HPP dapat berakibat pada kerugian usaha. Oleh karena itu, edukasi tentang perhitungan HPP menjadi sangat vital untuk membantu UMKM mencapai keunggulan kompetitif dan memaksimalkan potensi pengembangan usaha. UMKM adalah usaha ekonomi produktif yang mandiri, biasanya dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikendalikan, atau menjadi bagian secara langsung atau tidak langsung. Pelaku usaha dalam kegiatan ini yaitu Kube Wanita UMKM Pamulang Estate. Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini bertujuan untuk memberikan edukasi mengenai perhitungan harga pokok penjualan untuk meningkatkan penjualan UMKM. Metode yang dikembangkan dalam kegiatan ini melalui sosialisasi perhitungan harga pokok penjualan untuk meningkatkan penjualan pada Kube Wanita UMKM Pamulang Estate. Permasalahan yang dihadapi oleh pelaku UMKM ini yaitu terkait dengan kurangnya pengetahuan mengenai perhitungan harga pokok penjualan pada bisnisnya sehingga UMKM tidak tepat dalam menentukan harga pokok penjualan dan salah menentukan harga jual. Pelaku UMKM berdalih tidak mempunyai ilmu berkaitan dengan perhitungan harga pokok penjualan yang baik dan tepat. Sehingga dengan adanya kegiatan mengenai perhitungan harga pokok penjualan ini dapat memberikan wawasan, pengetahuan, dan keterampilan dalam memahami perhitungan harga pokok penjualan yang tepat pada pelaku usaha serta langsung dapat diterapkan dalam usahanya.

Kata Kunci: Harga Pokok Penjualan, Meningkatkan Penjualan, UMKM

ABSTRACT

Education regarding how to calculate COGS is very important so that MSMEs can maximize their business development potential. Errors in determining COGS can result in business losses. Therefore, education about COGS calculations is vital to help MSMEs achieve competitive advantage and maximize business development potential. MSMEs are independent productive economic enterprises, usually carried out by individuals or business entities that are not subsidiaries or branches of companies owned, controlled or part of directly or indirectly. The business actors in this activity are the Pamulang Estate UMKM Women's Kube. This Community Service activity aims to provide education regarding calculating the cost of goods sold to increase MSME sales. The method developed in this activity involves socializing the calculation of cost of goods sold to increase sales at the Pamulang Estate UMKM Women's Kube. The problem faced by MSME players is related to a lack of knowledge regarding calculating the cost of goods sold in their business so that MSMEs are inaccurate in determining the cost of goods sold and determine the selling price incorrectly. MSME players argue that they do not have knowledge regarding calculating the good and correct cost of goods sold. So that this activity regarding calculating the cost of goods sold can provide business actors with insight, knowledge and skills in understanding the correct calculation of the cost of goods sold and can directly apply it in their business.

Keywords: Cost of Goods Sold, Increasing Sales, MSMEs

PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dapat didefinisikan sebagai suatu kegiatan usaha yang bersifat produktif dan dapat dijalankan baik oleh seseorang sebagai individu maupun badan usaha yang memenuhi kriteria sebagai usaha mikro, kecil, dan menengah. Pengklasifikasian UMKM diatur dalam Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 yang menggolongkan ukuran UMKM berdasarkan aset yang dimiliki dan omset yang diperoleh. Usaha mikro merupakan jenis usaha yang memiliki aset minimal (dalam Rupiah) 50 juta dan omset maksimal 300 juta. Usaha kecil memiliki aset lebih dari 50 juta hingga 500 juta dan omset maksimal 3 miliar, sedangkan usaha menengah merupakan jenis usaha yang memenuhi kriteria aset lebih dari 500 juta hingga 10 miliar dan omset lebih dari 2,5 miliar hingga 50 miliar. Menurut IAI (dalam SAK, 2018:1) UMKM diartikan sebagai entitas tanpa akuntabilitas publik yang signifikan yang memenuhi definisi serta kriteria usaha mikro, kecil dan menengah sebagaimana diatur dalam Undang-Undang No. 20 Tahun 2018 yang berlaku di Indonesia. Ketangguhan UMKM sebagai salah satu pilar ekonomi sudah tidak bisa diragukan lagi. Saat terjadi krisis ekonomi 1997/1998 dan krisis ekonomi global 2008, banyak perusahaan besar bangkrut dan melakukan Pemutusan Hubungan Kerja (PHK). Namun, UMKM justru mampu bertahan dan menyerap para pengangguran untuk dapat bekerja kembali. Menurut IAI (dalam SAK, 2018:1) UMKM diartikan sebagai entitas tanpa akuntabilitas publik yang signifikan yang memenuhi definisi serta kriteria usaha mikro, kecil dan menengah sebagaimana diatur dalam Undang-Undang No. 20 Tahun 2018 yang berlaku di Indonesia. Ketangguhan UMKM sebagai salah satu pilar ekonomi sudah tidak bisa diragukan lagi. Saat terjadi krisis ekonomi 1997/1998 dan krisis ekonomi global 2008, banyak perusahaan besar bangkrut dan melakukan Pemutusan Hubungan Kerja (PHK). Namun, UMKM justru mampu bertahan dan menyerap para pengangguran untuk dapat bekerja kembali.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) berperan penting dalam perekonomian Indonesia. Hal tersebut dapat dilihat dari kedudukan dan fungsi penting yang secara bersama-sama dengan Badan Usaha Milik Negara atau swasta dalam melakukan berbagai usaha demi tercapainya kesejahteraan bagi masyarakat. Fungsi UMKM yaitu, sebagai usaha dalam mempersatukan, mengarahkan dan mengembangkan daya kreasi, daya cipta, serta daya usaha rakyat, terutama mereka yang serba terbatas kemampuan ekonominya

agar mereka dapat turut serta dalam kegiatan perekonomian. Pertumbuhan UMKM memberikan kontribusi bagi perekonomian di Indonesia dalam meningkatkan pendapatan masyarakat dan penyerapan tenaga kerja yang menganggur. Berdasarkan rencana strategis Kementerian Koperasi dan UMKM Tahun 2020-2024, diperoleh data peranan strategis UMKM dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi Indonesia. Data terbaru menunjukkan bahwa, UMKM mampu menyerap kurang lebih 97% tenaga kerja di Indonesia. Berkontribusi mencapai 61,07% terhadap PDB, berkontribusi mencapai 14,37% terhadap ekspor non migas Indonesia dan berkontribusi mencapai 60,42% dalam hal penciptaan modal atau investasi (Anatan, 2020).

Persaingan global memicu timbulnya ekonomi kreatif yang identik dengan industri kreatif (Rachmawati dkk, 2022). Rasio jumlah wirausaha di Indonesia masih kecil jika dibandingkan dengan sejumlah negara lain di Asia Tenggara. Khususnya bagi generasi muda, dapat dilihat dari fasilitas pinjaman untuk berusaha dari pemerintah masih belum terserap dengan baik. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS), rasio jumlah wirausaha di Indonesia masih sebesar 3,47 persen atau hanya sekitar 9 juta orang dari total jumlah penduduk. Kendati naik dari 2016 yakni 3,1 persen, tetapi jumlah wirausaha masih kalah banyak dari negara tetangga seperti Singapura. Untuk itu, Pusat Investasi Pemerintah (PIP), yang berada di bawah naungan Kementerian Keuangan (Kemenkeu), menyalurkan bantuan pinjaman bagi usaha ultramikro maksimal Rp20 juta bagi setiap debitur atau calon wirausaha. Kendati demikian, penyaluran kredit dari kantong APBN kepada generasi muda berumur 17-29 tahun, realisasinya masih jauh panggang dari api. "Anak muda masih kecil jumlahnya yang meminjam untuk ultramikro hanya 14,55 persen. Ini diperburuk dengan rasio pengusaha yang masih kecil, maka itu sekarang penting momentum untuk menimbulkan keinginan anak muda untuk memulai berwirausaha," kata Kepala Divisi Sistem Informasi dan Teknologi PIP Adhita Surya Permana pada acara Bisnis Muda Day, Sabtu (11/6/2022).<https://ekonomi.bisnis.com>

Proses pembuatan laporan keuangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) sangat dipengaruhi oleh perhitungan harga pokok penjualan (HPP) yang tepat. Oleh karena itu, pelaku bisnis saat ini membutuhkan metode perhitungan yang tepat dan benar. untuk mengevaluasi bisnis mereka di masa mendatang. Tidak diragukan lagi, laporan keuangan yang akurat menunjukkan hasil usaha yang baik.

Dalam perdagangan, pelaku harus mengetahui tujuan perhitungan HPP agar

perhitungan mereka dapat meningkatkan keuntungan bisnis mereka. Tujuan menghitung HPP adalah untuk menentukan berapa banyak biaya yang dikeluarkan untuk membuat barang dan jasa. Salah satu komponen laporan laba rugi adalah HPP. Pelaku usaha juga harus memahami manfaat menghitung Harga Pokok Penjualan setelah mengetahui tujuannya. Manfaat lain dari perhitungan ini termasuk kemampuan untuk menghitung laba rugi, menggunakannya sebagai alat untuk menentukan biaya produksi yang terpenuhi, dan, terakhir, menentukan harga jual barang.

Berdasarkan observasi yang telah dilakukan pada Kube Wanita UMKM Pamulang Estate, diperoleh hasil bahwa permasalahan utama yang dihadapi oleh Kube Wanita UMKM Pamulang Estate adalah kurangnya informasi mengenai cara perhitungan Harga Pokok Penjualan. Para pelaku UMKM juga tidak menyadari bahwa dalam melakukan kegiatan usaha, Harga Pokok Penjualan sangat berperan penting bagi para pelaku UMKM untuk menentukan harga jual di pasaran. Dalam melakukan kegiatan produksi dan penjualan, para UMKM banyak tidak menyadari bahwa setiap pengeluaran dalam transaksi yang mereka lakukan harus dirinci dan dicatat dalam setiap kegiatannya. Hal ini dilakukan agar tidak terjadi kesalahan dalam menentukan harga jual di pasaran. Dan tentunya pencatatan transaksi yang mereka lakukan menjadi dasar untuk menentukan harga jual dalam bisnis yang mereka lakukan.

Pelaku UMKM sangat perlu untuk dapat meningkatkan pengetahuan tentang cara perhitungan Harga Pokok Penjualan agar mampu memaksimalkan potensi untuk dapat mengembangkan usahanya. Setiap unit bisnis pasti mempertimbangkan harga pokok penjualan (HPP) atau cost of good sold di setiap proses bisnis (Widiyati dkk, 2023). Pelaku usaha menyertakan harga pokok penjualan untuk setiap barang yang dijual sebagai bagian dari keuntungan yang diambil oleh perusahaan. Harga pokok penjualan diatur sedemikian rupa agar sesuai dengan target pasar yang dituju dan dapat diterima oleh masyarakat. Harga pokok penjualan merupakan hal sederhana yang jika salah penentuannya, perusahaan bisa mengalami kerugian. Harga pokok penjualan atau yang biasa disingkat HPP adalah jumlah pengeluaran dan beban yang secara langsung atau tidak langsung untuk menghasilkan produk atau jasa di dalam kondisi dan tempat dimana barang dapat dijual dan digunakan.

Untuk menghadapi permasalahan UMKM tersebut yaitu dengan cara memberikan edukasi dan sosialisasi mengenai perhitungan harga pokok penjualan dalam

meningkatkan penjualan pada Kube Wanita UMKM Pamulang Estate. Dengan memahami perhitungan harga pokok penjualan, diharapkan Kube Wanita UMKM Pamulang Estate dapat menetapkan harga jual yang tepat sehingga mendapatkan keuntungan, meningkatkan penjualan, dan dapat mengkalkulasi pendapatan yang diperoleh dari usaha yang dijalankan, serta dapat melakukan pengembangan usaha dan mempertahankan kelangsungan hidup usahanya.

Kegiatan ini akan dilakukan pada Kube Wanita UMKM Pamulang Estate yang berlokasi di Perumahan Pamulang Estate Jl. Nangka Raya, Kel. Pamulang Timur, Kec. Pamulang, Kota Tangerang Selatan. Metode pelaksanaan kegiatan PKM ini adalah dengan cara penyuluhan atau edukasi mengenai perhitungan harga pokok penjualan guna untuk mengukur dan menyelesaikan permasalahan UMKM dalam berwirausaha yang diawali dengan memberikan pre-test bagi para peserta, pemberian materi oleh narasumber, diskusi dengan narasumber, dan diakhiri dengan kegiatan post-test. Pre-test dan post-test dilakukan guna mengukur sejauh mana peningkatan pemahaman peserta sebelum dan setelah diberikan materi oleh narasumber.

Praktik pengabdian kepada masyarakat secara umum bertujuan untuk memberikan edukasi perhitungan Harga Pokok Penjualan untuk meningkatkan penjualan pada kube wanita UMKM Pamulang Estate. Banyaknya pelaku wirausaha yang belum mengetahui cara perhitungan Harga Pokok Penjualan membuat kami ingin mensosialisasikan hal tersebut. Dengan memahami perhitungan Harga Pokok Penjualan perhitungan Harga Pokok Penjualan dapat meningkatkan daya saing usaha, diharapkan usaha yang mereka jalankan dapat terlihat maksimal yaitu dengan meningkatnya penjualan, menghasilkan laba yang tinggi, sehingga kegiatan usaha yang sedang dijalankan berkembang dan sustainable. Manfaat dari Pengabdian Kepada Masyarakat ini yaitu pertama membantu para pelaku UMKM dalam memahami cara perhitungan Harga Pokok Penjualan dalam kegiatan usahanya dan juga memberi manfaat terhadap akademisi menjadi wadah untuk memberikan dan menyalurkan ilmu pengetahuan yang dimiliki.

Berdasarkan latar belakang tersebut, kami dari Tim Program Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) Universitas Pamulang yang berjumlah 3 (tiga) orang dosen dan 2 (dua) mahasiswa terpanggil untuk ikut serta membantu edukasi perhitungan Harga Pokok Penjualan untuk meningkatkan penjualan pada Kube Wanita UMKM Pamulang Estate.

Tujuan umum dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah membantu

pelaku UMKM dapat melakukan bisnisnya secara mandiri yang tangguh serta tetap sustainable dengan dapat menghitung harga pokok penjualan sehingga dapat menerapkan perhitungan harga pokok penjualan dengan benar agar dapat menentukan harga jual yang tepat dan dapat meningkatkan penjualan serta mencapai keuntungan yang optimal.

Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Bab 1 Pasal 3, Usaha Mikro Kecil dan Menengah adalah perusahaan ekonomi produktif yang mandiri, dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikendalikan, atau menjadi bagian secara langsung atau tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

Adapun rincian rentang kuantitatif seperti yang dijelaskan dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Pasal 6, bahwa kriteria UMKM yaitu:

1. Usaha Mikro: Memiliki aset bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) maksimum Rp50.000.000 atau memiliki penjualan tahunan maksimum Rp 300.000.000;
2. Usaha Kecil: Memiliki aset bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) antara Rp50.000.000 dan Rp500.000.000 atau memiliki penjualan tahunan antara Rp300.000.000 hingga Rp2.500.000.000;
3. Usaha Menengah: Memiliki aset bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) antara Rp500.000.000 dan Rp10.000.000.000 atau memiliki penjualan tahunan antara Rp2.500.000.000 dan Rp50.000.000.000.

Harga Pokok Penjualan (HPP) adalah seluruh pengeluaran yang dilakukan perusahaan dalam kegiatan produksi. HPP dapat memberi gambaran kepada perusahaan mengenai berapa laba atau rugi dengan cara membandingkan informasi antara pengeluaran seperti gaji karyawan, biaya bahan baku, dan biaya iklan pada nilai keuntungan kotor. Oleh sebab itu, dari nilai HPP dapat diketahui berapa keuntungan yang bisa dianggarkan kembali guna keperluan operasional perusahaan. Di samping itu, HPP juga dapat digunakan untuk menentukan harga jual dari suatu produk.

Sebelum melakukan perhitungan harga pokok penjualan, terdapat beberapa tahap yang harus dilalui, antara lain:

1. Menghitung Penjualan Bersih

Langkah pertama sebelum menggunakan rumus HPP adalah menghitung penjualan bersih terlebih dahulu. Dengan rumus berikut: $\text{Penjualan Bersih} = \text{Total Pendapatan} - (\text{Retur Penjualan} + \text{Potongan Penjualan})$

2. Menghitung Pembelian Bersih

Setelah mengetahui Penjualan Bersih, maka harus menghitung Pembelian Bersih dengan menggunakan rumus berikut: $\text{Pembelian Bersih} = (\text{Pembelian Kotor} + \text{Biaya Angkut Pembelian}) - (\text{Retur Pembelian} + \text{Potongan Pembelian})$

3. Menghitung Persediaan Barang

Setelah mendapat hasil perhitungan Pembelian Bersih, maka langkah selanjutnya adalah menghitung Persediaan Barang. Cara menghitung persediaan barang bisa menggunakan rumus berikut: $\text{Persediaan Akhir} = \text{Persediaan Awal} + \text{Pembelian Bersih}$

4. Menghitung Harga Pokok Penjualan

Setelah menghitung seluruh komponen biaya di atas, maka langkah selanjutnya adalah menghitung Harga Pokok Penjualan. Menghitung HPP dengan menggunakan rumus berikut ini: $\text{Harga Pokok Penjualan atau HPP} = (\text{Persediaan Awal} + \text{Pembelian Bersih}) - \text{Persediaan Akhir}$

Pada pelaksanaan PKM kali ini, terfokus pada edukasi perhitungan harga pokok penjualan untuk meningkatkan penjualan pada Kube Wanita UMKM Pamulang Estate. Harga Pokok Penjualan atau HPP adalah total pengeluaran dan beban yang dikeluarkan secara langsung atau tidak langsung untuk memproduksi barang dan jasa. Salah satu komponen dalam HPP adalah Biaya Produksi. Selain itu, biaya impor, biaya jasa perakitan atau pengemasan, dan lain sebagainya juga masuk dalam perhitungan harga pokok penjualan. Harga Pokok Penjualan adalah metrik bisnis atau usaha yang digunakan untuk menghitung laba kotor dan margin kotor. Laba kotor dihitung dari mengurangi harga pokok penjualan dengan pendapatan. Lalu untuk menghitung margin kotor adalah dengan membagi laba kotor dengan pendapatan. Semakin tinggi harga pokok penjualan maka semakin rendah laba kotor yang didapat oleh para pelaku usaha UMKM. Bagi UMKM. Secara umum, ada 4 tahapan cara menghitung harga pokok penjualan.

1. Tahap 1 – Cara Menghitung Biaya Bahan Baku

Bahan baku adalah bahan yang dibeli dan digunakan untuk membuat produk akhir (barang jadi) yang akan dijual kepada konsumen. Sedangkan biaya bahan baku

adalah seluruh biaya yang muncul dalam mendapatkan bahan baku. Biaya bahan baku meliputi harga bahan, ongkos angkut, biaya penyimpanan dan lain-lain.

2. Tahap 2 – Menghitung Biaya Produksi

Tahapan selanjutnya adalah menghitung biaya produksi. Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang muncul pada proses produksi perusahaan. Biaya inilah yang sangat membedakan perusahaan manufaktur dengan perusahaan dagang.

Cara menghitung biaya produksi atau Cost of Good Sold (COGS) dilakukan dengan menjumlahkan biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead.

3. Tahap 3 – Cara Menentukan Harga Pokok Produksi

Tahap ketiga adalah cara menentukan harga pokok produksi. Biasanya cara menghitung harga pokok produksi adalah dengan menjumlahkan biaya produksi dan saldo awal persediaan barang kemudian dikurangi saldo akhir persediaan barang.

4. Tahap 4 – Menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP)

Lalu tahap terakhir adalah cara menghitung harga pokok penjualan (hpp) itu sendiri. Cara menghitung harga pokok penjualan adalah dengan menjumlahkan harga pokok produksi dengan persediaan barang awal kemudian dikurangi persediaan barang akhir.

METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan di Komplek Pamulang Estate Jl. Nangka Raya Kel. Pamulang Timur, Tangerang Selatan. Khalayak sasaran pengabdian masyarakat ini yaitu para pelaku UMKM yang tergabung dalam Kube Wanita UMKM Pamulang Estate. Khalayak sasaran diutamakan kepada UMKM untuk mengedukasi perhitungan harga pokok penjualan untuk meningkatkan penjualan.

Metode pelaksanaan yang digunakan untuk melaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini terdapat 3 (tiga) tahapan, yaitu:

1. Tahap Perencanaan

Tahap perencanaan ini dilaksanakan sejak beberapa minggu sebelum tahap pelaksanaan. Agar kegiatan ini berjalan secara maksimal, maka diperlukan perencanaan secara tepat, yaitu:

- a. Observasi dengan pihak mitra UMKM guna mengidentifikasi masalah-masalah yang dihadapi;

- b. Menganalisis masalah dan merumuskan solusi yang bisa ditawarkan;
 - c. Menyusun proposal program pengabdian kepada masyarakat;
 - d. Menyusun waktu pelaksanaan kegiatan;
 - e. Mempersiapkan peralatan dan perlengkapan untuk pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) pada Kube Wanita UMKM Pamulang Estate;
 - f. Mempersiapkan tim pelaksana untuk melakukan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) di Kube Wanita UMKM Pamulang Estate.
2. Tahap Pelaksanaan
- Berikut ini metode pelaksanaan ketika kegiatan:
- a. Melakukan wawancara kepada peserta kegiatan;
 - b. Memberikan edukasi perhitungan harga pokok penjualan untuk meningkatkan penjualan pada Kube Wanita UMKM Pamulang Estate yang dipaparkan oleh narasumber;
 - c. Melakukan sesi tanya jawab pada forum diskusi dimana para peserta dapat bertanya secara langsung kepada narasumber mengenai kesulitan pemahaman atas materi ataupun kesulitan yang dihadapi dalam menerapkan perhitungan harga pokok penjualan.
3. Tahap Evaluasi
- Berikut ini evaluasi yang dilaksanakan setelah kegiatan yaitu Kunjungan setelah kegiatan penyuluhan. Tim PKM kami juga melakukan kunjungan untuk memonitoring Kube Wanita UMKM Pamulang Estate apakah telah menerapkan perhitungan harga pokok penjualan mengetahui kesulitan yang dialami. Diharapkan program ini dapat terus berlanjut, sehingga tim dapat mendampingi mitra dalam melaksanakan kedua hal tersebut.

PEMBAHASAN

Pelaksanaan acara berjalan dengan lancar. Pelaksanaan yang diawali dengan pembukaan, kemudian sambutan dari Ketua PKM Dosen Universitas Pamulang, Ketua Kube Wanita UMKM Pamulang Estate, kemudian dilanjutkan pemaparan materi edukasi perhitungan harga pokok penjualan oleh pemateri. Acara berlangsung dengan singkat namun memberikan kesan yang mendalam bagi para peserta. Peserta sangat

berantusias dalam kegiatan ini, hal itu terlihat dari peserta yang banyak mengajukan berbagai macam pertanyaan mengenai bagaimana menghitung harga pokok penjualan yang tepat dan dapat diterapkan dalam kegiatan usahanya. Ketua Kube Wanita UMKM Pamulang Estate berharap setelah diadakan kegiatan pengabdian masyarakat ini usahanya mampu memutuskan dan menerapkan perhitungan harga pokok penjualan tepat untuk usahanya, sehingga nantinya dapat berdampak positif dan lebih baik terhadap usaha yang dijalanannya.



Gambar 1. Pemberian Materi PKM Oleh Narasumber



Gambar 2. Peserta PKM dan Panitia PKM

KESIMPULAN

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas Pamulang yang dilakukan oleh dosen-dosen dan mahasiswa Program Studi Sarjana Akuntansi telah berjalan dengan lancar dan mendapat sambutan hangat dari Ketua Kube Wanita UMKM Pamulang Estate. Banyak pertanyaan yang diajukan dari peserta mengenai bagaimana menghitung harga pokok penjualan yang tepat dan dapat diterapkan dalam kegiatan usahanya. Rasa ingin tahu yang begitu tinggi terhadap materi tersebut membuat peserta merasa terarahkan dengan adanya pengabdian kepada masyarakat ini.

Dengan adanya praktek pengabdian kepada masyarakat ini, kami berharap semoga peserta yaitu pelaku usaha dalam kelompok Kube Wanita UMKM Pamulang Estate mendapatkan ilmu dan wawasan yang lebih luas lagi mengenai perhitungan harga pokok penjualan untuk meningkatkan penjualan sehingga dapat menentukan harga jual yang tepat sehingga mendapatkan keuntungan lebih optimal dan usaha kedepannya menjadi lebih maju dan berkembang.

DAFTAR PUSTAKA

- Anatan, L. (2020). Sosialisasi Strategi Bersaing Era Revolusi Industri 4.0 Pada Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Bandung. In *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat* (Vol. 1, pp. SNPPM2020EK-25).
- Ikatan Akuntan Indonesia. (2018). Standar Akuntansi Entitas Mikro Kecil dan Menengah. *Jakarta: Dewan Standar Akuntansi Keuangan Ikatan Akuntansi Indonesia*.
- Rachmawati, W., & Karim, A. (2022). PENENTUAN HARGA POKOK PENJUALAN PADA UMKM DI KELURAHAN NGESREP KECAMATAN BANYUMANIK KOTA SEMARANG. *Journal of Community Service and Engagement*, 2(6), 13-19.
- Surya, A., Yunindra, A. E., Sari, M., Agustinar, I. A., Sari, M., & Daulay, A. P. (2023). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Penjualan Dalam Menentukan Harga Jual Barang Dagang Pada UMKM di Desa Pahawang. *Ahsana: Jurnal Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat*, 1(2), 73-77.
- Widiyati, D., & Hasanah, N. (2023). Teknik dan Strategi Menghitung HPP dalam Rangka Eskalasi Penjualan pada UMKM Gading Bersinar, Depok. *Rengganis Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(2), 195-204.
- Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah.
<https://ekonomi.bisnis.com/read/20220612/9/1542654/pip-rasio-wirusaha-indonesia-kalah-dari-singapura-kenapa>