

Strategi Peningkatan Laba Penjualan Melalui Pelatihan Penyusunan Harga Pokok Jual Di Paguyuban Ternak Rakyat Indonesia Desa Buluharjo Kabupaten Magetan

Strategy To Increase Sales Profit Through Training On The Preparation Of Cost Of Goods Sold In The Indonesian People's Livestock Association, Buluharjo Village, Magetan Regency

La Ode Abdullah ¹, Yana Dwi Christanti ², Yopie Diondy Kurniawan ³,
Amri Amrulloh ⁴

¹⁻⁴ Politeknik Negeri Madiun

Korespondensi penulis laode891@pnm.ac.id ¹, yanadwic@pnm.ac.id ², yopie86@pnm.ac.id ³,
amri@pnm.ac.id ⁴

Article History:

Received: Desember 29, 2023;

Accepted: Januari 25, 2024;

Published: Januari 31, 2024;

Keywords : *Cost of Goods Sold, Livestock, Independent Self-study, Lecture-style training*

Abstract : *Some small and medium business actors, especially breeders in the Indonesian People's Livestock Association, Buluharjo Village, Plaosan District, Magetan Regency, do not understand how to prepare the cost of goods sold for their livestock business so that the selling price is determined only by considering market prices, resulting in relatively minimal income. when compared with financial and non-financial expenses. They do not realize that many costs have been incurred but have not been taken into account, so even though the selling price is quite high and in accordance with market value, it has not been able to fully cover operational expenses. To provide a solution to this problem, it is necessary to have Training on the Preparation of Cost of Goods Sold as a Consideration for Setting Selling Prices in Maximizing Sales Profits at the Indonesian People's Livestock Association, Buluharjo Village, Plaosan District, Magetan Regency so that livestock business actors can be more effective in calculating their financial management. The training method carried out with Lecture-style training (Lecture) can be a very valuable resource for communicating the necessary information quickly and the Independent Self-study method, this method is expected to be able to train oneself by studying the material that has been given . In addition, this method was chosen because it took into account the distance and time constraints of the presenters and training participants, so that participants were given a simple report format in preparing cost of goods sold. In organizing activities, participants actively ask questions and discuss the conditions and limitations in the preparation of Cost of Goods Sold until the training is complete.*

Abstrak

Beberapa pelaku UMKM terutama para peternak di lingkungan Paguyuban Ternak Rakyat Indonesia Desa Buluharjo Kecamatan Plaosan Kabupaten Magetan tidak memahami bagaimana penyusunan harga pokok penjualan atas usaha perternakan yang dimiliki sehingga, penentuan harga jual hanya mempertimbangkan harga pasar, sehingga mengakibatkan pendapatan yang diperoleh relative minim jika dibandingkan dengan pengeluaran *financial* dan *non financial*. Mereka tidak menyadari bahwa banyak biaya-biaya yang telah dikeluarkan namun tidak diperhitungkan, sehingga walaupun harga jual cukup tinggi dan sesuai dengan nilai pasar, namun belum bisa menutupi beban operasional secara maksimal. Untuk memberikan solusi atas permasalahan tersebut, perlu adanya pelatihan Pelatihan Penyusunan Harga Pokok Penjualan sebagai Pertimbangan Penetapan Harga Jual dalam Memaksimalkan Laba Penjualan pada Paguyuban Ternak Rakyat Indonesia Desa Buluharjo Kecamatan Plaosan Kabupaten Magetan sehingga para pelaku usaha ternak dapat lebih efektif dalam menghitung pengelolaan keuangannya. Metode pelatihan yang dilakukan dengan Pelatihan Bergaya Ceramah (*Lecture*). Pelatihan bergaya ceramah/*lecture* ini dapat menjadi sumber yang sangat berharga untuk mengkomunikasikan informasi yang diperlukan dengan cepat dan metode *Independent Self-study*, metode ini diharapkan bisa melatih diri sendiri

* La Ode Abdullah, laode891@pnm.ac.id

dengan mempelajari materi yang telah diberikan. Selain itu Metode ini dipilih karena mempertimbangkan jarak dan keterbatasan waktu pemateri dan peserta pelatihan, sehingga peserta diberikan format laporan sederhana dalam Menyusun harga pokok penjualan. Dalam penyelenggaraan kegiatan, peserta secara aktif bertanya dan berdiskusi terkait kondisi dan keterbatasan dalam penyusunan Harga Pokok Penjualan sampai pelatihan selesai.

Kata Kunci: Harga Pokok Penjualan, Peternakan, *Independent Self-study*, Pelatihan bergaya ceramah/lecture

PENDAHULUAN

Analisis Situasi

Ada beberapa jenis usaha yang telah diatur dengan jelas dalam undang-undang seperti usaha kelompok dan usaha peternakan. Sama halnya dengan usaha kelompok, usaha peternakan telah diatur pada Undang-Undang Pokok Kehewanan, yaitu Undang-Undang Nomor 6 Tahun 1967 tentang Ketentuan Pokok Peternakan dan Kesehatan Hewan yang tertera pada Bab 1 Pasal 1.¹

Usaha peternakan merupakan salah satu jenis usaha yang banyak dilakukan di Indonesia karena Indonesia memiliki lahan yang luas dan memang terkenal akan sumber daya alamnya. Kegiatan sektor ekonomi yang bermula dari jenis sumber daya alam hayati merupakan sektor peternakan dengan memanfaatkan beberapa sumber daya alam biotik yaitu hewan. Usaha peternakan sendiri dianggap sebagai salah satu prospek yang gemilang, karena jika dikelola dengan baik, maka dapat memberikan manfaat besar dalam bidang financial mau pun dalam peningkatan taraf hidup masyarakat².

Dalam Pengelolaan usaha ternak, para pelaku usaha biasanya fokus pada pengelolaan ternak itu sendiri dan mengabaikan pengelolaan keuangan usahanya terutama dalam hal penyusunan harga pokok penjualan usaha ternak. Penyusunan harga pokok penjualan usaha pada dasarnya tidak hanya dapat diterapkan oleh perusahaan besar, namun juga dibutuhkan bagi semua pelaku bisnis, baik itu kecil atau bisnis rumah tangga. Sehingga, dapat memberikan gambaran terkait dengan nilai jual dari produk usaha ternak.

Mengingat bahwa harga pokok penjualan dalam menjalankan usaha sangat penting, tidak hanya pada perusahaan besar namun juga sangat penting bagi pelaku usaha UMKM karena berdampak pada perkembangan usahanya. Untuk itu, pemahaman tentang harga pokok penjualan sangat dibutuhkan walau pun dalam bentuk sederhana.

¹ UU. No. 6 Tahun 1967, "Ketentuan-Ketentuan Pokok Peternakan Dan Kesehatan Hewan," UU. No. 6 Tahun 1967, no. 6 (1967): 1–25.

² Supriyono(2011, 済無No Title No Title No Title, *Gastronomía Ecuatoriana y Turismo Local.*, vol. 1, 2011.

Maka dibutuhkan pelatihan penyusunan harga pokok penjualan sebagai pertimbangan penetapan harga jual dalam memaksimalkan laba penjualan pada Paguyuban Ternak Rakyat Indonesia Desa Buluharjo Kecamatan Plaosan Kabupaten Magetan.

Permasalahan Mitra

Berdasarkan uraian masalah di atas bahwa pelaku UMKM terutama para peternak di lingkungan Paguyuban Ternak Rakyat Indonesia Desa Buluharjo Kecamatan Plaosan Kabupaten Magetan menyatakan tidak memahami bagaimana penyusunan harga pokok penjualan sederhana atas usaha perternakan yang dimiliki, sehingga penetapan harga dalam menjual hasil usaha ternak tidak dilakukan dengan baik sehingga mengakibatkan pendapatan yang diperoleh relative minim jika dibandingkan dengan pengeluaran financial dan non financial. Mereka tidak menyadari bahwa banyak biaya-biaya yang telah dikeluarkan namun tidak diperhitungkan, sehingga walau pun harga jual cukup tinggi dan sesuai dengan nilai pasar, namun belum bisa menutupi beban operasional secara maksimal.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan dan tahapan yang akan dilakukan dengan melaksanakan pelatihan tentang penyusunan harga pokok penjualan secara sederhana. Adapun proses penyelenggaraan pelatihan dilakukan dengan beberapa tahap, diantaranya:

- i. Persiapan
 - a. Sosialisasi dan survey langsung pada lokasi yang akan menjadi sasaran dari kegiatan ini.
 - b. Koordinasi dengan Paguyuban perternak di Paguyuban Ternak Rakyat Indonesia Desa Buluharjo Kecamatan Plaosan Kabupaten Magetan.
- ii. Pelaksanaan

Pelatihan ini menggunakan beberapa rangkaian metode Arinal,³ yang dapat diuraikan sebagai berikut:

 - a. Ceramah dan Diskusi
 - Apabila dimungkinkan untuk kegiatan dilakukan secara tatap muka dan apabila tidak memungkinkan dapat dengan system daring menggunakan aplikasi video *conference*.

³ Sri Lestari and Dilla Afifah, "Pengaruh Disiplin Kerja Dan Pelatihan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan (Studi Kasus Pada PT Ardena Artha Mulia Bagian Produksi)," *KINERJA Jurnal Ekonomi dan Bisnis* 3, no. 1 (2020): 93–110, <https://uia.e-journal.id/Kinerja/article/view/1279/737>.

- Para peserta akan diberikan kesempatan untuk tanya jawab dengan pemberi materi untuk membahas dan mendiskusikan materi tentang konsep dan pengimplementasian cara Menyusun laporan keuangan sederhana.

b. Metode *Independent Self-study*

Metode ini diharapkan bisa melatih diri sendiri dengan mempelajari materi yang telah diberikan. Selain itu Metode ini dipilih karena mempertimbangkan jarak dan keterbatasan waktu pemateri dan peserta pelatihan, sehingga peserta diberikan format laporan sederhana dalam Menyusun harga pokok penjualan

c. Evaluasi dan Pendampingan

Melakukan evaluasi atas hasil yang telah dicapai selama pelatihan dengan melakukan pendampingan selama pengabdian untuk implementasi dan memantau apakah pelatihan telah dapat memberikan hasil sesuai dengan yang diharapkan.

iii. Pelaporan

Menyusun laporan yang berkaitan dengan pelaksanaan pelatihan dengan menyampaikan hasil-hasil yang dicapai disertai dengan dokumentasi memadai.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Beberapa pelaku UMKM di lingkungan Paguyuban Ternak Rakyat Indonesia Desa Buluharjo Kecamatan Plaosan Kabupaten Magetan sebenarnya secara fungsi, telah menerapkan salah satu unsur dari penyusunan harga pokok penjualan dengan adanya catatan untuk pengeluaran, namun untuk secara keseluruhan, mitra menyatakan kurang yakin dengan nilai atau unsur perhitungan yang dilakukan. Selain itu, mereka merasa usaha yang dimiliki relative kecil dan pada dasarnya tidak memerlukan perhitungan yang detail atas segala biaya yang dikeluarkan karena masih merasa modal yang dikeluarkan dapat memperoleh keuntungan yang diharapkan. Namun, mereka tidak menyadari bahwa pada dasarnya perhitungan harga pokok yang akan memberikan dampak yang baik dan berpengaruh pada usaha yang dijalankan.⁴ Selain itu, para pelaku UMKM juga masih belum paham tentang perhitungan harga pokok penjualan maka perlu diberikan pemahaman dan pelatihan secara bertahap.

Kegiatan ini diharapkan memberikan hasil berupa pemahaman dan kemampuan baru bagi pelaku UMKM di lingkungan Desa Buluharjo Kecamatan Plaosan Kabupaten Magetan dalam hal penyusunan harga pokok penjualan sehingga dapat menentukan harga jual hasil

⁴ Elsa Asriyanti and Syafiruddin, "Pengaruh Kebijakan Harga Jual, Volume Penjualan Dan Biaya Operasional Terhadap Profitabilitas Perusahaan Pada PT. Prisma Danta Abadi (Tahun 2014-2016)," *Measurement* 11, no. 2252-5394 (2017): 33-50.

ternak. Dengan adanya pemahaman terkait penyusunan Harga Pokok Penjualan yang relatif baru tersebut, para peserta seharusnya akan mampu menghitung harga pokok penjualan secara sederhana untuk membantu para pelaku usaha untuk menentukan harga jual dan margin yang diinginkan.

Dalam kegiatan pengabdian ini, materi sederhana yang dibahas yaitu Komponen Harga Pokok Penjualan⁵, yang harus diketahui yaitu:

1. Persediaan awal barang dagang

Persediaan awal barang dagang adalah persediaan pada awal periode akuntansi keuangan perusahaan.

2. Persediaan akhir barang dagang

Komponen persediaan akhir barang dagang pada HPP adalah persediaan barang di akhir periode akuntansi perusahaan atau pada akhir tahun buku berjalan setelah adanya data penyesuaian perusahaan.

3. Pembelian bersih

Salah satu elemen perhitungan HPP adalah pembelian bersih, yakni total pembelian barang dagang perusahaan ditambah biaya angkut yang telah dikurangi potongan maupun retur. Unsur-unsur pembelian bersih meliputi pembelian kotor, pengurangan harga, potongan pembelian, dan retur pembelian.

4. Penjualan bersih

Penjualan bersih merupakan salah satu unsur HPP yang terdiri dari retur, pembelian kotor, dan pengurangan harga. Nilai ini diperoleh dari penjualan dikurangi nilai retur yang sudah dijumlah dengan potongan penjualan.

5. Pengecualian dari HPP

Dalam perhitungan Harga Pokok Penjualan, terdapat beberapa komponen yang harus dikecualikan. Beberapa pengecualian dalam HPP adalah Semua biaya non operasional, misalnya belanja modal atau bunga. Biaya administrasi, misalnya biaya akuntansi, gaji manajemen, iklan, sewa kantor, ongkos distribusi, dan sebagainya. Biaya produksi untuk produk yang tetap tidak terjual hingga akhir periode, tercermin pada stok di dalam gudang.

⁵ Lyssa Silvia, *Pengaruh Harga Pokok Penjualan Dan Biaya Produksi Terhadap Laba Kotor (Studi Kasus PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk) Cikarang Periode 2012-2016, Program Studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pelita Bangsa Bekasi*, 2017.

Selain bentuk konkret dari kegiatan ini yang berupa peningkatan kemampuan dan ketrampilan bagi mitra, kami juga memberikan luaran hasil dari kegiatan ini berupa video yang dipublikasi pada saluran Youtube serta publikasi jurnal pengabdian kepada masyarakat. Proses publikasi yang berupa video pada saat ini telah tayang, dan untuk publikasi jurnal pada tahap submit. Kegiatan yang kami lakukan ini telah sesuai dengan apa yang telah kami ajukan pada proposal yang kami buat sebelumnya.

Dalam hal pembagian tugas antar anggota, dapat terdistribusi dengan baik dan untuk kelanjutan kegiatan tersebut. Dalam kegiatan ini kami juga melibatkan seorang mahasiswa untuk membantu kami dalam terlaksananya kegiatan tersebut.

Secara keseluruhan kegiatan ini berjalan dengan cukup lancar dan sesuai dengan ekspektasi kami yang telah memenuhi kebutuhan mitra, sehingga mitra sudah dapat menggunakan keterampilannya dari hasil mengikuti kegiatan ini.

Gambar 1. Kegiatan Pelatihan Penyusunan Harga Pokok Penjualan



KESIMPULAN

Berdasarkan uraian dalam pembahasan, maka dapat diperoleh kesimpulan, antara lain:

1. Kegiatan Pengabdian Masyarakat di Desa Buluharjo Kecamatan Plaosan Kabupaten Magetan dapat meningkatkan wawasan masyarakat mengenai Penyusunan Harga Pokok Penjualan.

2. Peningkatan wawasan mengenai komponen penting dalam penyusunan Harga pokok Penjualan.
3. Untuk lebih meningkatkan pengetahuan mengenai Pentingnya penyusunan Harga Pokok Penjualan dalam menjalankan usaha.
4. Pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada masyarakat di desa Buluharjo Kecamatan Plaosan Kabupaten Magetan telah berjalan dengan baik dan mendapatkan hasil yang memuaskan, hal tersebut dapat dilihat dari keaktifan dan partisipasi peserta pelatihan dari awal hingga selesai.

DAFTAR REFERENSI

- Asriyanti, Elsa, and Syafiruddin. "Pengaruh Kebijakan Harga Jual, Volume Penjualan Dan Biaya Operasional Terhadap Profitabilitas Perusahaan Pada PT. Prisma Danta Abadi (Tahun 2014-2016)." *Measurement* 11, no. 2252–5394 (2017): 33–50.
- Lestari, Sri, and Dilla Afifah. "Pengaruh Disiplin Kerja Dan Pelatihan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan (Studi Kasus Pada PT Ardena Artha Mulia Bagian Produksi)." *KINERJA Jurnal Ekonomi dan Bisnis* 3, no. 1 (2020): 93–110. <https://uia.e-journal.id/Kinerja/article/view/1279/737>.
- Silvia, Lyssa. *Pengaruh Harga Pokok Penjualan Dan Biaya Produksi Terhadap Laba Kotor (Studi Kasus PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk) Cikarang Periode 2012-2016. Program Studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pelita Bangsa Bekasi*, 2017.
- Supriyono(2011. 済無No Title No Title No Title. *Gastronomía Ecuatoriana y Turismo Local*. Vol. 1, 2011.
- UU. No. 6 Tahun 1967. "Ketentuan-Ketentuan Pokok Peternakan Dan Kesehatan Hewan." *UU. No. 6 Tahun 1967*, no. 6 (1967): 1–25.