

## Pelatihan Ms. Excel untuk *Pricing Decisions* pada Koperasi UKM Tajurhalang Makmur Bogor di Masa Pandemi Covid-19

Elmira Siska<sup>1</sup>, Nurlaela Eva Puji Lestari<sup>2</sup>, Lela Elvira<sup>3</sup>, Siti Mabruur Rachmah<sup>4</sup>

<sup>1234</sup>Universitas Bina Sarana Informatika Jakarta

Email: elmira.ems@bsi.ac.id

### ABSTRAK

Kegiatan Pengabdian Masyarakat ini bermitra dengan Koperasi UKM Tajurhalang Makmur Bogor yang bergerak di bidang penyediaan produk UMKM bidang kuliner, *souvenir* dan *catering*. Selama ini penetapan harga jual oleh anggota koperasi dilakukan secara intuisi atau perkiraan kasar saja bukan berdasarkan pertimbangan biaya produksi dan penetapan margin yang diperhitungkan berdasarkan ilmu manajemen keuangan dan Akuntansi. Hal ini menyebabkan harga jual yang dibebankan kepada konsumen ternyata lebih tinggi dari harga jual apabila melalui perhitungan. Sehingga harga jual tidak dapat bersaing dengan produk-produk sejenis di marketplace. Kegiatan Pengabdian Masyarakat bertujuan untuk memberikan pelatihan kepada anggota koperasi UKM Tajurhalang Makmur untuk menghitung harga pokok produksi dan harga jual normal. Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Masyarakat dilakukan melalui tiga tahap yang meliputi tahap persiapan, pelaksanaan secara daring, dan tahap evaluasi kegiatan. Materi yang diberikan sesuai dengan kebutuhan peserta, sehingga peserta pelatihan merasa puas terhadap pelatihan yang diberikan. Berdasarkan Uji Statistik, pelatihan ini berdampak positif dan signifikan terhadap peningkatan wawasan, pengetahuan, keterampilan dan keahlian anggota Koperasi UKM Tajurhalang Makmur Bogor.

**Kata kunci:** Pelatihan, Harga Pokok Produksi, Harga Jual Normal, Ms. Excel

### ABSTRACT

*This Community Service activity is in partnership with the SME Tajurhalang Makmur Cooperative, Bogor, which which sells MSME products in the culinary, souvenir, and catering. Members have traditionally determined the selling price intuitively or based on preliminary estimates, rather than considering manufacturing costs and setting margins, which are established using the science of financial management and accounting. As a result, the selling price charged to customers is higher than the proper calculated selling price. Thus, the selling price is unable to compete with similar products on the marketplace. Community Service Activities aim to provide training to members of the Tajurhalang Makmur SME cooperative to calculate the cost of production and the normal selling price. The preparation stage, the online implementation stage, and the activity assessment stage are all involved in the implementation of Community Service activities. The training materials are tailored to the needs of the participants, ensuring that the trainees are satisfied with their experience. According to the statistical test, this training has a positive and significant impact on the members of the Tajurhalang Makmur Cooperative in Bogor's insight, knowledge, skills, and expertise.*

**Keywords:** Training, Cost of Production, Normal Selling Price, Ms. Excel

### PENDAHULUAN

Keberadaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Menengah (UMKM) mempunyai pengaruh terhadap pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Menurut UUD 1945 pasal 33 ayat 4, UMKM merupakan bagian dari perekonomian nasional yang berwawasan kemandirian

dan memiliki potensi besar untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM, jumlah UMKM saat ini mencapai 64,19 juta dengan kontribusi terhadap PDB sebesar 61,97% atau senilai 8.573,89 triliun rupiah. Kontribusi UMKM terhadap perekonomian Indonesia meliputi kemampuan menyerap 97% dari total tenaga kerja yang ada serta dapat menghimpun sampai 60,4% dari total investasi (Sarfiyah et al., 2019). semua sektor ekonomi terkena dampak (Siska et al., 2021) begitu juga dengan UMKM, bahkan sektor ini sangat besar dampaknya (Nalini, 2021). Hal ini dapat kita lihat dari begitu banyaknya UMKM tidak dapat melakukan kegiatan usahanya lagi. Survei oleh dari Asian Development Bank (ADB) tentang efek pandemi Covid-19 terhadap UMKM menyatakan bahwa sebanyak 88% usaha mikro di Indonesia mengalami kehabisan kas atau tabungan dan lebih dari 60% usaha mikro kecil sudah mengurangi jumlah tenaga kerja yang digunakan (Siska & Prapto, 2021).

Berdasarkan data dari Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Provinsi Jawa Barat, sebanyak 37.119 usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di Jawa Barat terkena dampak pandemi Covid-19 sehingga produksi menurun dan bahkan sebagian terpaksa berhenti beroperasi. Di tengah situasi pandemi covid-19, penjualan barang dan jasa pada umumnya beralih dari mode *offline* ke mode *online*. Transaksi penjualan *online* paling aman dirasakan oleh konsumen pada masa covid-19 serta jangkauan yang lebih luas tidak hanya di dalam kota namun hingga ke berbagai kota. Hal ini sesuai dengan pernyataan Menteri Ketenagakerjaan Ida Fauziyah, dalam rapat kerja dengan Komisi IX DPR RI, Rabu, 8 Juli 2020, bahwa perubahan strategi pemasaran dari cara tradisional ke digital merupakan salah satu strategi yang dapat dilakukan oleh pelaku UMKM dalam menghadapi penurunan penjualan.

Koperasi UKM Tanjunghalang Makmur yang berlokasi di Bogor merupakan salah satu koperasi yang bergerak di bidang penyediaan produk UMKM bidang kuliner, *souvenir* dan *catering*. Dalam hal keanggotaannya Koperasi UKM Tanjunghalang Makmur terdiri dari anggota Forum UMKM Kecamatan Tajurhalang Makmur serta masyarakat sekitar yang berdomisili di Kabupaten Bogor. Sampai dengan Oktober 2020, anggota Koperasi UKM Tajurhalang Makmur sudah mencapai 42 orang. Berdasarkan analisis situasi, penetapan harga jual oleh anggota Koperasi UKM Tanjunghalang dilakukan secara intuisi atau perkiraan kasar saja bukan berdasarkan pertimbangan biaya produksi dan penetapan margin yang diperhitungkan berdasarkan ilmu manajemen keuangan dan Akuntansi. Penentuan perhitungan harga pokok produksi (HPP) dilakukan dengan menggunakan intuisi atau naluri dari pemilik usaha menyebabkan harga jual yang

dibebankan kepada konsumen ternyata lebih tinggi dari harga jual apabila melalui perhitungan. Sehingga harga jual tidak dapat bersaing dengan produk-produk sejenis dari UMKM lainnya.

Permasalahan yang umumnya yang dialami oleh anggota Koperasi UKM Tajurhalang Makmur yaitu kurangnya pemahaman terhadap *pricing decision* yang meliputi perhitungan harga pokok produksi (HPP) dan penentuan harga jual normal. Biaya pokok produksi dipahami hanya terdiri dari biaya bahan baku sehingga terjadi kesalahan dalam penentuan harga pokok produksi. Kesalahan dalam penentuan harga pokok produksi tentunya akan berdampak terhadap ketidakakuratan dalam perhitungan dan penentuan harga jual (Sari, Hamidy, & Suaidah, 2021). Dari uraian analisis situasi ini dapat dirumuskan beberapa masalah yang perlu diatasi dengan kegiatan pelatihan:

1. Anggota Koperasi UKM Tajurhalang Makmur belum mengetahui metode atau cara menghitung harga pokok produksi sesuai standar akuntansi yang menyangkut pengetahuan komponen biaya produksi dan perhitungangn biaya produksi per unit.
2. Anggota Koperasi UKM Tajurhalang Makmur belum mengetahui bagaimana cara menentukan harga jual normal produk kepada pelanggan.

Adapun tujuan dari diadakannya pelatihan kepada Anggota Koperasi UKM Tajurhalang Makmur adalah:

1. Memberikan pelatihan kepada Anggota Koperasi UKM Tajurhalang Makmur untuk memperoleh pengetahuan tentang harga pokok produksi dan keterampilan menghitung harga pokok produksi.
2. Memberikan pelatihan kepada Anggota Koperasi UKM Tajurhalang Makmur untuk menghitung harga jual produk berdasarkan metode harga jual normal.

## **METODE**

Metode pelaksanaan kegiatan Pengabdian Masyarakat (PM) dilakukan dengan dua cara yaitu:

1. Memberikan presentasi dengan materi pengertian harga pokok produksi (HPP), unsur-unsur harga pokok produksi, perhitungan HPP, harga jual dan penetapan harga jual.
2. Memberikan simulasi/tutorial perhitungan HPP dan harga jual normal dengan menggunakan Ms. Excel.

Sedangkan tahapan dalam pelaksanaan pelatihan ini terdiri dari 3 tahap, yaitu:

## **Tahap Persiapan**

Persiapan kegiatan Pengabdian Masyarakat (PM) dilakukan melalui kegiatan berikut:

- a. Survey dengan mendatangi langsung Koperasi UKM Tajurhalang Makmur yang berlokasi Ruko Ning's Residence, Jalan Raya Kalisuren, Kelurahan Kalisuren, Kecamatan Tanjung halang, Kabupaten Bogor. Jarak antara Koperasi UKM Tajurhalang Makmur dengan kampus Universitas Bina Sarana Informatika Kramat 98 adalah sekitar 56 km dengan jarak tempuh sekitar 1 jam 10 menit.
- b. Menganalisa kebutuhan anggota Koperasi UKM Tajurhalang Makmur sebagai persiapan awal untuk pelaksanaan kegiatan Pengabdian Masyarakat.
- c. Pengajuan izin kepada bagian ketua Koperasi UKM Tajurhalang Makmur untuk pelaksanaan kegiatan Pengabdian Masyarakat.

## **Tahap Pelaksanaan**

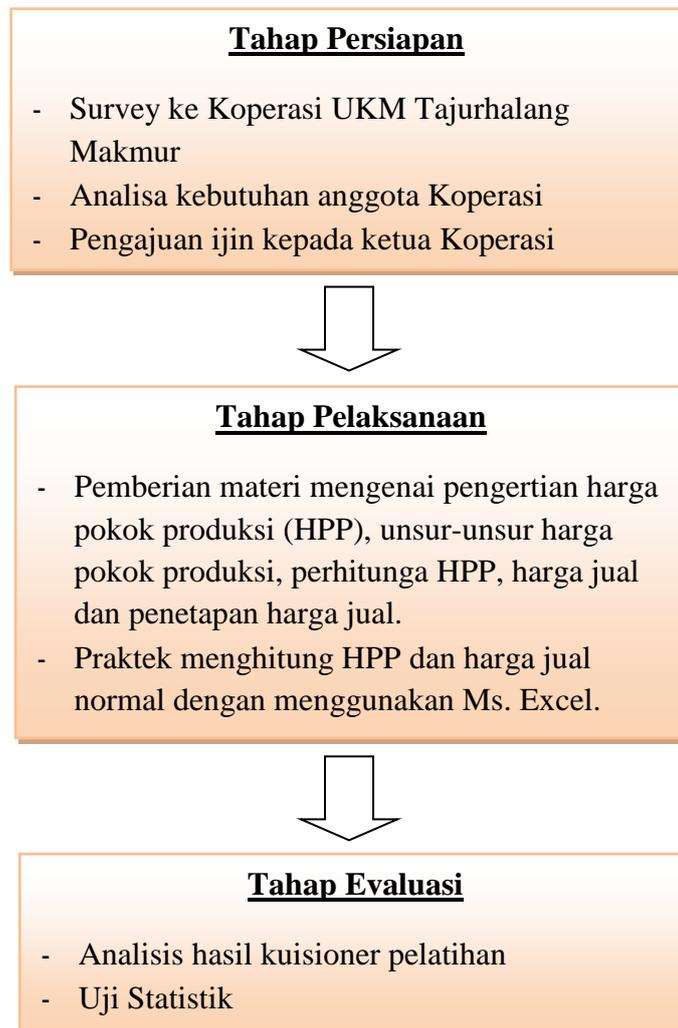
Kegiatan yang dilakukan pada tahap pelaksanaan adalah sebagai berikut:

- a. Pembuatan materi pelatihan (modul).  
Modul dibuat oleh tim dosen yang terlibat dalam kegiatan Pengabdian Masyarakat. Modul berisikan materi mengenai pengertian harga pokok produksi (HPP), unsur-unsur harga pokok produksi, harga jual dan penetapan harga jual.
- b. Pelaksanaan pelatihan manajemen keuangan.  
Materi disampaikan dengan cara presentasi secara daring menggunakan aplikasi zoom meeting. Setelah pemberian materi, dilakukan sesi tanya jawab antara peserta pelatihan dan tim dosen. Selanjutnya diberikan pelatihan cara menghitung HPP dan harga jual normal dengan menggunakan Ms. Excel.

## **Tahap Evaluasi**

Evaluasi dilakukan dengan menggunakan kuisioner yang bertujuan untuk mengukur pemahaman materi yang disampaikan, tingkat ketercapaian keberhasilan kegiatan pengabdian dan perubahan pengetahuan peserta setelah mengikuti pelatihan. Selanjutnya uji statistic dilakukan untuk mengetahui seberapa besar dampak pelatihan yang diberikan terhadap peningkatan wawasan, pengetahuan, keterampilan dan keahlian anggota Koperasi UKM Tajurhalang Makmur.

Diagram alir (flowchart) metode pelaksanaan kegiatan Pengabdian Masyarakat pada Koperasi UKM Tajurhalang Makmur disajikan pada Gambar 1 berikut



Gambar 1. Flowchart Metode Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Masyarakat

## **HASIL, PEMBAHASAN, DAN DAMPAK**

Mengingat kondisi pandemi Covid-19 yang masih mewabah, pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Masyarakat dilaksanakan secara daring melalui platform zoom meeting pada tanggal 12 Maret 2022 pukul 09.00 – 12.00 WIB. Anggota koperasi Koperasi UKM Tajurhalang Makmur yang berjumlah 33 orang menjadi peserta pada pelatihan ini. Materi yang diberikan kepada mitra adalah berupa sesi presentasi materi dan praktek menghitung menghitung HPP dan harga jual normal dengan menggunakan Ms. Excel. Pelatihan diakhiri dengan sesi diskusi atau tanya jawab antara pemateri dari tim dosen dan peserta pelatihan serta pengisian kuesioner pelatihan.

Berdasarkan hasil survey pendahuluan, ditemukan bahwa informasi bahwa koperasi Koperasi UKM Tajurhalang Makmur belum pernah mengikuti pelatihan perhitungan harga pokok dan penentuan harga jual normal dengan menggunakan Ms. Excel. Hal ini dikarenakan minimnya informasi yang diperoleh oleh mitra untuk mendapatkan pelatihan tersebut.

Selama pelatihan berlangsung, terlihat para peserta pelatihan bersemangat dalam mengikutinya. Hal ini dibuktikan dari pencatatan (record) absen pada google form yang menunjukkan kedatangan peserta tepat waktu. Selain itu keaktifan peserta juga terlihat pada banyaknya pertanyaan-pertanyaan seputar materi pelatihan ditanyakan peserta kepada pemateri. Semua peserta pelatihan merasa puas dengan materi yang diberikan. Hal ini terlihat dari isikan kuisisioner dengan kode Q8 yang bernilai 100%.

Berdasarkan hasil rekapitulasi kuisisioner, pelaksanaan kegiatan pelatihan ini dan materi yang diberikan memberikan suatu tambahan wawasan, pengetahuan, keterampilan serta peningkatan keahlian bagi peserta. Hal ini terlihat dari rekapitulasi hasil kuisisioner dengan kode Q4 dan Q7 yang masing-masing bernilai 100%. koperasi Koperasi UKM Tajurhalang Makmur yang pada awalnya menganggap harga pokok produksi dan harga jual dapat ditentukan berdasarkan perkiraan saja, tetapi setelah kegiatan pelatihan, mereka menjadi mengerti tentang pentingnya menentukan harga pokok produksi dan harga jual dengan tepat dengan menggunakan Ms. Excel. Sehingga harga jual yang ditetapkan oleh anggota koperasi dapat bersaing dengan harga-harga untuk produk sejenis yang dijual di market place secara online. Secara keseluruhan kuisisioner pelatihan perhitungan harga pokok produksi (HPP) dan penentuan harga jual normal dengan menggunakan Ms Excel dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1. Rekapitulasi Kuisisioner Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) dan Penentuan Harga Jual Normal dengan Menggunakan Ms. Excel

<b>Kode</b>	<b>Pertanyaan</b>	<b>Tingkat Kepuasan</b>
Q1	Personil/anggota yang terlibat dalam kegiatan pengabdian masyarakat memberikan pelayanan sesuai dengan kebutuhan peserta	94%
Q2	Tutor menyampaikan materi kegiatan dengan jelas dan mudah dimengerti oleh peserta	100%
Q3	Setiap keluhan/pertanyaan/permasalahan yang diajukan ditindaklanjuti dengan baik oleh tutor yang terlibat	100%

Q4	Materi yang disampaikan sesuai dengan kebutuhan peserta dalam menambah wawasan, pengetahuan, keterampilan dan keahlian peserta	100%
Q5	Peserta mendapatkan materi kegiatan berupa modul dan soal latihan	100%
Q6	Peralatan untuk menyampaikan materi memadai	96%
Q7	Kegiatan pengabdian masyarakat yang disampaikan bermanfaat untuk menambah wawasan, pengetahuan, keterampilan dan keahlian peserta	100%
Q8	Saya merasa puas dengan kegiatan pengabdian masyarakat yang diselenggarakan UBSI	100%
Q9	Kegiatan pengabdian masyarakat yang diselenggarakan UBSI sesuai dengan harapan saya	100%
Q10	Jika kegiatan ini diselenggarakan kembali, saya bersedia untuk berpartisipasi/terlibat	100

Perbedaan wawasan, pengetahuan, keterampilan dan keahlian peserta sebelum dan sesudah mengikuti pelatihan diuji secara statistic dengan menggunakan uji-t. Pengujian ini dilakukan dengan bantuan software pengolahan data SPSS versi 22. Hasil Uji statistic tersebut disajikan pada tabel 2 berikut:

Tabel 2. Hasil Uji Statistik

Parameter Uji	Nilai
Korelasi	0,896
Siginifansi	0.002
Nilai uji t	3.472
Siginifansi (2 tailed)	0.002

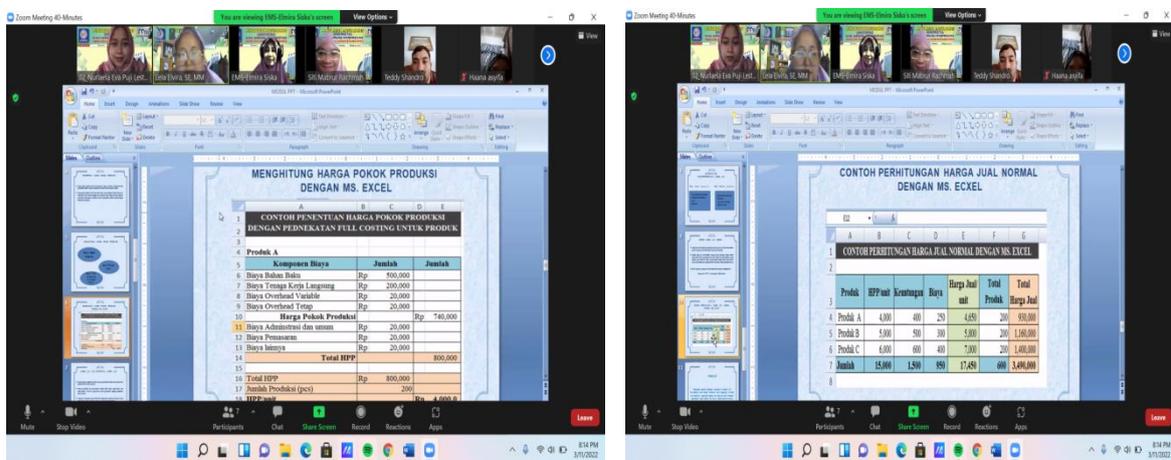
Berdasarkan hasil uji Statitik pada table 2 dapat dijelaskan hal-hal sebagai berikut:

- a. Nilai koefisien korelasi sebesar 0.896, apabila dikuadratkan menjadi 0,802 atau 80,2%, artinya kegiatan pelatihan memberikan sumbangan sebesar 80,2% terhadap peningkatan wawasan, pengetahuan, keterampilan dan keahlian anggota Koperasi UKM Tajurhalang Makmur dan sisanya 19,8% dipengaruhi oleh faktor lainnya

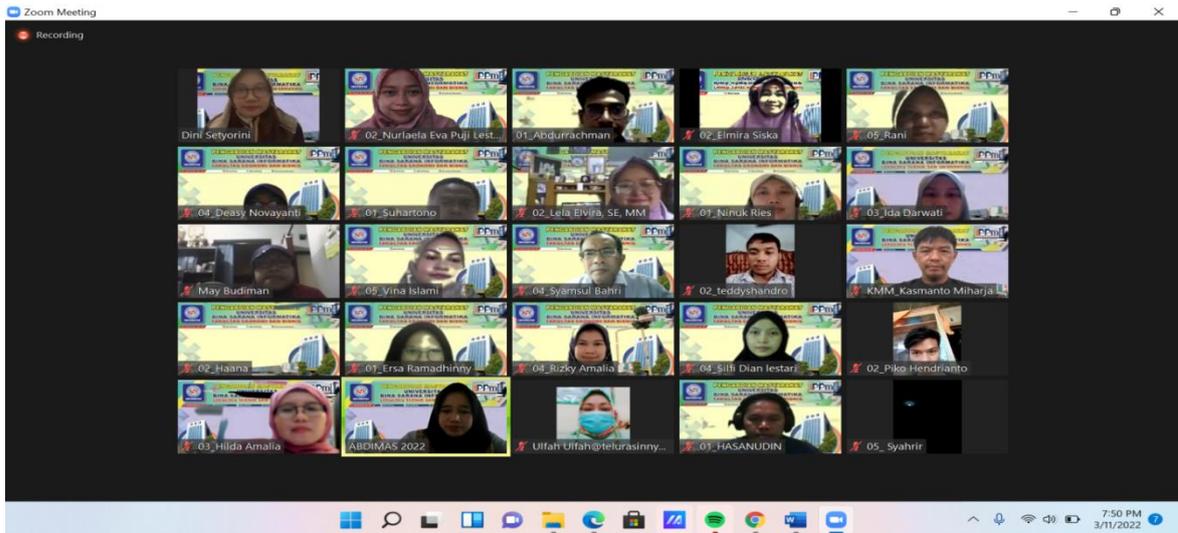
- b. Nilai signifikansi  $0,002 < \alpha$  yang digunakan ( $\alpha$ ) yaitu 0,05 artinya terdapat wawasan, pengetahuan, keterampilan dan keahlian anggota Koperasi UKM Tajurhalang Makmur sebelum dan sesudah pelatihan
- c. Nilai uji t sebesar  $3.472 > 1,96$  yang berarti terdapat perbedaan pemahaman wawasan, pengetahuan, keterampilan dan keahlian anggota Koperasi UKM Tajurhalang Makmur sebelum dan sesudah pelatihan sebelum dan sesudah pelatihan pada taraf 95%.

Dari hasil tersebut dapat dikatakan bahwa pelatihan yang diberikan pengaruh terhadap peningkatan pemahaman wawasan, pengetahuan, keterampilan dan keahlian anggota Koperasi UKM Tajurhalang atau dengan kata lain atau dengan kata lain efektifitas pelatihan perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) dan penentuan harga jual normal dengan Menggunakan Ms. Excel terhadap peningkatan pemahaman wawasan, pengetahuan, keterampilan dan keahlian peserta adalah nyata (real).

Dokumentasi kegiatan pelaksanaan Pengabdian Masyarakat disajikan pada Gambar berikut:



Gambar 1. Penyampaian Materi oleh Narasumber



Gambar 2. Foto Bersama dengan Peserta Pelatihan

## SIMPULAN

Berdasarkan hasil kegiatan pelatihan perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) dan penentuan harga jual normal dengan Menggunakan Ms. Excel yang telah dilaksanakan dapat disimpulkan bahwa: Pertama, mitra merasa puas dengan kegiatan pelatihan penentuan harga pokok produksi berbasis Microsoft excel yang telah diberikan oleh tim pengabdian masyarakat dari Universitas Bina Sarana Informatika. Kedua, berdasarkan rekapitulasi kuisisioner dan hasil uji statistik, pelatihan ini secara nyata dapat meningkatkan pemahaman wawasan, pengetahuan, keterampilan dan keahlian anggota Koperasi UKM Tajurhalang atau dengan kata lain atau dengan kata lain efektifitas pelatihan perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) dan penentuan harga jual normal.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang terlibat dalam terlaksanakannya kegiatan Pengabdian Masyarakat kepada mitra yaitu anggota Koperasi UKM Tajurhalang Makmur Bogor

## DAFTAR PUSTAKA

Nalini, S. N. L. (2021). Dampak Dampak covid-19 terhadap Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. *Jesya (Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah)*, 4(1), 662–669. <https://doi.org/10.36778/jesya.v4i1.278>

- Sarfiah, S. N., Eka, A. H., & Verawati, D. marlina. (2019). UMKM Sebagai Pilar Membangun Ekonomi Bangsa. *Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan)*, 4(2), 119–127. Retrieved from <http://jurnal.untidar.ac.id/index.php/REP>
- Sari, R., Hamidy, F., & Suaidah. (2021). Sistem Informasi Akuntansi Perhotungan harga Pokok Produksi Pada Konveksi SJM Bandar Lampung. *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi (JTISI)*, 2(1), 65–73.
- Siska, E., Gamal, A. A. M., Ameen, A., & Amalia, M. M. (2021). Analysis Impact of Covid-19 Outbreak on Performance of Commercial Conventional Banks: Evidence from Indonesia. *International Journal of Social and Management Studies*, 2(6), 8–16. <https://doi.org/https://doi.org/10.5555/ijosmas.v2i6.76>
- Siska, E., & Prapto, D. a W. (2021). Pelatihan Digital Marketing Pada Marketplace Sebagai Strategi Peningkatan Penjualan Produk UMKM Pulo Gadung Jakarta Timur Pada Masa New Normal. *Jurnal Abdimas Perbanas*, 2. Retrieved from <https://journal.perbanas.id/index.php/JAP/article/view/422>  
<https://journal.perbanas.id/index.php/JAP/article/download/422/252>