

PELATIHAN STRATEGI KEUANGAN DASAR UNTUK KEWIRAUSAHAAN MASYARAKAT KELURAHAN BUGANGAN KOTA SEMARANG

**Melisa Anggraini*, Dwi Hayu Estirini, Tiara Rani Santoso, Dini Vai Satriani
Manurung, Rahel Ezra Yobelina**

Universitas Nasional Karangturi, Indonesia

*Email : melisaanggraini85@gmail.com

Abstract

In entrepreneurship, it is often done without careful preparation, even done because of the insistence on the economic needs of the family or just following trends. This will make the business unable to live long and become a source of family livelihood. In running a business, business strategy and business innovation are certainly indispensable. However, business strategy and business innovation are of course still not enough if they are not balanced with knowledge of the strength of the product and knowledge of determining the cost of goods, selling prices, and break-even points in selling the product. To know these things, training and assistance are needed so that entrepreneurs can run their businesses sustainably. In this case, we carry out community service activities with the aim of increasing public understanding of the cost of goods, the selling price of products, and break-even points so that the business can have a long life cycle. The community service that we hold is carried out by providing training and assistance directly to the people of Kelurahan Bugangan through seminars and question and answer discussions. The results of our service are reflected in the form of quite intense question and answer discussions from the community, especially when they consult about the business they are engaged in. From these activities, we can conclude that the people of Kelurahan Bugangan still do not realize the importance of understanding the cost of goods, selling prices, and break-even points so that when we provide training and assistance then many of them realize the importance of this understanding and are manifested in the form of question and answer consultations with us.

Keywords: *cost of goods; selling prices; and break-even points*

Abstrak

Dalam berwirausaha sering kali dilakukan tanpa adanya persiapan yang matang, bahkan dilakukan karena desakan kebutuhan ekonomi keluarga atau sekedar mengikuti tren saja. Hal ini akan menjadikan usaha tidak bisa berlangsung lama dan menjadi sumber pendapatan tetap keluarga. Dalam menjalankan sebuah bisnis, strategi bisnis dan inovasi bisnis tentu sangat diperlukan. Namun strategi bisnis dan inovasi bisnis tentu saja masih kurang bila tidak diimbangi dengan pengetahuan tentang kekuatan produk dan penentuan harga pokok, harga jual, dan titik impas dalam menjual produk tersebut. Untuk mengetahui hal – hal tersebut dibutuhkan pelatihan dan pendampingan agar pelaku wirausaha dapat menjalankan usahanya secara berkelanjutan. Dalam hal ini, kami melakukan kegiatan pengabdian masyarakat dengan tujuan untuk meningkatkan pemahaman masyarakat mengenai harga pokok produk, harga jual produk, dan titik impas agar bisnis yang dilakukan memiliki siklus hidup yang panjang. Pengabdian masyarakat yang kami adakan dilakukan dengan cara memberikan pelatihan dan pendampingan secara langsung kepada masyarakat Kelurahan Bugangan melalui seminar dan diskusi tanya jawab. Hasil pengabdian kami tercermin dalam bentuk diskusi tanya jawab yang cukup intens dari masyarakat terutama ketika mereka berkonsultasi mengenai bisnis yang sedang mereka tekuni. Dari kegiatan tersebut dapat kami simpulkan bahwa masyarakat Kelurahan Bugangan masih banyak yang belum menyadari pentingnya pemahaman harga pokok produk, harga jual, dan titik impas sehingga ketika kami memberikan pelatihan dan pendampingan mereka banyak memberikan respon sebab mereka menyadari pentingnya pemahaman tersebut jika diwujudkan dalam bentuk konsultasi tanya jawab.

Kata Kunci: *harga pokok penjualan, harga Jual, BEP*

Submitted: 2022-07-20

Revised: 2022-09-28

Accepted: 2022-10-05

Pendahuluan

Pandemi masih berlangsung hingga saat ini. Sejak dinyatakan sebagai pandemi hingga saat ini, banyak orang kehilangan pekerjaan dan bahkan mata pencahariannya. Pandemi banyak merubah tatanan hidup termasuk para pelaku usaha kecil, menengah hingga skala nasional sekalipun. Namun sisi positifnya, banyak orang beralih pekerjaan dari yang tadinya bekerja sebagai pekerja kantor menjadi pelaku usaha di segala bidang seperti: pangan, pakaian dan lain sebagainya. Kemunculan pelaku – pelaku usaha ini dapat menjadi peluang besar bagi negara untuk membantu perputaran roda perekonomian. Di sisi lain, pemerintah juga memberikan dukungan kepada para pelaku usaha rintisan berupa pinjaman modal dengan bunga yang sangat rendah seperti KUR, koperasi, dana desa, dan lain sebagainya. Berwirausaha sebetulnya bukanlah sesuatu yang sederhana, karena apabila dilakukan tanpa modal pengetahuan yang cukup akan berujung pada kerugian bahkan sampai “gulung tikar”. Berwirausaha di era normal baru ini sangat berbeda dengan era sebelumnya. Banyak hal telah berubah di masyarakat mulai dari daya beli, selera, hingga cara pemasarannya. Metode jual beli saat ini mulai beralih yang tadinya berjualan menggunakan lapak dan tatap muka, saat ini beralih dengan sistem online. banyak platform yang dapat digunakan dalam berjualan online mulai dari toko digital seperti bukalapak, tokopedia, lazada hingga media sosial juga mulai merambah sistem jual beli online.

Berwirausaha sering kali dilakukan tanpa adanya persiapan yang matang, bahkan dilakukan karena desakan sosial atau ikut trend saja. Hal ini akan membuat usaha tidak dapat berjalan dalam waktu yang lama. Strategi dan inovasi sangat diperlukan dalam memulai sebuah wirausaha. Namun strategi dan inovasi saja masih kurang jika tidak didukung dengan ilmu pengetahuan tentang produk dan pengetahuan mengenai penentuan harga pokok produk, harga jual, dan titik impas dalam menjual produk. Salah satu masalah yang dihadapi oleh para pelaku bisnis adalah kurangnya pemahaman dalam melakukan penghitungan harga pokok produksi dengan benar (Widiatmoko et al., 2020). Perhitungan harga pokok produksi merupakan hal yang sangat penting karena harga pokok produk akan menjadi dasar untuk menentukan harga jual produk (Widiatmoko et al., 2020).

Masalah lain yang sering dihadapi para pelaku bisnis, terutama dari pelaku UMKM yaitu mereka tidak bisa menentukan harga jual produk dengan tepat, sebab mereka beranggapan bahwa harga jual ditentukan berdasarkan harga yang ada dipasaran tanpa memperhitungkan nilai laba rugi yang tepat (Prasetyo et al., 2021). Padahal, jika harga jual yang ditetapkan tinggi maka laba yang didapat juga akan tinggi dan akan berpengaruh pada daya beli konsumen, begitu sebaliknya jika harga jualnya rendah maka laba yang didapat juga akan sedikit (Harjanti et al., 2021). Dengan adanya pertimbangan perencanaan tingkat penjualan dan laba yang ingin dicapai di masa datang, maka pelaku bisnis membutuhkan suatu teknik analisis yang bisa digunakan sebagai alat bantu untuk mengetahui hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume penjualan dengan menggunakan analisis break even point atau istilah lain “titik impas” (Ilmiani et al., 2022).

Menurut Irawan et. Al (2022) yang telah melakukan kegiatan pengabdian masyarakat dengan tema Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Pengelolaan Keuangan pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kelurahan Tangkerang Tengah, Kecamatan Marpoyan Damai, Kota Pekanbaru sudah memberikan banyak manfaat bagi para pedagang UMKM terkait bagaimana cara menentukan harga jual dalam suatu produk yang akan dijual, sehingga banyak diantara para pedagang UMKM yang menjual produknya sesuai dengan harga pasaran tanpa memperhitungkan biaya produksinya sehingga perlu diulas mengenai pentingnya pemahaman harga pokok dan harga jual produk. Selain itu, Ilmiani, Sunarjo, dan Neha (2022) telah melakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat di UMKM di Kampoenng Kauman Kota Pekalongan dan mereka menemukan bahwa penentuan harga jual hanya dengan didasarkan pada harga pasar tanpa melakukan analisis balik modal sehingga perlu untuk dilakukan pendampingan terhadap pelaku UMKM di wilayah tersebut.

Berdasarkan hasil pengumpulan informasi yang dilakukan atas kondisi warga Kelurahan Bugangan maka diketahui permasalahan pokok yang dihadapi oleh warga, terutama yang memiliki usaha UMKM yaitu sebagian warga menjalankan usaha dengan pemahaman keuangan yang tidak tertata dengan baik. Untuk mengatasi hal – hal tersebut dibutuhkan pelatihan dan pendampingan agar pelaku wirausaha dapat menjalankan usahanya secara berkelanjutan. Tujuan PKM ini untuk membantu warga Kelurahan Bugangan, terutama yang memiliki usaha UMKM, untuk

memiliki pemahaman keuangan mengenai harga pokok produk, harga jual, dan titik impas dengan lebih baik, sehingga dapat memaksimalkan laba serta menjaga keberlangsungan bisnis di masa yang akan datang. Bentuk kegiatan yang dilaksanakan berupa seminar keuangan mengenai harga pokok produk, harga jual, dan titik impas.

Metode

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan secara luring pada Rabu, 12 Juli 2022 di Balai Kelurahan Bugangan Kota Semarang Timur. Kegiatan ini menekankan partisipasi aktif dari masyarakat sebagai peserta. Kelompok sasaran kegiatan adalah masyarakat Kelurahan Bugangan yang diwakili oleh kelompok Ibu-Ibu PKK Kelurahan Bugangan. Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini yaitu:

1. Seminar dengan pemaparan materi yang berkaitan dengan penghitungan harga pokok produk, harga jual, dan penentuan titik impas penjualan yang ideal.
2. Diskusi untuk mengetahui pemahaman masyarakat tentang materi yang disampaikan
3. Simulasi dengan melakukan penghitungan sederhana melalui contoh kasus dari produk pangan lokal yang diperkenalkan kepada masyarakat oleh pihak lain.

Ada beberapa tahapan dalam alur kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan yaitu: pertama, survei awal yang adalah pendekatan kepada kepala Kelurahan Bugangan sekaligus menggali informasi mengenai kebutuhan masyarakat yang diperlukan untuk dibina. Dalam survei awal ini juga diadakan persiapan administrasi dan perijinan yang diperlukan beserta pembuatan kuesioner pengabdian kepada masyarakat. Tahap kedua adalah pelaksanaan pengabdian. Pelaksanaan pengabdian dilakukan sesuai dengan tempat yang telah ditentukan oleh peserta, yaitu di Balai Kelurahan Bugangan. Sebelum kegiatan dimulai, peserta diminta untuk mengisi daftar hadir. Pemaparan materi dilakukan di tahap ini dan diakhiri dengan diskusi dan tanya jawab. Tahap ketiga adalah hasil pengabdian. Dalam tahap ini kuesioner pengabdian masyarakat dibagi untuk diisi oleh para peserta. Kuesioner ini bertujuan untuk mengukur pemahaman peserta terhadap materi yang dipaparkan beserta kepuasan yang dimiliki peserta terhadap pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini. Hasil kuesioner kemudian diolah untuk mengukur ketercapaian tujuan kegiatan. Tahap keempat adalah evaluasi. Dalam tahap ini kegiatan pengabdian dinilai secara keseluruhan. Hasil kuesioner yang telah diolah kemudian dibahas dalam tahap ini. Tahap terakhir adalah laporan akhir dan publikasi. Dalam tahap ini laporan akhir kegiatan pengabdian kepada masyarakat harus dibuat dan disusun sesuai dengan hasil yang diperoleh. Publikasi hasil pengabdian kepada masyarakat juga turut disusun didalam tahapan ini.

Hasil dan Pembahasan

Kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan dengan cara mengadakan seminar keuangan di Balai Kelurahan Bugangan, Kota Semarang. Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan pada hari Rabu, 12 Juli 2022 sejak pukul 09.00-12.30 WIB. Materi disampaikan menggunakan aplikasi Microsoft Office Power Point dan diskusi kelas. Materi yang disampaikan adalah pengetahuan dasar mengenai penghitungan harga pokok produk, harga jual, dan titik impas penjualan produk. Peserta kegiatan pengabdian ini adalah masyarakat Kelurahan Bugangan. Dalam hal ini masyarakat diwakili oleh kelompok Ibu-Ibu PKK Kelurahan Bugangan, Kota Semarang. Kelompok PKK Ibu-Ibu Kelurahan Bugangan ini ada yang merupakan pelaku bisnis UMKM, namun juga ada yang sedang akan memulai bisnis yang bergerak di bidang kuliner. Berdasarkan hasil komunikasi awal, permasalahan yang dihadapi oleh mitra adalah (1) belum memiliki pemahaman mengenai pentingnya perhitungan harga pokok produksi, (2) belum memiliki pengetahuan dan kemampuan cara mengitung harga pokok produksi dan pencatatannya, (3) belum mengetahui cara menentukan

harga jual berdasarkan harga pasar dan titik impasnya, dan (4) belum memahami cara menghitung Laba/Rugi dengan benar dari hasil usaha mereka.

Pemateri dalam seminar keuangan ini terdiri dari 3 pemateri. Pemateri pertama membahas mengenai pentingnya penentuan harga pokok produk dan bagaimana menghitung harga pokok produk secara sederhana berdasarkan contoh kasus. Pemateri kedua membahas mengenai pentingnya penentuan harga jual produk berdasarkan contoh kasus dan materi harga pokok produk yang telah dibahas sebelumnya. Pemateri ketiga membahas mengenai pentingnya penentuan titik impas produk dan penentuan target penjualan produk berdasarkan contoh kasus dan materi harga pokok produk beserta harga jual sebelumnya.

Setelah para pemateri selesai menyampaikan materi, tim akan membagikan kuesioner sebagai tolok ukur pemahaman dan kepuasan terhadap materi yang diberikan. Adapun hasil yang didapat berdasarkan kuesioner sebelum dan sesudah kegiatan:

Tabel 1
Hasil Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat

No.	Pertanyaan	Pre-test		Post-test		Peningkatan
		Tidak	Ya	Tidak	Ya	
1.	Apakah anda mengetahui apa itu HPP (Harga Pokok Produksi)?	30	5	-	35	86%
2.	Apakah anda bisa menghitung Biaya Bahan Baku, Biaya Tenaga Kerja Langsung dan Biaya Overhead Pabrik	35	-	-	35	100%
3.	Apakah anda bisa mencatat dalam bentuk jurnal	20	15	-	35	57%
4.	Apakah anda bisa menghitung komponen HPP (Harga Pokok Penjualan)	35	-	-	35	100%
5.	Apakah anda tahu tentang komponen Biaya Penjualan/Pemasaran	20	15	-	35	57%
6.	Apakah anda dapat menentukan harga jual berdasarkan perhitungan biaya dan pesaing	15	20	-	35	43%

Berdasarkan tabel 1 diatas dapat disimpulkan bahwa terjadi peningkatan terhadap pengetahuan peserta mengenai harga pokok produksi dan penjualan. Berdasarkan evaluasi yang dilakukan terjadi peningkatan pemahaman menetapkan harga jual berdasarkan harga pokok penjualan dan pesaing yang akan membantu dalam menjalankan UMKM secara efektif.

Setelah mengisi kuesioner, masyarakat diberikan sesi untuk tanya jawab. Sebagian besar peserta bertanya mengenai perhitungan produk-produk yang mereka hasilkan agar dapat mencapai

titik impas dan mendapatkan keuntungan maksimal. Diakhir sesi, pihak Kelurahan menginginkan pendampingan lanjutan untuk kelompok UMKM Kelurahan Bugangan di masa yang akan datang untuk meningkatkan pendapatan masyarakat Kelurahan Bugangan.



Gambar 1. Pelatihan Kewirausahaan dengan sub tema perencanaan penjualan



Gambar 2. Pemaparan materi tentang Penentuan Harga Pokok Penjualan



Gambar 3. Pemaparan materi tentang Break Even Point



Gambar 4. Pemaparan materi tentang Harga Jual

Kesimpulan

Kegiatan pengabdian masyarakat melalui pelatihan perhitungan harga pokok produksi bagi pelaku UMKM masyarakat di Kelurahan Bugangan di Kota Semarang oleh Dosen dan mahasiswa Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Nasional Karangturi. Hal ini dibuktikan dengan hasil evaluasi yang menunjukkan bahwa peserta mengalami peningkatan pemahaman mengenai harga pokok produk, harga jual, dan titik impas penjualan produk diharapkan dapat memberikan dampak yang positif bagi masyarakat kelurahan Bugangan agar menghasilkan laba yang maksimum dari bisnis yang dijalankan. Saran yang dapat diberikan mengingat pentingnya penyusunan harga pokok produksi bagi UMKM dengan jenis usaha pabrikan, maka perlu ada pendampingan berkelanjutan bagi kelompok UMKM Kelurahan Bugangan di masa yang akan datang agar dapat meningkatkan pendapatan masyarakat Kelurahan Bugangan.

Daftar Pustaka

- Ilmiani, a., sunarjo, w. A., & madhu, f. N. (2022). Edukasi penyusunan anggaran dan analisis break even point untuk perencanaan laba. *Abdi dosen*, 6(2). <https://doi.org/10.15294/eeaj.v8i2.31490>, diakses 21 juli 2022.
- Irawan, c., f, r. R. M., khairannisa, s., maharani, t., sandela, v., & afandi, m. S. (2022). Perhitungan harga pokok produksi dan pengelolaan keuangan pada usaha mikro kecil menengah (umkm) di kelurahan tangkerang tengah, kecamatan marpoyan damai, kota pekanbaru. *Jurnal pengabdian kepada masyarakat bodhi dharma*, 1(2), 80–90.
- Marisyah. (2022). Analisis perhitungan harga pokok produksi menggunakan metode full costing untuk menentukan harga jual pada umkm tempe pak rasman oku selatan. *Jurnal pemikiran dan pengembangan ekonomi syariah*, 7(2), 141–151., 7(2), 125–133.
- Prasetyo, i., saddewisasi, w., & prasetyo, a. (2021). Penerapan strategi penentuan harga jual dalam menunjang kesuksesan usaha umkm aneka snack. *E-dimas: jurnal pengabdian kepada masyarakat*, 12(2), 305–309.
- Suriyok, k. (2021). Analisis perhitungan harga pokok produksi dan harga jual ikan bandeng menggunakan full costign (studi pada petani ikan bandeng desa madumulyorejo gresik). *Lppm stie yadika bangil*.
- Widiatmoko, j., indarti, m. G. K., puspitasari, e., & hadi, s. S. (2020). Pendampingan penyusunan harga pokok produksi bagi pelaku umkm di kota semarang. *Jurnal pkm pengabdian kepada masyarakat*, 3(2), 206. <https://doi.org/10.30998/jurnalpkm.v3i2.6324>, diakses 20 juli 2022