

**STRATEGI MANAJEMEN RISIKO DAN PENETAPAN HARGA
POKOK PENJUALAN TERHADAP PROSES PRODUKSI**

***RISK MANAGEMENT STRATEGY AND PRICING
COST OF SALES OF THE PRODUCTION PROCESS***

Lella Anita

Prodi Akuntansi Syariah Fakultas Ekonomi Bisnis Islam, IAIN Metro

Email : lellaanita@metrouniv.ac.id

Article History:

Received: 20 Desember 2021

Revised: 02 Januari 2022

Accepted: 20 Januari 2022

Keywords: *HPP, risk,
production.*

Abstract: *Currently, there are still many MSME that still use simple methods in determining the Cost of Goods Sold (HPP). This is due to the lack of knowledge about it. In fact, it is very important for MSME to be able to calculate the Cost of Goods Sold (HPP) according to the provisions in order to be able to determine the selling price to maximize the profit earned. In addition, paying attention to the risks that arise in the production process is also very important to determine the quality of the products produced. Through community service activity, it is hoped that MSME actors will be able to determine the cost of goods sold and also minimize the risks that arise as a result of the production process.*

Abstrak

Saat ini, masih banyak sekali UMKM yang masih menggunakan metode sederhana dalam penentuan Harga Pokok Penjualan (HPP). Hal ini disebabkan karena minimnya pengetahuan akan hal tersebut. Padahal, sangat penting bagi UMKM untuk dapat menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP) sesuai ketentuan agar dapat menentukan harga jual dan dapat memaksimalkan laba yang diperoleh. Selain itu, memperhatikan risiko-risiko yang timbul dalam proses produksi juga sangat penting untuk menentukan kualitas produk yang dihasilkan. Melalui kegiatan pengabdian masyarakat ini, diharapkan kepada para pelaku UMKM agar dapat menetapkan harga pokok penjualan dan juga meminimalisir risiko-risiko yang timbul akibat proses produksi.

Kata kunci: HPP, risiko, produksi

Pendahuluan

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan istilah yang umum dalam dunia keuangan yang mengacu pada usaha produktif yang dimiliki oleh individu atau korporasi. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) berperan dalam pembangunan ekonomi nasional. Jika kita berbicara tentang UMKM maka tidak akan jauh dengan kata Harga Pokok Penjualan (HPP), produksi, dan risiko dalam UMKM. Harga Pokok Penjualan merupakan tingkat yang digunakan untuk menggambarkan total biaya langsung yang akan dikeluarkan oleh bisnis untuk barang/jasa

yang diproduksi dan dijual dalam bisnis selama periode tertentu. Produksi adalah suatu kebutuhan yang sangat dibutuhkan untuk menjaga kelangsungan hidup manusia.

Masalah yang biasanya dihadapi oleh kebanyakan (UMKM) yaitu tentang pencatatan dan tentang risiko yang timbul dalam sebuah produksi. Para pelaku UMKM terlalu mengganggalkan sebuah pencatatan, sehingga para pelaku UMKM kesulitan untuk mengetahui Harga Pokok Penjualan dan seberapa laba yang mereka peroleh. Para pelaku UMKM juga jarang memperhatikan risiko yang timbul dalam sebuah produksi, padahal hal tersebut dapat mempengaruhi kualitas produksi.

Kami Mahasiswa Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro melaksanakan kegiatan pengabdian kepada beberapa UMKM Peyek yang ada di daerah 23 Karang Rejo, Metro Utara dengan memberikan sedikit pemahaman tentang bagaimana menentukan Harga Pokok Penjualan (HPP) yang benar dan juga pemahaman tentang pentingnya memperhatikan risiko-risiko yang timbul akibat dari kegiatan produksi. Sebelum menentukan harga pokok penjualan, para pelaku UMKM paling tidak harus mempunyai catatan-catatan tentang pembelian, penjualan, berapa persediaan dan lain lain. Gunanya agar mempermudah para pelaku UMKM dalam menentukan Harga Pokok Penjualan (HPP), karena jika para pelaku UMKM tidak mempunyai catatan atas pembelian, penjualan, dan persediaan, maka para pelaku UMKM akan kesulitan dalam menentukan Harga Pokok Penjualan (HPP). Kami juga memberikan pemahaman tentang risiko yang timbul dalam sebuah produksi agar para pelaku UMKM dapat menghasilkan produksi yang lebih baik.

Tujuan Kegiatan

Dengan adanya kegiatan pengabdian ini, bertujuan untuk mengenalkan serta memberikan pemahaman terkait bagaimana menentukan Harga Pokok Penjualan (HPP) yang benar dan juga pentingnya memperhatikan risiko-risiko yang timbul akibat dari kegiatan produksi.

Hasil Yang Diharapkan

Hasil yang diharapkan dari kegiatan pengabdian yang bertema Strategi Manajemen Risiko dan Penetapan Harga Pokok Penjualan Terhadap Proses Produksi ini adalah para pelaku UMKM mampu dalam menentukan Harga Pokok Penjualan (HPP) dan mampu untuk meminimalisir risiko-risiko terhadap proses produksi guna untuk mendapatkan laba yang maksimal.

Pelaksanaan

Kegiatan pengabdian kepada pemilik Usaha Mikro, Kecil, Menengah di Desa Karang Rejo, yang melibatkan para pemilik UMKM. Kegiatan pengabdian ini dilakukan dengan kegiatan sosialisasi, kegiatan ini dilakukan untuk memberikan pemahaman serta bimbingan mengenai penetapan harga pokok penjualan (HPP) dan strategi-strategi untuk meminimalisir risiko pada proses produksi.

Pada awalnya, kami rekan sosialisasi mencari informasi terkait UMKM yang akan kami datangi untuk melakukan sosialisasi. Setelah didapat informasi mengenai lokasi UMKM tersebut, kami mencoba menghubungi pemilik UMKM dalam menentukan tanggal dan waktu yang tepat untuk kegiatan sosialisasi tersebut dapat dilaksanakan. Setelah ditentukan tanggal dan waktu yang tepat, tim kami datang ke lokasi untuk memberikan pemahaman serta bimbingan mengenai penetapan Harga Pokok Penjualan (HPP) dan strategi-strategi untuk meminimalisir risiko pada proses produksi. Setelah memberikan pemahaman, kami juga mempraktikkan bagaimana cara menentukan Harga Pokok Penjualan (HPP) dalam UMKM tersebut.

Hasil dan Pembahasan

Pengabdian ini dilaksanakan pada hari Minggu, 4 Desember 2021 pukul 16.00 WIB. Pelaksanaan sosialisasi ini dihadiri oleh 5 orang pelaku UMKM di Karang rejo, Metro Utara. Kegiatan ini dilakukan melalui media yaitu menggunakan proyektor sebagai alat untuk menjelaskan materi kepada para pelaku UMKM. Metode kegiatan dengan memberikan penjelasan materi tentang penentuan Harga Pokok Penjualan (HPP) dan strategi untuk meminimalisir risiko yang mungkin terjadi dalam proses produksi. Selanjutnya adalah mempraktikkan materi yang telah diberikan terhadap UMKM yang bersangkutan yaitu perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP). Berikut adalah perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) pada UMKM Peyek Ibu Sri :

**Tabel 1. Harga Pokok Penjualan UMKM Peyek Ibu Sri
Periode 30 November 2021**

Persediaan awal barang dagang		Rp75.000
Pembelian	Rp2.145.000	
Beban Angkut Pembelian	Rp 50.000	
Retur Pembelian		
Potongan Pembelian		
Jumlah Pembelian Bersih		Rp2.195.000
Barang tersedia untuk dijual		Rp2.270.000
Persediaan akhir barang dagang		Rp 70.000
HPP		Rp2.200.000

Berdasarkan perhitungan tersebut dapat diketahui bahwa Harga Pokok Penjualan (HPP) UMKM Peyek Ibu Sri pada periode November 2021 yaitu sebesar Rp2.200.000. Setiap bulan UMKM Peyek Ibu Sri dapat memproduksi 800 kemasan peyek, sehingga didapat Harga Pokok Penjualan (HPP) per satuan produk yaitu sebesar Rp2.750. Lalu untuk harga jual yang ditetapkan oleh Ibu Sri yaitu Rp4.000 per kemasan Jadi, setelah perhitungan dan pengamatan yang telah dilakukan oleh tim kami, dapat diketahui bahwa Ibu Sri sudah menetapkan harga jual yang sesuai yaitu lebih besar daripada Harga Pokok Penjualan (HPP) yang ditanggung.

UMKM Peyek Ibu Sri juga sudah menetapkan beberapa strategi penanganan risiko produksi yaitu, memiliki ketersediaan bahan mentah yang baik, memiliki SDM yang berkualitas, dan memiliki ketersediaan modal yang cukup. Namun kekurangannya yaitu belum memiliki alat produksi yaitu alat pemotong kacang yang memadai, sehingga sedikit memperlambat waktu proses produksi.



Gambar 1. Dokumentasi koordinasi dan survey lokasi pengabdian

Kesimpulan

Sangat penting bagi UMKM untuk dapat menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP) sesuai ketentuan agar dapat menentukan harga jual dan dapat memaksimalkan laba yang diperoleh. Selain itu, memperhatikan risiko-risiko yang timbul dalam proses produksi juga sangat penting untuk menentukan kualitas produk yang dihasilkan. Melalui kegiatan pengabdian masyarakat ini, para pelaku UMKM dapat menetapkan harga pokok penjualan dan juga meminimalisir risiko-risiko yang timbul akibat proses produksi.

DAFTAR PUSTAKA

- Akbar, Pergiawan. "Perhitungan Harga Pokok Produksi dengan Metode Full Costing sebagai Dasar Penentuan Harga Jual (Studi Kasus UKM Rengginang Sari Ikan di Sumenep)". *Jurnal Universitas Negeri Maulan Malik Ibrahim*, (2015): h. 1-16
- Batubara, Helmina. "Penentuan Harga Pokok Produksi Berdasarkan Metode Full Costing pada Pembuatan Etalase Kaca dan Aluminium di UD. Istana Aluminium Manado". *Jurnal EMBA*, Vol.1, No.3, ISSN 2303 – 1174, (2013): h. 217-224.
- Darmawi, H. (2008). *Manajemen Risiko*. Jakarta: Bumi Aksara