

Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Pemasaran Pada Kelompok Usaha Keripik Khas Bantul Yogyakarta

Ahsan Sumantika¹, Adhi Prakosa²

^{1,2}Program Studi Sarjana Manajemen, Universitas PGRI Yogyakarta

E-mail: adhi@upy.ac.id

Article History:

Received: 18 Mei 2022

Revised: 20 Mei 2022

Accepted: 20 Mei 2022

Keywords: *Harga Pokok Penjualan, Pemasaran Kripik, Bonggol Pisang, Pemasaran Melalui Media Sosial, Kelompok Usaha Al Barik.*

Abstract: *Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan di Kelompok Usaha Al Barik, Bantul DIY. Kegiatan ini bertujuan memberikan pelatihan manajemen keuangan dan pemasaran. Pembahasan tentang Harga Pokok Penjualan (HPP) dan desain dalam pemasaran dilakukan di dalam pengabdian ini, dibantu dengan kegiatan studi dunia industri yang dilakukan oleh mahasiswa Fakultas Bisnis UPY. Kelompok usaha Al Barik memiliki keunikan yaitu produk mereka yang berbeda. Usaha ini memanfaatkan potensi dari bonggol pisang yang dianggap tidak berguna, tetapi dapat diolah menjadi makanan ringan yang diminati semua kalangan. Adanya pelatihan ini diharapkan kinerja bisnis dari usaha keripik khas Bantul ini dapat semakin berkembang.*

PENDAHULUAN

Pisang adalah salah satu tanaman lokal yang berasal dari kawasan Asia Tenggara. Indonesia adalah negara dengan jumlah pohon pisang yang melimpah. Pisang dapat dipanen kapan pun dan pertumbuhannya sesuai dengan segala jenis musim bahkan dapat tumbuh subur pada wilayah dengan musim kemarau. Tanaman pisang terdiri atas bagian akar, batang, daun, bunga dan buah.

Pisang memiliki daun bertangkai yang berpenjarang dan mudah robek dengan bagian batang yang meruncing. Batang pisang bersifat lunak karena terbentuk dari lapisan pelepah yang lunak dan panjang, sedangkan batang yang agak keras berada di bagian permukaan tanah. Bagian bunga pada pisang akan membentuk buah yang disebut sisir. Buah pisang berkelompok dalam satu bunga majemuk dengan ukuran yang makin ke bawah makin mengecil.

Selama ini masyarakat Indonesia masih belum banyak yang mengoptimalkan dan membudidayakan potensi yang terdapat pada tanaman pisang karena penggunaannya yang hanya sebatas buah, pelepah, ataupun jantungnya saja. Olahan pisang populer di Indonesia diolah sebagai makanan gorengan, walaupun pisang juga bisa diproses menjadi bahan baku energi alternatif seperti bioetanol (Retno & Nuri, 2011). Usaha kecil yang mengolah produk olahan dapat potensial jika dikembangkan dengan baik karena pasar berkembang secara pesat (Rohmani & Yugatama, 2018).

Bonggol pisang adalah salah satu bagian yang jarang dimanfaatkan untuk diolah dan dikonsumsi dalam bentuk makanan ringan padahal bonggol pisang memiliki nilai ekonomis (Mavianti & Rizky, 2019). Bonggol pisang atau batang pisang bagian bawah merupakan limbah tanaman pisang yang saat ini jarang dimanfaatkan secara khusus. Batang pisang bagian bawah di permukaan tanah merupakan bagian yang agak keras. Seringkali masyarakat menggunakannya sebagai pakan ternak atau dibuang begitu saja padahal bonggol pisang memiliki kandungan gizi dan

serat yang cukup tinggi. Salah satu pemanfaatan bonggol pisang untuk konsumsi masyarakat adalah dengan mengolahnya menjadi makanan. Di Bali dikenal lawar bonggol pisang dengan bahan bonggol pisang klutuk atau pisang kepok. Jenis pisang tersebut dipakai karena tidak terlalu keras saat diparut dan tidak berair, dan lengket (Komalasari, Suter, & Darmayanti, 2016).

Kelompok usaha keripik Al Barik adalah salah satu UMKM yang terletak di Dukuh Widaran, RT 07, Ponggok, Sidomulyo, Bambanglipuro, Bantul. Kelompok usaha Keripik Al Barik memiliki berbagai macam produk olahan makanan ringan yang diproduksi sendiri, mulai dari keripik yang berbahan bonggol pisang, keripik gedebok pisang, kerupuk kulit pisang, aneka macam olahan sambal, dan aneka produksi makanan khas lainnya. Kelompok usaha ini juga menerima pesanan dari konsumen. Contoh produk berdasarkan pesanan adalah keripik bunga pisang, dendeng hati pisang, aneka kue basah dan kering, dan sebagainya.

Melihat potensi yang besar terhadap tanaman pisang bahkan limbahnya seperti bonggol adalah kesempatan yang dapat dimanfaatkan untuk berwirausaha. Ini adalah solusi bagi anak muda yang memiliki keterbatasan dalam hal finansial untuk melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi adalah dengan membuka lapangan pekerjaan sendiri. Berwirausaha menjadi pilihan di tengah semakin kompetitifnya persaingan di dalam angkatan kerja. Pemanfaatan bahan yang mungkin dianggap sebagai bahan yang tidak terpakai dimungkinkan untuk membuka peluang wirausaha. Kelompok usaha Al Barik dengan usaha berupa makanan ringan yang berasal dari limbah pisang yang tidak dimanfaatkan ternyata dapat dimanfaatkan sebagai produk olahan yang bermanfaat.

Dalam wawancara dengan pemilik, usaha pengelolaan bonggol pisang sudah berjalan cukup lama sejak tahun 2008. Usaha keripik dari bahan dasar limbah pisang ini sudah cukup terkenal luas. Berdasarkan hasil wawancara, pemilik telah diundang dan dikirim ke berbagai kota di Indonesia untuk mengisi seminar mengenai motivasi berwirausaha. Namun karena kondisi pandemi Covid-19 yang melanda dunia, membuat semua usaha ekonomi turut terkena dampaknya. Pembatasan perjalanan dan wisata membuat pendapatan usaha menurun. Akan tetapi seiring dengan mulai terjadinya pemulihan ekonomi, sektor pariwisata pun mulai bangkit dan memberikan angin segar bagi pelaku usaha.

Pembukuan yang teratur dan pemisahan uang pribadi dan uang perusahaan sangat penting dilakukan (Cahya & Nathanael, 2020). Jika laporan keuangan baik maka informasi produksi akan semakin akurat (Nelfiyanti et al., 2020). Perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) adalah salah satu bagian terpenting dalam menentukan harga jual perusahaan. Seringkali penjual menjual harga barang dagangannya hanya melihat harga pasaran tanpa mempertimbangkan secara detail komponen harga pokok produksi. Untuk itu, setiap pelaku usaha harus mengetahui bagaimana cara menghitung harga pokok (Irawan et al., 2022). Metodenya adalah menggunakan harga pokok produksi untuk menentukan harga jual. HPP menunjukkan total biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan satu unit produk. Setelah menghitung semua biaya produksi baru dapat ditentukan berapa harga jual per unit. Terdapat tiga komponen penting dalam menghitung HPP yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya *overhead*.

Saat pengabdian ini dilaksanakan, mahasiswa dari Universitas PGRI Yogyakarta sedang melaksanakan studi dunia industri di kelompok Usaha Al Barik. Pengabdian ini dilaksanakan dengan maksud memberikan pengetahuan tentang teori HPP bagi kelompok usaha dan bagi para mahasiswa diharapkan dapat memberikan motivasi wirausaha dan gambaran bisnis secara nyata selama magang di kelompok usaha Al Barik.

METODE

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan selama semester, yaitu pada semester ganjil tahun

ajaran 2021/2022 dengan dua sasaran yaitu bagi mahasiswa dan bagi kelompok usaha. Kegiatan pengabdian dilaksanakan di lokasi keripik Al Barik beralamat di Dukuh Widaran, RT 07, Ponggok, Sidomulyo, Bambanglipuro, Bantul, DIY. Program pengabdian mulai dari pelaksanaan pengabdian hingga selesainya pengabdian sebagai berikut yaitu untuk sasaran pengabdian, pengabdi lebih fokus pada 3 hal yaitu:

1. Pembinaan di bidang manajemen keuangan
Pembinaan ini dilakukan menyangkut hal-hal dasar pengelolaan keuangan yang terkait dengan bagaimana menentukan harga pokok produksi (HPP) dan berapa harga jual yang seharusnya serta komponen-komponen terkait yang diperhitungkan
2. Pembinaan di bidang manajemen pemasaran
Pembinaan ini dilakukan dengan ceramah mengenai pembuatan desain, strategi branding, dan desain media sosial
3. Pemberian motivasi mengenai dunia wirausaha bagi mahasiswa agar para peserta magang memiliki gambaran mengenai praktek usaha serta tantangannya

Tabel 1. Metode Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan	Keterangan	Metode
Pelaksanaan pengabdian	Pengabdian dilaksanakan selama satu semester, dilakukan pembimbingan pada mahasiswa dan kepada pelaku UMKM	Penyuluhan dan diskusi
Pembuatan laporan	Laporan dibuat kurang lebih selama 1-2 minggu. Isi laporan tentang tahapan pengabdian, isi pengabdian, bukti dokumentasi dan dokumentasi luaran	Laporan dan artikel

Metode ceramah digunakan untuk menyampaikan pengetahuan secara umum tentang kewirausahaan, manajemen pemasaran dan manajemen keuangan dengan dua buah modul yang dihasilkan sebagai berikut :

1. Modul Teori Desain Kemasan
2. Modul Harga Pokok Penjualan (HPP)
3. Tanya jawab digunakan untuk melengkapi hal-hal yang belum jelas.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengabdian ini dilaksanakan untuk memberikan penjelasan mengenai teori harga pokok penjualan dan teori pemasaran. Pemaparan, penjelasan, presentasi, tanya jawab dan modul mengenai teori penentuan harga pokok produksi yang diharapkan selama dilakukan kegiatan pengabdian ini dapat bermanfaat bagi kelompok usaha Al Barik. Selain itu, mahasiswa juga melaksanakan kegiatan studi dunia industri dalam bentuk magang, yaitu mendapatkan pelatihan untuk mengolah bonggol pisang menjadi makanan ringan berjenis keripik. Mahasiswa membantu kelompok usaha dalam bidang pemasaran online dan desain media sosial, seperti Tik Tok. Hal ini penting agar jangkauan pemasaran dari kelompok usaha keripik Al Barik makin meluas dan

menambah kelompok konsumen dari kalangan generasi muda.

Tabel 2. Kegiatan Pengabdian

Kegiatan Pengabdian	Keterangan
	<p>Konten media sosial Tik Tok yang bertema pembuatan keripik dengan bonggol pisang</p>
	<p>Kegiatan mahasiswa untuk belajar pengolahan bonggol pisang menjadi keripik</p>
	<p>Kegiatan pelatihan teori HPP dan pemasaran</p>

Dalam pelaksanaan pengabdian ini, materi mengenai HPP disusun sebagai materi pelatihan yang diikuti oleh pemilik usaha dan mahasiswa magang. HPP merupakan metode yang dapat digunakan untuk menentukan harga jual. HPP menunjukkan total biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan satu unit produk. Terdapat tiga komponen yakni biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya *overhead*. Berikut ini adalah contoh perhitungan harga pokok produksi pada produk olahan pisang

Tabel 3. Materi Perhitungan HPP

Biaya	Unit	Satuan	Harga per unit	Total Harga
Pisang	5	Tandan	Rp25,000	Rp125,000

Minyak goreng	5	Liter	Rp16,000	Rp80,000
Bumbu				Rp20,000
Bensin	2	Liter	Rp20,000	Rp40,000
Tenaga Kerja	1	Orang	Rp300,000	Rp300,000
Gas	1	Buah	Rp22,000	Rp22,000
Plastik	1	Pack	Rp35,000	Rp35,000
Label				Rp20,000
Pisau keripik	5	Buah	Rp2,000	Rp10,000
Total				Rp652,000

Jika kombinasi biaya tersebut mampu menghasilkan 200 pcs, maka HPP = $Rp652.000 / 200 \text{ pcs} = Rp 3.260$. Kemudian jika harga pasaran Rp5.000 maka menguntungkan. Akan tetapi jika harga pasaran Rp 3.000 maka ada unit biaya yang harus dikurangi. Hasil diskusi dengan pemilik sekaligus pengelola, perhitungan biaya pokok produksi sudah dilakukan dengan cermat dan tepat. Bahkan mereka sudah memperkirakan apa yang harus dikurangi (efisiensi) untuk menekan biaya dalam menentukan harga pokok produksi.

KESIMPULAN

Pengabdian dilakukan pada bulan November 2021 dengan kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk memberikan ceramah dan pemahaman di bidang keuangan tentang bagaimana menentukan HPP dan berapa harga jual yang seharusnya serta komponen terkait, dan pembuatan materi pemasaran dan desain media sosial. Penyuluhan dilakukan dengan menggunakan metode ceramah, demonstrasi contoh, tanya-jawab serta modul. Dua modul yang diberikan yaitu modul teori desain, dan modul penentuan harga pokok penjualan (HPP).

Pengabdian kepada masyarakat di usaha keripik khas Al Barik terlaksana dengan baik dengan antusiasme dari peserta dan UMKM. Harapannya adalah kelompok usaha ini mendapat manfaat dari kegiatan yang terkait dengan pemahaman pembuatan desain media sosial yang menarik dan dari segi keuangan terkait dengan perhitungan komponen biaya harga pokok penjualan, dan bagi peserta magang yaitu mahasiswa dari Fakultas Bisnis UPY diharapkan dapat memberikan motivasi kewirausahaan bagi mereka.

Saran dari kegiatan selanjutnya antara lain perlu dilakukan pengembangan lebih jauh dan pemberdayaan masyarakat sekitar, dan perlu adanya monitoring dan proses pendampingan secara reguler untuk memastikan program pengabdian berjalan semestinya. Pemasaran secara online juga perlu dipertimbangkan untuk memperluas jangkauan keripik bonggol pisang, dengan bantuan marketplace di masa mendatang saluran distribusi untuk keripik bonggol pisang akan semakin luas.

DAFTAR REFERENSI

- Cahya, L. M., & Nathanael, A. (2020). Edukasi Penentuan Harga Pokok Produksi dan Pembukuan Usaha di Kampung Lontong Banyu Urip Kelurahan Kupang Krajan , Surabaya. *AMONG*, 2(1).
- Irawan, C., Zubir, M.F, R. R., 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 Masyarakat Bodhi Dharma*, 1(2), 80–90.
- Komalasari, N. N. T., Suter, I. K., & Darmayanti, L. P. T. (2016). Kajian Karakteristik Lawar Bonggol Pisang (*Musa sp.*). *Jurnal Ilmu Dan Teknologi Pangan*, 5(1), 1–10.
- Mavianti, & Rizky, R. N. (2019). Upaya Pemanfaatan Bonggol Pisang Dalam Meningkatkan Ekonomi Keluarga Pada Ibu-Ibu Di Dusun 2 Desa Tanjung Anom. In *Prosiding Seminar Nasional Kewirausahaan UMSU* (Vol. 1, pp. 138–143).
- Nelfiyanti, Sudawrwati, W., Prasetywati, M., Mujiastuti, R., Puri, B. M., & Ridhwan, M. (2020). Pelatihan dan Pendampingan Perhitungan Harga Pokok Penjualan Umkm Kuliner Di Daerah Penggilingan. In *Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat LPPM UMJ* (pp. 1–6).
- Retno, D. T., & Nuri, W. (2011). Pembuatan Bioetanol dari Kulit Pisang. In *Prosiding Seminar Nasional Teknik Kimia “Kejuangan” Pengembangan Teknologi Kimia untuk Pengolahan Sumber Daya Alam Indonesia* (pp. 1–7).
- Rohmani, S., & Yugatama, A. (2018). Determination of Marketing Strategy of Chips Products from Banana Tree Stem Using SWOT Analysis. *Prosiding APC (Annual Pharmacy Conference)*, 3, 89–96.