

**STRATEGI PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN DAN MANAJEMEN  
RESIKO PADA UMKM DI DESA TELOGO REJO BATANGHARI LAMPUNG  
TIMUR**

***STRATEGY FOR CALCULATION OF COST OF COST Sold AND RISK  
MANAGEMENT OF MSMEs IN TELOGO REJO VILLAGE, BATANGHARI,  
LAMPUNG TIMUR***

**Lella Anita**

Prodi Akuntansi Syariah Fakultas Ekonomi Bisnis Islam, IAIN Metro

Email : [lellaanita@metrouniv.ac.id](mailto:lellaanita@metrouniv.ac.id)

---

**Article History:**

Received: 10 Oktober 2021

Revised: 26 Oktober 2021

Accepted: 24 November 2021

**Keywords:** *Cost of Goods  
Sold, Risk Management*

**Abstract :** *Many MSMEs in the area around us still use simple recording of business expenses and do not really understand how to calculate the cost of goods sold and how to manage the risks that exist in the business they own. The reason is that these business owners only know from the volume of sales. the important thing is profit and there is still capital for business again. In addition, these MSME owners sometimes only open businesses with reckless capital without paying attention to the risks they face and how to overcome them. This outreach activity is based on assisting the MSME owner community in Telogo Rejo Village, Batanghari, East Lampung, through Assistance in Calculating Cost of Goods Sold and Risk Management to improve the quality of MSME owners so they can manage their finances well and improve the quality of their business. The purpose of this activity is to provide assistance in calculating the cost of goods sold and risk management.*

**Abstrak**

Banyak UMKM yang ada di daerah sekitar kita masih menggunakan pencatatan pengeluaran usaha secara sederhana dan sejatinya belum mengerti bagaimana perhitungan dari harga pokok penjualan dan bagaimana caranya memanajemen resiko-resiko yang ada pada usaha yang dimiliki, Alasannya para pemilik usaha ini hanya tau dari banyaknya penjualan, yang penting untung dan masih ada modal untuk usaha lagi. Selain itu para pemilik UMKM ini terkadang hanya membuka usaha dengan modal nekat tanpa memperhatikan resiko resiko yang dihadapi dan cara mengatasinya. Kegiatan sosialisasi ini bertitiktolak pada pendampingan masyarakat pemilik UMKM yang ada di Desa Telogo Rejo Batanghari Lampung Timur, melalui Pendampingan Perhitungan Harga Pokok Penjualan Dan Manajemen Resiko mampu meningkatkan kualitas para pemilik UMKM agar dapat mengelola keuangannya dengan baik serta meningkatkan kualitas usahanya. Tujuan dari kegiatan ini adalah memberikan pendampingan perhitungan harga pokok penjualan dan manajemen resiko.

**Kata Kunci :** Harga Pokok Penjualan, Manajemen Resiko

## **Pendahuluan**

Usaha mikro kecil menengah atau yang lebih dikenal dengan istilah UMKM, merupakan salah satu praktik usaha yang terkenal di Indonesia. terbukti dengan banyaknya pelaku usaha yang memulai bisnis dari skala kecil atau usaha rumahan. UMKM memiliki berbagai kategori seperti makanan ringan, kuliner, fashion, handmade, tanaman hias, budidaya lele, warung kelontong dan lain sebagainya. hal tersebut tidaklah lepas dari campur tangan pemerintah. contohnya seperti saat pandemi Covid-19, pemerintah memberikan beberapa bantuan untuk para pemilik UMKM yang bertujuan agar UMKM tadi mampu bertahan sampai pandemi berakhir.

Menjamurnya UMKM di Indonesia saat ini memberikan banyak sekali dampak positif terutama pasca Covid-19. antara lain : 1.) meningkatkan perekonomian daerah/negara, 2) mengurangi tingkat pengangguran, 3.) serta mampu mengelola sumber daya yang ada dengan kreatif dan inovatif. selain itu harus diperhatikan pula bahwa pesatnya pertumbuhan UMKM mesti dibarengi dengan meningkatnya daya beli masyarakat, hal ini bertujuan agar kegiatan ekonomi berjalan secara seimbang.

Ada beberapa hambatan yang harus dihadapi oleh pelaku usaha. hambatan terbagi menjadi 2, antara lain: hambatan eksternal dan hambatan internal. hambatan eksternal adalah hambatan yang timbul dari luar usaha, misalnya sarana dan prasarana yang masih terbatas, kebijakan pemerintah, kondisi ekonomi, sosial dan budaya yang tidak menentu. selanjutnya adalah hambatan internal, yang merupakan hambatan yang berasal dari dalam atau dari diri sendiri. misalnya seperti pelaku usaha yang tidak konsisten dan serius dalam menjalankan usaha atau hanya mengikuti trend, tidak memiliki manajemen resiko yang baik, kurangnya keterampilan dan pengetahuan dalam berbagai aspek mulai dari aspek produksi, pemasaran, manajemen, keuangan dan lain lain.

Banyak sekali UMKM yang menganggap bahwa sistem akuntansi dan pencatatan keuangan tidak begitu berpengaruh pada usaha milik mereka, padahal inilah salah satu faktor yang menyebabkan pelaku UMKM belum bisa mencapai target laba yang diinginkan, dikarenakan sulitnya menentukan harga pokok produksi. Penentuan HPP atau harga pokok produksi merupakan permasalahan yang sepele namun berdampak besar bagi bisnis. Mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Metro (IAIN) memberikan pendampingan kepada UMKM yang di Desa Telogo Rejo Batanghari Lampung Timur, mengenai Perhitungan Harga Pokok Penjualan Dan Manajemen Resiko

Harga Pokok Penjualan menjadi patokan dalam pengambilan keputusan terutama dalam penentuan harga jual. selain itu dengan perhitungan harga pokok produksi laba yang akan dihasilkan akan menjadi lebih jelas dan terperinci. perhitungan hpp merupakan suatu kegiatan pencatatan, penggolongan serta peringkasan biaya yang dikeluarkan dalam pembuatan produk. Penentuan HPP berfungsi sebagai suatu cara untuk mengetahui segala biaya yang dikeluarkan dalam menghasilkan suatu produk.

### **Tujuan Kegiatan**

Tujuan kegiatan ini membantu para pemilik umkm dalam menentukan harga pokok penjualan dari bahan bahan yang digunakan dalam menghasilkan suatu produk, sehingga modal dan keuntungan yang didapat dari produk tersebut menjadi lebih jelas. Serta membantu menjelaskan dan memberi solusi ats resiko- resiko usaha yang dihadapi.

### **Hasil Yang Diharapkan**

Hasil yang diharapkan dalam Sosialisasi Pendampingan Perhitungan Harga Pokok Penjualan Dan Manajemen Resiko Di Des Telogor Rejo Batanghari Lampung Timur ini adalah agar Pemilik UMKM di Desa Telogo Rejo mampu Menyusun dan menghitung harga poko penjualan secara terperinci dan mampu menghadapi resiko usaha yang dimilikinnya, sehingga nantinya akan terlihat modal serta keuntungan yang lebih jelas dari hasil usaha tersebut dan dengan teratasinya resiko dengan tepat usaha yang dimiliki akan berjalan dengan lebih baik lain kedepannya.

### **Pelaksanaan**

Kegiatan ini dilakukan dengan memberikan pengarahan kepada pihak yang terlibat yaitu pemilik umkm mengenai perhitungan harga pokok penjualan dan manajemen resiko untuk dapat melihat laba atau keuntungan yang akan dapat dihasilkan dalam sebuah usaha tersebut kemudian dapat menghadapi segala resiko yang akan dihadapi dalam usaha yang ada serta dapat lebih mengembangkan usaha tersebut dalam skala yang lebih besar pada Desa Telogorejo. Kemudian kegiatan selanjutnya memberikan pelatihan atau sosialisai kepada pelaku umkm agar dapat menyusun, membuat dan memahami tentang perhitungan harga pokok penjualan , serta mengetahui akun akun yang ada pada penyusunan harga pokok penjualan , dan transaksi transaksi yang ada pada usaha serta dapat menyusun perhitungan harga pokok produksi menggunakan bagan atau standar sesuai yang telah di jelaskan .

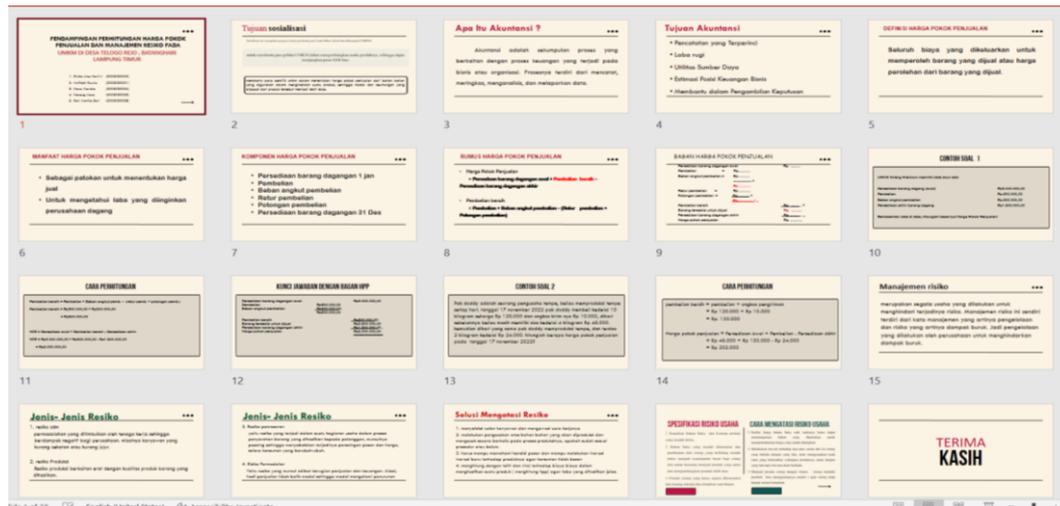
Pertama tim melakukan pengamatan awal langsung pada pelaku umkm di Desa Telogorejo, Lampung timur serta memberikan informasi bahwa tim akan melakukan kegiatan sosialisasi kepada pelaku umkm. Kedua tim melakukan kesepakatan waktu yang akan dilaksanakan untuk melakukan kegiatan. ketiga tim dan pelaku umkm melakukan kegiatan sesuai dengan waktu yang telah disepakati, keempat tim melakukan kegiatan sosialisasi pendampingan harga pokok penjualan dan manajemen resiko Umkm cireng Di Desa Telogorejo, Lampung Timur serta memberikan contoh contoh praktik perhitungan yang ada pada harga pokok penjualan pada umkm tersebut.

### Hasil Dan Pembahasan

Kegiatan Sosialisasi kepada UMKM ini dilaksanakan pada hari sabtu, 5 Oktober 2021 jam 10.00 sampai dengan 11.30 .Pelaksanaan kegiatan sosialisasi dihadiri peserta sebanyak 7 orang anggota UMKM di kediaman Ibu Tri Septianingrum selaku pemilik UMKM. Metode kegiatan dengan memberikan materi Harga Pokok Penjualan, contoh perhitungan serta manajemen risiko. Media yang diberikan selama pelatihan yaitu berupa power point yang disediakan dan ditampilkan melalui proyektor kepada para peserta yang hadir. Kegiatan dilanjut dengan sesi diskusi dari tim sosialisasi dengan para umkm. Peserta yang hadir memiliki antusias yang tinggi selama kegiatan berlangsung dengan memberikan pertanyaan dan harapan pelatihan dilakukan secara berkelanjutan.



**Gambar 1. Dokumentasi Pelaksanaan Kegiatan**



Gambar 2. Dokumentasi Materi Kegiatan

## Kesimpulan

Pendampingan Perhitungan Harga Pokok Penjualan Dan Manajemen Resiko mampu meningkatkan kualitas para pemilik UMKM dan dapat mengelola keuangannya dengan baik serta meningkatkan kualitas usahanya. Pelatihan atau sosialisasi masih perlu di laksanakan kembali, karena tidak semua UMKM dapat mengelola usahanya dengan baik.

## DAFTAR PUSTAKA

- Widyastuti, I., & Mita, D. (2018). Akuntansi Perhitungan Harga Pokok Penjualan dengan Metode Pesanan untuk Menentukan Harga Jual. *Jurnal Moneter*, V(1), 74-85.
- Macpal, B., Morasa, J., & Tirayoh, V. (2014). Analisis Perhitungan Harga Pokok Penjualan Barang Produksi pada Jepara Meubel di Kota Bitung. *Jurnal EMBA*, 2(3), 1495-1503.