

# PENDAMPINGAN PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN PADA PEDAGANG KAKI LIMA NASI GORENG PAK BASORI DI KOTA SURAKARTA

Ni Komang Septia Noriska<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Program Studi Manajemen Bisnis Fakultas Sekolah Vokasi Universitas Sebelas Maret  
*e-mail: nikomangseptian20@staff.uns.ac.id*

## Abstrak

Studi ini mengkaji pendampingan perhitungan harga pokok penjualan (HPP) pada pedagang kaki lima Nasi Goreng Pak Basori di Kota Surakarta. Pedagang kaki lima, khususnya dalam industri makanan seperti Nasi Goreng, sering menghadapi tantangan dalam mengelola HPP dengan efisien. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis praktik perhitungan HPP yang dilakukan oleh pedagang Nasi Goreng Pak Basori dan memberikan rekomendasi untuk meningkatkan efisiensi perhitungan tersebut. Metode penelitian yang digunakan melibatkan observasi, wawancara, dan analisis data keuangan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat kebutuhan yang mendesak untuk mendampingi pedagang kaki lima dalam meningkatkan pemahaman mereka tentang HPP. Rekomendasi praktis yang diberikan mencakup penyusunan catatan biaya yang lebih rinci, penggunaan teknologi untuk memantau stok, dan pelatihan dalam manajemen keuangan. Dengan adanya pendampingan yang sesuai, diharapkan pedagang Nasi Goreng Pak Basori dan pedagang kaki lima serupa dapat meningkatkan keberlanjutan usaha mereka dan memberikan manfaat bagi ekonomi lokal.

**Kata kunci:** Harga Pokok Penjualan, Pedagang Kaki Lima, Nasi Goreng, Kota Surakarta.

## Abstract

This study examines the assistance provided for calculating the Cost of Goods Sold (COGS) by street food vendors, specifically Nasi Goreng Pak Basori, in the city of Surakarta. Street vendors, particularly in the food industry such as Nasi Goreng, often face challenges in efficiently managing their COGS. The purpose of this research is to analyze the COGS calculation practices employed by Nasi Goreng Pak Basori vendors and provide recommendations for improving the efficiency of these calculations. The research methodology involves observations, interviews, and financial data analysis. The findings indicate an urgent need to support street vendors in enhancing their understanding of COGS. Practical recommendations include maintaining more detailed expense records, using technology to monitor inventory, and providing financial management training. With appropriate assistance, it is expected that Nasi Goreng Pak Basori vendors and similar street vendors can improve the sustainability of their businesses and contribute to the local economy.

**Keywords:** Cost of Goods Sold, Street food vendors, Fried rice, Surakarta city.

## PENDAHULUAN

Pedagang kaki lima merupakan salah satu pilar ekonomi mikro yang sangat vital di berbagai negara, terutama di negara-negara berkembang. Mereka berperan penting dalam menyediakan beragam barang dan jasa kepada masyarakat, sementara juga menciptakan peluang kerja. Dalam menjalankan usahanya, pedagang kaki lima perlu memahami konsep harga pokok penjualan (HPP) dengan baik, karena hal ini sangat memengaruhi kelangsungan bisnis mereka (Noriska & Tineka, 2023).

Dalam penelitian (Surya Indah Puspita et al., 2023) Penentuan pokok penjualan berdasarkan pokok produksi hasil yang diperoleh selama periode berjalan mengalami peningkatan laba dengan dengan jumlah yang tidak sebanding pada saat sebelum adanya pandemi berlangsung, hal tersebut menunjukan bahwa terjadi perubahan persediaan pada saat sebelum pandemi. Salah satu tantangan utama bagi pedagang kaki lima adalah fluktuasi harga barang dagangan. Mereka seringkali membeli barang dengan harga yang berubah-ubah, tergantung pada berbagai faktor seperti cuaca, musim, dan faktor-faktor pasar lainnya. Hal ini dapat menyulitkan perencanaan dan pengelolaan HPP. Penentuan harga jual agar dapat terakumulasi dengan baik tentunya dapat dihitung secara tepat agar laba yang dihasilkan tidak terpengaruh atau tidak mengalami kerugian (Erstiawan & Alifianto, 2021). Selain itu, pedagang kaki lima sering beroperasi di lokasi yang terbatas dan memiliki modal terbatas, sehingga perlu melakukan penghitungan HPP dengan sangat cermat (Amalia Yunia Rahmawati, 2020) . Dalam

penelitian (Nimpa, 2018) menyatakan untuk itu perlu adanya strategi berdagang yang merupakan salah satu cara atau langkah-langkah yang dilakukan agar mampu mempertahankan kelangsungan hidupnya dalam usaha-usaha yang akan dilakukan pedagang kaki lima

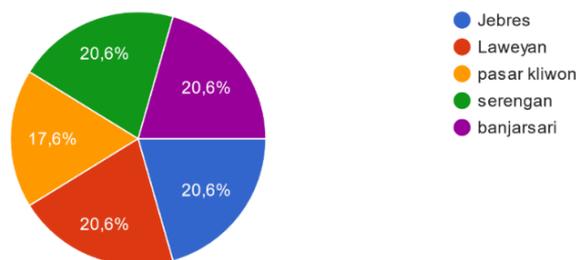
Pentingnya pemahaman tentang HPP bagi pedagang kaki lima juga terkait dengan aspek keuangan yang lebih luas khususnya dalam pencatatan di laporan keuangan. Menurut (Kasmir, 2019) laporan keuangan adalah laporan yang menunjukkan kondisi keuangan perusahaan pada saat ini atau dalam suatu periode tertentu. Berdasarkan hasil wawancara yang menyebutkan bahwa pedagang kaki lima jarang mencatat keluar masuk hasil penjualan dan kurang disiplin dalam pencatatan di laporan keuangan, dengan menjaga catatan keuangan yang baik akan memahami bagaimana HPP memengaruhi laba bersih pedagang kaki lima tersebut. Ini juga berkaitan dengan masalah perpajakan, karena pedagang kaki lima diwajibkan untuk membayar pajak berdasarkan laba yang dihasilkan. Dengan memahami HPP, pedagang dapat mengoptimalkan manajemen keuangan mereka, termasuk perencanaan pajak. Dalam konteks perekonomian yang semakin digital, pedagang kaki lima juga perlu memahami bagaimana teknologi dapat membantu mereka mengelola HPP dengan lebih efisien. Dalam jurnal Firdaus (Fadilah et al., 2020) menyatakan Pakar pemasaran Yuswohadi mengungkapkan bahwa jika ingin bertahan, maka pelaku usaha menengah kecil dan mikro harus mampu memaksimalkan manfaat perkembangan digital Aplikasi perangkat lunak keuangan dapat membantu dalam pencatatan dan perhitungan HPP, sementara platform e-commerce dan sosial media dapat membantu pedagang kaki lima memasarkan produk mereka secara lebih luas (Prasetya, 2020).

**METODE**

*Service Learning* memiliki peran penting dalam implementasi kegiatan pengabdian masyarakat karena metode tersebut mengutamakan sebuah pelayanan, baik pelayanan terhadap diri sendiri ataupun terhadap objek kegiatan pengabdian Masyarakat (Noriska & Tineka, 2023).

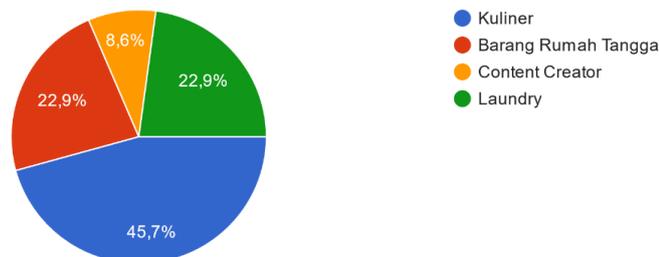
Dalam pemilihan objek pengabdian, penulis melakukan survei dengan sebar kuesioner kepada 35 responden pedagang kaki lima di wilayah kota Surakarta. Dari hasil sebar Angket atau Kuesioner diperoleh bahwa :

Lokasi usaha ?  
34 jawaban



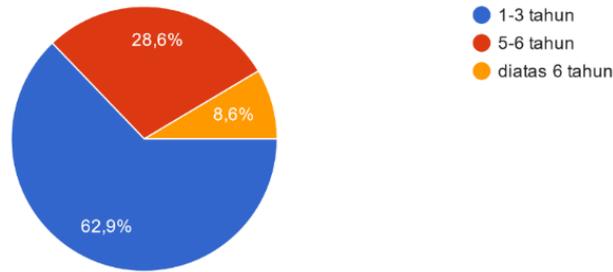
Gambar 1. Diagram yang menunjukkan Lokasi Usaha

Jenis Usaha Bapak/Ibu ?  
35 jawaban



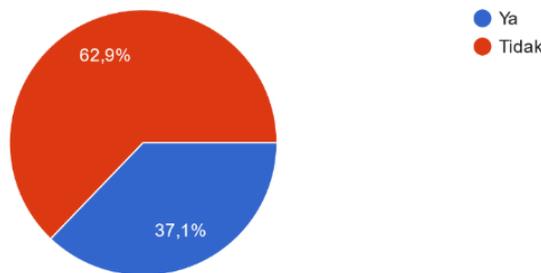
Gambar 2. Diagram yang menunjukkan Jenis Usaha

berapa lama usaha bapak/ibu?  
35 jawaban



Gambar 3. Diagram yang menunjukkan berapa lama usia usaha

apakah bapak/ibu mengerti tentang Harga Pokok Penjualan ?  
35 jawaban



Gambar 4. Diagram yang menunjukkan pemahaman tentang Harga Pokok Penjualan

Bagaimana cara bapak/ibu menentukan harga pokok penjualan ?  
35 jawaban



Gambar 5. Diagram yang menunjukkan cara perhitungan harga pokok penjualan

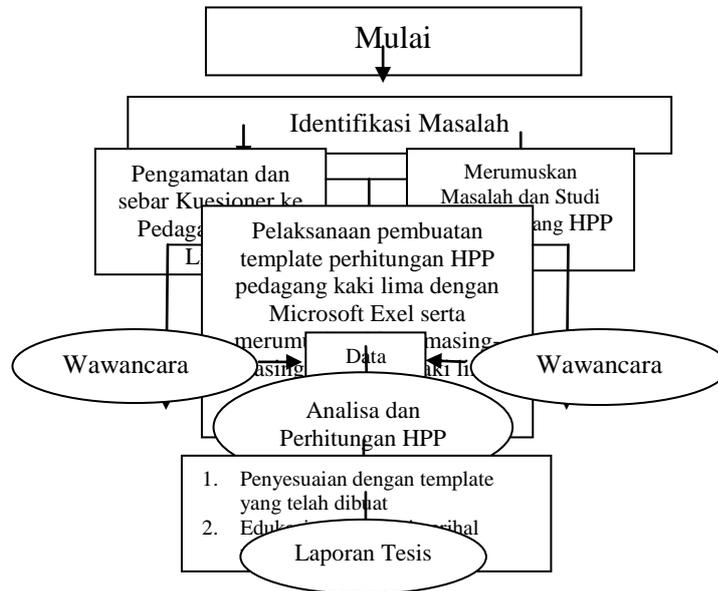
Dari hasil kuesioner diperoleh bahwa sebanyak 62.9 % pedagang kaki lima di wilayah surakarta belum memahami harga pokok penjualan dan sebanyak 62.9 % juga menyatakan dalam menentukan harga pokok penjualan berdasarkan harga pesaing dengan bisnis yang sama. Berdasarkan kuesioner tersebut maka penulis berinisiatif untuk melakukan perhitungan Harga Pokok Penjualan kepada salah satu pedagang kaki lima yakni Nasi Goreng Pak Basori. Adapun garis waktu pengabdian adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Garis Waktu Pelaksanaan Pengabdian

No	Kegiatan	Tanggal Pelaksanaan
1	Pembuatan Pertanyaan Kuesioner	6 – 7 Oktober 2023
2	Penyebaran Kuesioner	8 - 12 Oktober 2023
3	Kunjungan ke salah satu Pedagang Kaki Lima untuk melakukan wawancara berkaitan perhitungan Harga	15 - 16 Oktober 2023

	Pokok Penjualan	
4	Pembuatan laporan giat pengabdian	18 – 24 Oktober 2023

Berikut adalah alur dalam kegiatan pengabdian perhitungan harga pokok penjualan pedagang kaki lima:



Gambar 6. Bagan Alur Kegiatan Pengabdian

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

Dalam giat pengabdian ini peneliti akan mengambil sampel kuesioner dalam implementasi ilmu berkaitan harga pokok penjualan. Adapun pedagang kaki lima yang akan penulis lakukan perhitungan harga pokok penjualan adalah Pak Basori. Pak Basori memiliki usaha yang bergerak dibidang kuliner. Dari hasil Wawancara diperoleh bahwa Nasi Goreng pak Basori dijual keliling disekitar keluarahan Pajang. Porsi jumbo dan rasa yang gurih menjadikan nasi goreng tersebut disukai oleh pelanggan. Usaha nasi goreng pak Basori sudah berjalan selama 7 tahun, berdasarkan hasil wawancara pak Basori menjual nasi goreng dengan memperhatikan harga pesaing dengan jenis usaha yang sama tanpa memperhitungkan detail berkaitan bahan baku, biaya transportasi, biaya tenaga kerja dan lain-lain. Pembelian bahan dilakukan dalam 1 hari sekali di pasar jongke, total jarak dengan dapur atau pembuatan bahan baku dan pasar adalah 3 km. Informasi yang diberikan menjadi acuan untuk hitung harga pokok penjualan nasi goreng pak Basori. 1 porsi Nasi goreng Spesial pak Basori dihargai 16.000 rupiah.

Dari hasil kuesioner dan wawancara dengan pedagang kaki lima yakni Pak Basori, penulis berinisiatif untuk membantu dan memberikan solusi terhadap perhitungan Harga Pokok Penjualan, selain memberikan gambaran berkaitan harga pokok penjualan kepada pedagang kaki lima penulis juga memberikan template perhitungan harga pokok penjualan yang bisa digunakan oleh pedagang kaki lima dalam menentukan harga jual produk. Adapun perhitungan berkaitan hasil pedagang kaki lima adalah sebagai berikut :

Berikut adalah bahan baku nasi goreng yang berhasil diperoleh dengan wawancara :

Tabel 2. Bahan Baku Pembuatan Nasi Goreng

2 Piring Nasi	2 Sdm Kecap
3 Cabe Merah	1 Sdt Garam
3 Cabe Rawit	1 Butir Telur
5 Siung Bawang Merah	1 Paha Ayam (Paha Bawah)
2 Siung Bawang Putih	5 Sdm Minyak Goreng
½ Sdt Terasi Matang	Kerupuk Udang

Langkah selanjutnya setelah mendapatkan informasi berkaitan harga bahan baku, penulis mendapatkan harga bahan baku tersebut melalui website kementerian perdagangan dilaman : <https://sp2kp.kemendag.go.id/> dari laman tersebut dapat diketahui harga terbaru bahan baku pembuatan nasi goreng 1 (satu) porsi yang dijual oleh pak Basori. Setelah mendapatkan harga terbaru dari laman tersebut maka penulis akan input dalam template di excel.

Tabel 3. Perhitungan Harga Bahan Baku Produksi Satuan

<b>Harga Bahan Baku Produksi</b>					
update : 8 Oktober 2023					
No	keterangan	Harga beli	Isi	Satuan	Harga Satuan
1	Beras	12500	1000	gram	12.5
2	Minyak Goreng	14600	1000	ml	14.6
3	Daging Ayam	36000	1000	gram	36
4	Cabai Merah Besar	35000	1000	gram	35
5	Cabai Rawit	36700	1000	gram	36.7
6	Bawang Merah	24900	1000	gram	24.9
7	Bawang Putih	29000	1000	gram	29
8	Terasi Matang	35000	300	gram	116.6666667
9	Kecap Bangau Besar	46000	1600	gram	28.75
10	Garam Halus	10000	500	gram	20
11	Paham Ayam	37000	1000	gram	37
12	Telur Ayam	29600	1000	gram	29.6
13	Kerupuk Udang Mentah	14500	250	gram	58
14	air	9000	19000	ml	0.4736842105
15	gas	22000	3	kg	7333.333333
16	Nasi Putih	33280.70175	100	porsi	332.8070175
17	Kerupuk Udang Goreng	7166.666667	5	Keping	1433.333333

Tabel 4. Perhitungan Biaya Pembantu dalam bentuk Satuan

<b>Biaya Transportasi</b>					
No	Keterangan	Harga BBM	Jarak	Satuan	Harga Stuan
1	Biaya Transportasi	10000	3	km	3333.333333
<b>Biaya Tenaga Kerja</b>					
No	Keterangan	Tarif TK	porsi	satuan	Harga Satuan
1	Biaya Tenaga Kerja	1500	100	porsi	150000

Tabel 5. Perhitungan HPP Keseluruhan

<b>Keterangan</b>		Takaran	Satuan	Harga Bahan	Total Harga Bahan
No	Bahan Baku				
1	2 Piring Nasi Putih	2	porsi	332.8070175	665.6140351
2	3 Cabe Merah Besar	2	gram	35	70
3	3 Cabe Rawit	2	gram	36.7	73.4
4	5 Siung Bawang Merah	5	gram	24.9	124.5

5	2 Siung Bawang Putih	2	gram	29	58
6	1/2 Sdt Terasi Matang	2	gram	116.6666667	233.3333333
7	2 Sdm Kecap	4	gram	28.75	115
8	1 Sdt Garam	2	gram	20	40
9	1 Butir telur	75	gram	29.6	2220
10	1 Paha Ayam	200	gram	37	7400
11	5 Sdm Minyak Goreng	20	ml	14.6	292
12	1 Kerupuk Udang Matang	1	pcs	1433.333333	1433.333333
				<b>Total</b>	<b>12725.1807</b>
<b>Biaya pendukung</b>					
<b>No</b>	<b>Bahan Pembantu</b>	<b>Takaran</b>	<b>Satuan</b>	<b>Harga Bahan</b>	<b>Total Harga Bahan</b>
1	Gas LPg	5%	kg	7333.333333	366.6666667
2	Biaya Transportasi	1	porsi	33	33
3	Biaya TKL	1	porsi	1500	1500
				<b>Total</b>	<b>1899.666667</b>
				<b>Total HPP keseluruhan</b>	<b>14624.84737</b>

Dari hasil perhitungan Harga Pokok Penjualan diperoleh bahwa total HPP keseluruhan yakni Rp 14.624 dengan harga jual nasi goreng adalah Rp.16.000. Hal tersebut menunjukkan margin yang diperoleh oleh pak Basori tidak lah cukup banyak, maka saran penulis yakni dengan menerapkan strategi pengendalian bahan baku ataupun pengendalian bahan penolong yang menjadi unsur dalam pembentukan keseluruhan harga pokok penjualan. Menurut Hanna (2021) salah satu Strategi bertahan yang digunakan UMKM diberbagai bidang termasuk Pedagang kaki lima di tengah pandemi covid-19 yaitu dengan menggunakan media sosial, antara lain, facebook, instagram, Whatsapp, telegram,serta tergabung dalam usaha online lainnya seperti shopee, go-food, dan grap food. Strategi yang dapat dilakukan oleh pedagang kaki lima dalam meningkatkan penghasilan untuk kesejahteraan keluarga yaitu dengan menjaga kualitas produk, penetapan harga produk yang sesuai, melakukan promosi,pemilihan tempat yang strategis,dan memberikan pelayanan yang terbaik untuk pembeli (Uin & Saifuddin, 2019).

Dari hasil pengamatan dan wawancara serta dokumentasi maka untuk mengelola Harga Pokok Penjualan (HPP) dengan baik, terutama dalam konteks pedagang kaki lima, diperlukan strategi yang cermat. Adapun langkah-langkah yang bisa penulis sampaikan yakni:

1. Pemantauan dan Pencatatan Keuangan Yang Teliti. Menurut Munawir (Munawir, 2014) Laporan keuangan merupakan hasil dari proses akuntansi yang digunakan untuk berkomunikasi antara data keuangan atau aktivitas suatu perusahaan dengan pihak-pihak yang berkepentingan dengan data atau aktivitas perusahaan tersebut. dari definisi tersebut dapat dikatakan bahwa fungsi laporan keuangan merupakan sebuah catatan yang berfungsi sebagai gambaran kondisi keuangan usaha. Dengan memastikan semua biaya terkait dengan usaha, termasuk pembelian barang, biaya transportasi, biaya penyimpanan, dan biaya operasional lainnya, dicatat dengan teliti. Ini membantu pedagang untuk memiliki pemahaman yang jelas tentang berapa banyak yang mereka keluarkan untuk setiap komponen HPP.
2. Perencanaan Pembelian Yang Bijaksana. Menganalisis dan merencanakan pembelian barang secara bijaksana dapat membantu dalam mengelola HPP. Pedagang kaki lima dapat mencoba memanfaatkan kesepakatan dengan pemasok untuk membeli dalam jumlah besar atau selama musim diskon jika memungkinkan. Hal ini dapat membantu mengurangi biaya pembelian per unit.
3. Optimasi Biaya Transportasi. Pedagang harus mencari cara untuk mengoptimalkan biaya transportasi. Ini bisa mencakup pemilihan pemasok yang lebih dekat atau mencari cara untuk berbagi biaya pengiriman dengan pedagang lain yang beroperasi di lokasi yang sama.

4. Pemantauan Persediaan Bahan Baku. Memantau persediaan bahan baku secara rutin adalah penting untuk menghindari kerugian akibat barang kadaluwarsa atau rusak. Dengan mengurangi kerugian ini, pedagang dapat mengelola HPP secara lebih efisien.
5. Pemantauan Fluktuasi Harga. Fluktuasi harga barang dagangan dapat berdampak signifikan pada HPP. Pedagang harus selalu memantau perubahan harga dan mencoba memprediksi tren agar bisa mengatur harga jual mereka secara lebih tepat.
6. Negosiasi dengan Pemasok. Bila memungkinkan, pedagang dapat mencoba bernegosiasi dengan pemasok untuk mendapatkan harga yang lebih baik atau persyaratan pembayaran yang lebih menguntungkan. Hal ini dapat membantu mengurangi biaya pembelian barang.
7. Penggunaan Teknologi. Memanfaatkan perangkat lunak akuntansi atau aplikasi manajemen keuangan dapat membantu pedagang dalam menghitung HPP dengan lebih akurat dan efisien. Ini juga mempermudah pencatatan dan pemantauan keuangan secara keseluruhan.
8. Analisis HPP secara Berkala. Pedagang perlu rutin menganalisis HPP mereka untuk memastikan bahwa harga jual yang ditetapkan mencakup HPP dan memberikan margin keuntungan yang diinginkan. Jika HPP meningkat secara signifikan, mungkin perlu mengkaji kembali strategi pembelian atau mencari cara untuk mengurangi biaya lainnya.
9. Pemasaran dan Penjualan yang Efisien. Mengoptimalkan upaya pemasaran dan penjualan dapat membantu dalam meningkatkan penjualan, yang pada gilirannya dapat membantu dalam menutupi HPP. Ini termasuk strategi pemasaran yang cerdas dan pengelolaan stok yang baik.
10. Evaluasi dan Penyesuaian. Terakhir, pedagang perlu siap untuk melakukan evaluasi dan penyesuaian terhadap strategi mereka secara berkala. Bisnis selalu berubah, dan kebijakan yang baik hari ini mungkin perlu disesuaikan untuk menghadapi tantangan baru di masa depan.

## SIMPULAN

Dengan mengimplementasikan strategi dan saran dari penulis, diharapkan pedagang kaki lima dapat mengelola HPP mereka dengan lebih baik, meningkatkan profitabilitas bisnis, dan memastikan kelangsungan usaha mereka dalam lingkungan pasar yang kompetitif. Dalam pelaksanaan giat pendampingan perhitungan harga pokok penjualan pada pedagang kaki lima Nasi Goreng Pak Basori dilakukan dengan Wawancara, Observasi dan Dokumentasi.

## SARAN

Dalam upaya untuk memperbaiki kinerja pedagang kaki lima Nasi Goreng Pak Basori, implementasi strategi dan saran yang telah diberikan dalam penelitian ini menjadi langkah kunci. Penting untuk memastikan bahwa pedagang tersebut tidak hanya memahami, tetapi juga aktif menerapkan rekomendasi yang telah disampaikan. Selanjutnya, kesinambungan dari upaya pendampingan ini menjadi hal yang tak kalah penting. Dengan menjaga konsistensi dalam memberikan bimbingan dan dukungan kepada pedagang kaki lima, harapannya adalah bahwa bisnis mereka akan terus berkembang dan tetap berjalan dalam jangka panjang, bahkan dalam lingkungan pasar yang kompetitif.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan masukan berharga dan dukungan selama proses penelitian ini. Kontribusi mereka sangat berarti dalam meningkatkan kualitas penelitian ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- Amalia Yunia Rahmawati. (2020). 濟無No Title No Title No Title. July, 1–23.
- Erstiawan, M. S., & Alifianto, A. Y. (2021). Pemanfaatan Google Spreadsheet penjualan pada Warung Majapahit di Mojokerto. *Ekobis Abdimas: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(2), 50–57. <https://doi.org/10.36456/ekobisabdimas.2.2.4852>
- Fadilah, A., Igo, I., Liza, A., Safira, F., Setyani, A., & Imam, B. (2020). Strategi UMKM untuk Meningkatkan Perekonomian selama Pandemi Covid-19 pada saat New Normal. *OECOMICUS Journal of Economics*, 5(1), 46–62.
- Kasmir. (2019). Analisis Laporan Keuangan. In PT. Rajagrafindo Persada (p. 12).
- Munawir. (2014). Analisa laporan keuangan. In Liberty Yogyakarta (4th ed., p. 66).

- Nimpa, B. J. (2018). Strategi Pedagang Kaki Lima Di Kawasan Kuliner Pantai Tak Berombak (Ptb) Kecamatan Turikale Kabupaten Maros. *Jurnal Environmental Science*, 1(1). <https://doi.org/10.35580/jes.v1i1.7349>
- Noriska, N. K. S., & Tineka, Y. W. (2023). Pendampingan UMKM dalam Pembuatan Laporan Keuangan dan Startegi dalam Sumber Dana Pembiayaan UMKM di kota Surakarta Jawa Tengah. *Jurnal Abdi Masyarakat Indonesia*, 3(4), 1089–1100. <https://doi.org/10.54082/jamsi.811>
- Prasetya, A. (2020). PENGALAMAN PEKERJA INFORMAL DITENGAH PANDEMI COVID-19 DI KOTA BANDUNG. *Jurnal Komunikasi, Masyarakat Dan Keamanan*, 2.
- Surya Indah Puspita, D., Erstiawan, M. S., Soebijono, T., & Puji Widodo, A. (2023). Penetapan harga pokok penjualan berdasarkan pemerolehan laba dan menentukan aktiva. *Jae (Jurnal Akuntansi Dan Ekonomi)*, 8(1), 53–64. <https://doi.org/10.29407/jae.v8i1.19595>
- Uin, R., & Saifuddin, S. T. (2019). Strategi dan Hambatan Pedagang Kaki Lima Dalam Meningkatkan Penjualan ( Studi Kasus PKL di Telanaipura Kota Jambi). *IJIEB: Indonesian Journal of Islamic Economics and Business*, 4(2), 55–69. <http://e-journal.lp2m.uinjambi.ac.id/ojp/index.php/ijieib>