J-Abdi
Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat
Vol.3, No.1, Juni 2023

UPGRADE KOMPETENSI UMKM DALAM MENGHITUNG HARGA POKOK PRODUKSI DAN HARGA JUAL PRODUK DI DESA SINDANG KASIH KEC. RANOMEETO BARAT

Oleh
Salma Saleh[1], Isalman[2]
[1,2]Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Halu Oleo
E-mail: [1]isalmans@uho.ac.id

Article History:
Received: 23-04-2023
Revised: 17-05-2023
Accepted: 24-05-2023

Keywords:
Harga Pokok Produksi, Harga Jual Produk, UMKM

Abstract: *Sumber daya desa yang memerlukan perhatian adalah pengelolaan potensi UMKM. UMKM menjadi salah satu sektor yang menjadi tumpuan ekonomi masyarakat walaupun di tengah terpaan krisis. Jarak yang relatif dekat dengan Kota Kendari, desa Sindang Kasih menjadi salah satu desa yang memiliki UMKM penyangga, penyuplai kebutuhan di Kota Kendari. Namun seiring dengan perkembangnya, masih memiliki kendala dan keterbatasan. Salah satu masalah, adalah kemampuan UMKM dalam menghitung Harga Pokok Produksi yang masih rendah yang berdampak penentuan Harga Jual Produk yang tidak kompetitif dan dapat mengancam eksistensi usaha. Solusi yang perlu dilakukan adalah memberikan pelatihan teknik melakukan perhitungan Harga Pokok Produksi dan penentuan Harga Jual Produk. Selama pelaksanaan kegiatan antusias peserta sangat tinggi, mulai dari kehadiran hingga keaktifan dalam memberikan tanggapan dan pertanyaan. Hasil kegiatan pun menujukkan bahwa akurasi perhitungan harga pokok produksi dapat dilakukan secara mandiri oleh setiap peserta dengan sangat baik. Sehingga peserta juga sudah dapat menetapkan harga jual produk yang kompetitif.*

PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah adalah salah satu penopang perekonomian Indonesia. Hal ini terbukti ketika Indonesia mampu menghadapi krisis ekonomi. Perusahaan-perusahaan besar yang diharapkan mampu bertahan ketika itu, ternyata banyak yang gagal. UMKM-lah sebagai sektor ekonomi masyarakat kecil dengan skala lokal, sumber daya lokal dan proses produksi sederhana yang produknya dijual secara lokal telah mampu membuat UMKM mampu tetap bergerak di tengah terpaan krisis. Kondisi ini mengindikasikan bahwa UMKM memiliki daya tahan yang lebih baik terhadap krisis, yang dimungkinkan karena UMKM memiliki ciri antara lain struktur organisasi dan tenaga kerja UMKM yang lebih fleksibel dalam menyesuaikan dengan perubahan pasar.

Sebagai sektor yang mendominasi usaha masyarakat, UMKM mampu menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar yang lebih merata di pelosok nusantara dan dapat

meningkatkan pendapatan masyarakat serta mengurangi angka kemiskinan. Pentingnya pemberdayaan UMKM, merupakan salah satu upaya pencapaian tujuan negara dan bangsa Indonesia sesuai Pembukaan Undang-Undang Dasar (UUD) Negara Republik Indonesia Tahun 1945 yaitu untuk memajukan kesejahteraan umum..

Namun seiring dengan berkembangnya Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia, UMKM masih memiliki kendala dan keterbatasan. Salah satu kendala dan keterbatasan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah permasalahan akuntansi dan keuangan yang dialami oleh UMKM adalah penentuan harga pokok produksi. Dalam penentuan harga pokok produksi sebuah produk pada sektor UMKM masih sangat sederhana dan belum sesuai dengan prinsip akuntansi. Sehingga dampak dari ketidaksesuaian tersebut nantinya akan menimbulkan pembebanan biaya yang tidak tepat dan akurat. Tidak tepat dan akuratnya perhitungan harga pokok produksi yang tidak sesungguhnya akan menimbulkan dampak dan harga jual yang terlalu tinggi atau terlalu rendah di pasaran, sehingga akan berpengaruh pada laba yang akan diperoleh UMKM.

Banyak faktor yang mempengaruhi penentuan harga pokok produksi. Diantaranya biaya produksi dan laba yang diharapkan perusahaan. Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Oleh karena itu penentuan harga pokok merupakan masalah penting bagi setiap perusahaan karena kesalahan dalam penentuan harga pokok produksi dapat menyebabkan perusahaan mengalami kegagalan dalam mencapai tujuan.

Perhitungan harga pokok produksi secara tepat dan benar sangat penting bagi perusahaan. Apabila penentuan harga pokok produksi terlalu rendah maka perusahaan akan mengalami kerugian, sedangkan penetapan harga pokok produksi terlalu tinggi maka pada saat memasarkan produk tersebut akan mengalami kesulitan dan dengan sendirinya kontinuitas perusahaan akanvterhambat. Dalam menghitung harga pokok produksi, biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja merupakan biaya yang menempati proporsi yang paling besar dan paling banyak digunakan. Perhitungan harga pokok produksi mempunyai peranan yang sangat penting dalam penyajian informasi secara ringkas dan sistematis kepada pemakai laporan. Apabila perhitungan harga pokok yang dilakukan kurang tepat akan berpengaruh didalam menentukan harga jual, terlebih dahulu harus diketahui harga pokok dari pembuatan produknya dan beberapa biaya produksi yang akan dikeluarkan. Setelah itu baru menetapkan berapa harga jual yang tepat bagi produksi yang akan dihasilkan, sehingga produk tersebut dapat bersaing dengan produk lain dipasaran.

Harga jual suatu produk merupakan salah satu faktor penting yang harus diperhatikan dalam bisnis perusahaan dagang maupun perusahaan manufaktur. Seorang pelanggan atau konsumen seringkali mempertimbangkan harga dalam membuat keputusan apakah pelanggan atau konsumen tersebut membeli suatu produk atau tidak. Walaupun tidak jarang juga kualitas lebih diunggulkan daripada harga, namun dapat dilihat bahwa harga sangat berperan penting dalam proses pembuatan keputusan pembelian barang konsumen. Kebijakan harga jual produk dan biaya kan selalu berubah-ubah sesuai dengan perubahan biaya produk dan kondisi pasar.

Jarak yang relatif dekat dengan Kota Kendari, desa Sindang Kasih juga menjadi salah satu daerah yang potensial untuk pengembagan UMKM. Ketersedian berbagai bahan baku lokal dan potensi pasar yang ditunjang dengan akses transportasi dan jaringan komunikasi yang baik juga mendukung untuk tumbuh kembangnya sektor UMKM. Berdasarkan survey

awal yang dilakukan enis usaha yang dijalankan UMKM di Desa Sindang Kasih antara lain budidaya Jamur tiram, Usaha ternak ayam petelur, Hidroponik, Usaha percetakan cincin dan batako, Pembuatan kripik pisang, Pembuatan bakso, Budidaya tanaman hias, dan usaha menjahit.

Salah satu kelemahan UMKM adalah kemampuan sistem manajemen usaha yang masih rendah. Walaupun telah di manjakan dengan ketersediaan sumber daya, kondisi UMKM di desa tersebut belum memperlihatkan progres yang baik. Analisis situasi terhadap UMKM jenis industri ini adalah mengenai kemampuan yang masih rendah terhadap perhitungan harga pokok produksi, harga jual produk serta teknik pemasaran produk. Kemampuan dalam menentukan HPP (Harga Pokok Produksi) dan Harga Jual Produk yang rendah ditunjukkan dengan cara perhitungan sederhana tanpa didasari oleh pengetahuan secara teori yang diperlukan sebagai dasar perhitungan. Perhitungan harga jual selama ini dilaksanakan oleh pelaku usaha tersebut hanya mempertimbangkan harga bahan baku, tenaga kerja langsung, dan biaya untuk kemasan, tetapi belum mempertimbangkan overhead. Konsep biaya overhead pabrik yang belum dikuasai akan menyebabkan kesulitan pembebanan BOP (Biaya Overhead Pabrik/Perusahaan) terhadap produk yang akan berpengaruh terhadap keakuratan hasil perhitungan HPP dan HJP.

METODE

Metode pelaksanaan dilakukan dengan tiga tahap yakni: **Tahap Perencanaan**, pada tahap ini adalah tim menyiapkan berbagai format pembukuan yang telah disesuaikan dengan kebutuhan dengan tujuan agar memudahkan dalam menghitung harga pokok produksi. Format yang disediakan antara lain : format perhitungan harga pokok produksi yang diklasifikasi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead.

Tahap Pelaksanaan, pada tahap ini, diawali dengan penyampaian materi tentang urgensi perhitungan Harga produksi dan harga jual produk terhadap keberlanjutan usaha serta materi tentang jenis-jenis biaya yang timbul dalam proses produksi. Penyampaian materi pada sesi ini akan menggunakan metode ceramah dan tanya jawab. Sesi selanjutnya pemilik usaha akan diminta untuk mengidentifikasi dan melist berbagai jenis biaya tetap dan biaya variabel sesuai format yang telah disiapkan dengan didampingi dan akan dibimbing oleh tim secara langsung. Setelah itu, jenis biaya-biaya tersebut dikelompokkan kedalam biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead selanjutnya dimasukkan ke format perhitungan harga pokok produksi yang dilanjutkan dengan perhitungan untuk mengetahui berapa harga produksi dan harga jual minimal dari masing-masing produk UMKM peserta pelatihan.

Tahap Evaluasi, pada tahap ini dilakukan evaluasi program pendampingan yang telah dilaksanakan, apakah dengan pelaksanaan pendampingan ini pemilik UMKM peserta pelatihan memperoleh manfaat atau tidak, dan apa yang menjadi kekurangan dari program ini tentunya akan menjadi bahan perbaikan dengan harapan pemilik usaha dapat melakukan perhitungan harga pokok produk dengan lebih akurat di masa-masa mendatang.

HASIL

Pelatihan tersebut dilakukan setelah tim pelaksana melakukan identifikasi tentang berbagai permasalahan yang dihadapi oleh masyarakat di Desa Sindang Kasih Kecamatan Ranomeeto Barat, sehingga disimpulkan perlunya melakukan edukasi dalam penghitungan

Harga Pokok Produksi.

Untuk suksesnya kegiatan pendampingan tersebut dilakukan beberapa persiapan. Persiapan yang dilakukan oleh tim pelaksan kegiatan, yaitu: Berkoordinasi dengan Kepala Desa Sindang Kasih, sebagai tempat pelaksanaan kegiatan tersebut. Khusunya terkait tempat, waktu, dan pasilitas pendukung pelaksanaan. Berkoordinasi dengan seluruh anggota tim yang dilanjutkan dengan pembekalan mahasiswa yang akan ikut membantu dalam pelaksanaan pelatihan. Hal ini dilakukan untuk mengantisipasi efektifitas pelaksanaan kegiatan pelatihan. Mahasiswa tersebut dapat mendampingi UMKM peserta secara personal saat tahap pelatihan dilaksanankan

Gambar 1. Kegiatan pembekalan mahasiswa yang akan membantu tim Saat pelaksanaan pelatihan

Koordinasi terus dilanjutkan ke pelaku UMKM sebagai peserta kegiatan dengan melakukan treasing dan validasi peserta pelatihan. Setelah itu, tim menyusun materi pelatihan/pendampingan serta nara sumber yang sesuai setiap item kegiatan yang akan di lakukan, serta mempersiapkan akomodasi dan kelengkapan lain yang menujang kelancaran kegiatan.

Selama pelaksanaan kegiatan antusias peserta dalam mengikuti kegiatan tersebut sangat tinggi. Walaupun dari rencana target peserta sebanyak 15 orang/unit usaha, namun jumlah yang hadir lebih dari 15 peserta. Antusias peserta berlanjut pada keaktifan peserta dalam memberikan tanggapan atau mengajukan pertanyaan. Sehingga sesi diskusi tidak hanya dilakukan di sesi akhir tetapi di sela penyajian materi.

Gambar 2. Situasi saat pelatihan perhitungan harga pokok produksi dan harga jual produk

Agar kegiatan yang telah dilakukan benar-benar memberikan dampak yang signifikan dan bekelanjutan bagi UMKM, maka tim pelaksana merasa perlu untuk menjadikan UMKM di Desa Sindang Kasih yang telah mengikuti pelatihan ini sebagai wirausaha binaan. Sebagai unit Wirausaha binaan maka hubungan emosional dan kerjasama akan terus berlangsung.

Secara berkala akan ada kegiatan yang berkelanjutan dan situasional terkait dengan permasalahan yang dihadapi UMKM. Untuk menjaga konsistensi kegiatan ini, telah dilakukan penandatangan MoU antara Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Halu Oleo dengan pemerintah desa Sindang Kasih Kecamatan Ranomeeto Barat.

Gambar 3. Suasana Kegiatan Penandatanganan MoU Desa Binaan

KESIMPULAN

Manfaat yang dihasilkan dari pelaksanaan kegiatan ini adalah meningkatnya pengetahuan, keterampilan dan kreativitas pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah dalam perhitungan harga pokok produksi dan harga jual produk. Hal ini teridentifikasi pada tingkat akurasi perhitungan harga pokok produksi yang dilakukan secara mandiri oleh setiap peserta. Sehingga peserta juga sudah dapat menetapkan harga jual produk yang kompetitif. Walaupun telah dilakukan persiapan, kendala masih di dapatkan saat kegiatan pelaksanaan, seperti pencarian waktu yang tepat atau waktu luang dari unit usaha untuk mengikuti kegiatan ini. Agar tidak mengganggu operasional harian dari unit-unit usaha tersebut.

Pelatihan tersebut diharapkan terus memberikan manfaat yang signifikan pada UMKM di Desa Sindang Kasih hingga di masa mendatang. Pengelolaan usaha yang professional dan adaptif akan memberikan dampak kontinuitas pada penjualan atau pendapatan usaha. Selanjutnya unit-unit usaha tersebut dapat survive ditengah perubahan lingkungan persaingan global yang dinamis untuk dapat membuka atau menyediakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat. Pada akhirnya berkontribusi dalam mengurangi jumlah pengangguran.

PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS

Ucapan terima kasih kepada Lembaga Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Halu Oleo, segenap Pemerintah Desa Sindang Kasih. Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada seluruh UMKM peserta pelatihan, serta dan kepada semua pihak yang telah berpartisipasi atas terselengaranya kegiatan ini.

DAFTAR REFERENSI

[1] Carter, William K. (2009). Akuntansi Biaya Cost Accounting Buku 1 Edisi 14. Jakarta: Salemba Empat.

[2] Hendrawan, A., Sucahyowati, H., Cahyandi, K., Indriyani, & Rayendra, A. (2019). Pengaruh Marketing Digital Terhadap Kinerja Penjualan Produk UMKM Asti Gauri di Kecamatan Bantasari Cilacap. *Jurnal Administrasi Dan Kesekretarisan*, *4*(1), 53–60.

http://www.jurnal.stiks-tarakanita.ac.id/index.php/JAK/article/view/189/136
[3] Kotler, P. & Keller, K.L. (2012), Manajemen Pemasaran Jilid I Edisi ke 12. Jakarta: Erlangga.
[4] Mulyadi, 2015. *Akuntansi Biaya Edisi 5*, Yogyakarta: UPP- STIM YKPN
[5] Saepudin, A., & Kamarubiani, N. (2020). Pengembangan Desa Binaan Untuk Mendukung Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat (Studi Pada Desa Cihideung Kecamatan .... *E-Coops-Day Jurnal ...*, *1*, 137–144. http://repository.ikopin.ac.id/id/eprint/970
[6] Taiminen, H. M., & Karjaluoto, H. (2015). The usage of digital marketing channels in SMEs. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, *22*(4), 633–651. https://doi.org/10.1108/JSBED-05-2013-0073