

PENINGKATAN POTENSI PENDAPATAN MELALUI PENENTUAN HARGA JUAL GUNA MENINGKATKAN PEREKONOMIAN DAERAH

INCREASING POTENTIAL INCOME THROUGH DETERMINING SELLING PRICE TO IMPROVE THE REGIONAL ECONOMY

Yana Ulfah¹, Irwansyah², Ferry Diyanti³, Mega Norsita^{4*}, Eka Febriani⁵

^{1,2,3,4,5}Prodi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Mulawarman, Indonesia

¹yana.ulfah@feb.unmul.ac.id, ²irwansyah@feb.unmul.ac.id, ³ferry.diyanti@feb.unmul.ac.id,

⁴mega.norsita@feb.unmul.ac.id, ⁵eka.febriani@feb.unmul.ac.id

Abstrak. Salah satu peran penting UMKM yaitu mendukung peningkatan perekonomian daerah dengan cara meningkatkan pendapatan usaha. Penentuan harga jual yang tepat menjadi fokus utama sehingga produk yang dipasarkan mampu bersaing secara kompetitif dan berdampak langsung terhadap peningkatan potensi pendapatan UMKM. Selaras dengan hal tersebut, Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini dilaksanakan dengan tujuan untuk membantu UMKM dalam menentukan harga jual produk yang tepat. Kegiatan PKM ini penting untuk dilakukan mengingat UMKM sebelumnya hanya menghitung harga jual berdasarkan biaya bahan saja ditambah *mark up* keuntungan tanpa memasukkan unsur biaya lainnya. Sasaran kegiatan ini adalah UMKM yang membuat batik tulis pada LKP Atiiqna SMART di kota Samarinda dengan jumlah peserta sebanyak 8 (delapan) orang. Pendekatan edukatif digunakan dalam penyampaian materi secara langsung maupun dalam kegiatan pendampingan yang dilakukan kepada UMKM. Hasil dari kegiatan PKM ini adalah adanya peningkatan pemahaman UMKM dalam menghitung harga pokok dan menentukan harga jual produk yang tepat dengan menggunakan metode *cost-plus pricing*.

Kata Kunci: UMKM, Pendapatan, Harga Jual, Cost-Plus Pricing

Abstract. One of the essential roles of MSMEs is to support the improvement of the regional economy by increasing business income. Determining the right selling price is the main focus so that the products marketed can compete competitively and directly impact the potential income of MSMEs. In line with this, this Community Service Activity (PKM) is carried out to help MSMEs determine the right product selling price. This PKM activity is essential considering that MSMEs previously only calculated selling prices based on material costs plus profit mark-ups without including other elements of costs. The target of this activity is MSMEs who make batik writing at LKP Atiiqna SMART in Samarinda city with a total of 8 (eight) participants. An educational approach is used in delivering material directly and in mentoring activities carried out to MSMEs. The result of this PKM activity is an increase in the understanding of MSMEs in calculating the cost of goods and determining the right product selling price using the cost-plus pricing method.

Keywords: MSMEs, Income, Selling Price, Cost-Plus Pricing

PENDAHULUAN

Pemerintah mengatur aktivitas UMKM dalam Undang-Undang dan Peraturan Pemerintah. Pada Februari 2021 lalu, pemerintah mengeluarkan Peraturan Pemerintah No.7 tahun 2021 tentang Kemudahan, Perlindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (PP No. 7/2021 atau PP UMKM). PP UMKM ini mengubah beberapa ketentuan yang sebelumnya sudah diatur dalam Undang-Undang No.20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UU UMKM). Salah satunya adalah aturan terkait

kriteria UMKM itu sendiri. UMKM mempunyai peranan yang penting, antara lain: memberikan kesempatan kepada para pelaku usaha di seluruh Indonesia untuk memperbaiki ekonomi mereka, berperan membuka lapangan kerja, mendorong kegiatan ekspor yang dapat menyumbang devisa negara dan memberikan kemudahan bagi masyarakat di pelosok daerah untuk memenuhi kebutuhannya.

Hanim dan Noorman (2018) menjelaskan bahwa UMKM dapat berbentuk usaha individu maupun dalam bentuk badan yang dikelola secara mandiri pada berbagai bidang usaha. UMKM memiliki kontribusi penting dalam mendukung perkembangan ekonomi Indonesia. Hal ini dapat dilihat pada saat krisis perekonomian terjadi di negara kita, dimana Pemerintah sangat bergantung pada peran UMKM untuk meminimalkan dampak negatif yang terjadi akibat krisis tersebut (Fadillah *et al.*, 2021). Salah satu UMKM yang sedang mengalami pertumbuhan di Kota Samarinda adalah UMKM Batik Tulis LKP Atiiqna SMART. UMKM ini memproduksi batik yang memiliki corak yang berciri khas dan telah dipatenkan sehingga tidak akan dimiliki oleh batik lain. Batik Tulis Kalimantan Timur (Kaltim) tercipta dengan mentransformasi kebudayaan ukiran khas Kaltim pada pahatan kayu menjadi sebuah seni lain yang tertuang menjadi batik tulis, tanpa menghilangkan filosofi dari tiap ukirannya. Batik Kaltim tak hanya mengembangkan motif pedalaman atau Dayak tetapi juga mengadopsi motif dari suku-suku di pesisir yang rata-rata bernuansa melayu, serta kearifan lokal dari tiap wilayah Kalimantan Timur.

LKP Atiiqna SMART merupakan wadah pengrajin batik tulis di Kota Samarinda yang mempunyai beberapa usaha antara lain; jasa pembuatan hantaran mahar, *hand-made* khas daerah, bimbel serta pelatihan belajar membatik dan kemudian dijual kepada yang menginginkan hasil karya membatiknya. Jika hasil karya membatik tidak diambil oleh peserta pelatihan, maka kain yang digunakan akan didaur ulang dan akan dipergunakan kembali untuk belajar membatik bagi peserta yang lainnya. Proses produksi selama ini hanya dilakukan untuk memenuhi pesanan saja. Hasil produksi terkadang diikuti dalam kegiatan lomba maupun pameran. LKP Atiiqna SMART saat ini berada dibawah binaan Bank Indonesia.

Penentuan harga pokok juga memegang peranan penting sebelum penentuan harga jual mengingat penggolongan dan peringkasan biaya yang dikeluarkan untuk membuat produk dilakukan pada tahap ini (Monika dan Emy, 2019). Pemilik perlu mengetahui dan melakukan

perbaikan melalui kebijakan pemilik usaha dalam hal biaya yang sudah dikeluarkan maupun berapa biaya yang seharusnya terjadi melalui penetapan biaya-biaya dan beban aktual (Lasut, 2015). UMKM harus memiliki pemahaman dan kemampuan memadai dalam akuntansi biaya dan bidang keuangan secara umum sehingga mampu menghitung harga pokok produksi dan harga pokok penjualan secara tepat (Febryanti dan Rani, 2019). Rudianto (2013) menjelaskan bahwa harga jual produk merupakan salah satu faktor yang sangat mempengaruhi pendapatan perusahaan, yang mana pendapatan ini selanjutnya dapat mempengaruhi perkembangan operasional perusahaan. Pelaku usaha yang belum memiliki pengetahuan penentuan harga jual produk, tidak jarang dapat dijatuhkan oleh pengusaha lain melalui harga jual (Yustitia dan Adriansyah, 2022). Selama ini penentuan harga jual kepada pembeli hanya dilakukan dengan cara menghitung biaya bahan yang dipakai seperti kain, lilin malam, pewarna dan kemudian menambahkan sekitar 20%-25% untuk keuntungan yang akan dibagikan kepada mitra kerja.

Merujuk pada fenomena yang terjadi, maka tujuan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini membantu UMKM menentukan harga jual produk yang tepat. Kegiatan PKM ini penting untuk dilakukan mengingat UMKM sebelumnya menetapkan harga jual produk hanya berdasarkan biaya bahan saja ditambah *mark up* keuntungan tanpa memasukkan unsur biaya lainnya.

METODOLOGI

Kegiatan PKM ini dilaksanakan dalam bentuk Pelatihan dan Pendampingan. Fokus utama kegiatan ini adalah mengatasi permasalahan yang dihadapi UMKM dalam menentukan harga pokok produksi dan harga jual produk. Adapun kegiatan ini dilaksanakan pada tanggal 12 Februari 2022 dengan melibatkan Dosen, mahasiswa dan LKP Atiiqna SMART sebagai mitra PKM. Sasaran kegiatan ini adalah UMKM batik tulis LKP Atiiqna SMART di kota Samarinda dengan total peserta sebanyak 8 (delapan) orang. Pendekatan edukatif digunakan dalam kegiatan ini untuk memberikan pemahaman komprehensif bagi peserta. Pendekatan ini juga menekankan pada proses pembelajaran dan pendampingan secara intensif selama pelatihan sehingga peserta dapat mengimplementasikan secara langsung ilmu yang telah diperoleh selama mengikuti kegiatan.

Kegiatan PKM terdiri atas 3 (tiga) tahap, meliputi tahap persiapan, pelaksanaan dan evaluasi kegiatan. Tahap-tahap kegiatan tersebut dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Tahap persiapan

Tahap ini diawali dengan pertemuan antara tim PKM dengan LKP Atiiqna SMART yang bertujuan untuk memahami kendala dalam hal penentuan harga pokok produksi dan harga jual produk serta menentukan solusi yang tepat untuk dapat mengatasi kendala tersebut. Setelah solusi disepakati kedua belah pihak yaitu dalam bentuk kegiatan pelatihan, maka tim PKM selanjutnya melaksanakan rapat internal untuk menindaklanjuti hasil pertemuan tersebut. Rapat ini bertujuan membahas materi-materi yang akan diberikan serta mekanisme kegiatan pelatihan yang akan dilaksanakan. Pada tahap ini, tim PKM juga menyiapkan kelengkapan pendukung kegiatan, seperti: absensi kegiatan, LCD, materi presentasi dalam bentuk PPT baik dalam bentuk *soft file* maupun *printout* yang akan dibagikan kepada peserta kegiatan, kertas kerja untuk mengerjakan perhitungan harga pokok produksi dan harga jual produk serta kuesioner evaluasi pelaksanaan kegiatan. LKP Atiiqna SMART dalam hal ini berperan memfasilitasi tempat pelaksanaan kegiatan yang dilengkapi dengan media papan tulis beserta spidol dan penghapus. Tahap persiapan dilakukan selama 1 (satu) minggu sebelum pelaksanaan kegiatan.

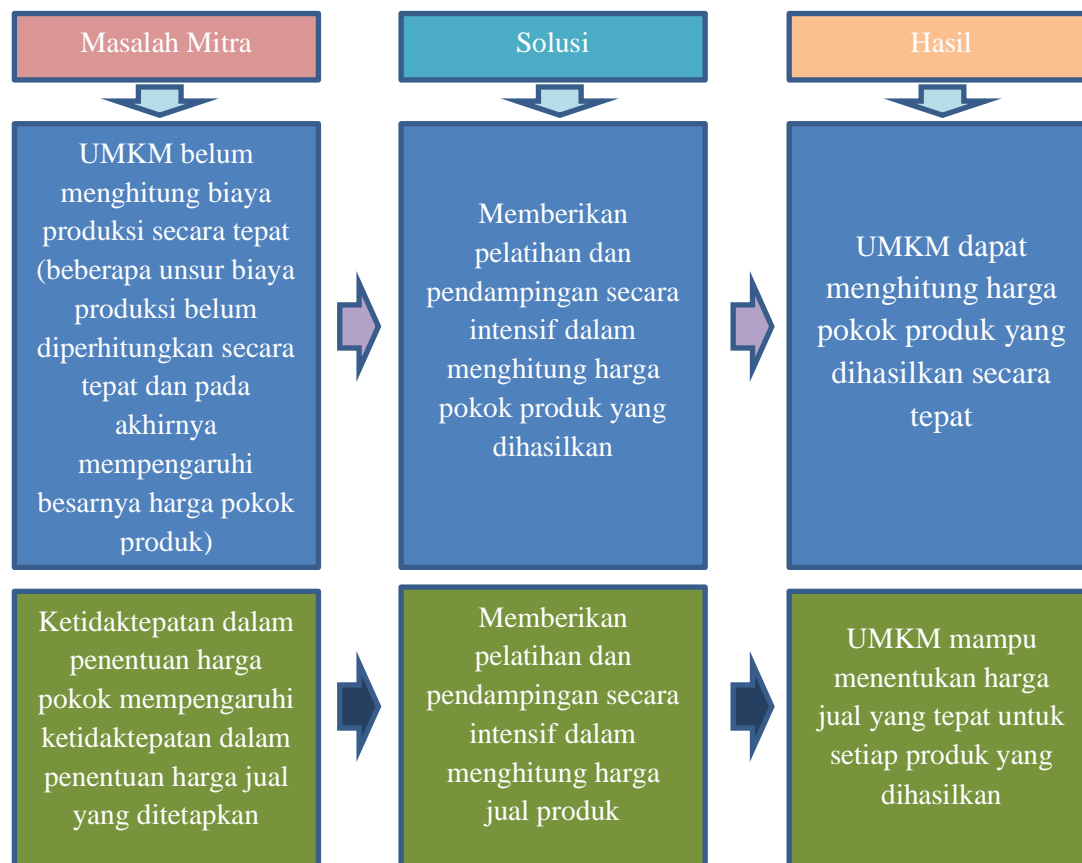
2. Tahap pelaksanaan

Tahap ini merupakan inti dari kegiatan PKM, dimana pelatihan yang dilaksanakan menggunakan metode ceramah atau pemaparan materi yang diberikan secara langsung oleh dosen secara bergantian kepada peserta. Pemaparan materi dimulai dari konsep dan metode perhitungan harga pokok produksi sampai dengan bagaimana cara menetapkan harga jual produk yang tepat. Waktu pemaparan materi adalah selama 3 (tiga) jam. Setelah pemaparan materi selesai, peserta kegiatan diminta menghitung harga pokok produksi dan harga jual produk masing-masing pada kertas kerja yang telah disediakan dengan didampingi secara langsung oleh dosen. Pendampingan ini dilakukan dengan intensif untuk membantu pelaku UMKM sehingga mampu memahami dan mengimplementasikan semua materi yang diperoleh selama mengikuti kegiatan. Adapun kegiatan pendampingan ini dilaksanakan selama ± 3 (tiga) jam.

3. Tahap Evaluasi

Tahap ini merupakan akhir dari pelaksanaan kegiatan, dimana peserta diminta untuk mengisi kuesioner evaluasi pelaksanaan kegiatan. Hasil kuesioner ini akan menjadi bahan evaluasi bagi tim PKM dalam mengetahui tingkat keberhasilan pelaksanaan kegiatan serta bahan masukan untuk pelaksanaan kegiatan PKM berikutnya.

Alur pelaksanaan kegiatan PKM dapat digambarkan sebagai berikut:



Figur 1. Alur Kegiatan Pelaksanaan PKM

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan PKM dilaksanakan sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan. Sesuai dengan tahapan kegiatan yang telah direncanakan, proses pendampingan terhadap peserta dilakukan setelah adanya pemaparan materi secara singkat oleh Dosen mengenai konsep serta metode perhitungan harga pokok produksi dan harga jual produk. Adapun contoh jenis produk yang akan dihitung pada kertas kerja yang digunakan adalah batik tulis ukuran 2 meter. Produk ini merupakan salah satu produk unggulan yang sering dipesan oleh pelanggan.

Kegiatan pendampingan dilakukan oleh Dosen secara langsung kepada setiap peserta. Pendampingan ini dimulai dengan meminta peserta kegiatan untuk mengisi kertas kerja yang telah dibagikan. Pengisian kertas kerja tahap pertama adalah mengidentifikasi seluruh unsur biaya produksi untuk membuat batik tulis. Biaya produksi dapat dikelompokkan menjadi 3 (tiga) macam, yaitu: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik (Garrison *et al.*, 2012). Setelah pengidentifikasian biaya produksi selesai dilakukan, maka pengisian kertas kerja dilanjutkan ke tahap berikutnya yaitu menghitung harga pokok produksi. Purwaji dan Muslim (2016) menjelaskan bahwa biaya produksi merupakan biaya terkait dengan fungsi produksi, yaitu biaya yang timbul dalam kegiatan proses pengolahan bahan mentah menjadi produk jadi sampai akhirnya produk tersebut siap dijual.

Produk dari batik tulis dibuat berdasarkan pesanan dari pelanggan maupun pengunjung yang datang langsung ke LKP Atiiqna Smart sehingga perhitungan HPP menggunakan metode harga pokok pesanan dengan pendekatan *full costing*. Pada saat pendampingan, Dosen juga memberikan penjelasan secara langsung kepada peserta kegiatan bahwa proses perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan metode harga pokok pesanan berbeda dengan metode harga pokok proses. Pada metode harga pokok pesanan, biaya bahan baku dan tenaga kerja langsung diperhitungkan sesuai dengan yang sesungguhnya terjadi, sedangkan biaya overhead pabrik dihitung berdasarkan tarif yang telah ditentukan di muka (Mulyadi, 2016). Adapun langkah-langkah perhitungan tarif BOP telah dijelaskan pada pemaparan materi sebelumnya, sehingga peserta dapat mengikuti secara langsung langkah-langkah tersebut dan menghitung tarif BOP dengan tepat.

Tahap terakhir dari pengisian kertas kerja adalah menghitung harga jual produk batik tulis. Perhitungan harga jual produk ini diawali dengan mengidentifikasi kembali semua biaya yaitu biaya produksi, administrasi dan pemasaran. Peserta juga diminta untuk menentukan *mark up* keuntungan yang diinginkan dari harga pokok produksi yang telah dihitung sebelumnya. Berdasarkan semua data-data tersebut, peserta selanjutnya dapat menghitung harga jual yang tepat dengan menggunakan metode *cost-plus pricing*.

Pelaksanaan kegiatan PKM ini telah memberikan dampak positif bagi UMKM batik tulis LKP Atiiqna SMART. UMKM mampu memahami konsep dasar perhitungan harga pokok produksi menggunakan metode harga pokok pesanan dengan pendekatan *full costing*. Selain itu, UMKM mampu memahami cara menghitung harga jual batik tulis secara tepat dan

mampu menerapkan cara perhitungan tersebut untuk produk lainnya. Penentuan harga jual produk yang tepat pada akhirnya akan mempengaruhi secara langsung peningkatan potensi pendapatan UMKM karena beberapa biaya yang sebelumnya tidak diperhitungkan dan menjadi kerugian bagi UMKM telah ikut diperhitungkan dalam penentuan harga jual yang baru untuk produk tersebut.

Tindak lanjut kegiatan PKM ini adalah memberikan rekomendasi kepada UMKM batik tulis LKP Atiiqna Smart untuk dapat menghitung harga pokok produksi menggunakan metode harga pokok pesanan dengan pendekatan *full costing* serta menentukan harga jual produk dengan menggunakan metode *cost-plus pricing*. Langkah strategis selanjutnya yang dapat dilakukan oleh UMKM antara lain:

1. Melakukan proses pembelajaran terus-menerus secara intensif sehingga mampu memahami dan mengimplementasikan secara tepat perhitungan harga pokok produksi dan harga jual produk.
2. Melakukan kegiatan pertemuan rutin dimana kegiatan ini dapat dijadikan sebagai sarana *sharing* ilmu yang bertujuan untuk saling membantu antar UMKM sehingga memiliki pengetahuan dan pemahaman yang memadai dalam menghitung harga pokok produksi dan harga jual produk setiap pesanan secara tepat, baik pesanan untuk kepentingan pribadi, massal maupun pesanan dari pelanggan yang mengikuti pelatihan belajar membuat batik.
3. Melakukan pemasaran secara digital (*e-marketing*) untuk mempromosikan batik tulis ke masyarakat luas sehingga diharapkan dapat berdampak kepada peningkatan potensi penjualan dan pendapatan UMKM.

Kegiatan PKM ini tidak terlepas dari adanya faktor pendukung dan penghambat. Faktor pendukung pelaksanaan kegiatan ini adalah adanya dukungan dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis dalam penyediaan dana sehingga tim PKM dapat melaksanakan kegiatan dengan baik. Selain itu, pelaksanaan kegiatan ini didukung mahasiswa yang terlibat secara langsung dan LKP Atiiqna Smart sebagai penyedia tempat kegiatan. Adapun faktor penghambat yang ditemui selama pelaksanaan kegiatan PKM antara lain:

1. Proses produksi batik dilakukan berdasarkan pesanan dan bukan diproduksi untuk memenuhi persediaan, sehingga harga pokok produksi dan harga jual produk akan berbeda untuk masing-masing produk pesanan dan ukuran.

2. Jenis produk tidak memiliki standar yang sama karena dibuat sesuai dengan pesanan pelanggan, bahkan untuk motif batik, pelanggan dapat melakukan secara langsung seperti mendesain dan mencanting. Hal ini berdampak pada penentuan biaya tenaga kerja langsung yang akan menjadi bias.
3. Pelatihan ini hanya dilakukan selama 1 hari sehingga memungkinkan adanya peserta yang belum memahami secara keseluruhan mengenai perhitungan harga pokok produksi dan harga jual produk yang tepat.

KESIMPULAN DAN SARAN

Dari hasil pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat melalui kegiatan pelatihan dan pendampingan dalam menentukan harga pokok produksi dan harga jual produk, dapat disimpulkan sebagai berikut: (1) UMKM batik tulis LKP Atiiqna SMART telah melakukan proses pencatatan laporan keuangan usaha, hanya saja masih berbentuk catatan keuangan sederhana manual menggunakan buku besar; (2) UMKM batik tulis LKP Atiiqna SMART setelah mendapatkan pelatihan, bisa menganalisis semua biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi baik itu biaya variabel dan biaya tetap; (3) UMKM batik tulis LKP Atiiqna SMART mampu menentukan harga jual produk yang dihasilkan sehingga dapat mengetahui profit yang dihasilkan dari proses produksi; serta (4) UMKM batik tulis LKP Atiiqna SMART mengharapkan tim pengabdian masyarakat FEB UNMUL untuk melakukan penyuluhan mengenai materi lainnya, baik dari pengemasan ataupun promosi.

Saran tim pengabdian masyarakat kepada UMKM batik tulis LKP Atiiqna SMART yaitu agar melakukan perhitungan harga jual produk untuk masing-masing variasi jenis batik yang diciptakan guna membantu perkembangan usaha tersebut. Oleh karena itu UMKM selanjutnya perlu melakukan pembukuan usaha dengan lebih baik seperti memanfaatkan *microsoft office* maupun *software* akuntansi yang *easy user*, serta tidak mencampur antara modal usaha dan keperluan pribadi. Sehingga diharapkan dengan penentuan harga jual produk yang lebih rinci dan dicatatkan kedalam pencatatan keuangan yang baik akan ada perkembangan pada usaha yang telah dilakukan terutama potensi peningkatan pendapatan usaha. Tim PKM menghimbau kepada Pemerintah Daerah lebih memperhatikan pelaku UMKM akan perkembangan usaha mereka, dan melakukan pendampingan sehingga

diharapkan dengan pendampingan dari peran serta pemerintah, UMKM akan lebih berkembang dan maju.

UCAPAN TERIMA KASIH

Berkenaan dengan kegiatan ini kami menyampaikan terima kasih kepada Pimpinan LKP Atiiqna SMART dan Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mulawarman dalam memberikan dukungan dan kesempatan kepada kami dalam melaksanakan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat.

REFERENSI

- Fadillah, S., Maemunah, M., dan Hernawati, N. (2021). Pemahaman UMKM Terhadap Penentuan Harga Pokok Produksi Dan Harga Pokok Penjualan. *Kajian Akuntansi*. 22 (2), 135-147.
- Febryanti, A.R., dan Rani, A.M. (2019). Penerapan Perencanaan Agregat untuk Meminimumkan Biaya Produksi (Studi pada CV. X). *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 16 (2),144-150.
- Garrison, Ray H., Noreen, Eric W., dan Brewer, Peter C. (2012). *Managerial Accounting*. 14th Edition. McGraw-Hill/Irwin. New York.
- Handayani, M., dan Iryanie, E. (2019). *Akuntansi Biaya*. (A. Pratomo (ed.) Poliban Press. Banjarmasin. 110 hlm.
- Hanim, L., dan Noorman, M. (2018). *UMKM (Usaha Mikro, Kecil & Menengah) & Bentuk-Bentuk Usaha (pertama)*. Unissula Press. Semarang.
- Lasut, T. (2015). Analisis Biaya Produksi Dalam Rangka Penentuan Harga Jual Makanan Pada Rumah Makan Ragey Poppy di Tomohon. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi Manajemen Bisnis Akutansi*, 3(1), 43-51.
- Mulyadi. (2016). *Akuntansi Biaya*. Edisi Kelima. UPP Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN. Yogyakarta.
- Peraturan Pemerintah No.7 (2021). Tentang Kemudahan, Perlindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.
- Purwaji, A., Wibowo dan Muslim, S. (2016). *Akuntansi Biaya*. Edisi Kedua. Salemba Empat. Jakarta.
- Rudianto. (2013). *Akuntansi Manajemen, Informasi Untuk Pengambilan Keputusan Manajemen*. Grasindo. Jakarta.
- Yustitia, E., dan Adriansah. (2022). Pendampingan Penentuan Harga Pokok Produksi (HPP) dan Harga Jual pada UMKM di Desa Sawahkulon. *Ekonomi: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3 (1), 1-9.



Diterima: 06 Juni 2022 | Disetujui : 14 Juli 2022 | Diterbitkan : 30 Juli 2022

How to Cite:

Ulfah, Y., Irwansyah, Diyanti, F., Norsita, M., dan Febriani, E. 2022. Peningkatan Potensi Pendapatan Melalui Penentuan Harga Jual Guna Meningkatkan Perekonomian Daerah. *Minda Baharu*, 6(1), 118-127. Doi. 10.33373/jmb.v6i1.4231