

IBM USAHA KONVEKSI UD. KARYA BERUA

Rosmawati¹⁾, Nurhilaliah¹⁾, Muhammad Arsyad¹⁾, Eti Yusrianti¹⁾
¹⁾ Dosen Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Ujung Pandang, Makassar

The aim of this community service is to enhance skill and ability of owner and employees of UKM UD. Karya Berua in calculating cost of production and deciding the amount of sales prices of product whereas implementing the best marketing strategy in selling and distributing the products. This community service is motivated by reality faced by the owner that (1) the products are produced based upon job order production with a high amount of selling price, (2) The owner is not able to sustain and continue the production process continuously. As a result, it can be said that owner faced problem in developing their company and hard to select the best marketing strategy. Through this service, it was proposed training program for them in enhancing their accounting skill and ability through accounting training specifically the calculation of cost of product.

Keyword : *cost of product, selling price, marketing strategy,*

1. PENDAHULUAN

Sektor Usaha Kecil Menengah (UKM) merupakan salah satu industri yang turut bersaing dalam memajukan perekonomian di Indonesia. UKM harus mempunyai strategi bersaing diantaranya adalah keunggulan mutu produk yang tinggi serta harga yang bersaing. Keunggulan mutu produk terlihat dari penggunaan bahan baku yang berkualitas serta harga jual produk yang tetap dapat bersaing di pasar. Kegiatan produksi memerlukan pengorbanan sumber ekonomi berupa berbagai jenis biaya untuk menghasilkan produk yang akan dipasarkan.

Untuk menghadapi persaingan usaha yang semakin kompetitif sekarang ini, setiap pelaku bisnis yang ingin memenangkan kompetisi dalam persaingan pasar akan memberikan perhatian penuh pada strategi pemasaran yang dijalankannya.

Produk-produk yang dibuat melalui suatu proses yang berkualitas akan memiliki sejumlah keistimewaan yang mampu meningkatkan kepuasan konsumen atas penggunaan produk tersebut. Dengan demikian pelanggan mau dan rela untuk kembali menikmati apa yang ditawarkan oleh perusahaan yang menjadi pelanggan setia bagi perusahaan kami. Oleh karena itu, dalam proses pendistribusian barang kepada konsumen harus ada perhatian penuh dari manajemen pemasaran paling atas hingga karyawan level bawah.

Permasalahan pokok yang menjadi kendala dalam pemasaran adalah banyaknya saingan dari produk sejenis maupun dari produk lain. Hal tersebut merupakan tanggungjawab besar yang harus dimenangkan jika ingin tetap eksis di dalam persaingan itu. Persaingan yang semakin ketat dan perubahan-perubahan yang terus terjadi harus dapat dijadikan pelajaran oleh manajemen pemasaran agar dapat secara proaktif mengantisipasi perubahan yang terjadi baik untuk masa sekarang maupun masa yang akan datang.

Konveksi merupakan bisnis yang menjanjikan. Semua orang pasti butuh pakaian dan sifat dari konveksi tersebut selalu ada perubahan dari waktu ke waktu. Usaha konveksi merupakan salah satu usaha yang selalu bisa bertahan dalam berbagai ekonomi bangsa, karena yang dihasilkan merupakan salah satu kebutuhan setiap orang. Ragam konveksi diantaranya konveksi kaos, tas dan dompet, topi, kerudung, dan lainlain. Perkembangan bisnis konveksi ini diakibatkan oleh karena produk yang dihasilkan oleh industri konveksi terutama pakaian adalah salah satu kebutuhan dasar yang termasuk 3 kebutuhan pokok manusia yaitu sandang selain daripada pangan dan papan, untuk itu maka pasar untuk bisnis konveksi akan selalu ada. Pangsa pasar yang jelas akan selalu ada membuat bisnis dibidang ini tidak pernah sepi dan banyak orang yang berusaha memaksimalkan potensinya.

Harga pokok produksi adalah semua biaya, baik langsung maupun tidak langsung yang dikeluarkan untuk memproduksi suatu barang selama periode tertentu dimana biaya-biaya tersebut terdiri dari total biaya bahan langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik akan berhubungan langsung dengan proses produksi. Biaya produksi ini pada akhir periode akuntansi harus diperhitungkan ke dalam produk yang tidak selesai dan yang masih dalam proses produksi atau memerlukan penyelesaian kembali untuk menjadi produk jadi. Produk jadi merupakan kumpulan dari biaya produksi tersebut yang sudah siap untuk dijual

¹⁾ Korepondensi penulis: Rosmawati, Telp 081334697922, rosmawati.alwi123@gmail.com

sedangkan barang dalam proses adalah kumpulan biaya produksi yang masih memerlukan penambahan biaya lagi untuk diselesaikan menjadi barang jadi yang siap untuk dijual

Usaha mikro yang bergerak di bidang konveksi yang menjadi objek pengabdian masyarakat kami adalah UD. Karya Berua milik Bpk. Ruslan Hamid. Masih memproduksi seragam sekolah dan seragam kerja berdasarkan pesanan. Belum melakukan proses produksi secara terus menerus. Lokasi usaha mikro ini terletak di daerah pemukiman padat penduduk. Dapat dikatakan lokasi tempat usaha kurang strategis karena tidak terletak di jalan utama dan tempat usaha bergabung dengan tempat tinggal. Hingga saat ini masyarakat sekitar sudah mengetahui tempat usaha tersebut, walaupun tidak terdapat spanduk atau papan nama yang menandakan bahwa tempat usaha tersebut adalah konveksi. Permodalan usaha ini berasal dari modal sendiri pemilik. Permasalahan Mitra terbatasnya dalam hal jumlah produk karena masih memproduksi berdasarkan pesanan yang ada, pesanan yang datang juga masih terbatas. Karena selain tidak adanya promosi juga harga yang diberikan kepada pemesan termasuk tinggi dibandingkan dengan harga konveksi pesaing. Permasalahan lainnya adalah belum mempunyai kemampuan melakukan proses produksi secara terus-menerus padahal dari tenaga penjahit sangat memungkinkan karena selama ini penjahitnya adalah ibu-ibu rumah tangga yang berada dilingkungan sekitar yang jumlahnya banyak. Produksi secara terus-menerus tidak dilaksanakan karena belum mempunyai keberanian dan kemampuan memasarkan hasil produksinya. Dengan kata lain kurangnya kemampuan dalam strategi manajemen pemasaran

Kenyataan tersebut menunjukkan bahwa perlu suatu kegiatan yang dapat memberikan pengetahuan dan keterampilan kepada mitra kami mengenai strategi pemasaran yang harus dilakukan agar produksinya tidak hanya berdasarkan pesanan tapi dapat bertambah dan memproduksi berdasarkan proses atau terus menerus.

. Strategi merupakan hal yang sangat penting bagi setiap perusahaan untuk mencapai keberhasilan organisasi. Setiap organisasi pasti memiliki strategi, meskipun strategi tersebut tidak pernah dirumuskan secara eksplisit. Sehingga para ahli strategi harus memutuskan strategi alternatif mana yang akan memberi keuntungan terbesar kepada perusahaan. Oleh sebab itu, Konveksi UD. Karya Berua harus dapat memilih strategi pemasaran seperti apa yang tepat dengan memperhatikan kapabilitas perusahaannya. Strategi pemasaran ini menjadi sangat penting mengingat prospek industri konveksi yang menjanjikan sehingga strategi pemasaran ini tidak hanya strategi untuk dapat tetap bertahan di tengah persaingan namun juga untuk dapat memenangkan persaingan dengan industri kecil konveksi lainnya.

Pentingnya pengabdian ini dilakukan adalah untuk:

1. Memberikan pengetahuan dalam melakukan penghitungan harga pokok produksi sebagai dasar dalam menentukan harga jual.
2. Memberikan pengetahuan mengenai penentuan harga jual agar harga yang diberikan kepada pelanggan sesuai/tidak ketinggian sehingga mampu bersaing harga dengan konveksi pesaing.
3. Memberikan pengetahuan promosi penjualan secara On line.

2. PELAKSANAAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Pendekatan yang ditawarkan untuk menyelesaikan permasalahan mitra dan akan digunakan dalam kegiatan ini adalah dengan metode berikut ini, yaitu:

1. Metode ceramah, dengan memberikan penyuluhan tentang perhitungan harga pokok produksi dan penentuan harga jual.
2. Metode simulasi, dengan memberikan contoh kasus perhitungan harga pokok produksi.
3. Metode diskusi yang memberikan kesempatan tanya jawab pada para peserta mengenai hal-hal yang belum atau tidak mereka pahami.
4. Metode pendampingan dengan memberikan pelatihan promosi on line.

Untuk mendukung realisasi metode yang ditawarkan, maka pelaksanaan Program IbM yang akan dilakukan adalah:

1. Untuk memulai pelaksanaan Program IbM Tahun Anggaran 2018 dilakukan koordinasi dengan Unit Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (UPPM) Politeknik Negeri Ujung Pandang dan Mitra tentang jadwal pelaksanaan Program IbM.
2. Pelatihan penghitungan harga pokok produksi, dan penentuan harga jual dan promosi online. Pelatihan ini dilaksanakan oleh mitra didampingi oleh tim pelaksana kegiatan Program IbM ini.

3. Simulasi dilakukan dengan memberikan contoh kasus perhitungan harga pokok produksi kemeja dan celana.
4. Pendampingan untuk mitra untuk berpromosi situs on line.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Penyuluhan harga pokok produksi dan harga jual dan Simulasi Perhitungan Harga Pokok

Langkah-langkah kegiatan

a. Persiapan

Pada tahap persiapan Tim IBM mengunjungi mitra untuk berdiskusi tentang beberapa hal terkait dengan kesiapan mitra dalam menerima kunjungan tim. Selain itu tim IBM dan mitra menentukan waktu yang tepat untuk pelaksanaan kegiatan dan administrasi lainnya. Waktu yang disepakati untuk pelaksanaan kegiatan adalah pada tanggal 19 Mei 2018.

b. Pelaksanaan lokasi kegiatan.

Kegiatan dilaksanakan di rumah Pemilik Konveksi UD Karya Berua Bpk. Ruslan dan Ibu Nursiah di Jalan Berua 3 Makassar.

c. Jumlah peserta.

Peserta dalam kegiatan ini terdiri dari Pemilik dan beberapa karyawan tetap yang berjumlah 7 orang.

d. Metode yang diterapkan.

Metode yang diterapkan adalah metode ceramah dan diskusi. Pendekatan ini dipilih dengan pertimbangan sesuai dengan pembelajaran orang dewasa dan karakteristik mitra. Selain itu melalui diskusi mitra lebih leluasa untuk mengungkapkan permasalahan yang dihadapi.

e. Pemateri Pelatihan.

Pemateri pelatihan motivasi kewirausahaan disampaikan oleh Tim Pengabdian yang merupakan pengajar matakuliah Akuntansi di Jurusan Akuntansi PNUP.

f. Ringkasan Materi Pelatihan.

Harga pokok produksi merupakan elemen penting untuk menilai keberhasilan (performance) dari perusahaan dagang maupun manufaktur. Harga pokok produksi mempunyai kaitan erat dengan indikator-indikator tentang sukses perusahaan. Harga pokok produksi pada dasarnya menunjukkan harga pokok produk (barang dan jasa) yang diproduksi dalam suatu periode akuntansi tertentu. Hal ini berarti bahwa harga pokok produksi merupakan bagian dari harga pokok, yaitu harga pokok dari produk yang terjual dalam satu periode akuntansi.

Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam pengolahan bahan baku menjadi produk, sedangkan biaya nonproduksi merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan nonproduksi, seperti kegiatan pemasaran dan kegiatan administrasi umum. Biaya produksi membentuk harga pokok produksi, yang digunakan untuk menghitung harga pokok produk yang pada akhir periode akuntansi masih dalam proses. Biaya nonproduksi ditambahkan pada harga pokok produksi untuk menghitung total harga pokok produk. Berdasarkan definisi para ahli diatas, dapat disimpulkan bahwa harga pokok produksi adalah semua biaya, baik langsung maupun tidak langsung yang dikeluarkan untuk memproduksi suatu barang selama periode tertentu dimana biaya-biaya tersebut terdiri dari total biaya bahan langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik akan berhubungan langsung dengan proses produksi.

Biaya produksi ini pada akhir periode akuntansi harus diperhitungkan ke dalam produk yang tidak selesai dan yang masih dalam proses produksi atau memerlukan penyelesaian kembali untuk menjadi produk jadi. Produk jadi merupakan kumpulan dari biaya produksi tersebut yang sudah siap untuk dijual sedangkan barang dalam proses adalah kumpulan biaya produksi yang masih memerlukan penambahan biaya lagi untuk diselesaikan menjadi barang jadi yang siap untuk dijual.

Perhitungan harga pokok produksi. Untuk mengetahui laba atau rugi secara periodik suatu perusahaan dihitung dengan mengurangkan pendapatan yang diperoleh dengan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh nilai laba atau rugi tersebut. Oleh karena itu diperlukan informasi dari harga pokok produksi. Manfaat dari penentuan harga pokok produksi secara garis besar adalah sebagai berikut: (a) Menentukan Harga Jual Produk. Perusahaan yang memproduksi memproses produk untuk memenuhi persediaan digudang, dengan demikian biaya produksi dihitung untuk jangka waktu tertentu untuk menghasilkan informasi biaya produksi per satuan produk. Penentuan harga jual produk, biaya produksi per unit merupakan salah satu data yang dipertimbangkan disamping data biaya lain serta data non biaya. (b) Memantau Realisasi Biaya

Produksi. Manajemen memerlukan informasi biaya produksi yang sesungguhnya dikeluarkan dibandingkan dengan rencana produksi yang telah ditetapkan, oleh sebab itu akuntansi biaya digunakan dalam jangka waktu tertentu untuk memantau apakah produksi mengkonsumsi total biaya produksi sesuai dengan yang diperhitungkan sebelumnya. (c) Menghitung Laba Rugi Periodik. Materi Simulasi terlampir.

g. Partisipasi Mitra.

Tingkat partisipasi mitra dalam pelaksanaan kegiatan ini sangat tinggi, hal ini terlihat dari antusiasnya mitra mendengarkan pemateri memberikan materi dan life story pemateri sebagai pelaku bisnis dan aktifnya kegiatan tanya jawab antara pemateri dengan mitra.

Pelatihan dan Pendampingan Promosi on line.

Langkah-langkah kegiatan

a. Persiapan

Pada tahap persiapan Tim IBM Pengabdian mengundang mitra beserta semua karyawannya baik yang tercatat sebagai karyawan tetap maupun karyawan lepas untuk mengikuti pelatihan dan pendampingan Promosi On line.. Waktu yang disepakati untuk pelaksanaan kegiatan adalah pada tanggal 7 Oktober 2018.

b. Pelaksanaan lokasi kegiatan.

Kegiatan dilaksanakan di rumah Ibu Rosmawati Ketua Tim Pengabdian di Jalan Berua 5 Makassar.

c. Jumlah peserta.

Peserta dalam kegiatan ini terdiri dari mitra beserta semua karyawannya baik yang tercatat sebagai karyawan tetap maupun karyawan lepas yang jumlah peserta 30 orang.

d. Metode yang diterapkan.

Metode yang diterapkan adalah metode ceramah dan diskusi. Pendekatan ini dipilih dengan pertimbangan sesuai dengan pembelajaran orang dewasa dan karakteristik mitra. Selain itu melalui diskusi mitra lebih leluasa untuk mengungkapkan permasalahan yang dihadapi.

e. Pemateri Pelatihan.

Pemateri pelatihan dan pendampingan promosi on line disampaikan oleh pelaku bisnis online yang juga merupakan alumni jurusan akuntansi PNUP yang bernama Akbar, Amd.

4. KESIMPULAN

1. Materi yang diberikan pada pengabdian ini meliputi materi Penentuan Harga Pokok, Penentuan Harga Jual dan Promosi Berbasis Media On-line. Ketiga topik makalah pengabdian itu secara lengkap dapat dilihat pada lampiran.
2. Simulasi dilakukan dengan memberikan contoh kasus perhitungan harga pokok produksi kemeja dan celana. Secara lengkap dapat dilihat pada lampiran.
3. Para peserta yang mengikuti ceramah merasa senang dan puas dengan kegiatan pengabdian ini, yang terlihat dari ungkapan kepuasan serta keantusiasan peserta mendengarkan dan bertanya berbagai hal tentang makalah yang telah diberikan oleh para pengabdian.
4. Para peserta mengharapkan agar program serupa diadakan kembali untuk memperdalam pengetahuan tentang penentuan harga pokok produk, penentuan harga jual, dan promosi berbasis media online.

DAFTAR PUSTAKA

Kotler, P dan Keller, KL. (2012). *Manajemen Pemasaran* (Edisi 12. Jilid 1). Jakarta: Erlangga.