

PELATIHAN PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI, PENETAPAN HARGA JUAL DAN STRATEGI PEMASARAN PADA UD. HIL-STAR DI MAKASSAR

Rosmawati¹, Nurhilalia¹, Eti Yusrianti¹

¹Dosen Jurusan Akuntansi Poliuteknik Negeri Ujung Pandang, Makassar.

ABSTRACT

Preliminary survey has conducted to collect data as to whether this business being able to growth and produce the product continuously. Accordingly, this business only produces the products based upon job order with a high level of selling price. Through the correct calculation of production cost and selling price as well as provide online market channel are assumed as a best solution for this business. It is expected that through this training and consulting, the owner is being able to calculate cost of product correctly as well as marketing the product through online marketing channel as trigger in enhancing number of earned profit and production process can be proceed continuously.

Keywords: cost of production, selling price, marketing strategy

1. PENDAHULUAN

Sektor Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan salah satu industri yang turut bersaing dalam memajukan perekonomian di Indonesia. UMKM 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.

Perhitungan harga pokok produksi merupakan hal yang sangat penting mengingat manfaat informasi harga pokok produksi adalah untuk menentukan harga jual produk. Kesalahan dalam menghitung harga pokok produksi akan menyebabkan kesalahan dalam penentuan harga jual produk. Akibatnya harga jual produk ditetapkan terlalu tinggi atau bahkan terlalu rendah. Harga jual yang terlalu mahal sesungguhnya merupakan citra buruk bagi perusahaan. Bila kondisi ini terjadi dapat mengakibatkan produk yang ditawarkan perusahaan akan sulit bersaing dengan produk sejenis yang ada di pasaran. Sebaliknya jika harga jual produk terlalu rendah, maka akan mengakibatkan laba yang diperoleh perusahaan terlalu rendah. Kondisi ini pada akhirnya akan berujung fatal pada terjadinya kebangkrutan. Selain sebagai dasar dalam menentukan harga jual, perhitungan harga pokok produksi bermanfaat untuk mengevaluasi apakah perusahaan sudah memproduksi secara efisien. Informasi harga pokok produksi juga bermanfaat dalam menghitung laba/rugi yang sesungguhnya diperoleh pelaku UMKM, sehingga dapat diketahui perkembangan usaha mereka.

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.

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.

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 didalam 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.

Mencermati uraian di atas betapa pentingnya menentukan harga jual yang tepat bagi keberlangsungan dan kemajuan UMKM. Hasil komunikasi awal tim pengabdian dengan mitra yaitu IBU ZAENAB sebagai pelaku UMKM UD. HILSTAR menunjukkan bahwa mereka belum memiliki pemahaman tentang arti pentingnya menghitung harga pokok produksi dengan benar bagi usaha mereka. Mereka tidak menghitung

¹ Korespondensi penulis: Rosmawati, 081334697922, rosmawati.alwi123@gmail.com

harga pokok produksi sebagai dasar menentukan harga jual karena belum memiliki kemampuan dalam perhitungan harga pokok produksi. Umumnya mereka menentukan harga jual berdasarkan harga pasar. Mereka juga belum mampu menghitung laba rugi dari usaha mereka, serta tidak mengetahui apakah proses produksi sudah dilakukan secara efisien, sehingga mereka tidak dapat mengetahui perkembangan usaha mereka. Sebagai upaya memberikan solusi atas masalah yang dihadapi mitra, tim pengabdian Jurusan Akuntansi PNUP melakukan pengabdian pendampingan dan pelatihan tentang perhitungan harga pokok produksi beserta pencatatannya dan bagaimana menetapkan harga jual.

Selain itu juga memberikan pengetahuan dan keterampilan kepada mitra kami mengenai strategi pemasaran yang harus dilakukan agar produksinya tidak hanya berdasarkan pesanan tapi dapat bertambah dan berproduksi berdasarkan proses atau terus menerus.

2. PELAKSANAAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Metode yang ditawarkan dalam pelaksanaan pengabdian masyarakat ini adalah:

- (1) materi teori tentang pengetahuan harga pokok produksi, harga jual dan strategi pemasaran diberikan dengan metode ceramah dan diskusi,
- (2) materi praktek diberikan dengan metode tutorial.

Tahapan kegiatan secara rinci dapat disajikan sebagai berikut:

1. Tahap identifikasi permasalahan diperlukan untuk mengetahui kebutuhan mitra tentang permasalahan prioritas yang hendak diselesaikan, kemudian dengan peran serta mitra dirancang solusi yang mudah tetapi memberikan banyak manfaat. Terkait dengan permasalahan harga pokok produksi, harga jual dan strategi pemasaran
2. Kegiatan persiapan penyusunan materi pelatihan yang bersumber dari berbagai referensi. Pada kegiatan ini ada tiga materi yang disiapkan, yaitu:
 - a. penyusunan penghitungan harga pokok produksi.
 - b. penetapan harga jual
 - c. menentukan strategi pemasaran, strategi yang digunakan sebelumnya adalah dengan 4 P (Price, Produk, Place n Promosi), lalu mulai dengan teknologi yaitu dengan pemasaran on line.
3. Tahap melaksanakan kegiatan penyuluhan dan pelatihan
Pelaksanaan kegiatan penyuluhan dan pelatihan berlangsung pada tanggal 6 September 2021 bertempat dilokasi mitra UD, HILLSTAR di jln. Berua 2.
4. Tahap pendampingan.
Pendampingan dilakukan selama sehari setelah pelaksanaan penyuluhan dan pelatihan. Pendampingan dilakukan untuk memberikan pendalaman materi kepada mitra serta untuk mendapatkan umpan balik.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan penyuluhan dan pelatihan berlangsung pada tanggal 6 September 2021 bertempat dilokasi mitra UD, HILLSTAR Bantal di jln. Berua 2.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian pada masyarakat ini menggunakan metode ceramah, tutorial dan diskusi.

Langkah 1 (Metode Ceramah): Mitra diberikan motivasi agar memiliki kemauan untuk menggunakan akuntansi dalam kegiatan bisnisnya. Selain itu, peserta diberikan materi gambaran umum tentang akuntansi UMKM dan peran penting akuntansi bagi UMKM..

Langkah 2 (Metode Tutorial): Mitra diberikan materi akuntansi perhitungan Harga Pokok Produksi sebagai berikut:

- 1) Menghitung jumlah bahan baku yang digunakan dalam proses produksi
- 2) Menghitung biaya produksi dalam proses pembuatan produk
- 3) Menghitung Harga Pokok Produksi dalam pembuatan produk
- 4) Menghitung Harga Pokok Penjualan
- 5) Penetapan harga jual.
- 6) Strategi Pemasaran

Langkah 3 (Metode diskusi). Mitra diberikan kesempatan untuk mendiskusikan permasalahan yang berkaitan dengan keuangan yang selama ini dihadapi Berdasarkan Hasil diskusi dan tanya jawab dari mitra dan tim pengabdian, mitra seolah-olah menemukan jawaban dari berbagai permasalahan yang dihadapi selama ini, dan

mitra ingin pelatihan dalam aspek yang lain namun masih terkait dengan sistem pengelolaan keuangan agar usahanya dapat berkembang seperti usaha UKM lainnya. Unsur lain yang cukup berkembang adalah unsur permodalan yang masih menjadi masalah pokok pengembangan UKM



Foto 1. Foto bersama antara Mitra Pemilik UD. Hil-Star Bantal dengan Tim Pelaksana Pengabdian.



Foto 2. Tim pelaksana pengabdian Ibu DR Nurhilalia, SE, MSi memberikan materi strategi pemasaran yang saat ini sedang berkembang kepada Mitra.



Foto 3. Pendampingan penyusunan harga pokok produksi dan penetapan harga jual.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan uraian pelaksanaan kegiatan pengabdian ini, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut.

1. Kegiatan pengabdian ini dapat dikategorikan berhasil dari segi partisipasi mitra sangat antusias dalam menerima materi.
2. Mitra selaku Peserta pengabdian sangat merasa senang dan puas dengan kegiatan pengabdian dan meminta agar pengabdian serupa dilaksanakan berkesinambungan mengingat materi Penentuan Harga Pokok Produksi, Penentuan Harga Jual, Strategi pemasaran Berbasis media Online sangat membantu mitra sebagai pelaku UMKM dalam menjalankan usahanya.