

PENENTUAN HARGA JUAL MINUMAN KEMASAN DALAM UPAYA PENINGKATAN KUALITAS MANAJEMEN DI KECAMATAN SINGOSARI KABUPATEN MALANG

Yenni Fayanni, Ema Sulisnaningrum, M. Mukhlis, Ana Sugianto, Ayu Cahyani, Devi Ekayanti

Prodi Akuntansi STIE Jaya Negara Tamansiswa Malang

yennifayanni@stiekn.ac.id

Info Artikel	Abstrak
Article History: Received: 22 Desember 2022 Revised: 12 Januari 2023 Accepted: 17 Januari 2023	<i>The purpose of this community service is to assist small entrepreneurs in determining the selling price of their packaged drinks by calculating the cost of production as a basis for calculation. Pricing is important because an incorrect cost of goods will hurt the business and will be uncompetitive if it is too high. This community service is carried out by direct mentoring and counseling methods. The object of the counseling is a beverage seller who is a member of the MSME Association in Cemandi Village, Singosari District, Malang Regency. This service approach is carried out by participatory action research (direct active participation), counseling and mentoring. After completing counseling and mentoring, traders can determine production costs and are able to determine the selling price appropriately.</i>
Keywords: <i>MSME, production costs, selling price</i>	

PENDAHULUAN

Usaha minuman kemasan merupakan salah satu jenis usaha yang memiliki peluang besar dan telah banyak dilakukan oleh banyak orang saat ini. Selain memiliki tingkat pembelian yang cukup tinggi, usaha minuman kemasan juga tidak memerlukan modal yang cukup besar dan dapat dilakukan oleh pengusaha dengan skala ukuran yang kecil. Di masa pandemi seperti ini, usaha minuman kemasan yang diminati adalah minuman yang memiliki kandungan menyehatkan, awet dan dikemas dengan baik. Maka dari itu, usaha minuman kemasan sangat diminati oleh banyak pengusaha sehingga persaingan di usaha minuman kemasan sangatlah ketat.

Persaingan global yang semakin meningkat mendorong perusahaan untuk inovatif dalam memproduksi beragam produk sehingga manajemen dituntut untuk mempersiapkan sistem biaya yang akurat dan efektif (Almeida & Cunha, 2017). Alasan penting untuk penetapan sistem biaya yang akurat adalah untuk menghindari *overcosting* dan *undercosting*. *Overcosting* terjadi, ketika beban biaya lebih dari yang seharusnya. *Undercosting*, di sisi lain, terjadi ketika beban biaya kurang dari yang seharusnya (Horngren, Datar, & Rajan, 2015).

Perhitungan harga pokok produksi secara tepat dan akurat merupakan keharusan bagi perusahaan, tanpa adanya perhitungan harga pokok produksi yang tepat dan akurat, perusahaan manufaktur yang bersangkutan akan

mengalami masalah dalam penentuan harga jual suatu produk. Bagi perusahaan dengan tujuan mencapai laba optimum, harga jual dan realisasi biaya produksi berpengaruh sangat besar terhadap ukuran keberhasilan pencapaian tujuan perusahaan yang bersangkutan dan memenangkan persaingan yang semakin tajam dengan perusahaan lain yang sejenis (Ramdani, 2018).

Sehingga, permasalahan yang muncul di sektor UMKM diantaranya adalah masalah penentuan harga pokok dan harga jual. Pengusaha UMKM membebankan biaya bahan baku saja tanpa menghitung biaya tenaga kerja dalam perhitungan HPP produknya, sehingga penentuan harga jual menjadi tidak tepat. Penetapan harga jual yang salah adalah Kesalahan yang sering dilakukan oleh pelaku usaha UMKM, kesalahan ini sering terjadi karena adanya kesalahan dalam menghitung harga pokok produksi (Bahri & Rahmawaty, 2019).

Metode pelaksanaan pengabdian pada umumnya dilakukan dengan 4 (empat) tahap, yaitu: sosialisasi, tutorial, diskusi, dan pendampingan. Dengan tahap-tahap tersebut diharapkan pedagang kuliner UMKM dapat memahami lebih mendalam. (Wiralestari & Friyani, 2019). Pengabdian masyarakat ini dilakukan secara partisipatory action, dikarenakan pengabdian dilakukan langsung intens, membekali para pedagang melakukan penghitungan atas biaya-biaya yang sudah mereka keluarkan.

Tujuan pengabdian pada masyarakat ini adalah untuk memberikan ketrampilan akuntansi, khususnya dalam menentukan harga jual yang tepat sehingga para pedagang, khususnya yang bergerak dalam bidang makanan dan minuman.

METODE

Metode yang digunakan dalam pengabdian masyarakat ini adalah Pendekatan dengan *participatory research action*, penyuluhan dan pendampingan. Mitra Pengabdian masyarakat di Paguyuban UMKM Kecamatan Singosari memiliki anggota 60 orang dan diketuai oleh Bapak Anas Pandu Gunawan. Pelaksanaan dilakukan secara bertahap dan mahasiswa juga berkontribusi dalam pengabdian masyarakat yaitu membantu menjelaskan perilaku biaya bagi para pedagang/pelaku umkm. Rangkaian pelaksanaan dimulai dari pemaparan materi dan pelatihan penentuan HPP oleh tim dosen dari STIE Jayanegara Tamansiswa Malang pada pertemuan 1 dan 2.

Alat yang digunakan adalah buku dan alat tulis. Sedangkan alat peraga dibawa secara individu oleh pedagang sendiri yaitu berupa hasil produksi kuline. Para pelaku UMKM secara aktif berpartisipasi ketika diselenggarakan penyajian materi dan diskusi, materi tentang penentuan harga pokok produk dan harga jual yang kompetitif. Tahapan-tahapan yang dilakukan dalam pelaksanaan pengabdian masyarakat ini adalah identifikasi, pendampingan, sampai dengan evaluasi. Tahapan-tahapan tersebut juga dilakukan oleh Sunyoto, Andoyo, Sari, Fadli, & Firgianti (2017).

Hasil survey diawal menemukan bahwa pedagang mengalami kerugian karena harga jual lebih kecil daripada harga pokok, para pedagang tidak memisahkan keuangan untuk belanja keseharian dan produksi usaha mereka. Tahap pelaksanaan dilakukan dengan mengumpulkan para pedagang kuliner

minuman ini yang bertujuan untuk memberikan pendampingan khusus, mengenali kesulitan mereka menentukan harga jual produknya. Evaluasi akhir dari kegiatan ini dilakukan dengan menilai pemahaman pada menentukan biaya dan harga jual produksi.

Rabu, 2 Agustus 2022, bertempat di rumah ibu Nihaya, salah satu pengusaha UMKM dilakukan pengabdian masyarakat tentang bagaimana menentukan harga jual yang tepat, sehingga pemilik usaha kecil dapat menikmati keuntungan untuk memperbesar skala usahanya sekaligus meningkatkan perekonomian keluarga. Kegiatan ini dilaksanakan di Paguyuban UMKM Kecamatan Singosari, Malang yang beranggotakan 60 orang. Peserta yang hadir sekitar 20 orang karena diupayakan untuk memenuhi protokol kesehatan Covid19.

HASIL, PEMBAHASAN, DAN DAMPAK

Hasil pengabdian masyarakat ini menemukan bahwa para pedagang kuliner dalam mengembangkan usahanya lebih banyak perempuan daripada laki-laki. Kebanyakan adalah ibu-ibu yang memang menekuni bidang ini sebagai mata pencarian utama keluarga, dan ibu-ibu yang mencoba berwirausaha karena faktor hobby memasak dan juga untuk membantu keuangan keluarga. Kebanyakan para pengusaha ini menitipkan minuman kemasannya di apotek ataupun restoran di wilayah sekitar Kecamatan Singosari.

Jenis-jenis biaya yang digunakan dalam industri kecil kuliner meliputi biaya produk pembuatan minuman, biaya tenaga kerja, biaya peralatan, biaya *overhead* (listrik dan lain- lain). Pelaku UMKM harus memahami bagaimana sifat-sifat biaya dan bagaimana cara menghitung biaya produksi. Tujuan dari perhitungan harga pokok produksi menurut Horngren, Datar, & Foster (2008) adalah memenuhi keperluan pelaporan eksternal dalam hal penilaian persediaan dan penentuan laba, memberikan pedoman pengambilan keputusan terhadap harga dan strategi, menilai prestasi pegawai dan bagian organisasi tersebut sebagai investasi ekonomi. Pengertian lain dikemukakan oleh (Blocher, Stout, & Cokins, 2011) bahwa penentuan biaya produk merupakan proses pengakumulasian, pengklasifikasian dan pembebanan bahan langsung, tenaga langsung, dan biaya *overhead* pabrik ke produk atau jasa. Harga pokok produksi sangat perlu dipahami oleh pelaku UMKM sebagai penentuan harga jual.



Gambar 1. Pendampingan penentuan harga jual bagi UMKM Kecamatan Singosari

Secara khusus ada satu mitra anggota kelompok Paguyuban UMKM Kecamatan Singosari, Malang yang didampingi, yaitu Bu Ninik. Bu Ninik memproduksi minuman sinom dengan brand SINOM ENDOG sejak tahun 2018, berlokasi di Singosari Malang. Minuman ini terbuat dari bahan alami tanpa pengawet. Bu Ninik membeli seluruh bahan baku dan kemasan di PasarBetro Singosari setiap satu minggu sekali. Proses pembuatan SINOM ENDOG juga tidak memiliki dapur produksi sendiri, melainkan bergabung dengan dapur rumah tangga Bu Ninik. Sehingga tidak ada inventaris aset tersendiri serta penyusutan alat-alat tersebut juga menjadi bias karena penggunaan yang tidak terpisah.

Dalam proses pemasaran, Bu Ninik menitipkan produk minuman kemasan sinom endog di beberapa apotek dan restoran area Singosari. Pemasaran produk juga belum menggunakan media sosial atau platform digital lainnya. Dalam penentuan harga, Bu Ninik hanya mengikuti harga pasar minuman sinom sejenis pesaing lain di area Singosari. Sehingga, Bu Ninik tidak mengetahui secara spesifik berapa keuntungan atas penjualan SINOM ENDOG miliknya. Minuman kemasan SINOM ENDOG dihargai Rp 6.500,- per botolnya.

Berikut merupakan perhitungan harga jual SINOM ENDOG setelah dilakukan pendampingan:

No. _____ Tanggal _____	
1. Biaya bahan	
- Gula 30kg @ 12.500	375.000
- Kuning 6kg @ 10.000	60.000
- Asam 5kg @ 25.000	125.000
- Gula pasir 1kg	20.000
- Air 22,5 liter @ 3000	67.500
- Botol 1 @ 55.000	220.000
- Stiker 10 @ 10.000	100.000
	967.500
2. Biaya Tenaga kerja	
- 20.000/hr x 30	600.000
3. Biaya Listrik	
- listrik 2rb x 5	10.000
- kawat	9.000
- stiker 2	36.000
- Bahan (transport) 1hr	10.000
- Bay penunutan	10.300
	193.300
	1.710.800

No. _____ Tanggal _____	
Harga pokok produksi Sinom endog Sebat	
Biaya bahan baku	967.500
Biaya tenaga kerja	600.000
BPB	143.300
Jumlah biaya produksi	1.710.800
Jumlah produksi 300	5.702.667

Gambar 2. Perhitungan harga jual setelah dilakukan pendampingan

Total biaya produksi untuk 300 botol adalah Rp 1.710.800 , sehingga harga pokok produksi SINOM ENDOG adalah Rp 5.702,67. Apabila dipasarkan dengan harga Rp 6.500,- per botol, maka Bu Ninikmendapatkan keuntungan sebesar Rp 797,33 per botol.

Bu Ninik mengaku bahwa selama ini tidak tahu dengan pasti berapa keuntungan yang didapat dari penjualan SINOM ENDOG dan merasa bahwa setelah dihitung dengan mengidentifikasi perilkubiaya keuntungan yang didapat masih terlalu kecil.

SIMPULAN

UMKM memiliki peran mampu menyelamatkan ekonomi keluarga maupun dampaknya bagi ekonomi keluarga lain. Mereka menjadi fondasi penting bagi perekonomian Indonesia sebagai penyumbang ketahanan ekonomi bangsa. Sehingga perlu dilakukan pendampingan atas kemampuan mereka mengelola usahanya dengan pengetahuan akuntansi dasar sederhana yang memudahkan dan efektif untuk pengambilan keputusan penting. Harga jual seringkali menjadi masalah karena terkait langsung untuk konsumen mau membeli atau tidak. Pengabdian masyarakat ini efektif membantu pedagang minuman kemasan memiliki *mindset* baru untuk memisahkan pengelolaan usaha dan kebutuhan rumah tangga mereka. Biasanya pedagang kecil mencampurkan dan tidak membedakan mana kebutuhan anggaran untuk usaha dan keluarga, sehingga tidak bisa menilai kemajuan usahanya. Dengan penentuan harga, pedagang juga bisa menentukan margin keuntungan yang diinginkan dengan pertimbangan harga pokok produksi dan harga pasar produk tersebut. Sehingga tenaga mereka juga dinilai dan kemudian harga jual dapat dievaluasi apakah profit margin yang diinginkan sudah tercapai atau belum.

UCAPAN TERIMAKASIH

Pengabdian masyarakat (Abdimas) ini menyampaikan terimakasih kepada dosen STIE Jayanegara Tamansiswa Malang yang telah membantu hingga pengabdian ini bisa diselesaikan. Disampaikan terimakasih juga kepada bapak Anas Pandu sebagai Ketua Paguyuban UMKM Singosari.

DAFTAR PUSTAKA

- Almeida, A., & Cunha, J. (2017). The implementation of an Activity-Based Costing (ABC) system in a manufacturing company. *Procedia Manufacturing*, 13, 932–939. <https://doi.org/10.1016/j.promfg.2017.09.162>
- Bahri, R., & Rahmawaty, R. (2019). Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Dalam Menentukan Harga Jual Produk (Studi Empiris Pada Umkm Dendeng Sapi Di BandaAceh). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi*, 4(2), 344–358. <https://doi.org/10.24815/jimeka.v4i2.12263>
- Blocher, E. J., Stout, D. E., & Cokins, G. (2011). Manajemen biaya: Penekanan strategis. In *Salemba Empat*. Jaarta.
- Horngren, C. T., Datar, S. M., & Foster, G. (2008). Akuntansi Biaya dengan Penekanan Manajerial. In *Erlangga*. Jakarta. Jakarta.
- Horngren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2015). *Cost accounting: A managerial emphasis* (15th ed.). Pearson Higher Education.
- Ramdani, M. R. (2018). Penetapan Harga Jual Produk Dengan Pendekatan Full

-
- Costing Dan Variabel Costing Pada Umkm Gunung Jaya Makassar. *Jurnal Bisnis & Kewirausahaan*,7(3), 337–345.
- Sunyoto, M., Andoyo, R., Sari, S. P., Fadli, M., & Firgianti, G. (2017). *Penguatan UmkmMakanan Dan Minuman Binaan Unpad Di Wilayah Arjasari Melalui Peningkatan Kualitas Produksi Dan Pemasaran*. 1(4), 259–261.
- Wiralestari, W., & Friyani, R. (2019). Pengelolaan Keuangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Berbasis Aplikasi Lamikro Pada Usaha Kuliner Tm Cemal Cemil. *Jurnal Karya Abdi Masyarakat*, 3(1), 62–66. <https://doi.org/10.22437/jkam.v3i1.7011>