



HARGA POKOK PRODUKSI DAN PENJUALAN PADA UMKM WEST JAVA STORE DI KECAMATAN TAMBUN SELATAN

Yusril^{1*}, Kasidjo², Ade Juanda³, Aldi Ridwan Pratama⁴

^{1,2,3,4}STIE Bisnis Internasional Indonesia, Bekasi, Indonesia

e-mail: yusril_ariel@yahoo.com

Diterima: Januari 2023; Direvisi: Februari 2023; Dipublikasikan: Maret 2023

ABSTRAK

Suatu bidang produksi pasti mempunyai tujuan yang ini dicapai oleh perusahaan tersebut. Umumnya tujuan utama suatu UMKM adalah mendapatkan laba atau keuntungan yang besar. Setiap kegiatan produksi membutuhkan biaya produksi karena biaya produksi ditunjukan untuk memperoleh nilai ekonomis produk yang lebih tinggi. Oleh karena itu setiap UMKM membutuhkan biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik. Bagi sebuah UMKM baik dibidang fashion, jasa, maupun kuliner, perhitungan dan penyusunan harga pokok adalah suatu hal yang penting. Untuk itu diperlukan adanya penyusunan harga pokok yang tepat dan rasional, tepat dan wajar yang dimaksud adalah semua biaya yang menjadi beban sebagai harga pokok menunjukkan hal yang wajar dan unsur – unsur harga pokok sendiri dapat dialokasikan sesuai dengan fungsinya masing – masing. UMKM merupakan tempat terjadinya kegiatan produksi dan berkumpulnya semua faktor produksi. Ada banyak jenis UMKM baik itu yang bergerak dibidang fashion, kuliner, menengah, kecil, dan agribisnis. Dari berbagai jenis UMKM yang ada pada umumnya semua UMKM memiliki tujuan yang sama yaitu untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal dan menekan biaya produksi serta kerugian seminimal mungkin untuk memajukan UMKM. Kondisi ini yang menyebabkan adanya persaingan yang keta tantara UMKM yang sejenis. Persaingan tersebut sangat beraneka ragam, mulai dari segi kualitas maupun harga produk yang ditawarkan kepada pelanggan.

Kata Kunci: Harga Pokok, Penjualan, UMKM

ABSTRACT:

A production field always has its own goals that a company aims to achieve. Generally, the main goal of a Micro, Small, and Medium Enterprise (UMKM) is to generate significant profit or earnings. Every production activity requires production costs, as these costs are incurred to obtain higher economic value of the products. Therefore, every UMKM needs to consider costs such as raw materials, labor, and factory overhead. Whether it's in the fashion, service, or culinary industry, the calculation and determination of cost of goods sold is crucial. Hence, it is important to establish an accurate and rational cost of goods sold, which should be reasonable and justifiable. All costs incurred as part of the cost of goods sold should be considered reasonable, and the elements of the cost of goods sold itself should be allocated according to their respective functions. UMKM serves as a place for production activities and the gathering of all production factors. There are various types of UMKM, ranging from fashion, culinary, medium-sized, small-sized, to agribusiness UMKM. Despite their differences, generally all UMKM share the same goal of maximizing profits, minimizing production costs, and reducing losses to advance the UMKM. This condition leads to intense competition among similar UMKMs. The competition varies, whether it's in terms of product quality or the price offered to customers.

Keywords Cost of Goods Sold, Sales, UMKM

PENDAHULUAN

Umumnya dari proses akuntansi yang diselenggarakan selama satu periode akan dihasilkan laporan laba rugi, laporan perubahan modal, dan laporan neraca pada suatu perusahaan atau

organisasi lainnya. Pada suatu laporan akuntansi harus mencantumkan nama UMKM, nama laporan, dan tanggal penyusunan atau jangka waktu laporan tersebut untuk memudahkan orang lain memahaminya, dan laporan dapat bersifat periodik dan ada juga yang bersifat suatu waktu tertentu saja. Pengertian harga pokok menurut prinsip akuntansi Indonesia dapat dijelaskan sebagai jumlah pengeluaran dan beban yang diperkenalkan baik secara langsung maupun tidak langsung untuk menghasilkan barang atau jasa di dalam kondisi dan tempat dimana barang tersebut dapat dijual dan digunakan. Harga pokok biaya bisa dihitung, jika ada pengelompokan terhadap biaya – biaya yang dikeluarkan, dan harga pokok ini juga terdiri dua macam yang harus bisa dibedakan yaitu harga pokok produksi dan harga pokok penjualan.

Perhitungan harga pokok produksi sangat penting bagi setiap UMKM. harga pokok produksi merupakan dasar penentuan laba UMKM dan juga sebagai pedoman dalam menentukan harga jual produk. Oleh karena pentingnya perhitungan harga pokok produksi ini maka setiap UMKM yang semestinya.

Perhitungan harga pokok produksi mempunyai tujuan untuk mengetahui berapa besar biaya yang dikorbankan dalam hubungannya dengan pengelolaan bahan baku menjadi barang jadi yang siap dipakai atau dijual. Biaya – biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi adalah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya overhead pabrik.

UMKM merupakan tempat terjadinya kegiatan produksi dan berkumpulnya semua faktor produksi. Ada banyak jenis UMKM baik itu yang bergerak dibidang fashion, kuliner, menengah, kecil, dan agribisnis. Dari berbagai jenis UMKM yang ada pada umumnya semua UMKM memiliki tujuan yang sama yaitu untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal dan menekan biaya produksi serta kerugian seminimal mungkin untuk memajukan UMKM. Kondisi ini yang menyebabkan adanya persaingan yang ketat antara UMKM yang sejenis. Persaingan tersebut sangat beraneka ragam, mulai dari segi kualitas maupun harga produk yang ditawarkan kepada pelanggan.

Pada UMKM yang bergerak dibidang jasa untuk mencapai tujuan yang diinginkan, maka UMKM tersebut harus mampu menjual jasanya dengan baik kepada pelanggan. Terdapat beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam penjualan jasa kepada pelanggan antara lain, menetapkan harga pokok penjualan. Harga jual yang ditetapkan oleh UMKM harus memadai dalam arti harga jual tersebut minimal dapat menutupi biaya produksi yang dikeluarkan oleh UMKM, harga jual dapat bersaing dengan UMKM sejenis dan harga jual yang mengandung keuntungan yang diinginkan oleh UMKM. Agar harga tersebut memadai, maka harga jual ditetapkan berdasarkan harga pokok penjualan. Harga pokok penjualan dapat memudahkan pemilik UMKM dalam menentukan harga jual produk maupun jasa kepada pelanggan sehingga menghemat waktu dan berdampak pada efektivitas kinerja pada pemilik UMKM. Penentuan harga pokok penjualan pada setiap UMKM bermacam-macam tergantung pada kebijakan dan sistem dari UMKM tersebut dalam penentuan harga pokok penjualan. Berdasarkan gambaran dalam penentuan harga pokok penjualan yang pasti penentuan harga pokok penjualan tersebut tidak merugikan UMKM akan tetapi bisa menghasilkan keuntungan yang maksimal pada UMKM tersebut.

Berdasarkan fakta yang penulis temukan di UMKM West Java Store di Kecamatan Tambun Selatan, terdapat beberapa permasalahan terkait harga pokok produksi dan penjualan, antara : 1. Tidak dapat menentukan modal awal saat produksi, 2. Tidak dilakukannya perhitungan yang pasti dalam melakukan produksi dan penjualan.

Berdasarkan uraian yang di atas maka penulis tertarik membuat laporan Pengabdian Kepada Masyarakat dengan judul “Harga Pokok Produksi dan Penjualan Pada UMKM West Java Store di Kecamatan Tambun Selatan”.

METODE

Metode yang digunakan dalam kegiatan ini terdiri dari beberapa metode yang umum digunakan. Salah satunya adalah metode Harga Pokok Pesanan (Job Order Costing). Metode ini cocok digunakan jika setiap produk atau pesanan memiliki karakteristik yang unik dan biaya produksi dapat diatribusikan langsung ke pesanan tersebut. Dengan menggunakan metode ini, UMKM dapat menghitung harga pokok produksi yang spesifik untuk setiap pesanan yang mereka terima.

Selain metode Harga Pokok Pesanan, terdapat juga metode Harga Pokok Proses (Process Costing) yang lebih sesuai digunakan jika produk yang dihasilkan dalam proses produksi serupa dan sulit untuk mengidentifikasi biaya produksi secara spesifik untuk setiap produk. Metode ini mengakumulasi biaya produksi dalam setiap proses produksi dan membaginya rata ke seluruh unit produk yang dihasilkan. Hal ini memungkinkan UMKM untuk menghitung harga pokok produksi secara efisien dalam lingkungan produksi yang berproses.

Selanjutnya, terdapat juga metode Harga Pokok Rata-rata (Weighted Average Costing) yang menghitung harga pokok produksi dengan mengambil rata-rata biaya produksi dari seluruh unit yang diproduksi dalam periode tertentu. Metode ini memungkinkan UMKM untuk menghitung harga pokok produksi secara lebih sederhana dan mengeliminasi fluktuasi harga bahan baku atau biaya produksi lainnya.

Terakhir, terdapat metode Harga Pokok Standar (Standard Costing) yang menggunakan standar biaya yang telah ditetapkan sebelumnya untuk setiap elemen biaya produksi. Dalam metode ini, biaya produksi aktual dibandingkan dengan standar biaya, dan selisihnya digunakan untuk evaluasi kinerja dan pengendalian biaya. Metode ini membantu UMKM dalam mengukur efisiensi dan kualitas produksi mereka berdasarkan perbandingan antara biaya aktual dan standar yang telah ditetapkan.

HASIL

1. Harga Pokok Produksi dan Penjualan UMKM West Java Store

Berdasarkan ilmu akuntansi, terdapat sebuah bagian ilmu yang mempelajari mengenai sistem akuntansi yang terdapat di dalam sebuah perusahaan meliputi penentuan harga barang produksi, pencatatan, penjualan, dan hal-hal lainnya yang berkaitan dalam proses produksi dan penjualan.

Pada UMKM West Java Store harga pokok produksi dan penjualan ditentukan oleh bendahara, pemilik, dan customer. Dalam hal ini bendahara bertugas mencari customer, menerbitkan quotation serta bernegosiasi harga dengan customer, sementara pemilik UMKM West Java Store bertugas menghitung rincian berapa biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi dan menghitung estimasi pembuatan produk yang dipesan oleh customer, dan semesta bagian desain bertugas membuat desain yang sesuai dengan customer inginkan. Barang yang akan dijual oleh UMKM West Java Store akan terlebih dahulu di trial. Bagian konveksi akan menerima beberapa lembar hasil trial dan desain yang sudah ok dari pemilik dan desainer. Salah satu diantaranya adalah lembaran yang berisi jenis bahan yang akan dipakai, jumlah produk yang akan di pesan, dan waktu yang dibutuhkan untuk proses pembuatan dan packing. Setelah lembaran trial diberikan kepada pihak konveksi dan sudah disetujui oleh pihak konveksi, selanjutnya bendahara akan membuat quotation yang nantinya akan dikirim ke customer. Tidak semua quotation yang dikirim kepada customer langsung disepakati. Terutama bagi customer yang nantinya akan membeli produk dalam jumlah yang besar. Setiap customer menginginkan harga yang seminimal mungkin dengan hasil yang maksimal sementara dari UMKM West Java Store ingin memberikat kualitas yang memuaskan dengan laba yang maksimal. Disini terjadinya negosiasi harga jika customer yang menginginkan harga lebih rendah diatas 50% untuk Down Payment, maka alternative yang diberikan oleh UMKM West Java Store untuk menurunkan harga yaitu mengganti proses pembuatan dengan harga yang lebih murah atau mengurangi waktu

proses pembuatan produk tapi yang pasti berpengaruh terhadap kualitas barang tersebut atau dengan tidak memberikan generasi terhadap kualitas produk tersebut atau dengan tidak memberikan garansi jika ada terjadinya kesalahan dalam proses.

2. Bagian Yang Terlibat dan Tugasnya

1. Bendahara UMKM West Java Store

Bendahara banyak ditemukan di berbagai tempat, terutama tempat penjualan dan teller bank, dan bendahara UMKM West Java Store memiliki bagian yang bertugas mengatur uang kas UMKM, melayani pembelian produk UMKM, serta melayani pembayaran-pembayaran penunjang sarana dan prasana UMKM.

2. Bidang Desain

Merupakan sebuah pekerjaan menciptakan ilustrasi, tipografi, fotografi, atau grafis motion baik untuk penerbit maupun media cetak dan elektronik. Dan bidang sendiri memiliki bagian penting dalam pembuat produk pada UMKM West Java Store yaitu membuat desain yang sesuai dengan keinginan customer.

3. Bidang Konveksi

Pada saat sekarang banyak sekali tempat penjahit yang sering di sebut konfeksi, konfeksi disini bertugas dalam menjalankan tugasnya sebagai pembuat produk UMKM West Java Store.

3. Penentuan Harga Pokok Penjualan

Pada UMKM West Java Store hal yang menjadi dasar dalam penentuan harga penjualan adalah jenis proses karena dari jenis proses menentukan besarnya biaya yang dikeluarkan untuk memberikan nilai tambah pada barang tersebut. UMKM West Java Store dalam menentukan harga pokok penjualan menggunakan metode harga pokok pesanan full costing. Biaya-biaya yang digunakan produksi yang secara keseluruhan komponen biaya produksi dibebankan untuk pesanan tertentu dan harga produksi persatuan dihitung dengan cara membagi seluruh biaya produksi.

4. Perhitungan Biaya Produksi Untuk Proses Desain

Proses desain merupakan proses paling penting dalam UMKM West Java Store dalam pembuatan produksi dengan cara mendesain sesuai pesanan customer. Dan UMKM West Java Store menentukan harga pokok penjualan dengan menggunakan metode harga pokok pesanan full costing.

Unsur biaya produksi untuk proses desain:

- a. Biaya bahan baku meliputi : biaya bahan baku untuk desain berupa komputer, dan listrik, biaya bahan baku untuk proses finally desain berupa kertas A3 dan printer.
- b. Biaya tenaga kerja langsung meliputi : biaya tenaga kerja desain dan print out hasil desain.
- c. Biaya overhead UMKM meliputi : biaya depresiasi dan pemeliharaan mesin, biaya depresiasi mesin, dan garansi kualitas produk.

Berikut adalah biaya produksi UMKM West Java Store dalam proses desain banner yang dilakukan hanya desain dan selanjutnya untuk pembuatan banner tersebut dibantu oleh pembuat banner yang sudah bekerja sama dengan UMKM West Java Store. Dikarenakan sistem kerja UMKM West Java Store adalah Door To Door yang dilakukan dengan percetakan dan konveksi yang sudah bekerja sama dengan UMKM West Java Store.

Tabel 1. Biaya Produksi untuk proses Desain Banner

Jenis Biaya	Besarnya biaya yang dikeluarkan
Biaya Bahan Baku Komputer	Rp 1.500.000

Listrik	Rp 300.000
Bahan Flexi (Banner)	Rp 1.000.000
Total Biaya Bahan Baku	Rp 2.800.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	
Biaya Tenaga Kerja Desain	Rp 150.000
Biaya Tenaga Kerja Print Out Hasil Desain	Rp 100.000
Total Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 250.000
Biaya Overhead Pabrik	
Biaya depresiasi dan pemeliharaan mesin	Rp 200.000
Biaya depresiasi mesin	Rp 100.000
Biaya garansi barang	Rp 50.000
Total Overhead Pabrik	Rp 350.000

Tabel 2. Harga Pokok Penjualan UMKM West Java Store

Nama Barang	Modal	Jual
Banner Standar	Rp 14.000/mtr	Rp 20.000/mtr
Banner 340	Rp 17.000/mtr	Rp 25.000/mtr
Kaos + Sablon	Rp 45.000/baju	Rp 55.000/baju
Stiker Croma	Rp 5.000/stiker	Rp 8.000/stiker

UMKM West Java Store berasal dari jenis usaha fashion yaitu dalam bidang baju dan banner. Harga modal yang dilakukan oleh UMKM West Java Store adalah harga standar yang meliputi untuk biaya desain, biaya overhead pabrik, dan biaya tenaga kerja langsung dan dapat menjual dengan mengambil untuk sesuai jenis produk yang di pesan oleh costumer.

5. Komponen Biaya Produksi Baju

Komponen yang dibutuhkan dalam pembuatan baju ini adalah biaya produk meliputi biaya bahan yang digunakan dalam pembuatan produk. Sebagai tambahan, biaya produk juga meliputi biaya konversi bahan menjadi barang jadi. Seperti pada konveksi ini untuk membuat baju membutuhkan penjahit dan mesin – mesin untuk mengubah kain (dan bahan lainnya) menjadi baju.

6. Prosedur Produksi Pembuatan Baju

Sebelum baju siap untuk dikenakan oleh customer mengalami banyak proses serta tahapan untuk menjadi sebuah pakaian yang siap pakai. Semua Langkah akan dikawal dengan baik oleh para pekerja agar kualitasnya terjaga. Setiap Langkah memerlukan peralatan masing – masing. Pada umumnya pada sebuah konveksi akan menempatkan satu orang untuk satu proses produksi. Untuk menjamin kualitas pada seragam ini harus dilakukan alur tahapan produksi yang tepat. Agar semua komposisi dapat terpadukan dengan tepat.

7. Kendala Yang Terdapat di UMKM West Java

Ditemukan sejumlah kendala – kendala yang dihadapi dalam proses pelaksanaan perhitungan di UMKM West Jav Store, diantaranya yaitu :

- UMKM West Java Store belum memiliki modal sendiri untuk produksi.
- UMKM West Java Store tidak memiliki sistem marketing yang luas untuk mencakup seluruh kabupaten Bekasi.
- UMKM West Java Store tidak memiliki tempat produksi khusus desain.

8. Solusi Terhadap Kendala Yang Terdapat di UMKM West Java Store

Kendala yang dihadapi dalam perhitungan harga produksi yang menghambat program kerja. Berikut adalah beberapa solusi untuk mengatasi kendala – kendala tersebut :

- a. Sebaiknya UMKM West Java Store dapat menghitung kembali harga pokok produksi untuk mengetahui modal sebenarnya dalam pembuatan baju dan banner.
- b. Sebaiknya UMKM West Java Store membuat sistem marketing dan mempunyai partner kerja yang memiliki kemampuan lebih dalam sistem marketing, supaya dapat meluas memperkenalkan produk dari UMKM West Java Store keseluruh Kabupaten Bekasi.
- c. Sebaiknya UMKM West Java Store membagi ruangan untuk tempat produksi khusus nya desain, dikarenakan untuk mendesain membutuhkan konsentrasi penuh dalam membuat suatu desain.

SIMPULAN

Berdasarkan penjelasan pada bab sebelumnya, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut: Pertama, UMKM West Java Store menggunakan metode harga pokok pesanan full costing dalam menentukan harga pokok penjualan dan produksi. Hal ini memungkinkan mereka untuk menghitung biaya produksi secara komprehensif. Kedua, UMKM West Java Store menghadapi kendala dalam menentukan modal awal pembuatan produksi. Hal ini dapat menjadi hambatan dalam merencanakan kegiatan produksi dengan tepat. Ketiga, disarankan agar UMKM West Java Store mengembangkan sistem pemasaran dan menjalin kemitraan dengan mitra kerja yang memiliki keahlian dalam sistem pemasaran. Hal ini akan membantu mereka untuk memperluas jangkauan produk UMKM West Java Store ke seluruh Kabupaten Bekasi. Dengan demikian, langkah-langkah tersebut diharapkan dapat membantu UMKM West Java Store dalam meningkatkan efisiensi dalam menentukan harga pokok penjualan dan produksi serta memperluas pangsa pasar mereka.

REFERENSI

- Birgantoro, B. A., Hermawan, A., Gani, M. A., Sugiyanto, S., & Maddinsyah, A. (2022). Optimalisasi Pemasaran Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Makanan Dengan Pemanfaatan Whatsapp. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 2(1), 54-66.
- Daud, Zikriarul Ulya. 2019. Pengaruh Produk, Harga, dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Rumah Pada Green Avina Birem Puntung Langsa Baro. *Jurnal Manajemen & Keuangan*, Vol. 7 No. 2 November 2018.
- Dr. Wiwik Lestari, M.Si & Dhyka Nagus Permana, S.E., M.M. 2017. Akuntansi Biaya Sistem Perspektif Manajeral. Jakarta: Salemba.
- Drs. HARNANTO, M.Soc. SC., Akuntan. 2018. Akuntansi Biaya Konsep dan Metodologi Penggolongan Biaya Elemen Biaya Produksi Perhitungan Harga Pokok Produk. Jakarta: Salemba.
- Haryadi, R. N., Rojali, A., & Fauzan, M. (2021). Sosialisasi Penggunaan Online Shop berbasis Website di UMKM Cimanggis. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(1), 10-16.
- Indah Sari, Dian. 2018. Perhitungan Harga Pokok Produksi Dengan Metode Harga Pokok Pesanan Pada PT Tobeco. *Perspektif*.
- Joesyiana, K., Prihastuti, A. H., & Al Sukri, S. (2020). Analisis Kreatifitas Dan Inovasi Pengusaha Coffee Shop Subsektor Penikmat Kopi Di Pekanbaru. *Media Bina Ilmiah*, 14(12), 3671-3682.
- Kiki, J. (2018). Pengaruh word of mouth terhadap keputusan pembelian konsumen pada media online shop shopee di pekanbaru (Survey pada Mahasiswa Semester VII Jurusan Pendidikan Akuntansi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Islam Riau). *Jurnal Valuta*, 4(1), 2502-1419.

- Lanen. William.N & dkk. 2019. Dasar – Dasar Akuntansi Biaya (Edisi 4 Buku 1). Jakarta. Salemba Empat.
- Nasihin Ihsan, Syifa Pramudita Faddila. 2021. Pelatihan Penyusunan Sistem Informasi Akutansi dan Pelaporan Keuangan. Jurnal Masyarakat Mandiri.
- Nasrulloh, M. U., Lailiyah, I. N., Ngaeni, K., Febriyanti, N., Nugroho, G. A., ZR, W. A. A., ... & Suyono, N. A. (2023). Gandeng Para Remaja dalam Digitalisasi Pengembangan Pemasaran Produk UMKM di Desa Pucungbedug, Kecamatan Purwanegara, Kabupaten Banjarnegara Melalui Program “Muda Berkarya”. *JIPM: Jurnal Inovasi Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 6-11.
- Utarinda, D., Haryadi, R. N., Al Farisi, M. S., Mutaufiq, A., & Eliza, E. (2022). Pelatihan Manajemen Bisnis Kedelai dalam Meningkatkan Kualitas Produk bagi Pelaku Usaha Kedelai di Purwakarta. *Jurnal Surya Masyarakat*, 4(2), 264-269.
- Wahyuni, S., Joesyiana, K., Zainal, H., & Basriani, A. (2023). Pemanfaatan Media Sosial dalam Kegiatan Pemasaran di Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 3(1), 31-36.