

PENDAMPINGAN PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI PADA PELAKU USAHA MIKRO JASA JAHIT PAKAIAN

**Ambar Kusumaningsih, Ni Nyoman Alit Triani, Made Dudy Satyawan,
Merlyana Dwindi Yanthi, Cantika Sari Siregar**
Jurusan Akuntansi, Universitas Negeri Surabaya

Kata kunci:

Harga Pokok Produksi
Jasa Jahit Pakaian
Usaha Mikro

Abstrak

Usaha mikro memiliki peranan penting dalam pertumbuhan ekonomi di Indonesia, sehingga penting untuk dibantu berkembang. Salah satu upaya adalah peningkatan akses pasar dengan cara menentukan harga jual yang optimal berdasarkan Harga Pokok Produksi. Tujuan dilakukannya kegiatan PKM ini adalah untuk memberikan pendampingan dalam menghitung Harga Pokok Produksi pada Usaha Jasa Jahit. Metode yang digunakan adalah melakukan pendampingan secara langsung kepada mitra binaan dan membuat modul yang relevan. Hasil kegiatan PKM adalah peningkatan pemahaman dan kemampuan mitra binaan dalam menghitung Harga Pokok Produksi dan terbitnya modul Perhitungan Harga Pokok Produksi pada Usaha Jasa Jahit. Kesimpulan PKM ini adalah dengan adanya pendampingan dari Tim PKM dan modul, mitra binaan PKM dapat secara mandiri menghitung Harga Pokok Produksi sebagai dasar penentuan harga jual dan diharapkan dapat meningkatkan akses pasar. Saran untuk kegiatan PKM selanjutnya adalah berbagai pihak perlu membantu pengembangan Usaha Mikro.

Corresponding Author:

Ambar Kusumaningsih

Jurusan Akuntansi, Universitas Negeri Surabaya, Jl. Ketintang Surabaya Jawa Timur, 60231

E-mail: ambarkusumaningsih@unesa.ac.id

PENDAHULUAN

Usaha mikro memiliki peranan penting dalam pertumbuhan ekonomi di Indonesia karena melibatkan tenaga kerja yang besar, jumlah investasi yang relatif kecil serta fleksibilitas yang tinggi dalam beradaptasi terhadap perubahan kondisi pasar dan ekonomi secara umum. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UMKM Republik Indonesia tentang Perkembangan Data Usaha UMKM dan Usaha Besar, jumlah unit usaha sektor Usaha Mikro tahun 2019 merupakan jumlah yang terbesar yaitu sebesar 64,6 juta unit. Jumlah tenaga kerja pada sektor Usaha Mikro tahun 2019 sebesar 109 juta orang dan jumlah tersebut merepresentasikan 89% dari seluruh tenaga kerja di semua sektor usaha. Jumlah PDB Usaha Mikro tahun 2019 adalah sebesar Rp 5,9 Triliun atau sebesar 37,7% dari total PDB. Sedangkan total investasi pada sektor Usaha Mikro tahun 2019 adalah sebesar Rp 0,2 Triliun atau sejumlah 6,9% saja dari total investasi di semua sektor usaha. Melihat besarnya peranan Usaha Mikro tersebut, penting untuk dilakukan upaya-upaya

agar sektor Usaha Mikro dapat terus berkembang.

Perkembangan Usaha Mikro mencakup peningkatan dan perbaikan dalam akses informasi, akses teknologi, akses pembiayaan dan akses pasar. Sebuah penelitian oleh Maulida dan Yunani (2017) menyebutkan bahwa salah satu kendala yang dihadapi pelaku Usaha Mikro adalah akses pasar dengan persentase sebesar 34,72% dari total permasalahan yang dihadapi. Pemerintah melalui Wakil Presiden menyampaikan bahwa salah satu hal penting untuk mendukung perkembangan usaha adalah peningkatan akses pasar (www.kominfo.go.id, 2021). Akses pasar dapat diperluas apabila Usaha Mikro memiliki kelebihan tertentu seperti kualitas produk atau jasa yang baik, desain produk atau jasa yang unik, dan harga yang bersaing. Namun demikian, masih banyak pelaku Usaha Mikro yang mengalami kesulitan dalam menentukan harga jual yang ideal, yaitu harga yang bisa bersaing dengan pelaku usaha sejenis namun tetap mendatangkan keuntungan. Hal tersebut disebabkan minimnya pemahaman dalam perhitungan Harga Pokok Produksi, terutama pada Usaha Mikro sektor jasa. Berdasarkan pengamatan dan wawancara dengan pelaku Usaha Mikro sektor jasa, diketahui adanya kesulitan dari pelaku Usaha Mikro untuk mengenali komponen biaya apa saja yang harus dihitung dan dialokasikan ke pesanan jasa tertentu, sehingga menyebabkan kesulitan dalam menentukan harga jual yang optimal untuk meningkatkan keuntungan. Penentuan harga jual dilakukan hanya berdasarkan kebiasaan dan membandingkan dengan pesaing, sehingga tidak selalu mendatangkan keuntungan bahkan terkadang menimbulkan kerugian.

Sebagai upaya membantu pelaku Usaha Mikro khususnya pada sektor jasa untuk dapat meningkatkan akses pasar, maka tim dosen Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Negeri Surabaya melakukan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) berupa Pendampingan Perhitungan Harga Pokok Produksi pada Usaha Mikro Sektor Jasa. Sektor jasa yang menjadi fokus pendampingan pada kegiatan PKM ini adalah jasa jahit pakaian, dengan pertimbangan jenis jasa tersebut banyak dilakukan oleh masyarakat dalam skala mikro, dan pelaku jasa jahit pakaian pada umumnya adalah ibu rumah tangga dari latar belakang pendidikan non akuntansi atau keuangan. Tujuan dilakukannya kegiatan PKM adalah untuk memberikan pendampingan dalam menghitung Harga Pokok Produksi pada Usaha Jasa Jahit. Diharapkan dengan adanya pendampingan, mitra binaan untuk ke depannya dapat menghitung Harga Pokok Produksi dengan akurat, mengetahui titik impas atau *Break Even Point (BEP)*,

menentukan margin keuntungan yang diinginkan, dan menentukan harga jual yang bersaing dan tetap mendatangkan keuntungan.

METODE

Metode pelaksanaan PKM ini menekankan pada solusi masalah yang di hadapi oleh mitra binaan, yaitu belum mempunya mitra dalam melakukan perhitungan Harga Pokok Produksi. Metode pelaksanaan PKM adalah dengan mengadakan pendampingan serta penyusunan modul yang relevan dan membantu mitra menyelesaikan masalahnya.

1. Pendampingan Perhitungan Harga Pokok Produksi

Selama pelaksanaan pendampingan ini, langkah yang dilakukan dimulai dari memberikan pemahaman kepada mitra tentang pentingnya penentuan harga jual yang menguntungkan namun tetap bersaing dengan pengusaha sejenis lainnya, kemudian dilanjutkan dengan pendampingan cara perhitungan Harga Pokok Produksi. Metode pendekatan yang dilakukan dalam PKM ini adalah mencari akar permasalahan yang dihadapi oleh masing-masing mitra. Di awal pendampingan, tim PKM menanyakan hambatan atau kesulitan dari masing-masing mitra. Hambatan yang ada kemudian dicarikan solusi supaya terselesaikan permasalahan yang dihadapi. Mitra kemudian didampingi secara langsung untuk menghitung Harga Pokok Produksi dari proyek atau pesanan yang diterima. Mitra juga diberikan modul untuk memudahkan pemahaman atas materi yang diberikan selama pendampingan, serta sebagai sarana latihan dalam menentukan Harga Pokok Produksi untuk berbagai macam jenis pesanan.

2. Penyusunan Modul Perhitungan Harga Pokok Produksi pada Usaha Jasa Jahit

Modul yang disusun berisi empat bagian utama, yaitu bagian Pendahuluan, Perhitungan Beban Pokok Produksi, Perhitungan *Break Even Point (BEP)*, dan Latihan Soal. Bagian Pendahuluan meliputi gambaran umum jenis-jenis UMKM, peran UMKM bagi Perekonomian, UMKM pada masa pandemi Covid-19, gambaran umum Usaha Jahit Pakaian, *Job Order Costing* serta harga jual. Bagian Perhitungan Beban Pokok Produksi berisi perhitungan untuk Tipe Produk Sejenis, Tipe Produksi Beragam, dan Jasa Jahit Lainnya. Bagian ketiga yaitu Perhitungan *Break Even Point (BEP)* berisi pengertian BEP, manfaat BEP bagi pelaku usaha, cara perhitungan BEP dan penggunaan BEP. Bagian terakhir dari modul adalah Latihan Soal yang berisi kasus-kasus sederhana proses perhitungan Harga Pokok Produksi dalam usaha jahit,

yaitu dengan menggunakan Metode Harga Proses (*Process Cost Method*) dan Metode Harga Pesanan (*Job Order Cost Method*).

HASIL KEGIATAN

1. Pendampingan Perhitungan Harga Pokok Produksi

Tim PKM melaksanakan pendampingan kepada mitra binaan dengan cara dapat melaksanakan kunjungan secara langsung ke lokasi usaha mitra. Format pendampingan dilakukan dengan desain informal, luwes dan santai, dengan tujuan memosisikan Tim PKM sebagai rekan Mitra yang siap membantu Mitra menemukan solusi atas permasalahannya, bukan menggurui atau sebagai konsultan yang terkesan kurang akrab. Sebagai tolok ukur peningkatan pada mitra yang merupakan hasil dari kegiatan pendampingan ini, maka dapat dideskripsikan pada tabel sebagai berikut.

Tabel 1. Hasil Kegiatan Pendampingan Mitra

No	Indikator	Kondisi Mitra Sebelum Pendampingan	Kondisi Mitra Setelah Pendampingan
1	Komponen biaya	Mengetahui biaya operasional yang diperlukan untuk usaha jahit namun belum lengkap, sering hanya menghitung harga bahan dan upah tenaga bantu saja.	Memahami bahwa semua komponen biaya harus diperhitungkan, termasuk bahan baku, bahan pelengkap, biaya transportasi, upah tenaga bantu, biaya listrik untuk mesin jahit, dan biaya lainnya yang relevan.
2	Margin keuntungan	Tidak memperhitungkan margin keuntungan yang diinginkan	Memahami bahwa margin keuntungan perlu ditentukan agar bisa menentukan harga jual yang optimal
3	Harga jual	Menentukan harga jual berdasarkan perkiraan dan kebiasaan, tidak mengetahui apakah harga jual yang ditentukan akan menghasilkan keuntungan atau kerugian	Memahami bahwa dalam menentukan harga jual harus mempertimbangkan komponen biaya dan margin keuntungan

2. Penyusunan Modul Perhitungan Harga Pokok Produksi untuk Usaha Jasa Jahit

Penyusunan modul dilaksanakan dengan mempertimbangkan kondisi mitra sehingga dapat disusun desain modul sesuai dengan kebutuhan mitra dan pelaku usaha jahit pada umumnya. Penyusunan modul dilakukan oleh seluruh anggota tim dengan metode pembagian tugas berdasarkan pokok bahasan yang perlu dicantumkan dalam modul. Kegiatan penyusunan modul telah selesai dilakukan dengan hasil satu buku modul berjudul Perhitungan Harga Pokok Produksi pada Usaha Jasa Jahit, terdiri dari 4 (empat) bagian yaitu:

1. Pendahuluan

Berisi gambaran umum dan pengenalan jenis-jenis UMKM yaitu Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Dilanjutkan dengan peran UMKM bagi Perekonomian, kondisi UMKM pada masa pandemi Covid-19, gambaran umum Usaha Jahit Pakaian, pengenalan tentang Job Order Costing serta harga jual.

2. Perhitungan Beban Pokok Produksi

Berisi perhitungan untuk beberapa tipe pesanan yang biasa diterima oleh pelaku usaha jasa jahit, yaitu Tipe Produk Sejenis, Tipe Produksi Beragam, dan Jasa Jahit Lainnya. Tipe produk sejenis adalah untuk pesanan dalam bentuk yang relatif sama dalam jumlah yang banyak, misalnya seragam sekolah, seragam kantor atau seragam acara keluarga. Tipe produksi beragam adalah jenis pesanan yang unik dan bermacam-macam modelnya serta dalam jumlah yang sedikit atau individual. Jasa jahit misalnya reparasi atau perbaikan pakaian yang biasanya tidak memerlukan bahan baku dan pengekap terlalu banyak.

3. Perhitungan *Break Even Point (BEP)*

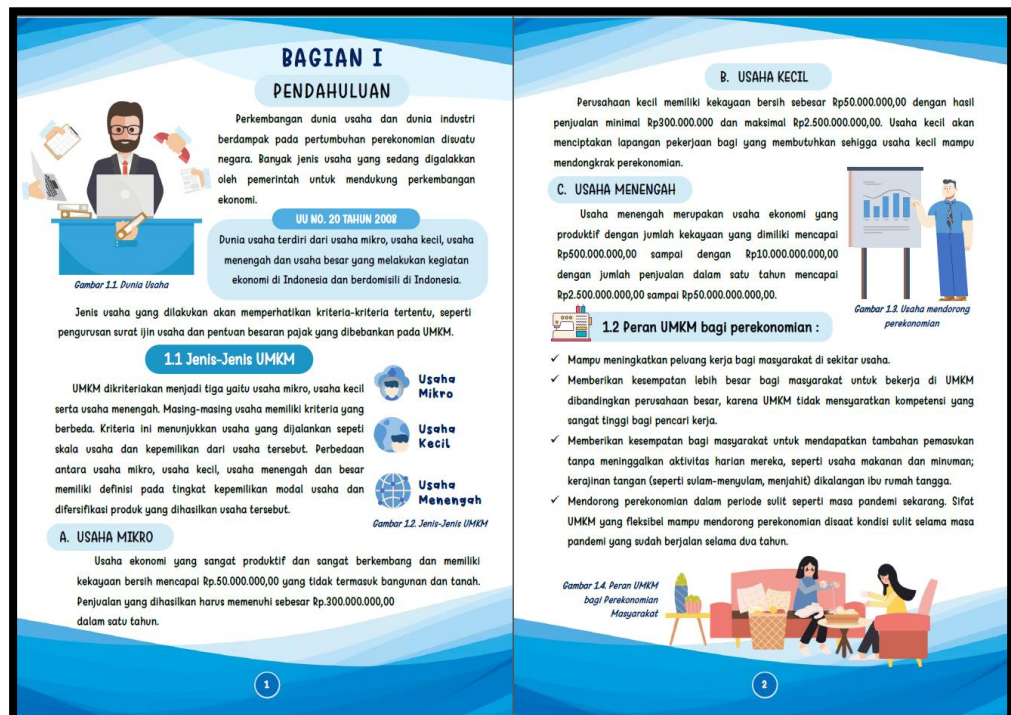
Berisi pengertian BEP, manfaat BEP bagi pelaku usaha, cara perhitungan BEP dan penggunaan BEP. Pelaku usaha mikro perlu mengetahui di mana titik impas dari suatu proyek atau pesanan sehingga tidak salah menentukan harga jual dan menghindari terjadinya kerugian.

4. Latihan Soal

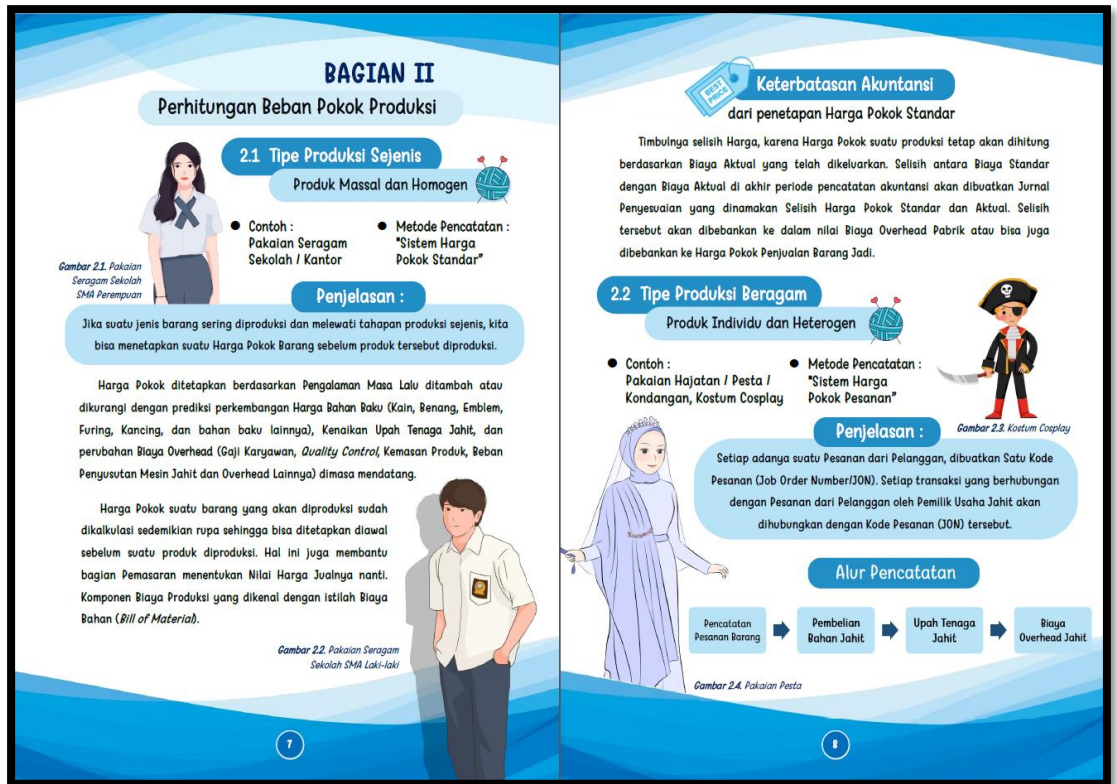
Berisi kasus-kasus sederhana proses perhitungan Harga Pokok Produksi dalam usaha jahit, yaitu dengan menggunakan Metode Harga Proses (*Process Cost Method*) dan Metode Harga Pesanan (*Job Order Cost Method*).



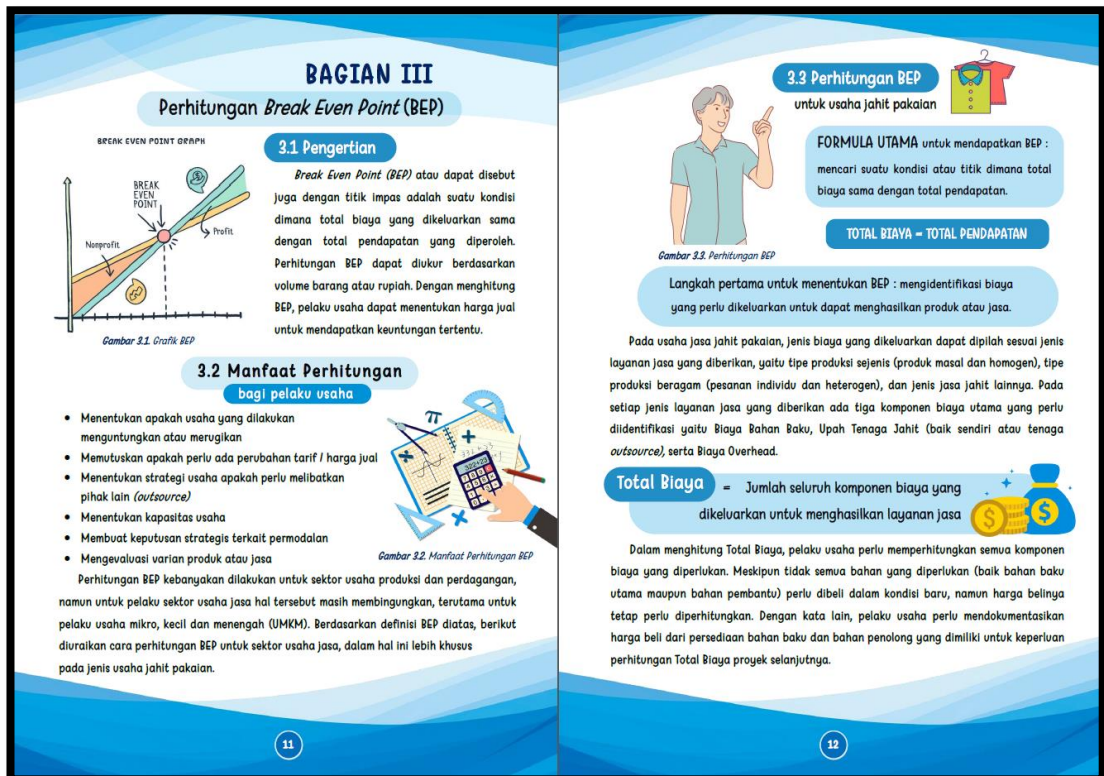
Gambar 1. Modul Perhitungan Harga Pokok Produksi pada Usaha Jasa Jahit



Gambar 2. Cuplikan Isi Modul Bagian 1



Gambar 3. Cuplikan Isi Modul Bagian 2



Gambar 4. Cuplikan Isi Modul Bagian 3

BAGIAN IV

Latihan Soal

4.1 Menghitung Harga Pokok
dengan Metode Harga Pokok Proses (*Process Cost Method*)

SOAL 1. A. Produk diolah melalui satu Departemen

Penjahit Raizen pada Bulan Oktober 2020 telah memproduksi 250 seragam sekolah. Dalam proses produksi ini telah dikeluarkan biaya-biaya sebagai berikut :

Biaya Bahan Baku	Rp. 3.000.000,-
Biaya Bahan Penolong	Rp. 1.000.000,-
Biaya Tenaga Kerja	Rp. 5.200.000,-
Biaya Overhead Pabrik	Rp. 800.000,-
Total Biaya	Rp. 10.000.000,-

Berdasarkan data tersebut diatas, maka hitunglah Harga Pokok Produk dan buatlah jurnal yang dibutuhkan !

Penyelesaian

Diketahui total biaya produksi yang dihasilkan sebesar Rp. 10.000.000 dan jumlah seragam yang dihasilkan sebanyak 250 seragam sekolah. Sehingga perhitungannya adalah sebagai berikut.

Harga Pokok Per Satuan

= $\frac{\text{Jumlah biaya produksi satu periode}}{\text{Jumlah satuan yang dihasilkan}}$

= $\frac{\text{Rp. 10.000.000}}{250}$

= **Rp. 40.000**

Jurnal-jurnal yang diperlukan

	Debet	Kredit
Mencatat Biaya Bahan Baku		
BDP-Biaya Bahan Baku	Rp. 3.000.000	
Persediaan Bahan Baku		Rp. 3.000.000
Mencatat Biaya Bahan Penolong		
BDP-Biaya Bahan Penolong	Rp. 1.000.000	
Persediaan Bahan Penolong		Rp. 1.000.000
Mencatat Biaya Tenaga Kerja		
BDP-Biaya Tenaga Kerja	Rp. 5.200.000	
Gaji dan Upah		Rp. 5.200.000
Mencatat Biaya Overhead Pabrik		
BDP-Biaya Overhead Pabrik	Rp. 800.000	
Rekening yang dikredit		Rp. 800.000
Mencatat Harga Pokok Produk Jadi		
Persediaan Barang Jadi	Rp. 10.000.000	
BDP-Biaya Bahan Baku		Rp. 3.000.000
BDP-Biaya Bahan Penolong		Rp. 1.000.000
BDP-Biaya Tenaga Kerja		Rp. 5.200.000
BDP-Biaya Overhead Pabrik		Rp. 800.000

Tabel 4.1. Jurnal-jurnal yang diperlukan dalam Metode Harga Pokok Proses

Gambar 4.1. Jurnal yang diperlukan dalam Metode Harga Pokok Proses

Gambar 5. Cuplikan Isi Modul Bagian 4

SIMPULAN

Berdasarkan hasil pelaksanaan PKM yang telah dilaksanakan, dapat disimpulkan bahwa pelaku Usaha Mikro khususnya sektor Usaha Jasa Jahit memerlukan bantuan untuk dapat menentukan harga jual yang bersaing dan menguntungkan. Salah satu langkah yang penting untuk dapat menentukan harga jual yang ideal adalah dengan menghitung Harga Pokok Produksi. Dengan adanya pendampingan dari Tim PKM dan Modul Perhitungan Harga Pokok Produksi pada Usaha Jasa Jahit, mitra binaan PKM dapat secara mandiri menghitung Harga Pokok Produksi sebagai dasar penentuan harga jual dan diharapkan dapat meningkatkan akses pasar.

Saran yang dapat kami berikan untuk kegiatan PKM selanjutnya adalah perlunya memberikan perhatian lebih bagi Usaha Mikro sehingga dapat membantu pengembangan Usaha Mikro baik dengan cara peningkatan dan perbaikan dalam akses informasi, akses teknologi, akses pembiayaan maupun akses pasar.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Republik Indonesia. (2020). Perkembangan Data Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) dan Usaha Besar (UB) Tahun 2018 - 2019. <https://kemenkopukm.go.id/data-umkm>. Diunduh pada tanggal 05 April 2021.
- [2] Kementerian Komunikasi dan Informatika Republik Indonesia. (2021). Wapres: Digitalisasi UMKM Perlu Diimbangi dengan Peningkatan Kapasitas dan Akses Pasar. <https://www.kominfo.go.id/content/detail/36314/wapres-digitalisasi-umkm-perlu-diimbangi-dengan-peningkatan-kapasitas-dan-akses-pasar/0/berita>. Diterbitkan pada tanggal 12 Agustus 2021.
- [3] Maulida, S., dan Yunani, A. (2017). Peluang dan Tantangan Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dari Berbagai Aspek Ekonomi. *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis* Vol. 2 No. 1 Desember 2017 hal 181-196.