

**PENINGKATAN KEWIRAUSAHAAN WARGA SOS CHILDREN'S VILLAGE
DALAM PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUK
KAIN PERCA DAN MACRAME**

Hartono

Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Semarang,
Jalan Prof. Sudarto, SH Semarang - 50271
E-mail : hartonopolines@gmail.com

Abstract

SOS Children's Village is non profit organization and non government which committed to support child that have no parent. SOS Children 's Village consist of fourteen house that manage by a woman as a mother of some child. The people of SOS Children's village aware of entrepreneur and have a startup business on produce kain perca as a way to get income added. On the previous observasion we got about condistion face by startup business , i.e minimum sales. Pengabdian team do the deep conversation and find that various of product and it's non competitive price .

Based on the problem pengabdian team desaining a workshop to give the people of SOS Children's Village the knowledge and skill to product costing and new product i.e macrame. The antusiasism on finish the workshop make the people of SOS Children's Village able to make new product of macrame and to do product costing of their product.

keyword : entrepreneurship, product costing , macrame , price

Abstrak

SOS Children's Village adalah organisasi sosial nirlaba non-pemerintah yang aktif dalam mendukung hak-hak anak dan berkomitmen memberikan anak-anak yang telah atau beresiko kehilangan pengasuhan orang tua kebutuhan utama mereka, yaitu keluarga dan rumah yang penuh kasih sayang. Warga SOS Children Village, khususnya para ibu pengasuh, telah memiliki pemahaman kewirausahaan dan telah merintis usaha memproduksi souvenir dari pengolahan kain perca sebagai upaya mendapatkan penghasilan tambahan. Dari observasi pendahuluan yang telah dilakukan diperoleh gambaran tentang kondisi yang dihadapi rintisan usaha tersebut yang memerlukan penanganan yaitu berupa masih minimnya penjualan yang mampu diraih. Wawancara lebih mendalam yang dilakukan tim pengabdian berhasil menggali informasi yang potensial menjadi penyebab minimnya penjualan , yaitu kurang kompetitifnya harga jual produk serta kurangnya pilihan atau variasi produk yang ditawarkan.

Bertolak dari permasalahan tersebut maka pelaksanaan kegiatan pengabdian meliputi pelatihan untuk menanamkan pemahaman serta ketrampilan dalam perhitungan harga pokok pesanan, kemudian dilengkapi dengan pelatihan ketrampilan pembuatan macrame sebagai alternatif variasi produk , dan memberikan pemahaman teknik penentuan harga jual. Antusiasisme peserta dalam menjalani pelatihan memberikan hasil yang relatif memuaskan dengan indikator berupa dimilikinya pengetahuan dan ketrampilan dalam perhitungan harga pokok produk serta ketrampilan dalam pembuatan produk macrame pada beberapa variasi.

Kata Kunci ; kewirausahaan, harga pokok produk, macrame, harga jual

Latar Belakang

SOS Children's Village adalah organisasi sosial nirlaba non-pemerintah yang aktif dalam mendukung hak-hak anak dan berkomitmen memberikan anak-anak yang telah atau beresiko kehilangan pengasuhan orang tua kebutuhan utama mereka, yaitu keluarga dan rumah yang penuh kasih sayang. SOS Children's Village Semarang di

kota Semarang terdiri dari 14 rumah keluarga, sebuah rumah pimpinan desa, rumah untuk asisten ibu yang membantu dan mendukung Ibu SOS dan berbagai gedung administrasi yang berdiri diatas lahan lebih dari tiga hektar. Di lokasi ini setiap anak diasuh dengan ajaran agama masing-masing, baik yang beragama Islam atau Kristen. Mereka bersekolah di sekolah umum atau swasta yang berlokasi tidak jauh dari Village. Hal ini diharapkan dapat membantu mereka untuk berinteraksi sosial dengan masyarakat sekitar.

Warga SOS Children Village, khususnya para ibu pengasuh, telah memiliki pemahaman kewirausahaan dan telah merintis usaha memproduksi souvenir dari pengolahan kain perca sebagai upaya mendapatkan penghasilan tambahan. Dari observasi pendahuluan yang telah dilakukan diperoleh gambaran tentang kondisi yang dihadapi rintisan usaha tersebut yang memerlukan penanganan yaitu berupa masih minimnya penjualan yang mampu diraih. Wawancara lebih mendalam yang dilakukan tim pengabdian berhasil menggali informasi yang potensial menjadi penyebab minimnya penjualan , yaitu kurang kompetitifnya harga jual produk serta kurangnya pilihan atau variasi produk yang ditawarkan.

Kesulitan dalam menentukan harga jual yang kompetitif merupakan masalah klasik yang sering dihadapi rintisan usaha dimana pangkal masalahnya adalah kurangnya pemahaman pelaku usaha dalam menghitung biaya produksi secara benar. Hal ini dapat dimaklumi mengingat bahwa sebagian besar pelaku rintisan usaha tidak memiliki pengetahuan akuntansi , khususnya akuntansi biaya. Kemudian untuk masalah variasi produk juga menjadi kendala klasik yang dihadapi rintisan usaha , barangkali karena kurangnya pemahaman psikologi konsumen dimana setiap konsumen pasti menghendaki tersedianya ragam pilihan produk yang menjadikan mereka tertarik mendatangi outlet suatu produk.

Permasalahan Mitra

Berdasarkan analisis situasi maka permasalahan yang dihadapi rintisan usaha oleh para ibu pengasuh di SOS Children's Village dapat dikelompokkan dalam dua aspek , yaitu aspek produksi dan aspek manajemen , yang akan diuraikan lebih jelas sebagai berikut ;

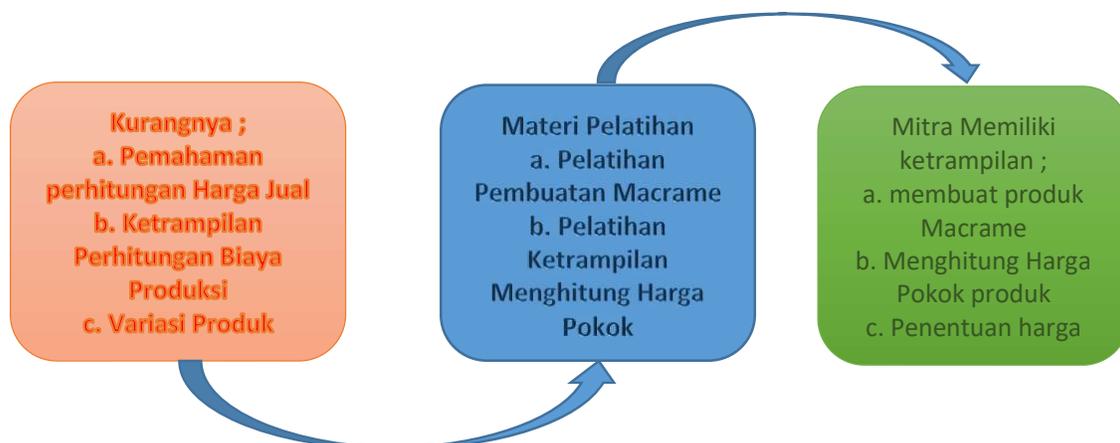
- a. permasalahan aspek produksi berupa terbatasnya variasi produk sehingga berdampak pada minimnya minat konsumen untuk bertransaksi.
- b. permasalahan aspek manajemen yang pertama berupa kurangnya pemahaman tentang penentuan harga jual yang kompetitif
- c. permasalahan aspek manajemen yang kedua berupa kurangnya pemahaman perihal perhitungan harga pokok produk.

Disain pemecahan masalah

Setelah menganalisis permasalahan yang dihadapi mitra pengabdian maka tim pengabdian merancang berbagai alternatif solusi guna menyelesaikan permasalahan tersebut. Berikut ini adalah gambaran disain pemecahan masalah yang akan diterapkan pada saat pelaksanaan pengabdian di SOS Children’s Village.

Tabel : Disain Pemecahan Masalah Mitra

Permasalahan Mitra	Kegiatan yang dilaksanakan
Kurangnya pemahaman cara menghitung biaya produksi	a. Mengenalkan klasifikasi biaya produksi b. Memahami metode perhitungan harga pokok produksi c. Praktek perhitungan harga pokok produksi dengan metode sederhana
Kurangnya pengetahuan perihal penentuan harga jual yang kompetitif.	a. Memberikan pemahaman dasar teori penentuan harga jual b. Praktek menghitung harga jual produk yang dihasilkan mitra
Kurangnya variasi produk yang ditawarkan	a. Memberikan pemahaman perihal pentingnya ketersediaan pilihan produk bagi calon pembeli b. Mempraktekkan pembuatan beberapa model atau bentuk macrame



Hasil Pelaksanaan

Kegiatan pengabdian telah dilaksanakan sesuai rancangan bertempat di ruang Hall SOS Children's Village yang terletak di Jalan Durian Km. 1 Pedalangan Semarang pada bulan Agustus 2019. Peserta yang aktif mengikuti kegiatan berjumlah 30 orang yang merupakan ibu-ibu pengasuh warga binaan SOS Children's Village. Selama kegiatan semua peserta mengikuti dengan penuh perhatian baik untuk materi pelatihan perhitungan harga pokok maupun materi pelatihan pembuatan produk macrame. Untuk mengetahui secara lebih jelas dan rinci maka berikut ini dipaparkan hasil yang dicapai kegiatan pengabdian dalam tiga segmen berikut ini.

Capaian Pemahaman Esensi Harga Pokok

Sebagian besar peserta berlatar belakang pendidikan non akuntansi dan tingkatan SLTA sehingga dapat dipahami jika minim pemahaman perihal harga pokok. Karena itu materi yang disiapkan dirancang secara sederhana dengan bahas yang mudah dimengerti namun tetap berdasar pada substansi harga pokok. Dengan demikian peserta mudah dalam mencerna materi harga pokok dan memperoleh gambaran secara utuh perihal perhitungan harga pokok produk.

Secara ringkas materi yang diberikan mencakup aspek-aspek berikut ;

- a. Deskripsi Harga Pokok Produk
- b. Elemen biaya produksi , yang terdiri atas biaya bahan, biaya tenaga kerja dan biaya overhead
- c. Metode Pembebanan biaya produksi ke produk
- d. Perhitungan harga pokok produk

Setelah paparan perhitungan harga pokok produk , dilanjutkan dengan diskusi dan tanya jawab seputar materi harga pokok produk. Dari jalannya diskusi diperoleh kesan bahwa peserta telah memahami esensi dan urgensi harga pokok produk.

Capaian Ketrampilan Perhitungan Harga Pokok

Setelah diberikan paparan perhitungan harga pokok produk , tahapan berikutnya adalah praktek menghitung harga pokok terhadap produk macrame yang telah dihasilkan. Pada sesi ini diberikan pemahaman perihal pendekatan pembebanan biaya produksi variabel dan pembebanan biaya tetap , karena karakteristik dua biaya tersebut memang berbeda. Pembahasan lebih menekankan pada pembebanan biaya produksi yang masuk kategori biaya tetap, mengingat bahwa untuk biaya variabel lebih mudah pembebanannya ke produk. Metode perhitungan harga pokok yang diterapkan adalah harga pokok pesanan dengan media kartu harga pokok pesanan.

Dari pantauan selama proses pelatihan dapat disimpulkan bahwa para peserta mampu menyerap materi perhitungan harga pokok pesanan hal ini tercermin pada saat dipraktikkan untuk menghitung harga pokok produk macrame yang mereka hasilkan. Meskipun masih banyak muncul pertanyaan namun dengan pengarahan dan bimbingan dari mentor pada akhirnya para peserta berhasil menyelesaikan perhitungan dengan benar.

Capaian Ketrampilan Pembuatan Produk Macrame

Materi pelatihan pembuatan produk macrame diberikan oleh praktisi yang berasal dari kampung tematik macrame di Kelurahan Meteseh Kecamatan Tembalang. Kampung tematik macrame merupakan binaan tim pengabdian masyarakat Polines sehingga pelibatan mereka merupakan bentuk kerjasama lanjut sebagai mitra. Pada segmen pelatihan ini bahan berupa talikur dan peralatan penunjang berupa gunting dan lainnya disediakan oleh tim pengabdian Polines. Adapun produk macrame yang menjadi materi praktek adalah gantungan kunci, alas gelas, dan hiasan dinding.

Indikator ketercapaian kegiatan adalah berupa produk yang dihasilkan yang telah memenuhi standar kerapian, kekuatan ikatan dan kesesuaian bentuk. Pada tahapan pelatihan ini waktu yang dibutuhkan untuk menyelesaikan produk belum dijadikan acuan mengingat bahwa ini merupakan ketrampilan yang baru dipelajari. Dengan berjalannya waktu serta meningkatnya frekuensi praktek maka otomatis waktu pengerjaan semakin pendek.

Kesimpulan

Dengan berakhirnya pelaksanaan kegiatan pengabdian dengan tema ‘Peningkatan Kewirausahaan Warga SOS Children’s Village Dalam Perhitungan Harga Pokok Produk Macrame’ dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut ;

1. Peserta telah memperoleh pemahaman perihal esensi dan urgensi harga pokok produk. Indikatornya adalah dari jawaban peserta ketika diberikan pertanyaan seputar harga pokok.
2. Peserta telah memperoleh pemahaman dan ketrampilan perhitungan harga pokok pesanan. Indikatornya adalah dari hasil praktek menghitung harga pokok dari produk macrame yang telah diuat peserta.
3. Peserta telah mampu membuat produk macrame yang terdiri atas gantungan kunci, alas gelas, dan hiasan dinding. Indikatornya adalah bahwa produk hasil praktek mereka memnuhi standar kerapian, kekuatan ikatan, dan bentuk.

6.2 Saran

Rekomendasi yang dapat diberikan adalah meningkatkan frekuensi praktek pembuatan produk macrame dengan variasi yang lebih banyak agar ketrampilan yang diperoleh semakin matang.

Daftar Pustaka

- Ade Sandi. 2012. Data Potensi Unggulan Daerah Kabupaten Semarang. Badan Pusat Statistik Kabupaten Semarang
- Anggareni, Ni Made Diah. 2016. Analisis Faktor Penentu Keberhasilan Usaha Tenun Songket di Kecamatan Buleleng – Bali. *ejournal Jurusan Pendidikan Ekonomi*. Vol. 9 No. 1
- Hansen, Mowen. 2009. *Management Accounting*. Edisi 8. Penerbit Salemba Empat. Jakarta
- Hermawan Kertajaya. 2003. *Siasat Memenangkan Persaingan Global*. Penerbit Gramedia. Jakarta
- Kementrian Dalam Negeri Republik Indonesia. 2010. *Pemetaan Potensi Ekonomi Daerah Koridor Wilayah Jawa Tengah*.
- Suryana, Yuyus dan Kartib Bayu. 2010. *Kewirausahaan : Pendekatan Karakteristik Wirausaha Sukses*. Jakarta . Kencana
- Kashir. 2012. *Kewirausahaan*. Penerbit Rajawali Persada. Jakarta
- Supriyono. 2016. *Akuntansi Biaya*. Badan Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Gajah Mada. Yogyakarta
- Hansen, Mowen. 2009. *Management Accounting*. Edisi 8. Penerbit Salemba Empat. Jakarta