

DIRKANTARA INDONESIA

JURNAL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Volume I, No. I, Maret-Agustus 2022

ISSN 2963-1505

Doi : <https://doi.org/10.55837/di.v1i1.16>

Hal : 1-6

Penetapan Harga Jual Produk; Praktek Pada Industri Umkm

Nurhafifah Amalina^{1*}, Pryobudi Purbosanjoyo²⁾, Seto Makmur³⁾

^{1,2,3}Fakultas Ekonomi Universitas Trisakti

Email: nurhafifah@trisakti.ac.id

ABSTRAK

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini adalah dalam rangka memberikan pelatihan tentang cara menentukan harga jual yang tepat bagi Usaha Menengah Kecil dan Mikro (UMKM) di Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova (Sekolah Cordova) agar dapat digunakan untuk menunjang kegiatan bisnisnya. Metode atau pendekatan pemecahan masalah yang dilakukan adalah diskusi dan pelatihan langsung, yang meliputi proses penyampaian pengetahuan tentang cara menentukan harga jual yang tepat untuk suatu produk barang dan jasa. Berdasarkan hasil observasi awal, pengabdi mendapatkan informasi mengenai kurangnya pengetahuan calon pelaku usaha dalam menentukan harga jual produk barang dan jasa. Setelah melaksanakan pelatihan ini, para peserta mendapatkan pengalaman dan pengetahuan yang lebih baik tentang cara menentukan harga jual yang tepat untuk suatu produk barang dan jasa. Pencapaian tujuan pelatihan dapat dinilai dengan sangat baik, hal ini terlihat dari antusias para peserta dalam mengikuti pelatihan yang interaktif dan sesi tanya jawab yang komunikatif. Peserta mengetahui hal-hal apa saja yang harus diperhatikan dalam menentukan harga pokok suatu produk barang dan jasa.

KATA KUNCI: *Produk, Harga, Biaya Pokok Produksi*

ABSTRACT

The implementation of this Community Service Development activity is in order to provide training on how to determine the right selling price for Small and Micro Medium Enterprises (MSMEs) at the Bina Amanah Cordova Entrepreneurship School (Cordova School) so that it can be used to support its business activities. The problem-solving method or approach taken is direct discussion and training, which includes the process of delivering knowledge on how to determine the right selling price for a product of goods and services. Based on the results of initial observations, the servant received information about the lack of knowledge of prospective business actors in determining the selling price of goods and services. After carrying out this training, the participants gain better experience and knowledge on how to determine the right selling price for a product or service. The achievement of the training objectives can be assessed very well, this can be seen from the enthusiasm of the participants in participating in the interactive training and communicative question and answer sessions. Participants know what things must be considered in determining the cost of goods and services.

KEYWORDS: *Product, Price, Cost of goods sold*

PENDAHULUAN

Berdasarkan yang tertuang dalam Undang-Undang No. 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, pengertian UMKM adalah sebuah bisnis yang dioperasikan oleh pelaku usaha

secara individu, rumah tangga, ataupun badan usaha berskala kecil. Usaha mikro, usaha kecil dan usaha menengah memiliki karakteristik yang berbeda dalam beberapa aspek. Aspek-aspek tersebut adalah aspek orientasi pasar, aspek ketenagakerjaan, aspek manajemen, aspek modal, dan aspek lainnya (Yustitia & Ardiansyah, 2022).

UMKM merupakan bentuk usaha yang dapat banyak manfaat dan keuntungan bagi masyarakat. Di Indonesia UMKM merupakan bentuk usaha yang menjamur dimana-mana. Faktanya UMKM saat ini menguasai lebih dari 85% kegiatan bisnis sekaligus membuka lapangan kerja. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (KemenkopUKM) bulan Maret 2021, jumlah UMKM mencapai 64,2 juta dengan kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto sebesar 61,07 persen atau senilai Rp8.573,89 triliun. UMKM mampu menyerap 97 persen dari total tenaga kerja yang ada, serta dapat menghimpun sampai 60,42 persen dari total investasi di Indonesia. (Kemenkeu, 2021)

Tingginya jumlah UMKM di Indonesia tidak terlepas dari berbagai tantangan serta kondisi pandemi Covid-19 yang mendorong perubahan pada pola konsumsi barang dan jasa menjadi momentum untuk mengakselerasi transformasi digital. Berbagai usaha dilakukan mengembangkan UMKM melalui keikutsertaan seminar, pelatihan kewirausahaan dan membuat bisnis ini meroket sukses. Banyaknya UMKM saat ini dan beragamnya produk yang dihasilkan, maka diperlukan berbagai cara agar bisnis tetap dapat berjalan dan tidak merugi salahsatunya yaitu dengan adanya pemahaman yang memadai mengenai cara menentukan harga jual yang tepat untuk produk barang dan jasa.

Sekolah Kewirausahaan Cordova Bina Amanah (Sekolah Cordova) yang berlokasi di Kelurahan Jurang Mangu Kecamatan Pondok Aren, Tanggerang Selatan-Banten merupakan sekolah yang dikelola Lembaga Sosial, guna menampung anak muda yang ingin memperoleh pendidikan yang dapat dijadikan bekal menjadi pebisnis atau pelaku UMKM. Di Sekolah Cordova jumlah pelaku UMKM makin bertambah. Apalagi disaat pandemi seperti ini, banyak perusahaan yang mem-PHK karyawannya. Akibatnya mereka harus mencari pekerjaan lain atau mencoba peluang dengan cara membuka usaha baik itu berupa usaha makanan atau jasa.

Usaha mengembangkan UMKM melalui keikutsertaan seminar, pelatihan kewirausahaan dan membuat bisnis ini meroket sukses. Bahkan banyak juga usaha yang bertumbangan ditengah jalan. Banyaknya UMKM saat ini, dan semakin meningkat dan beragamnya produk yang dihasilkan UMKM, maka diperlukan pemahaman yang memadai mengenai cara menentukan harga jual yang tepat untuk produk barang dan jasa. Sehingga dengan demikian, maka usaha yang mereka geluti tidak akan merugi nantinya. Menghitung harga jual yang tepat akan turut mempengaruhi roda keseimbangan usaha yang dijalankan dan tentu juga untuk supaya bisa bersaing dengan yang pebisnis lain di pasaran.

Berdasarkan hasil observasi awal diketahui bahwa para calon pelaku usaha belum sepenuhnya mengetahui cara menentukan harga jual yang tepat untuk suatu produk barang dan jasa. Pengetahuan mereka hanya terbatas pada harga yang biasa ada di pasaran saja tanpa memperhatikan hal lainnya seperti berapa besaran biaya yang dikeluarkan baik itu untuk biaya bahan baku maupun untuk promosi. Hal ini tentu saja akan berpengaruh pada untung atau ruginya suatu usaha.

Berdasarkan permasalahan tersebut maka Tim Dosen dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Trisakti melakukan kegiatan pengabdian ke Sekolah Cordova ini dengan harapan dapat memberikan informasi dan pemahaman tentang cara menghitung harga jual yang tepat agar UMKM dapat cepat berkembang. Akhir dari kegiatan ini diharapkan akan berdampak pada peningkatan kesejahteraan masyarakat itu sendiri.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan kegiatan PKM ini yaitu diskusi dan pelatihan dengan pendekatan dalam proses penyampaian pengetahuan mengenai penentuan harga jual yang tepat untuk produk barang dan jasa. Adapun metode pelaksanaan yang akan dilakukan dengan beberapa tahapan. Tahapan tersebut antara lain diawali dengan tahap persiapan. Pada tahap persiapan ini dilakukan Survey ke Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova untuk mengetahui permasalahan yang dialami oleh para calon

Penetapan Harga Jual Produk; Praktek Pada Industri Ukm

pelaku bisnis. Setelah dilakukan survey, tim PkM melakukan diskusi kepada para calon pelaku bisnis di Sekolah Cordova untuk menentukan materi pelatihan yang dibutuhkan.

Tahap selanjutnya adalah tahap pelaksanaan. Pada tahap pelaksanaan kegiatan dilakukan melalui dengan cara memberikan pelatihan dan tanya jawab dengan para peserta calon pelaku bisnis. Tahap terakhir adalah tahap evaluasi. Pada tahap evaluasi diberikan latihan soal untuk dapat melihat sejauh mana para peserta memahami materi yang telah diberikan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan ini dilakukan pada tanggal 16 Januari 2022 di Sekolah Cordova yang dihadiri sebanyak kurang lebih 20 orang peserta dengan tetap mengikuti protokol kesehatan dengan membatasi jumlah peserta. Kegiatan yang dilakukan berdasarkan program yang telah disusun berdasarkan hasil wawancara awal yaitu terdapat permasalahan yang dihadapi adalah pelaku usaha kurang memahami tentang cara menentukan harga jual produk barang dan jasa. Kegiatan diawali dengan pembukaan singkat, dilanjut dengan pembahasan materi sebagai berikut:



Gambar 1. Topik Bahasan

Kegiatan selanjutnya adalah pembahasan mengenai bagaimana cara menentukan harga jual pada produk barang dan jasa dengan memberikan contoh soal berikut seperti yang tampak pada Gambar 2 berikut ini:

05. Cara Menentukan Harga Jual – 2/8 Untuk Produk Jasa

Contoh 1: Bisnis Pengolahan Kayu.

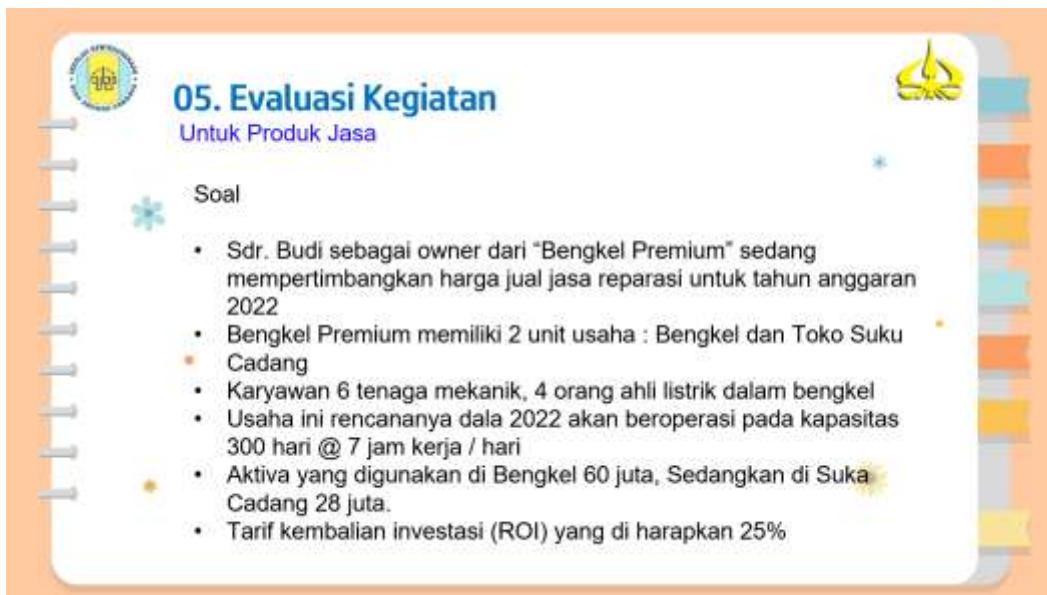
- Untuk mengerjakan proyek pengolahan kayu senilai 5.000.000 dibutuhkan waktu 12 jam.
- Proyek ini membutuhkan 6 karyawasan dengan gaji 100.000,- per jam / orang
- Baya Transportasi diperlukan 2 truk untuk mengangkut kayu dari situs ke tempat usaha 1.000.000,-
- Baya marketing 20% dari nilai proyek

05. Cara Menentukan Harga Jual – 3/8 Untuk Produk Jasa

Nilai Proyek 5.000.000	: 5.000.000 : 12 Jam = 416.666 per jam
diketahui sejuta 12 jam	(6 x 100.000) : 12 jam = 50.000 per jam
Baya Tenaga Karya Langsung	1.000.000 : 12 jam = 83.333 per jam
Baya Transport 2 truk	(25% x 5.000.000) : 12 Jam = 83.333 per jam
Baya Marketing 20% dari nilai proyek	83.333 + 83.333 + 83.333 = 249.999
COR	416.666 - 249.999 = 166.667
Total Laba Rotori	416.666 - 249.999 = 166.667
% Mark Up Harga COR	416.666 : 249.999 = 162%

Gambar 2. Contoh Soal Menentukan Harga Jual Produk

Sebagai hasil evaluasi dari keberhasilan kegiatan, pada sesi selanjutnya para peserta diminta untuk menghitung berapa harga jual produk barang dan jasa seperti pada gambar berikut:



Gambar 3. Evaluasi Kegiatan

Hasil dari kegiatan ini adalah para calon pelaku usaha yang ada di Sekolah Cordova menjadi memiliki pengetahuan bagaimana cara menentukan harga jual produk barang dan jasa. Keunggulan dari kegiatan ini adalah sebagai sarana memberikan wawasan dan bertukar gagasan serta pikiran mengenai elemen-elemen dalam menentukan harga jual.



Gambar 4. Dokumentasi Kegiatan

SIMPULAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat berupa pelatihan cara menentukan harga jual produk barang dan jasa di Sekolah Cordova telah terlaksana dengan baik dan berjalan dengan lancar. Calon pelaku bisnis memahami elemen-elemen penting dalam menentukan harga jual produk barang dan jasa. Berakhirnya kegiatan ini diharapkan pelaku usaha mampu menentukan harga jual agar mencapai keuntungan yang diharapkan.

Berdasarkan kendala yang dihadapi pada saat kegiatan ini, disarankan kepada calon pelaku usaha yang telah mengikuti pelatihan ini dapat menerapkan dan mengimplementasikan pengetahuan yang telah didapatkan dari kegiatan ini. Hal tersebut bertujuan untuk melihat efektivitas perhitungan dalam menentukan harga jual yang tepat bagi suatu produk barang dan jasa. Sebaiknya, hasil dari kegiatan ini juga dapat terus diimplementasikan untuk menunjang perkembangan usaha dan dapat dimonitoring sampai pelaku usaha memproduksi atau melakukan kegiatan bisnis.

DAFTAR RUJUKAN

- Kemenkeu. (2021, September 27). Pemerintah Terus Perkuat UMKM Melalui Berbagai Bentuk Bantuan. Jakarta, DKI Jakarta, Indonesia. Retrieved from <https://www.kemenkeu.go.id/publikasi/berita/pemerintah-terus-perkuat-umkm-melalui-berbagai-bentuk-bantuan/>
- Saukah, A., & Waseso, M. (2000). *Menulis Artikel untuk Jurnal Ilmiah*. Malang: UM Press.
- UNESA. (2000). *Pedoman Penulisan Artikel Jurnal*. Surabaya: Lembaga Penelitian Universitas Negeri Surabaya.
- Yustitia, E., & Ardiansyah. (2022, April). Pendampingan Penentuan Harga Pokok Produksi (HPP) dan Harga Jual pada UMKM di Desa Sawahkulon. *EKONOMI: JURNAL PENGABDIAN MASYARAKAT*, 3(1), 1-9. Retrieved from https://ejournal.unwaha.ac.id/index.php/abdimas_ekon/article/view/2506/1168

