

**PELATIHAN AKUNTANSI PENETAPAN HARGA JUAL
BAGI UMKM KOTA BOGOR**

Yayuk Nurjanah, David H.M. Hasibuan dan Muanas
Email : yuyanurjanah@yahoo.com

Abstrak

Aktivitas usaha yang dilakukan oleh UMKM mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional. Peningkatan kemampuan UMKM dalam menetapkan harga jual berimplikasi pada keberlangsungan dan perkembangan usahanya. Dengan demikian, pelatihan yang berhubungan dengan pengelolaan usaha dilakukan secara terstruktur dan berkesinambungan dapat meningkatkan daya saing UMKM.

Kata kunci : UMKM, Harga Jual, Harga Pokok Penjualan, Harga Pokok Produksi

Abstract

Business activities undertaken by SME were able to expand employment and provide economic services to the wider community in the process of equalization and improvement of people's income, stimulate economic growth, and play a role in realizing national stability. Improving the ability of SME in the sale price implications for the survival and development efforts. Thus, training related to business management conducted in a structured and sustainable can enhance the competitiveness of SMEs..

Key Word: *SMEs, Sale Price, Cost of Good Sold, Cost of Good Manufactured*

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, dan dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional. Selain itu, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah adalah salah satu pilar utama ekonomi nasional yang harus memperoleh kesempatan utama, dukungan, perlindungan dan pengembangan seluas-luasnya sebagai wujud keberpihakan yang tegas kepada kelompok usaha ekonomi rakyat, tanpa mengabaikan peranan Usaha Besar dan Badan Usaha Milik Negara. Berdasarkan data statistik pada tahun 2012 jumlah UMKM di Indonesia sebanyak 56,5 juta yang menyerap tenaga kerja sebanyak

107,6 juta orang. Adapun sumbangan PDB dari sektor UMKM sebesar 1.504 triliun(BPS, 2012). Berdasarkan kondisi tersebut, potensi UMKM di Indonesia sangat besar sebagai salah satu pilar ekonomi Indonesia disamping sektor ekonomi lainnya. Kelebihan usaha yang bergerak di sektor UMKM dibandingkan dengan sektor usaha lain adalah :

- a. *Fleksibilitas Operasional*, hal ini terjadi karena usaha UMKM biasanya dikelola oleh tim kecil yang masing-masing anggotanya memiliki wewenang untuk menentukan keputusan.
- b. *Kecepatan Inovasi*, berkaitan dengan struktur organisasi yang relatif flat dibandingkan dengan perusahaan besar. Sehingga berbagai ide dan inovasi dapat dirancang, digarap, dan dapat dieksekusi dengan cepat.

- c. *Struktur Biaya Rendah*, struktur biaya UMKM relatif rendah karena dalam aktivitas operasionalnya tidak mengharuskan untuk memiliki suatu tempat yang khusus, insentif pajak yang relatif rendah sehingga dapat mengurangi biaya operasional UMKM.
- d. *Kemampuan fokus di sektor yang spesifik*, UMKM tidak wajib untuk memperoleh kuantitas penjualan dalam jumlah besar untuk mencapai titik impas (BEP). Sehingga memungkinkan untuk dapat fokus dalam bidang spesifik yang sulit untuk dimasuki oleh perusahaan yang mengharuskan untuk mencapai target penjualan besar.

Disamping kelebihan sektor UMKM sebagaimana dijelaskan diatas, terdapat beberapa kelemahan yang dihadapi oleh usaha yang berada dalam sektor UMKM, yakni :

- a. *Sempitnya waktu untuk melengkapi kebutuhan*, hal ini berkaitan dengan sedikitnya jumlah pengambil keputusan yang dikarenakan keterbatasan jumlah personil yang menjalankan usaha (*man power*).
- b. *Kontrol yang ketat atas anggaran dan pembiayaan*, UMKM memiliki anggaran yang kecil, sehingga memerlukan kecermatan untuk dapat mengalokasikan anggaran ke pos-pos yang dibutuhkan. Hal ini mengakibatkan tidak optimalnya upaya yang dilakukan karena adanya keterbatasan anggaran yang tersedia.
- c. *Kurangnya tenaga ahli*, dalam mengerjakan pekerjaan membutuhkan kompetensi tertentu, seringkali UMKM tidak memiliki kemampuan untuk melaksanakannya. Hal ini karena UMKM tidak memiliki kemampuan

untuk membayar tenaga ahli yang dapat melakukan pekerjaan dibidang yang mengharuskan kompetensi tertentu.

- d. *Kurang bankable*, terdapat kecenderungan kelompok UMKM yang masih kurang bankable, hal ini didasarkan pada kurangnya kemampuan dibidang pemasaran, quality control, sumber daya manusia, dan pengelolaan catatan keuangan (akuntansi).

Berdasarkan kekurangan tersebut, khususnya hal yang berkaitan dengan penyajian informasi keuangan, aspek penentuan harga jual menjadi hal yang sangat penting, mengingat penentuan harga jual erat kaitannya dengan perencanaan dan realisasi laba yang diperoleh pelaku UMKM.

Tujuan kegiatan pelatihan dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Memberikan pengetahuan dan pemahaman mengenai pentingnya penetapan harga jual bagi UMKM untuk mempermudah bisnis yang dijalankan;
2. Meningkatkan pemahaman mengenai komponen-komponen beban yang menjadi dasar penetapan harga pokok dan harga jual, serta metode penetapan pokok; dan
3. Memberikan pemahaman mengenai strategi penetapan harga jual bagi UMKM sehingga dapat meningkatkan daya saing dalam bisnis yang dijalankan.

2. METODE

Metode yang digunakan dalam pelatihan tersebut adalah :

- a. *Metode Ceramah*
Metode ini digunakan oleh pembicara untuk memberikan penjelasan tentang penetapan harga jual, komponen-komponen beban yang menjadi dasar

penetapan harga pokok dan harga jual, serta metode penetapan pokok dan strategi penetapan harga jual.

b. Metode Diskusi

Metode ini digunakan untuk memberikan gambaran implementasi penetapan harga jual serta menjawab hal-hal yang berkaitan dengan pengalaman peserta dalam penentuan harga jual atas usaha yang sedang dilakukan.

Sarana dan prasarana yang diperlukan dalam pelaksanaan kegiatan pelatihan analisis data penelitian ini:

- a. Ruangan pelatihan yang berada di Dinas Koperasi Kota Bogor
- b. Proyektor
- c. Laptop / Komputer
- d. Modul materi pelatihan

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini dilaksanakan pada tanggal 4 Nopember 2015 yang difasilitasi oleh Dinas Koperasi dan UMKM Kota Bogor. Selanjutnya Dinas Koperasi dan UMKM Kota Bogor menentukan peserta pelatihan yang terdiri dari pelaku UMKM di wilayah Kota Bogor. Pelatihan akuntansi penentuan harga jual ini diselenggarakan selama satu hari.

Materi yang disampaikan

Materi pelatihan akuntansi penetapan harga jual bagi UMKM sebagai berikut :

a. Materi 1

Memberikan pengetahuan dan pemahaman UMKM mengenai penetapan harga jual sehingga mempermudah kalkulasi bisnis yang dijalankan.

b. Materi 2

Pemahaman mengenai komponen-komponen beban yang menjadi dasar penetapan harga pokok dan

harga jual, serta metode penetapan pokok. Jenis komponen biaya dan laporan yang dijelaskan meliputi :

- Biaya Bahan Baku
- Biaya Tenaga Kerja Langsung
- Biaya Overhead Pabrik
- Alur proses pencatatan Harga Pokok Produksi
- Penyajian Laporan Harga Pokok Produksi
- Penyajian Laporan Harga Pokok Penjualan
- Penetapan besarnya margin keuntungan untuk penentuan Harga Jual.

c. Materi 3

Pemahaman mengenai strategi penetapan harga jual sehingga dapat meningkatkan daya saing dalam bisnis yang dijalankan. Penetapan harga jual kepada konsumen dapat menggunakan metode :

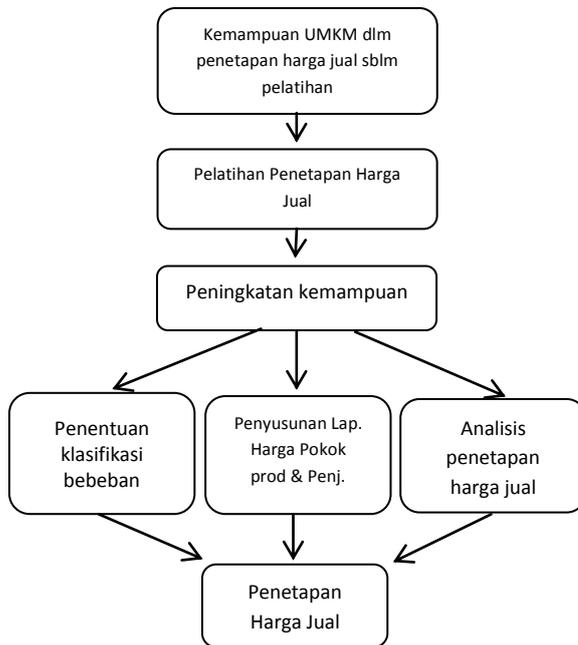
- Cost plus method;
- Mark up method; dan
- Break even method

Sasaran Keberhasilan Program

Keberhasilan program pelatihan yang dilakukan diukur dari parameter sebagai berikut :

- a. Meningkatnya pemahaman peserta dalam mengklasifikasi jenis beban.
- b. Dapat menyusun laporan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan.
- c. Meningkatnya pemahaman penetapan harga jual dengan mempertimbangkan faktor persaingan pasar.

Sasaran keberhasilan tersebut dapat dijelaskan dalam table sebagai berikut :



4. KESIMPULAN

- Penetapan harga jual yang kompetitif meningkatkan daya saing UMKM dalam mempertahankan dan mengembangkan usahanya.
- Dalam rangka meningkatkan kemampuan UMKM dalam mengelola usahanya, maka di perlukan pelatihan yang terstruktur dan berkesinambungan.

5. REFERENSI

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 17 tahun 2013 tentang Pelaksanaan Undang-undang No. 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.

Undang-undang No. 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.

Badan Pusat Statistik. 2012.