

Bimbingan Teknis Penentuan Harga Jual Pada Usaha Konveksi ALFAZ Di Kelurahan Kambu Kota Kendari

Teguh Permana^{1*}, Andriani Puspitaningsih², Surlanti³, Eka Safitri Paijum⁴

¹Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Program Studi Ekonomi Pembangunan, Universitas Halu Oleo, Kendari, Indonesia

Email: ^{1*}teguh.permana@uho.ac.id, ²andrianipuspitaningsih@uho.ac.id

Abstrak – Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan agar khalayak sasaran bahwa pemilik dapat menentukan harga yang tepat, maka kegiatan pengabdian masyarakat ini diarahkan pada kerangka pemecahan masalah yaitu peningkatan pemahaman tentang biaya dan peningkatan pemahaman tentang metode penentuan harga jual. Hasil pengabdian masyarakat menunjukkan bahwa khalayak sasaran antusias mengikuti materi yang diberikan yang diawali dengan pemberian pemahaman khalayak sasaran mengenai pengelolaan usaha yang terdiri dari pendanaan dan perputaran model kerja dan inovasi usaha. Kegiatan berikutnya dilakukan pemberian pemahaman mengenai jenis-jenis biaya, baik biaya tetap maupun biaya variabel. Setelah itu peningkatan kemampuan teknis penentuan harga dan menghitung BEP. Khalayak sasaran belum sepenuhnya mampu menentukan penentuan harga karena dianggap rumit cara menghitung biaya tetap khususnya komponen biaya penyusutan. Karena selama ini pengelola menentukan harga dari standar harga diantara pesaing, tingkat kerumitan jahitan dan stok bahan baku yang tersedia.

Kata Kunci: Harga Jual

Abstract – The results of community service indicate that ALFAZ business owners are enthusiastic about following the material provided which begins with providing ALFAZ business owners understanding about business management which consists of funding and working model turnover and business innovation. The next activity is to provide an understanding of the types of costs, both fixed costs and variable costs. After that increase the technical ability to determine the price and calculate the BEP. ALFAZ business owners have not been able to fully determine pricing because it is considered complicated to calculate fixed costs, especially the depreciation cost component. Because so far the manager determines the price from the standard price among competitors, the level of complexity of the stitches and the available stock of raw materials.

Keywords: Selling Price

1. PENDAHULUAN

Penggolongan usaha berdasarkan Undang – undang No.20 Tahun 2008, yaitu: 1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam UndangUndang ini. 2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini. 3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam UndangUndang ini.

Berdasarkan UU No. 9 Tahun 1995, yang dimaksud dengan Usaha Kecil (UK), termasuk Usaha Mikro (UMI) adalah entitas usaha yang mempunyai memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000,- tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, dan memiliki penjualan tahunan paling banyak Rp 1.000.000.000,- . Sementara itu, Usaha Menengah (UM) merupakan entitas usaha milik warga negara Indonesia yang memiliki kekayaan bersih antara Rp 200.000.000 s.d. Rp10.000.000.000,- tidak termasuk tanah dan bangunan.

Pada sisi lain, Badan Pusat Statistik Nasional (BPS) BPS memberikan definisi UMKM berdasarkan kuantitas tenaga kerja. Usaha kecil merupakan entitas usaha yang memiliki jumlah

tenaga kerja 5 s.d. 19 orang, sedangkan usaha menengah merupakan entitas usaha yang memiliki tenaga kerja 20 s.d. 99 orang.

Karakteristik UMKM menurut Bank Indonesia (BI) adalah perusahaan atau industry sebagai berikut: (1). Modalnya kurang dari Rp. 20 juta; (2). Untuk satu putaran dari usahanya hanya membutuhkan dana Rp 5 juta; (3) Memiliki aset maksimum Rp 600 juta di luar tanah dan bangunan; dan (4). Omzet tahunan \leq Rp 1 miliar.

UMKM menghadapi beberapa hambatan dalam pengembangannya. Hambatan yang dihadapi UMKM berupa pembiayaan, sumber daya manusia, dan hubungan dengan pemerintah (Lahamid dan Nurlasera, 2018). Beberapa masalah yang dihadapi UKM promosi dan pemasaran, pengelolaan (manajerial), teknologi informasi, desain serta jejaring (networking) serta masalah pembiayaan. (Munawaroh, 2010). Penelitian lainnya menunjukkan bahwa hambatan yang dihadapi UKM yaitu akses keuangan sebagai kendala paling signifikan menghambat pertumbuhan usaha. Selain hambatan keuangan, beberapa hambatan ukuran, usia dan tingkat pertumbuhan perusahaan serta kepemilikan perusahaan Kemudian hambatan eksternal yaitu pinjaman biaya tinggi dan kurangnya dukungan konsultan.(Wang, 2016).

Usaha jasa menjahit ALFAZ merupakan usaha yang murni bergerak dalam bidang jasa konveksi khusus busana pengantin muslimah. Usaha ALFAZ yang berdiri sejak tahun 2019. Usaha ALFAZ beralamat di Jl. Jend. AH. Nasution. Sebagai unit usaha baru, tentunya pengelola perlu melakukan adaptasi dengan lingkungan kerja baru, pasar baru, dan pelanggan baru. Unit usaha baru Konveksi Reyhan memiliki kendala kurangnya pengetahuan tentang cara menentukan harga yang baik. Permasalahan pertama muncul karena kurangnya pengetahuan pengelola yang bukan merupakan lulusan ekonomi melainkan lulusan non ekonomi. Dengan latar belakang pendidikan non ekonomi maka pengelola kesulitan untuk melakukan analisis penentuan harga jual produk yang baik. Berdasarkan uraian tersebut maka diperlukan suatu upaya terarah guna mencari solusi dari permasalahan yang dialami oleh pengelola.

2. METODE PELAKSANAAN

Beberapa metode yang digunakan dalam pelatihan ini yaitu:

- a. Ceramah, mengenai pengelolaan usaha, yang terdiri dari pendanaan dan perputaran model kerja, dan inovasi usaha
- b. Bimbingan teknis penentuan harga atau tarif jahitan

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan bimbingan teknis memiliki beberapa rangkaian. Kegiatan pertama diawali dengan pemberian pemahaman pemilik usaha ALFAZ mengenai pengelolaan usaha. Kegiatan berikutnya dilakukan pemberian pemahaman mengenai jenis-jenis biaya, baik biaya tetap maupun biaya variabel. Dalam lingkup usaha dagang pakaian, biaya tetap yang digunakan berupa penyusutan harga bangunan dan seluruh peralatan yang digunakan dalam usaha seperti: komputer, kursi, pelanggan, manikin, gantungan pakaian, mesin jahit. Perhitungan penyusutan secara sederhana dilakukan dengan metode garis lurus yaitu: jumlah harga beli dibagi umur pakai (dalam hari). Kegiatan berikutnya yang dilakukan yaitu mengenai bimbingan teknis dalam menentukan harga jasa menjahit. Adapun rumus yang bisa digunakan secara sederhana sebagai berikut: **Harga jual = Total Biaya + (Total Biaya x Markup/persentase profit)**. Contoh: jika total biaya per unit jahitan Rp.100.000,00 dan persentase profit yang diinginkan 15% maka harga jual = $100.000 + (100.000 \times 15\%) = \text{Rp.}115.000,00$ per pcs jahitan.

Kegiatan berikutnya yaitu mengenai metode perhitungan *break even point* dapat ditentukan dengan dua cara yaitu sebagai berikut : (1) Untuk menghitung BEP dalam unit dapat dilakukan dengan cara rumus : $\text{BEP}(\text{Unit}) = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{(\text{Harga Jual} - \text{Biaya per unit})}$, (2) Untuk menghitung BEP dalam rupiah dapat dilakukan dengan Rumus: $\text{BEP}(\text{rupiah}) = \text{Total Biaya Tetap} : 1 - (\text{Biaya per unit} : \text{Harga Jual})$ Contoh: dengan mengambil contoh penentuan harga jasa menjahit

diatas dengan biaya per unit maka kita dapat menghitung titik kembali modalnya yaitu $BEP = 100.000 : (115.000 - 75.000) = 2,5$ unit.



Gambar 1. Pengarahan Materi

Hasil kegiatan menunjukkan bahwa pemilik usaha ALFAZ semangat mengikuti materi yang diberikan dengan pemahaman pengelolaan usaha, yang terdiri dari pendanaan dan perputaran modal kerja dan inovasi usaha. Kegiatan berikutnya dilakukan pemberian pemahaman mengenai jenis-jenis biaya, baik biaya yang dikeluarkan perusahaan dapat dibedakan sebagai berikut: *Variable Cost* (biaya variabel) yang merupakan jenis biaya yang selalu berubah sesuai dengan perubahan volume penjualan, dimana perubahannya tercermin dalam biaya variabel total. Dalam pengertian ini biaya variabel dapat dihitung berdasarkan persentase tertentu dari penjualan atau variabel cost per unit dikalikan dengan penjualan dalam unit. Kemudian *Fixed Cost* (biaya tetap) yang merupakan jenis biaya yang selalu tetap dan tidak terpengaruh oleh volume penjualan melainkan dihubungkan dengan waktu (function of time) sehingga jenis biaya ini akan konstan selama periode tertentu. Contoh biaya sewa, depresiasi, bunga. Berproduksi atau tidaknya perusahaan biaya ini tetap dikeluarkan.

Apabila kondisi usaha menunjukkan biaya yang dikeluarkan melebihi dari penjualan totalnya, yang artinya usaha ini berada di bawah BEP, ada kemungkinan manajemen harus memutuskan untuk mengevaluasi Kembali metode penentu harganya. Pada sisi lain, hasil kegiatan menunjukkan bahwa kemampuan analisis penentuan harga masih terbatas, akibat dianggap rumitnya metode penentuan harga yang sederhana tetapi komponen biaya penyusutan yang dianggap rumit juga jika menghitung BEP. Oleh karena itu, diperlukan pelatihan yang berkesinambungan dalam penentuan harga, pengelolaan usaha maupun pemilihan barang dagangan.

4. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan agar pemilik usaha ALFAZ dapat menentukan harga yang tepat, maka kegiatan pengabdian masyarakat ini diarahkan pada kerangka pemecahan masalah yaitu peningkatan pemahaman tentang biaya dan peningkatan pemahaman tentang metode penentuan harga jual.

Hasil pengabdian masyarakat menunjukkan bahwa pemilik usaha ALFAZ semangat mengikuti materi yang diberikan yang diawali dengan pemberian pemahaman pemilik usaha ALFAZ mengenai pengelolaan usaha yang terdiri dari pendanaan dan perputaran model kerja dan inovasi usaha. Kegiatan berikutnya dilakukan pemberian pemahaman mengenai jenis-jenis biaya, baik biaya tetap maupun biaya variabel. Setelah itu peningkatan kemampuan teknis penentuan harga

dan menghitung BEP. Pemilik usaha ALFAZ belum sepenuhnya mampu menentukan penentuan harga karena dianggap rumit cara menghitung biaya tetap khususnya komponen biaya penyusutan. Karena selama ini pengelola menentukan harga dari standar harga diantara pesaing, tingkat kerumitan jahitan dan stok bahan baku yang tersedia.

REFERENCES

- Lahamid Q dan Nurlasera. 2018. Hambatan Dan Upaya Usaha Mikro Kecil Menengah (Umk) Kreatif Berbasis Syariah Di Kota Pekanbaru. *Jurnal Sosial Budaya*. Vol.15(1), 27-36
- Munawaroh, S. (2010). Mandiri dengan Ekonomi Kreatif. *Jantra Jurnal Sejarah Dan Budaya*, 5(9), 762–771.
- Wang, Y. (2016). What are the biggest obstacles to growth of SMEs in developing countries?- An empirical evidence from an enterprise survey. *Borsa Istanbul Review*, 16(3), 167–176.
- Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang usaha Milro, Kredit dan Menengah, Undang-Undang No.9 Tahun 1995, Tentang Usaha Kecil.
- Mukti, W.M, dkk (2020). “Media Pembelajaran Fisika Berbasis Web Menggunakan Google Sites Pada Materi Listrik Statis”, *Prosiding Webinar Pendidikan Fisika*, 5(1), 51-59.