

WEBINAR TANTANGAN PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI BAGI PARA PELAKU UMKM PADA ERA PANDEMI COVID-19

Trisna Ayu Oktavia¹⁾, Halleina Rejeki Putri Hartono²⁾, Sundaru Guntur Wibowo³⁾,
Dyah Anggun Sartika⁴⁾

^{1), 2), 3)} Jurusan Komputer Akuntansi/Politeknik Negeri Madiun

⁴⁾ Jurusan Teknik/ Politeknik Negeri Madiun

Politeknik Negeri Madiun, Jl. Serayu No.84, Kota Madiun Kode Pos: 63133

Email : trisnaoktavia16@gmail.com¹⁾ , halleina@pnm.ac.id²⁾ , sundaru.guntur@pnm.ac.id³⁾ ,
dyahanggun@pnm.ac.id⁴⁾

ABSTRAK

Para pelaku usaha harus cukup bijak dalam menentukan langkah dalam keputusan bisnisnya. Banyak pertimbangan yang harus dipikirkan. Penentuan harga jual adalah salah satu pertimbangannya. Penentuan harga jual yang tepat akan memberikan potensi perolehan laba yang maksimal. Laba yang diperoleh perusahaan dapat didapat melalui dua cara melalui meningkatkan harga jual dan efisiensi biaya produksi (Denmas, 2011 dalam Lasena, 2013). Namun kedua metode ini tidak leluasa digunakan. Kenaikkan harga jual dapat menjadi bumerang bagi pelaku bisnis, karena hal ini mengakibatkan minat customer terhadap produk menjadi berkurang. Hal yang sama dapat terjadi juga dengan menekan biaya produksi. Kebijakan yang paling memungkinkan bagi pelaku usaha untuk meningkatkan laba adalah dengan menekan biaya produksi. Biaya produksi akan menjadi dasar dalam penetapan harga pokok penjualan. Pada saat biaya produksi dapat dikelola dan diperhitungkan secara efisien, maka laba diperoleh maksimal oleh pelaku bisnis. Tantangan juga menjadi lebih rumit ketika pandemi COVID-19 terjadi. Pelaku usaha, terutama pelaku UMKM (Usaha Mikro, Kecil, Menengah), mengalami goncangan hebat. Pangsa pasar menjadi lebih sedikit dibandingkan dengan keadaan normal. Hal ini menyebabkan pelaku UMKM harus memutar otak dalam mempertahankan usahanya. Salah satunya adalah mengefisiensikan biaya produksi. Pelaku UMKM yang dapat menjawab tantangan tersebut diharapkan akan bertahan di dalam iklim perekonomian yang belum kondusif ini. Kami sebagai kaum akademisi memiliki kemampuan keilmuan yang dapat mendukung masyarakat dalam menyelesaikan permasalahannya. Peningkatan usaha yang terjadi nantinya akan meningkatkan perekonomian Indonesia. Pengabdian yang dilakukan oleh tim kami bertujuan untuk mendampingi pelaku UMKM yang terdampak COVID-19.

Kata kunci : harga pokok produksi, UMKM, pengabdian kepada masyarakat, COVID-19.

1. PENDAHULUAN

Pelaku bisnis cukup banyak jumlahnya di Indonesia. Akibatnya tingkat kompetisi semakin tinggi. Keputusan bisnis perlu lebih bijak diambil dalam kondisi yang seperti ini. Salah satunya adalah kebijakan dalam penentuan harga jual atas produk. Penentuan harga jual yang tepat akan memberikan potensi perolehan laba yang maksimal.

Laba yang diperoleh perusahaan dapat didapat melalui dua cara, yaitu dengan cara menaikkan harga jual dan menekan biaya produksi secara efisien (Denmas, 2011 dalam Lasena, 2013). Kedua metode ini tidak bisa secara leluasa diterapkan pada pelaku bisnis dengan iklim kompetisi yang cukup tinggi. Kenaikkan harga jual dapat menjadi bumerang bagi pelaku bisnis, karena hal ini mengakibatkan minat customer terhadap produk menjadi berkurang. Hal yang sama dapat terjadi juga dengan penekanan biaya produksi.

Kebijakan yang paling memungkinkan bagi pelaku usaha dalam meningkatkan laba yaitu menekan biaya produksi. Biaya ini adalah dasar penetapan harga jual produk. Pada saat biaya produksi dapat dikelola secara efisien, maka laba yang diperoleh akan lebih maksimal.

Tantangan juga menjadi lebih rumit ketika pandemi COVID-19 terjadi. Pelaku usaha, terutama pelaku UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah), mengalami goncangan hebat. Pangsa pasar menjadi lebih sedikit dibandingkan dengan keadaan normal. Hal ini menyebabkan pelaku UMKM harus memutar otak dalam mempertahankan usahanya. Salah satunya adalah mengefisiensikan biaya produksi. Pelaku UMKM yang dapat menjawab tantangan tersebut diharapkan akan bertahan di dalam iklim perekonomian yang belum kondusif ini.

Kami sebagai kaum akademisi memiliki kemampuan keilmuan yang dapat mendukung masyarakat dalam menyelesaikan permasalahannya. Peningkatan usaha yang terjadi nantinya akan meningkatkan perekonomian Indonesia. Pengabdian yang dilakukan oleh tim kami bertujuan untuk membimbing serta melatih para pelaku UMKM yang terdampak COVID-19.

2. METODE PELAKSANAAN PENGABDIAN

Tim pengabdian dalam melaksanakan tugasnya memiliki beberapa metode untuk memberikan pemahaman kepada mitra. Pertama menggunakan metode ceramah serta sosialisasi. Pada metode ini mitra akan mendengarkan pemaparan materi yang disajikan oleh tim. Tahapan sebelumnya dalam metode ini adalah sosialisasi. Tujuannya adalah untuk mendekatkan diri antara tim dengan mitra. Metode kedua yang digunakan adalah metode diskusi. Pemateri dan mitra berdiskusi mengenai materi yang diberikan. Masing-masing kelompok akan dibimbing oleh instruktur. Ketiga adalah metode praktik. Pemateri akan memberikan kesempatan bagi mitra untuk mempraktikkan materi yang diberikan. Metode ini bertujuan untuk memberikan pemahaman lebih mendalam bagi mitra terkait dengan materi yang diberikan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Tantangan yang dihadapi oleh pelaku usaha, terutama UMKM, menjadi pendorong tim pengabdian untuk menjalankan kegiatan ini. Akan tetapi, banyak hal yang terjadi di lapangan pada saat kegiatan berlangsung. Para pelaku UMKM ternyata tidak semuanya memiliki kecakapan khusus terkait dengan akuntansi. Hal ini tidak menjadi halangan bagi tim dalam melakukan kegiatan pengabdian. Bahkan keterbatasan ini menjadi tantangan dan peluang bagi tim dalam memberikan pengetahuan kepada pelaku usaha.

Kegiatan pengabdian yang tim lakukan adalah webinar (web-seminar) yang melibatkan langsung para pelaku usaha serta pemberian bibit anggur bersama dengan mitra terpilih. Tim berharap webinar yang dilaksanakan dapat bermanfaat bagi berbagai kalangan. Alasan ini yang melandasi tim peneliti untuk melangsungkan pertemuan dan mengundang mitra bergabung. Tim memilih mitra yang berada di Desa Sugihwaras, Kecamatan Saradan, Kabupaten Madiun. Mitra yang berasal dari Desa Sugihwaras merupakan petani anggur. Kami juga mengundang berbagai pihak yang berasal dari berbagai kalangan. Peserta webinar itu sendiri berasal dari berbagai macam kalangan. Ada pelaku UMKM yang memiliki usaha dagang hingga *online shop*.

Para pelaku usaha yang merupakan UMKM ini secara tidak langsung terdampak COVID-19. Penghasilan yang diperoleh para mitra jauh menurun dibandingkan sebelumnya. Hal ini yang menjadi alasan bagi tim untuk melakukan pendampingan kepada para pelaku usaha.

Acara kegiatan webinar dilaksanakan pada tanggal 14 September 2020. Pendaftaran dan persiapan lainnya sudah dimulai dari sebulan sebelum acara berlangsung. Berikut ini adalah rincian pelaksanaan kegiatan.

Tabel 1. Rincian Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat
14 September 2020

Waktu	Materi	Penyaji
16.00-16.15	Pembukaan	Tim
16.15-17.15	Pemberian Materi	Tim
17.15-17.30	Sesi Tanya-jawab	Tim
17.30-17.45	Penutup	Tim

Acara pengabdian dimulai pada pukul 16.00 hingga 17.45. Pembukaan dilakukan dari perwakilan tim. Acara selanjutnya adalah pemberian materi dari tim. Narasumber, Halleina Rejeki Putri Hartono, S.E., M.Acc., Ak., yang merupakan salah satu anggota tim pengabdian. Materi ini berisi pendampingan terhadap UMKM yang terdampak secara tidak langsung COVID-19. Setelah melakukan pemberian materi selama satu jam MC, yang berasal dari tim kami, membuka sesi tanya jawab. Selama sesi ini berlangsung, banyak peserta yang mengajukan pertanyaan kepada narasumber. Setelah 15 menit sesi tanya jawab berlangsung, MC melakukan penutupan dan menyimpulkan materi yang sudah disampaikan oleh narasumber. Media yang digunakan oleh tim dan pelaku usaha adalah Google Meet yang dapat diakses oleh para peserta dimanapun.

Tim mengambil judul webinar “Peluang dan Tantangan Bagi UMKM Di Masa Pandemi COVID-19”. Alasan pengambilan judul ini berkaitan dengan masa pandemi yang sedang terjadi. UMKM merupakan salah satu pihak yang terkena imbasnya dalam pandemi saat ini. Pada saat penjelasan materi, narasumber menyisipkan materi terkait dengan tema pengabdian yang tim lakukan. Hal ini dilaksanakan agar tema webinar dapat diterima oleh berbagai macam kalangan. Berikut ini adalah poster dan gambar selama webinar berlangsung.



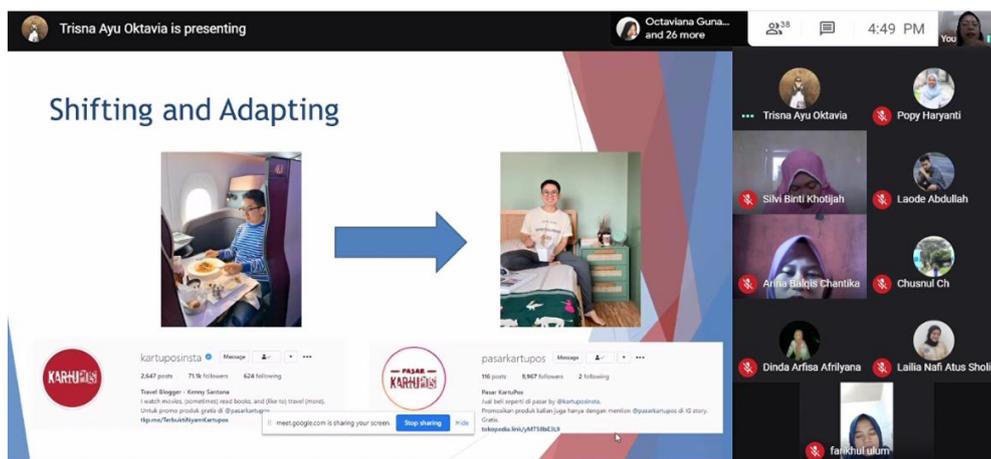
Gambar 1. Poster Webinar Tim PKM Politeknik Negeri Madiun



Gambar 2. Kegiatan Webinar Tim PKM Politeknik Negeri Madiun



Gambar 3. Peserta Kegiatan Webinar Tim PKM Politeknik Negeri Madiun



Gambar 4. Materi Kegiatan Webinar Tim PKM Politeknik Negeri Madiun

Pada saat acara berlangsung, langkah pertama adalah tim mengajukan pertanyaan kepada para pelaku usaha. Tim menanyakan beberapa istilah terkait dengan akuntansi. Hampir 80% para peserta masih belum memahami secara mendalam istilah akuntansi. Hal ini menyebabkan tim mencari cara untuk menjelaskan istilah akuntansi dengan cara yang termudah. Para pelaku usaha, walaupun tidak familiar dengan istilah akuntansi, masih melakukan pencatatan sederhana terkait dengan kegiatan usaha yang dilakukan oleh mereka.

Tim juga menemukan fakta bahwa para pelaku usaha belum secara mahir dapat melakukan penggolongan biaya produksi. Biaya ini terdiri atas biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead*. Pada kenyataannya, mereka masih belum bisa menggolongkan biaya mana saja yang dapat masuk ke dalam biaya produksi. Salah satu contohnya adalah para pelaku tidak membebankan biaya peralatan yang digunakan ke dalam biaya *overhead* -nya. Peserta tidak memiliki latar belakang akuntansi pada umumnya. Pada akhirnya para peserta tidak familiar dengan istilah-istilah akuntansi, seperti biaya produksi, aset, utang, liabilitas, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik, dan lainnya.

Temuan lainnya adalah pelaku usaha tidak memperhitungkan penggunaan lokasi usaha ke dalam biaya *overhead*. Padahal pelaku usaha menggunakan tempat tinggal sendiri atau menyewa tempat usaha dalam menjalankan kegiatan operasinya. Mereka tidak memahami bahwa elemen biaya ini seharusnya ikut diperhitungkan juga. Seharusnya seluruh sumber daya yang digunakan

dalam pembuatan suatu produk diperhitungkan ke dalam penentuan harga pokok produksi produk tersebut. Pada saat langkah ini dilaksanakan oleh pelaku usaha, maka harga pokok produksi yang diperhitungkan memperlihatkan kondisi sesungguhnya dari penggunaan sumber daya tersebut.

Pada saat acara berlangsung, para pelaku usaha belum memahami konsep arus biaya. Mereka juga belum secara proporsional membebankan biaya berdasarkan keterjadian aktivitasnya. Harga pokok produksi yang dibebankan akhirnya tidak sesuai dengan aktivitas yang telah terjadi. Efek selanjutnya yang terjadi adalah pembebanan biaya, yang nanti menjadi komponen harga pokok penjualan, menjadi tidak sesuai. Akhirnya pada saat acara berlangsung tim menjelaskan istilah-istilah tersebut dengan penjelasan yang dapat dipahami oleh para peserta. Harapan kami adalah para pelaku usaha tidak lagi melakukan pembebanan biaya secara tidak akurat. Apabila hal ini tetap dilakukan, maka penetapan harga jual produk mereka bisa terlalu mahal atau terlalu murah.

Pada masa pandemi seperti ini para pelaku usaha harus lebih efisien dalam menetapkan biaya produksinya sendiri. Narasumber juga menekankan pada proses bisnis yang efektif. Alasannya adalah proses bisnis yang efektif akan menyebabkan penentuan biaya produksi yang efisien. Akibatnya adalah harga pokok penjualan yang ditentukan dapat lebih bersaing dibandingkan dengan para pelaku usaha lainnya. Hal ini cukup beralasan, karena para pelaku usaha harus bertahan dalam menghadapi tantangan dalam masa pandemi seperti ini. UMKM sebagai penggerak ekonomi Indonesia seharusnya tetap eksis dan bertahan di masa krisis apapun.

Pada akhir acara, narasumber memberikan pertanyaan secara acak terkait dengan pengetahuan yang didapatkan ketika webinar berlangsung. Hasilnya adalah sekitar 75% para peserta dapat menjawab pertanyaan yang diberikan kepada mereka. Terlihat ada peningkatan pemahaman yang didapat oleh peserta yang mengindikasikan bahwa acara ini cukup berhasil.

4. KESIMPULAN

Berikut ini adalah kesimpulan dari kegiatan pengabdian yang telah dilaksanakan oleh tim.

- a. Sebelum peserta melakukan webinar dan pertemuan bersama tim, mereka belum mengetahui secara umum mengenai istilah akuntansi beserta konsepnya. Para peserta juga belum mengetahui secara jelas mengenai penetapan harga pokok produksi. Mereka masih menggunakan konsep tradisional dalam menetapkan harga pokok produksi. Pada saat melakukan pembebanan biaya mereka tidak membebankan biaya keseluruhan. Ada beberapa biaya yang terlewat, seperti biaya sewa atau biaya depresiasi tempat usaha serta biaya peralatan. Para pelaku usaha juga belum memasukkan konsep arus biaya dalam perhitungan harga pokok produksi yang nantinya menjadi dasar dalam penentuan harga pokok penjualan. Akibatnya adalah pembebanan biaya menjadi tidak akurat.
- b. Webinar yang tim lakukan dengan mitra bertujuan untuk meningkatkan pemahaman para mitra terkait dengan penetapan harga pokok produksi. Pandemi yang sedang terjadi mengakibatkan tantangan yang dihadapi semakin nyata. Momen ini sangat tepat untuk menerapkan prinsip-prinsip akuntansi dalam penetapan harga pokok produksi. Hal ini dilakukan agar para pelaku usaha dapat tetap bertahan dan eksis dalam menjalankan usaha. Pada saat para pelaku usaha dapat menjalankan usaha secara berkelanjutan, maka perekonomian Indonesia akan bangkit.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami mengucapkan terima kasih kepada:

- a. Para petani anggur Desa Sugihwaras, Saradan, Kabupaten Madiun yang telah memberikan kesempatan terselenggarakannya acara ini.
- b. Bapak Ardian Prima Atmaja, selaku Ketua Pusat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Politeknik Negeri Madiun, yang telah memberikan kesempatan terselenggaranya kegiatan pengabdian ini.
- c. Ibu Dewi Kirowati, selaku Ketua Jurusan Komputer Akuntansi Politeknik Negeri Madiun, yang telah memberikan arahan dan masukan terkait acara ini.
- d. Para peserta webinar dari berbagai macam UMKM yang telah ikut berpartisipasi dalam kegiatan.
- e. Berbagai pihak yang tidak bisa kami sebutkan satu per-satu yang telah membantu terselenggaranya kegiatan pengabdian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Denmas, S. (2011). *Pengaruh Perhitungan Harga Pokok Produksi Terhadap Penetapan Harga Jual Produk*. Universitas Pamulang.
- Harianja, A. P., & Hasibuan, Z. A. (2009). Sistem Informasi Supply Chain Management untuk Agribisnis Hortikultura di Indonesia. *Prosiding Seminar Nasional Himpunan Informatika Pertanian Indonesia*.
- Lasena, S. R. (2013). Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Pada Pt. Dimembe Nyiur Agripro. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis, Dan Akuntansi*.
- P3M. (2020). *Panduan Pelaksanaan Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Politeknik Negeri Madiun Tahun 2020*. P3M Politeknik Negeri Madiun.