

Received: Desember 2018	Accepted: Januari 2019	Published: Januari 2019
Article DOI: http://dx.doi.org/10.24903/jam.v3i1.402		

Perhitungan Harga Pokok Produksi dalam Menentukan Harga Jual Tas Rajut Palembang

Mariskha. Z

Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang

mariskhaz@yahoo.com

Esyah Alhadi

Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang

esyahalhadi@gmail.com

Purwati

Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang

purwati65@gmail.com

Abstrak

Menjadi seorang ibu rumah tangga saat ini selain sibuk dengan pekerjaan di dapur namun menjadi seorang ibu rumah tangga dapat ikut serta membantu perekonomian keluarga dengan cara yang berbeda. Ada yang bekerja dalam suatu perusahaan, menjadi pegawai, berwirausaha. Menjadi seorang pengrajin sudah dapat dikatakan berwirausaha apabila sudah dapat mencapai suatu keuntungan sesuai dengan yang diharapkan. Demikian juga dengan mitra yang telah membuat suatu usaha tas rajutan, kemudian mengajak teman-teman untuk ikut bekerja sama membantu menyelesaikan pekerjaan sesuai pesanan itu sudah cukup baik. Namun yang dirasakan mitra sampai saat ini masih belum mendapatkan keuntungan sesuai dengan yang diharapkan dikarenakan dalam menentukan harga jual masih melihat kondisi pemesan. Artinya jika pemesan dari kelas menengah kebawah atau teman-teman yang sudah dianggap akrab, harga yang diberikan adalah harga modal. Namun jika yang memesan dari kalangan menengah ke atas, harga yang ditetapkan lebih mahal. Penentuan kalangan menengah ke bawah dan kalangan menengah ke atas tersebut adalah berdasarkan penglihatan yaitu dengan melihat kondisi secara kasat mata. Target yang kami harapkan dalam pengabdian kerjasama dosen dan mahasiswa ini adalah mitra dapat menentukan harga jual berdasarkan perhitungan harga pokok produksi sehingga usaha mitra akan menghasilkan keuntungan sesuai dengan biaya dan tenaga yang telah dikeluarkan. Metode pelaksanaan yang akan dilakukan adalah dengan cara melakukan sosialisasi dan membantu menghitung harga pokok produksi dalam menentukan harga jual.

Kata Kunci: Harga Pokok Produksi, Harga Jual

Pendahuluan

Analisis Situasi

Sejak dari dulu emansipasi wanita sudah digalakkan agar menjadi wanita-wanita yang kuat dan dapat membantu perekonomian keluarga. Oleh karena itu saat ini telah banyak wanita-wanita yang bekerja, menjadi pengusaha baik usaha yang masih kecil maupun usaha yang telah besar. Demikian juga halnya dengan Kelompok usaha Tas Rajutan yang dibuat pengrajin dari tali kur. Ketua kelompok usaha tas rajutan adalah Ibu Dewi Hasrini yang selama ini hanya sebagai ibu rumah tangga biasa, namun dikarenakan semakin banyaknya kebutuhan ekonomi sehingga Ibu Dewi mulai belajar mencari keterampilan yaitu membuat tas rajutan dari tali kur. Memulai usaha hanya dengan untuk mengisi waktu luang dimulai dari akhir tahun 2016 dengan belajar bersama teman-temannya, kemudian Ibu Dewi mulai serius menjalankan usahanya sejak tahun 2017. Keseriusan kelompok dalam usahanya dilihat dari mulai gencarnya kelompok pengrajin menawarkan produk tas rajutan yang dihasilkannya mulai dari penawaran kepada sanak saudara, teman-teman dan melalui media sosial. Sejak itu permintaan tas rajutan dari tali kur ini tidak pernah sepi. Kelompok usaha tas rajutan Ibu Dewi Hasrini beralamat di Jalan Tanjung Barangan, Lr. Temiyang Bukit Baru Palembang.

Secara sederhana arti wirausahawan (entrepreneur) adalah orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan Berjiwa berani mengambil resiko artinya bermental mandiri dan berani memulai usaha, tanpa diliputi rasa takut atau cemas sekalipun dalam kondisi tidak pasti (Kasmir, 2006:18) Untuk menjadi wirausaha yang sukses, seseorang harus memiliki ide atau visi usaha yang jelas, kemauan dan keberanian dalam menghadapi risiko. Apabila ada kesiapan dalam menghadapi resiko, langkah selanjutnya adalah membuat perencanaan usaha, mengorganisasikan dan menjalankan.

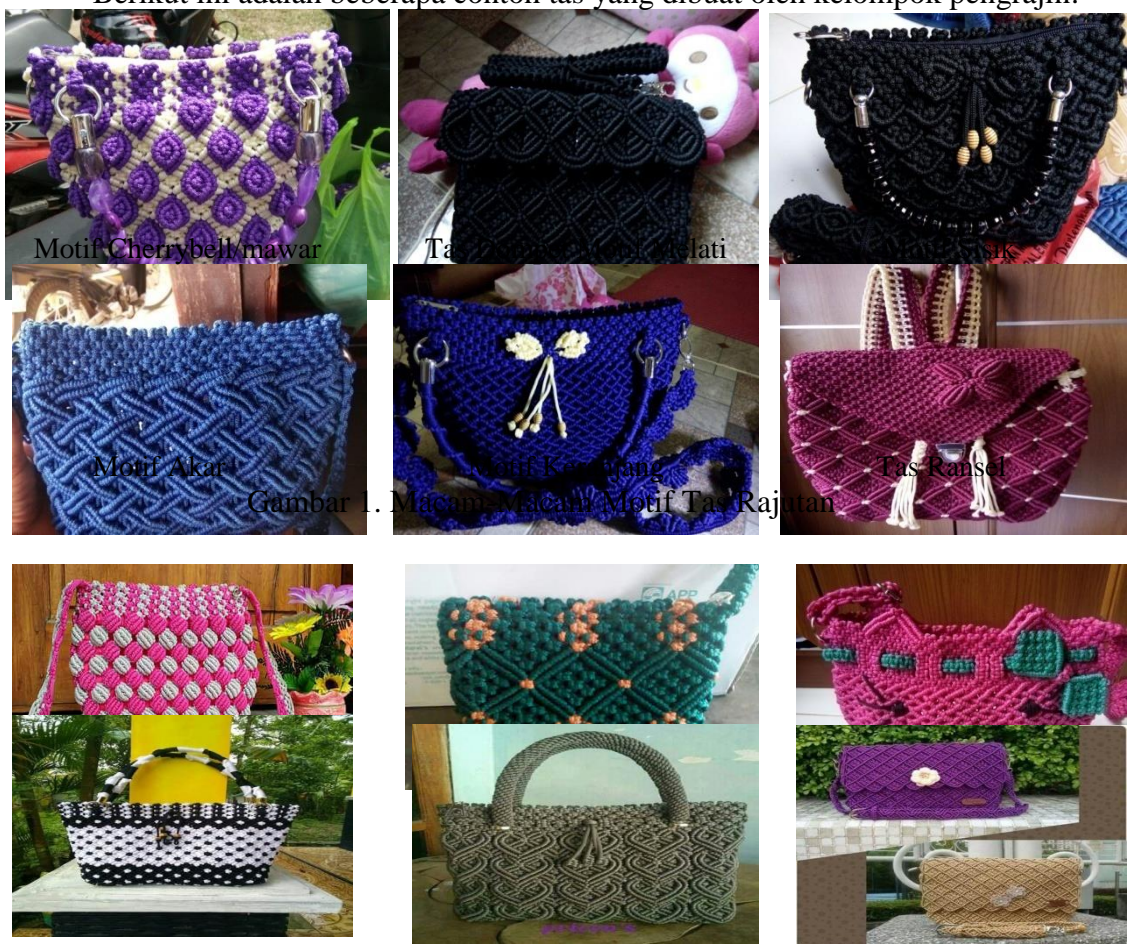
Menurut Suryana (2013: 67), mengemukakan tiga faktor penyebab keberhasilan seorang wirausaha, antara lain:

1. Kemampuan dan kemauan Orang yang memiliki kemampuan tetapi tidak memiliki kemauan dan orang yang memiliki kemauan tetapi tidak memiliki kemampuan, keduanya tidak akan menjadi seorang wirausaha yang sukses. Misalnya seseorang yang memiliki kemauan untuk membuka toko tapi tidak memiliki kemampuan untuk mengelolanya, maka lama kelamaan tokonya akan tutup. Begitu juga dengan orang yang memiliki kemampuan mengelola usaha tetapi tidak memiliki kemauan untuk membuka usaha, maka selamanya orang tersebut tidak pernah memiliki usaha.
2. Tekad yang kuat dan kerja keras Orang yang tidak memiliki tekad kuat tetapi mau bekerja keras dan orang yang tidak mau bekerja keras tetapi memiliki tekad yang kuat, keduanya tidak akan menjadi wirausahawan yang sukses.

3. Kesempatan dan peluang Mengenal peluang yang ada dan berusaha meraihnya ketika ada kesempatan merupakan salah satu faktor yang menentukan keberhasilan seorang wirausaha.

Menjadi seorang wirausaha harus mampu membagi waktu antara pekerjaan dan keluarga terutama untuk ibu-ibu. Pengrajin biasanya mengerjakan pesanan tas rajutan yang terbuat dari tali kur tanpa menggunakan alat rajut dengan dibantu oleh teman-teman dan saudaranya. Pesanan tas rajutan dari tali kur setiap bulan tidak menentu yaitu bisa 2 buah hingga 3 buah dalam 1 minggu. Selain itu pengrajin juga sudah menggunakan media sosial dalam memasarkan produknya seperti *facebook*, *what upp*, *bbm* dan *instagram*. Proses pembuatan tas rajutan membutuhkan waktu 2 hingga 4 hari sesuai dengan pesanan. Jika ukuran tas yang dibuat kecil maka proses pembuatan tas tersebut dapat dilakukan dalam waktu 2 hari. Jika ukuran tas yang dibuat dengan ukuran yang besar proses pembuatan tas tersebut dapat dilakukan dalam waktu 4 hari.

Berikut ini adalah beberapa contoh tas yang dibuat oleh kelompok pengrajin:



Gambar 1. Macam-Macam Motif Lain Tas Rajutan

Gambar-gambar tersebut merupakan sebagian motif-motif gambar tas rajutan yang dapat dibuat oleh Kelompok pengrajin. Jika ada orang yang ingin memesan dengan memodifikasi motif tas juga akan dilayani. Kelompok usaha tas rajutan tali kur akan dibuat sesuai dengan keinginan pemesan, baik motif maupun ukurannya yaitu besar dan kecil tas. Pemasaran tas rajutan yang dilakukan oleh kelompok usaha ini sudah mulai meningkat yaitu mulai dari menawarkan tas rajutan kepada saudara, teman-teman dan saat ini sudah menggunakan media sosial.

Pemasaran menurut Kotler dan Keller (2012) adalah suatu proses sosial dan manajerial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk dengan pihak lain. Teori pemasaran yang amat sederhana pun selalu menekankan bahwa dalam kegiatan pemasaran harus jelas siapa yang menjual, apa, dimana, bagaimana, bilamana, dalam jumlah berapa dan kepada siapa. Adanya strategi yang tepat akan sangat mendukung kegiatan pemasaran secara keseluruhan. Definisi ini menjelaskan bahwa pemasaran merupakan proses kegiatan usaha untuk melaksanakan rencana strategis yang mengarah pada pemenuhan kebutuhan konsumen melalui pertukaran dengan pihak lain. Berdasarkan definisi pemasaran tersebut dapat diketahui bahwa pemasaran terdiri atas beberapa unsur yang dapat diharapkan mampumeningkatkan penjualan suatu usaha.

Mengenai harga jual tas rajutan Kelompok usaha ini bervariasi, kemudian berdasarkan pertimbangan-pertimbangan pribadi pengrajin. Padahal proses pembuatan tas rajutan membutuhkan tenaga dan waktu, serta adanya biaya untuk pemasangan puring pada tas.

Menurut Supriyono (2002:11) Harga pokok produksi adalah aktiva atau jasa yang dikorbankan atau diserahkan dalam proses produksi yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya overhead pabrik dan termasuk biaya produksi. Berdasarkan pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa harga pokok produksi sangat mempengaruhi harga jual suatu produk pada perusahaan serta dapat memberikan suatu informasi dari pengolahan bahan baku dengan pengorbanan sumber ekonomi untuk kemudian diolah menjadi produk jadi.

Namun mengenai harga jual sampai saat ini menentukan harga dengan melihat kondisi pemesan. Artinya jika pemesan tas rajutan dari kelas menengah kebawah atau teman-teman yang sudah dianggap akrab, harga yang diberikan adalah harga modal. Namun jika yang memesan dari kalangan menengah ke atas, harga yang ditetapkan pengrajin lebih mahal. Harga tas rajutan Kelompok usaha Ibu Dewi biasanya mulai dari Rp 150.000–Rp 500.000. Penentuan kalangan menengah ke bawah dan kalangan menengah ke atas tersebut adalah berdasarkan penglihatan pengrajin dengan melihat kondisi secara kasat mata.

Permasalahan Mitra

Dalam suatu usaha atau bisnis baik perusahaan maupun perorangan tujuan utamanya adalah untuk mendapatkan keuntungan. Namun jika mitra tetap menentukan harga jual berdasarkan pertimbangan-pertimbangan pribadi dan melihat kondisi pemesan secara kasat mata, usaha mitra tidak akan dapat bertahan lama. Adapun permasalahan yang dihadapi mitra adalah sebagai berikut:

1. Tidak adanya perhitungan harga pokok produksi
2. Harga jual produk berdasarkan pertimbangan-pertimbangan pribadi

Metode

Sosialisasi

Pelaksanaan aktivitas pengabdian kepada masyarakat melalui program pengabdian kerjasama dosen mahasiswa didahului dengan sosialisasi sebagai upaya pendekatan antara pelaksana dengan pengrajin dengan harapan akan terjalin hubungan kerjasama yang baik untuk meningkatkan keuntungan.

Melakukan Perhitungan Harga Pokok Produksi untuk Menentukan Harga Jual

Tim akan membantu melakukan perhitungan harga pokok produksi untuk menentukan harga jual tas rajutan Tali Kur.

1. Menghitung biaya bahan baku langsung, yaitu biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh bahan baku yang dipergunakan dalam proses untuk memproduksi suatu produk sebagai obyek biayanya.
2. Menghitung biaya upah langsung merupakan biaya yang dibayarkan kepada tenaga kerja yang ikut secara langsung dalam proses pengerjaan suatu produk atau biaya tenaga kerja.

Hasil Dan Pembahasan

Tas rajutan hasil kerajinan kelompok usaha ini memiliki ukuran yang berbeda-beda. Ukuran tas rajutan tersebut ada yang berukuran 29 cm x 24 cm, ada yang berukuran 26 cm x 22 cm, dan ada juga yang berukuran 21 cm x 15 cm. Bahan dasar pembuatan tas rajutan adalah tali kur. Banyaknya pemakaian tali kur tergantung dari motif yang diinginkan, namun secara umum tidak terlalu banyak perbedaan pemakaian tali kur dengan ukuran yang sama namun motif yang berbeda. Oleh karena itu tim dapat melakukan perhitungan harga jual dari ketiga ukuran tas yang berbeda tersebut.

Penentuan Harga Pokok Produksi dan Harga Jual untuk Tas Rajutan Ukuran Besar (29 cm x 24 cm).

Penentuan Biaya Pembuatan Tas Rajutan Ukuran 29 cm x 24 cm

Bahan Baku		Harga
Tali Kur per kg (1 kg)		Rp 65.000
Gagang		Rp 50.000
Ring		Rp 50.000
Kaitan		Rp 10.000
Puring		Rp 50.000
Total Biaya Bahan Baku		Rp 225.000
Biaya Upah		Harga
Upah per Jam		Rp 5.000
Lama Produksi per Produk 30 Jam		Rp 150.000
Total Biaya Upah		Rp 150.000

Tabel 1. Baku Tas Biaya Bahan Pembuatan

Tabel 2. Biaya Upah

Biaya Operasional	Harga
Biaya Bahan Bakar (transport)	Rp 20.000
Total Biaya Operasional	Rp 20.000

Tabel 3. Biaya Operasional

Perhitungan Harga Pokok Produksi

Total Biaya Produksi = Bahan baku yang digunakan + Biaya tenaga kerja langsung + Biaya Operasional

$$\begin{aligned} \text{Total Biaya Produksi} &= 225.000 + 150.000 + 20.000 \\ &= 395.000 \end{aligned}$$

Harga Pokok Produksi = Total Biaya Produksi + Saldo awal persediaan barang dalam proses produksi – Saldo akhir persediaan barang dalam proses produksi.

$$\text{Harga Pokok Produksi} = 395.000 + 0 - 0 = 345.000$$

$$\% \text{ Mark Up} = 345.000 + 20\% \times 100\% = 474.000$$

$$\text{Laba} = \text{Harga Jual} - \text{Harga Pokok Produksi}$$

$$= 474.000 - 395.000$$

$$= \text{Rp } 79.000$$

Jika dalam 1 bulan 1 (satu) orang pengrajin dapat menyelesaikan 4 buah tas rajutan ukuran 29 cm x 24 cm, maka keuntungan yang akan diperoleh adalah sebagai berikut:

Harga Jual	$474.000 \times 4 = 1.896.000$	
<u>Harga Pokok Produksi</u>	<u>$395.000 \times 4 = 1.580.000$</u>	—
Laba	316.000	

Penentuan Harga Pokok Produksi dan Harga Jual untuk Tas Rajutan Ukuran Sedang (26 cm x 22 cm)

Penentuan Biaya Pembuatan Tas Rajutan Ukuran 26 cm x 22 cm

Bahan Baku	Harga
Tali Kur per kg	Rp 65.000
Gagang	Rp 50.000
Ring	Rp 50.000
Kaitan	Rp 10.000
Puring	Rp 50.000
Total Biaya Bahan Baku	Rp 225.000

Tabel 4. Biaya Bahan Baku Pembuatan Tas

Biaya Upah	Harga
Upah per Jam	Rp 5.000
Lama Produksi per Produk 30 Jam	Rp 150.000
Total Biaya Upah	Rp 150.000

Tabel 5. Biaya Upah

Biaya Operasional	Harga
Biaya Bahan Bakar (transport)	Rp 20.000
Total Biaya Operasional	Rp 20.000

Tabel 6. Biaya Operasional

Perhitungan Harga Pokok Produksi

Total Biaya Produksi = Bahan baku yang digunakan + Biaya tenaga kerja langsung + Biaya Operasional

$$\begin{aligned} \text{Total Biaya Produksi} &= 225.000 + 150.000 + 20.000 \\ &= 395.000 \end{aligned}$$

Harga Pokok Produksi = Total Biaya Produksi + Saldo awal persediaan barang dalam proses produksi – Saldo akhir persediaan barang dalam proses produksi.

$$\text{Harga Pokok Produksi} = 395.000 + 0 - 16.250 = 378.750$$

$$\% \text{ Mark Up} = 378.750 + 20\% \times 100\% = 454.500$$

$$\begin{aligned} \text{Laba} &= \text{Harga Jual} - \text{Harga Pokok Produksi} \\ &= 454.500 - 378.750 \\ &= \text{Rp } 75.750 \end{aligned}$$

Jika dalam 1 bulan 1 (satu) orang pengrajin dapat menyelesaikan 4 buah tas rajutan ukuran 26 cm x 22 cm, maka keuntungan yang akan diperoleh adalah sebagai berikut:

Harga Jual	454.500 x 4 = 1.818.000
Harga Pokok Produksi	378.750 x 4 = 1.515.000
Laba	303.000

Penentuan Harga Pokok Produksi dan Harga Jual untuk Tas Rajutan Ukuran Kecil (21 cm x 15 cm)

Penentuan Biaya Pembuatan Tas Rajutan Ukuran 21 cm x 15 cm

Bahan Baku	Harga
Tali Kur (1/2 kg)	Rp 32.500
Gagang	Rp 50.000
Ring	Rp 50.000
Kaitan	Rp 10.000
Puring	Rp 50.000
Total Biaya Bahan Baku	Rp 192.500

Tabel 7. Biaya Bahan Baku Pembuatan Tas

Biaya Upah	Harga
Upah per Jam	Rp 5.000
Lama Produksi per Produk 12 Jam	Rp 60.000
Total Biaya Upah	Rp 65.000

Tabel 8. Biaya Upah

Biaya Operasional	Harga
Biaya Bahan Bakar (transport)	Rp 20.000
Total Biaya Operasional	Rp 20.000

Tabel 9. Biaya Operasional

Perhitungan Harga Pokok Produksi

$$\text{Total Biaya Produksi} = \text{Bahan baku yang digunakan} + \text{Biaya tenaga kerja langsung} + \text{Biaya Operasional}$$

$$\begin{aligned}\text{Total Biaya Produksi} &= 192.500 + 65.000 + 20.000 \\ &= 277.500\end{aligned}$$

Harga Pokok Produksi = Total Biaya Produksi + Saldo awal persediaan barang dalam proses produksi – Saldo akhir persediaan barang dalam proses produksi.

$$\text{Harga Pokok Produksi} = 277.500 + 0 - 0 = 277.500$$

$$\% \text{ Mark Up} = 277.500 + 20\% \times 100\% = 333.000$$

$$\begin{aligned}\text{Laba} &= \text{Harga Jual} - \text{Harga Pokok Produksi} \\ &= 333.000 - 277.500 \\ &= \text{Rp } 55.500\end{aligned}$$

Jika dalam 1 bulan 1 (satu) orang pengrajin dapat menyelesaikan 10 buah tas rajutan ukuran 21 cm x 15 cm, maka keuntungan yang akan diperoleh adalah sebagai berikut:

Harga Jual	$333.000 \times 10 = 3.330.000$	
Harga Pokok Produksi	$277.500 \times 10 = 2.775.000$	
Laba	555.000	_____

Simpulan dan rekomendasi

Simpulan

Penentuan harga jual yang dilakukan mitra sebelumnya berdasarkan pertimbangan-pertimbangan pribadi terhadap pemesan kemudian akan dilakukan penentuan harga jual berdasarkan Perhitungan Harga Pokok Produksi. Dengan demikian hasil yang didapatkan dari penjualan tas rajutan sesuai dengan biaya-biaya dan tenaga yang dikeluarkan dalam pembuatan tas tersebut.

Rekomendasi

Sebaiknya setiap memulai suatu usaha baik itu usaha kecil sekalipun, tetap harus memperhatikan biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses produksi, terutama biaya tenaga kerja yang jarang diperhitungkan dalam suatu usaha. Apalagi usaha tersebut tidak menggunakan alat dalam proses pembuatannya dan hanya bahan baku saja.

Daftar Pustaka

- Kasmir. 2006. **Kewirausahaan**. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong. 2012. **Prinsip-prinsip Pemasaran (Edisi 13. Jilid 1)**. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. 2012. **Manajemen Pemasaran**. (Jilid 2). Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Supriyono R.A. 2011. **Akuntansi Biaya Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok**. (Edisi Kedua). Yogyakarta: Erlangga.
- Suryana. 2008. **Kewirausahaan: Pedoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses**. (Cetakan Ketiga). Jakarta: Salemba Empat.