

Penerapan Strategi Penentuan Harga Jual dalam Menunjang Kesuksesan Usaha UMKM Aneka Snack

Iwan Prasetyo¹, Wyati Saddewisasi², Agus Prasetyo³

^{1,2,3}Universitas Semarang

¹iwanpras_0988@yahoo.com

Received: 2 Agustus 2020; Revised: 21 April 2021; Accepted: 24 Juni 2021

Abstract

Problems that occur in Micro Small Medium Enterprises variety of snacks is about the low quality of human resources, as well as lack of knowledge, as well as their ignorance in determining the selling price of the product. The purpose of the service of Micro, Small and Medium Enterprises entrepreneurs can analyze the costs used in production and be able to determine the selling price of the product well and can make a simple financial report. The method of carrying out the service activities provided by us gives lectures by discussing directly and sharing knowledge in analyzing costs in the production process and calculating the selling price. Regarding the results and output obtained by the service team, the business actor can make a cost analysis used in the production process and be able to determine the selling price of the product well so that the business actor knows the amount of profit obtained and the business can be more developed

Keywords: *motivation; training; skills*

Abstrak

Permasalahan yang terjadi pada usahan mikro kecil menengah aneka snack adalah mengenai rendahnya kualitas sumber daya manusia, serta minimnya pengetahuan, serta ketidak tahuan mereka dalam menentukan harga jual produk. Tujuan dari pengabdian pelaku usahan mikro kecil menengah dapat menganalisa biaya yang digunakan dalam produksi dan mampu menentukan harga jual produk dengan baik dan bisa membuat laporan keuangan secara sederhana. Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian yang diberikan dengan kita memberikan ceramah dengan berdiskusi secara langsung dan sharing knowledge dalam menganalisa biaya dalam proses produksi dan perhitungan harga jual. Mengenai hasil dan luaran yang didapatkan oleh tim pengabdian yaitu pelaku usaha bisa membuat analisa biaya yang digunakan dalam proses produksi dan mampu menentukan harga jual produk dengan baik sehingga pelaku usaha mengetahui besaran profit yang didapatkan dan usaha tersebut bisa lebih berkembang.

Kata Kunci: *motivasi; pelatihan; keterampilan*

A. PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sangat strategis dalam membantu pertumbuhan perekonomian Indonesia dan mengurangi tingkat pengangguran. Mengingat pentingnya akan peranan tersebut pemerintah daerah dan Dinas Koperasi dan industri

memberikan perhatian khusus kepada pengusaha UMKM untuk meningkatkan perkembangan usaha mereka dengan membuat galeri UMKM. Dengan adanya badan usaha perorangan yang kebanyakan dikelola secara individu dan tertutup, serta pembukuan pencatatan yang seadanya dan

minimnya pengetahuan akan menghambat perkembangan usaha tersebut. Salah satu penghambat usaha mikro kecil menengah (UMKM) adalah mengenai rendahnya kualitas sumber daya manusia, para pengusaha tersebut dari berbagai latar belakang pendidikan yang berbeda dan dari semua usia. Dan kebanyakan dari mereka memiliki minimnya pengetahuan, keahlian teknis, kompetensi dan hanya mengetahui akan manajemen usaha yang seadanya.

Masalah yang sering dihadapi dimana kebanyakan UMKM yang ada, bahwa mereka tidak bisa menentukan harga jual produk dengan baik, dimana selama ini mereka hanya menentukan harga jual berdasarkan harga yang ada dipasaran tanpa adanya perhitungan laba rugi. Para UMKM kebanyakan mereka tidak memperhitungkan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk menentukan berapa harga jual yang seharusnya untuk produk yang mereka produksi dan hanya berasumsi mendapatkan laba dengan harga yang mereka tetapkan. Karena mereka beranggapan jika usaha yang mereka kerjakan sendiri tanpa bantuan orang lain sudah pasti masih menghasilkan laba. Dengan tidak adanya perhitungan penentuan harga produk dan manajemen keuangan dengan baik maka UMKM akan mengetahui keadaan biaya dan produksi yang sebenarnya (Sumitra, 2016). Mengenai keadaan seperti ini akan berakibat serius terhadap rendahnya produktivitas dan daya saing produk UMKM serta perkembangan akan lebih lama. Melalui analisis ini, perusahaan dapat menentukan besarnya volume penjualan yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian. Analisis BEP mengasumsikan perusahaan dalam kondisi belum mendapatkan keuntungan dan tidak mengalami kerugian (Munawir, 2004).

Untuk mengatasi permasalahan yang ada tersebut diperlukan pelatihan menentukan harga jual sehingga UMKM akan mampu bersaing dan diharapkan akan mengalami perkembangan bisnis. (Nur Utami, 2019) Pelatihan penentuan harga jual melalui perhitungan BEP merupakan analisis yang

dapat digunakan untuk mengetahui kondisi kelayakan suatu usaha. Keuntungan suatu usaha harus lebih tinggi dari nilai BEP agar usaha layak untuk dikembangkan

Dapat disimpulkan jika permasalahan yang terjadi pada UMKM aneka snack adalah mengenai rendahnya kualitas sumber daya manusia, serta minimnya pengetahuan, keahlian teknis, kompetensi serta ketidak tahuan mereka dalam menentukan harga jual produk sehingga pelaku usaha UMKM tidak mengetahui profit yang dihasilkan secara pasti.

Solusi yang kami tawarkan kepada pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) aneka snack yaitu dengan memberikan penyuluhan dan pelatihan mengenai struktur biaya dalam proses produksi dan mengajarkan mereka bagaimana caranya menentukan harga jual dengan baik sehingga pelaku UMKM aneka snack akan mengetahui jumlah produk yang dihasilkan dan kejelasan mengenai berapa besaran profit yang akan terima oleh pelaku UMKM pada produk yang dihasilkan. Sehingga diharapkan dengan adanya pelatihan ini mengenai penentuan harga jual produk pelaku UMKM akan mampu bersaing dan semakin berkembang mengenai usahanya.

Target luaran yang dihasilkan adalah pelaku usaha akan mampu menganalisis berbagai macam biaya yang digunakan dalam proses produksi untuk dilakukan penentuan harga jual, sehingga diharapkan dengan adanya perhitungan biaya yang rinci pelaku usaha UMKM aneka snack mampu bersaing dan bisa mengembangkan usahanya.

B. PELAKSANAAN DAN METODE

Tahap Persiapan

Tahap persiapan merupakan tahap awal sebelum pelaksanaan kegiatan. Dalam tahap pertama ini ada beberapa hal yang dilakukan antara lain dengan melakukan kegiatan pra survei yang digunkana untuk melakukan identifikasi permasalahan yang ada dan kebutuhan mengenai penyuluhan kepada mitra usaha. Tahap kedua melakukan pembuatan proposal serta menawarkan solusi untuk

Penerapan Strategi Penentuan Harga Jual dalam Menunjang Kesuksesan Usaha UMKM Aneka Snack

Iwan Prasetyo, Wyati Saddewisasi, Agus Prasetyo

menyelesaikan permasalahan yang terjadi pada mitra usaha. Tahapan ke tiga mempersiapkan bahan pelatihan yaitu mengenai materi yang akan diberikan kepada pelaku usaha UMKM.

Tahap Pelaksanaan Pelatihan dan Penyuluhan

Tahapan ini pengabdian melakukan ceramah dan diskusi secara langsung kepada pelaku usaha UMKM dengan sedikit melakukan sharing dan tanya jawab mengenai analisa biaya variabel dan biaya tetap yang digunakan dalam proses produksi, berapa banyak nya produk yang dihasilkan dan proses penentuan harga jual produk sehingga pelaku usaha UMKM aneka snack.

Adapun metode yang digunakan dalam pelaksanaan pengabdian berupa penyuluhan secara langsung mengenai penentuan harga jual produk dan perhitungan laba rugi pada UMKM dengan cara:

1. Metode Ceramah yaitu dengan cara berdiskusi dengan menjelaskan secara langsung kepada pelaku UMKM aneka snack serta memberikan gambaran yang luas mengenai pentingnya penentuan harga jual dan laporan keuangan guna menunjang kesuksesan usaha tersebut.
2. Tanya Jawab yaitu dimana pengabdian memberikan pertanyaan mengenai bagaimana perhitungan harga produk selama, berapa besar profit yang didapatkan selama ini, strategi pengembangan usaha dari segi keuntungan yang didapatkan. Selain itu mitra juga diperbolehkan memberikan pertanyaan kepada pengabdian mengenai meteri.
3. Metode Praktik yaitu dengan cara mengajarkan secara langsung kepada pelaku UMKM mengenai pembukuan secara sederhana dan perhitungan penentuan harga jual produk ataupun berapa jumlah produk yang harus dihasilkan supaya pelaku UMKM aneka snack tersebut, sehingga mengetahui *break event point* dan profit yang diperoleh dari proses produksi yang dihasilkan. Untuk memberikan secara praktik secara jelas maka perlu dilakukan pendampingan ke pada UMKM sehingga akan

menumbuhkan jiwa dan semangat berwirausaha (Hasdar, *et al.*, 2018).

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian kepada masyarakat yang telah kami lakukan mengenai pelatihan pada UMKM Aneka Snack Jl. Zebra Mukti Utara II No 93 Pedurungan Kidul Semarang. Mengenai pentingnya penentuan harga jual produk guna menunjang kesuksesan usaha UMKM Aneka Snack. Pengabdian yang kami lakukan berlangsung pada salah satu anggota UMKM Aneka Snack. Pada kegiatan pengabdian dilakukan dengan perkenalan anggota tim pengabdian setelah itu dilanjutkan dengan memberika sedikit ceramah kepada pelaku UMKM mengenai penentuan harga produk yang dihasilkan. Setelah itu kita melakukan tanya jawab kepada pelaku usaha UMKM bagaimana selama ini proses penentuan harga jual yang mereka lakukan selama ini. Sehingga dari sesi tanya tersebut tim dapat mengambil kesimpulan jika pelaku usaha UMKM belum menerapkan penentuan harga jual dengan baik dengan mempertimbangkan beberapa variabel biaya. Setelah dilakukan tanya jawab maka tim pengabdian memberikan perhitungan secara sederhana supaya pelaku usaha nantinya mampu melakukan perhitungan penentuan harga jual produk sendiri dengan mudah.

Hasil dari wawancara yang kita lakukan mengenai penerapan strategi penentuan harga jual dalam menunjang kesuksesan usaha UMKM Aneka Snack adalah sebagai berikut. Pertama Pelaku Usaha UMKM belum melakukan penerapan analisis usaha dengan baik dan benar dalam arti mitra hanya melakukan penentuan harga jua sesuai dengan kehendak mitra dan tidak dilakukan pencatatan mengenai pengeluaran atau pun perhitungan secara rinci dan detail dalam menentukan harga jual produk, sehingga mitra kesulitan untuk mengetahui profit yang akan dicapai ataupun besaran profit yang diterima dari kegiatan proses produksi yang dilakukan. Dalam permasalahan yang dihadapi mitra tim dari pengabdian berusaha

melakukan dan berupaya memberikan solusi untuk memberikan pelatihan secara langsung kepada pelaku usaha. Kedua, pada saat praktek secara langsung ternyata pelaku UMKM belum tau mengenai perhitungan harga jual secara baik dan benar sehingga mitra sangatlah mengalami kesulitan karna selama ini mitra hanya menggunakan perkiraan saja dalam menentukan harga jual produk yang dihasilkan. Alhasil dengan tidak adanya perhitungan biaya operasional secara detail Mitra sulit untuk berkembang.

Dari pengabdian yang dilakukan diharapkan mampu memberikan hasil sebagai berikut: (1) peningkatan kemampuan pelaku usaha UMKM aneka snack dalam melakukan analisis semua biaya yang digunakan dalam proses produksi baik itu biaya variabel ataupun biaya tetap, serta (2) peningkatan pengetahuan dan keterampilan pelaku usaha UMKM dalam melakukan pembukuan usaha secara sederhana dan melakukan proses perhitungan penentuan harga jual produk guna mendapatkan profit pada usaha.



Gambar 1. Sesi Ceramah



Gambar 2. Sesi Tanya Jawab



Gambar 3. Penyerahan Alat kepada Pelaku UMKM guna Menunjang Proses Produksi

D. PENUTUP

Simpulan

Dari hasil pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat melalui penyuluhan dan pelatihan menentukan harga jual produk dapat disimpulkan sebagai berikut: (1) pelaku usaha aneka snack bisa melakukan dengan baik

proses pembukuan usaha serta mengetahui manfaat dari proses pembukuan usaha; (2) pelaku usaha aneka snack bisa menganalisis semua biaya yang di gunakan dalam proses produksi baik itu biaya variabel dan biaya tetap; (3) pelaku usaha aneka snack mampu menentukan harga jual produk yang dihasilkan sehingga dapat mengetahui profit yang dihasilkan dari proses produksi; serta (4) pelaku usaha UMKM aneka snack mengharapkan tim pengabdian untuk melakukan penyuluhan mengenai materi lain, baik dari segi pengemasan ataupun promosi.

Saran

Saran tim pengabdian kepada pelaku Usaha UMKM Aneka Snack dimana mengingat pentingnya melakukan perhitungan penentuan harga jual produk guna menunjang perkembangan usaha tersebut. Maka dari itu Pelaku usaha UMKM Aneka Snack selanjutnya perlu melakukan pembukuan usaha dengan lebih baik lagi serta tidak mencampur antara modal usaha dan keperluan pribadi. Sehingga diharapkan dengan pembukuan tersebut akan ada perkembangan pada usaha yang telah dilakukan. Pemerintah daerah lebih memperhatikan pelaku usaha mikro kecil menengah akan perkembangan usaha mereka, dan melakukan pendampingan sehingga diharapkan dengan pendampingan dari peran serta pemerintah UMK tersebut akan lebih berkembang dan maju.

Ucapan Terima Kasih

Dengan penuh rasa syukur kami panjatkan atas kehadiran Allah SWT, dengan segala limpahan Rahmat dan Karunia-Nya, sehingga Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM). Dapat berjalan dengan lancar tanpa ada kendala suatu apapun. Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada pelaku usaha UMKM Aneka Snack yang telah bersedia memberikan tempat dan waktunya.

E. DAFTAR PUSTAKA

Hasdar, M., Fera, M., & Adita, D. (2018). Peningkatan Pengetahuan dan Skill Bisnis Calon Wirausahawan Muda di SMK Jurusan Teknologi Pengolahan Hasil Pertanian (TPHP) di Warungpring

Penerapan Strategi Penentuan Harga Jual dalam Menunjang Kesuksesan Usaha UMKM Aneka Snack

Iwan Prasetyo, Wyati Saddewisasi, Agus Prasetyo

- Kabupaten Pematang. *Proceeding Seminar Nasional Kolaborasi Pengabdian pada Masyarakat 1 (1)*.
- Munawir, S. (2004). *Analisa Laporan Keuangan*. Liberty: Jakarta..
- Sumitra. (2016). Analisis Rasio Rentabilitas dan Rasio Likuiditas Pada Bank BUMN Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2008-2014. *Jurnal Analisis Rasio Rentabilitas dan Rasio Likuiditas*, 3(1).
- Utami, S. (2019). Pengenalan Analisis Break Even Point Sebagai Bekal Bagi Mahasiswa Ilmu dan Teknologi Pangan dalam Menumbuhkan Jiwa wirausaha. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(1).