

Penentuan Harga Pokok Pesanan pada UMKM Konveksi Ariego Candkid Boyolali

Eko Triyanto¹, Ismunawan², Heny Kurnianingsih³, Christiawan Hendratmoko⁴, Andri Nurtantiono⁵

¹²³⁴⁵Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta

E-mail: ¹triyantoeko376@gmail.com, ²ismu2102@gmail.com, ³henykurnianingsih77@gmail.com,
⁴chendratmoko@gmail.com, ⁵andristies@gmail.com

Article History:

Received: Desember 2024

Revised: Desember 2024

Accepted: Desember 2024

Abstract: Pengabdian ini dilakukan untuk memberikan pelatihan dan pendampingan penentuan harga pokok pesanan pada UMKM Konveksi Ariego Candkid Boyolali. Pengabdian dilakukan dengan metode service learning hasil yang didapat bahwa UMKM Konveksi Ariego Candkid mendapat manfaat yang sangat besar. Pada awalnya pemilik usaha kesulitan menghitung harga pokok pesanan sehingga berakibat salah dalam menetapkan harga jual. Setelah adanya pelatihan, pemilik paham dan mengerti bagaimana cara menghitung harga pokok pesanan.

Keywords: Harga Pokok Pesanan, UMKM, Konveksi Ariego Candkid

Pendahuluan

Pengabdian ini dilakukan di UMKM Konveksi Ariego Candkid yang beralamat Dukuh Candi Kidul, RT.23/06, Desa Candi Gatak, Kecamatan Cepogo, Kabupaten Boyolali, Jawa Tengah. Tim pengabdian memilih subjek pengabdian Konveksi Ariego Candkid berlatar belakang dari banyaknya UMKM yang masih kesulitan melakukan pembukuan keuangan baik laporan keuangan secara umum maupun laporan penentuan harga pokok produksi, Konveksi Ariego Candkid telah terdaftar pada Dinas Koperasi dan UMKM Boyolali, selain aktif dalam berbagai event dan pameran di Kota Boyolali Konveksi Ariego Candkid juga aktif dalam berbagai pelatihan UMKM yang diselenggarakan oleh DINKOP & UMKM Boyolali.

Tim pengabdian melakukan kunjungan dan obrolan santai dengan pemilik UMKM yaitu Bapak Amir dan Ibu Fitriyah, dalam obrolan tersebut disampaikan bahwa usaha konveksi didirikan pada Tahun 2017. Awalnya Bapak Amir dan Ibu Fitriyah mendapat pengalaman bidang konveksi dari bekerja selama 11 tahun di Konveksi milik saudaranya. Setelah jenuh dengan pekerjaan kesehariannya, akhirnya Bapak Amir mengambil keputusan untuk *resign* dan memberanikan diri untuk mengawali usaha konveksi. Berbekal modal mesin jahit 3 pcs yaitu *overdeck*, mesin jahit jarum 1, dan obras benang 4, Bapak Amir membuat baju dan kaos dari sisa kain garmen. Berjalannya waktu produk Bapak Amir mulai dikenal dan menerima banyak orderan dari berbagai instansi, komunitas, maupun

event-event tertentu. Orderan yang diterima banyak berasal dari sekolahan, komunitas, dan event organisasi. Hingga hari ini Konveksi Ariego Candkid telah mempekerjakan 3 orang ibu rumah tangga, memiliki 7 mesin jahit, 1 alat press dan beberapa alat potong lainnya.

Seiring dengan isu industrial tekstil Indonesia yang carut marut, perkembangan teknologi dan digitalisasi, perubahan gaya dan daya beli masyarakat, membuat UMKM termasuk Konveksi Ariego Cankid harus *extra* berusaha keras mengikuti perkembangan dan kebutuhan lingkungan dan pasar. Permasalahan yang dihadapi Konveksi Ariego Candkid adalah pemasaran yang belum sepenuhnya online, perhitungan harga pokok produksi yang tepat sehingga penentuan harga jual dapat maksimal dan dapat bersaing dengan kompetitor lain, serta terbatasnya modal usaha. Dalam obrolan tersebut disampaikan bahwa pernah suatu ketika Bapak Amir menerima pesanan baju untuk suatu event karena waktu yang terbatas Bapak Amir segera mengambil keputusan menerima pesanan tersebut dengan harga yang sudah ditentukan oleh *customer*. Setelah membeli bahan, kemudian melakukan produksi hingga selesai, kemudian dihitung secara manual dan ternyata harga pokok produksi (harga bahan + tenaga kerja) didapat setara dengan harga pesanan. Padahal jika dihitung dengan tambahan biaya overhead maka harga pokok produksi akan lebih tinggi dari harga pesanan, sehingga sudah dipastikan Bapak Amir mengalami kerugian. Dalam menghitung harga pokok produksi pesanan tersebut Bapak Amir tidak memasukkan biaya listrik, benang, biaya potong, pola, dan lain-lain atau sering disebut sebagai BOP, sehingga HPP terhitung terlalu kecil.

Permasalahan lain seperti pemasaran online dan digitalisasi telah sedikit terselesaikan oleh putranya yang membantu membuat desain, konten dan akun-akun media sosial. Sedangkan permasalahan permodalan untuk sementara dibantu oleh mitra lembaga keuangan. Sehingga dari beberapa permasalahan diatas tim pengabdian sepakat untuk membantu memberikan solusi permasalahan penentuan harga pokok pesanan. Hal ini selaras dengan pendapat Rasul *et al.*, (2024) bahwa agar mampu bersaing dan mencapai keunggulan, UMKM perlu menerapkan strategi yang tepat seperti melakukan inovasi baru, meningkatkan layanan pelanggan, hingga mampu menentukan harga yang kompetitif. Untuk mampu menentukan harga yang kompetitif perlu adanya perhitungan biaya produksi yang akurat sehingga keuangan dapat dikelola secara efektif dan efisien, memperoleh laba yang maksimal.

Metode

Pengabdian ini dilakukan di UMKM Konveksi Ariego Cankid yang beralamat Dukuh Candi Kidul, RT. 23/06, Desa Candi Gatak, Kecamatan Cepogo, Kabupaten Boyolali, Jawa Tengah. Pengabdian masyarakat ini dilakukan dengan *service Learning* yang dimaksudkan untuk mengintegrasikan pembelajaran ke dalam kegiatan pengabdian atau sering disebut dengan Kemitraan Universitas Masyarakat (KUM). Sesuai yang disampaikan oleh Afandi *et al.*, (2022) bahwa *Service-Learning* dapat memberikan peluang yang lebih luas bagi dosen

dan mahasiswa untuk mengidentifikasi masalah-masalah terkait bidang pengetahuannya sekaligus mencari solusi terhadap masalah-masalah yang berkembang di tengah masyarakat. Metode ini memberikan penekanan pada aspek praktis dengan mengacu pada konsep *Experiential Learning* yaitu penerapan pengetahuan sekaligus berinteraksi dengan masyarakat mencari solusi terhadap persoalan yang dihadapi oleh masyarakat. Selaras dengan yang disampaikan oleh Zunaidi, (2024) bahwa dalam pengabdian pelatihan mengacu pada proses penyampaian informasi, keterampilan, dan pengetahuan praktis kepada peserta dengan tujuan mencapai peningkatan kemampuan dan kapasitas peserta pada bidang yang diinginkan.

Beberapa tahapan yang dilakukan pada metode *Service-Learning* ini adalah sebagai berikut:

1. Melakukan survey pendahuluan

Pada tahap ini tim pengabdian melakukan wawancara dan obrolan santai mencari informasi tentang latar belakang UMKM, perjalanan usaha, hingga masalah yang dihadapi saat ini. Kemudian setelah ditemukan permasalahan yang dihadapi UMKM, tim pengabdian memberikan rekomendasi solusi, dan membuat perencanaan pelaksanaan pengabdian. Menentukan waktu dan tempat kegiatan, serta alat yang akan digunakan.

2. Pelaksanaan pelatihan

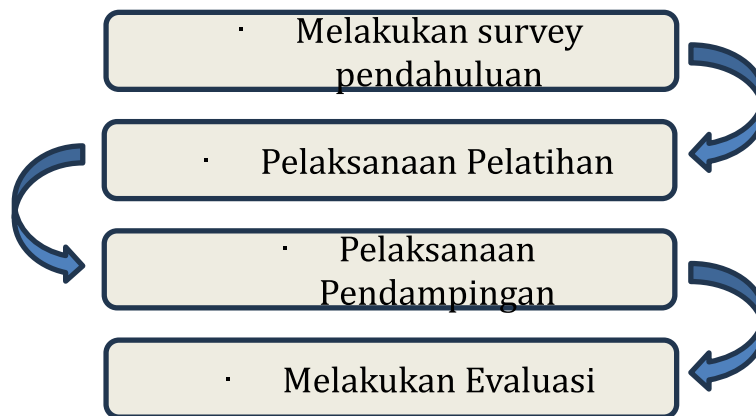
Pada tahap ini tim pengabdian memberikan pelatihan atas solusi permasalahan yang dihadapi UMKM. Ilmu yang telah didapat dan diajarkan di akademi diterapkan langsung pada UMKM.

3. Pelaksanaan pendampingan

Pada tahap ini tim pengabdian kembali melakukan pendampingan, menanyakan kesulitan penerapan ilmu yang telah disampaikan pada tahap 3. Apa yang sulit dan apa yang kurang ditanyakan kemudian diajari ulang.

4. Melakukan evaluasi

Pada tahap ini tim pengabdian melakukan evaluasi atas hasil pengabdian, apakah ada perubahan yang signifikan kearah yang lebih baik dari permasalahan yang dihadapi UMKM.



Gambar 1. Tahap pelaksanaan pengabdian

Hasil dan Pembahasan

1. Melakukan Survey Pendahuluan

Tim pengabdian datang ke lokasi pengabdian yakni UMKM Konveksi Ariego Candkid yang beralamat Dukuh Candi Kidul, RT. 23/06, Desa Candi Gatak, Kecamatan Cepogo, Kabupaten Boyolali, Jawa Tengah pada hari Selasa, Tanggal 08 Oktober 2024 bertemu langsung dengan Bapak Amir dan Ibu Fitriyah. Pada tahap pertama ini tim pengabdian melakukan wawancara sambil ditemani makanan ringan dan minuman yang disuguhkan. Wawancara dilakukan dengan obrolan santai dengan hasil kesimpulan:

- Latar belakang berdirinya usaha Konveksi Ariego Candkid berawal dari keinginan untuk mandiri membuka usaha, karena awal mula pemilik Bapak Amir bekerja pada konveksi saudaranya. Usaha berdiri sejak Tahun 2017 bermodal pengalaman 11 tahun di konveksi saudaranya, Bapak Amir memberanikan diri untuk membuka usaha jahit di rumahnya.
- Konveksi Ariego Candkid telah berjalan 7 tahun, telah banyak pelanggan yang dilayani, mulai dari pelanggan individu, sekolah, lembaga, komunitas hingga event-event di berbagai acara di Wilayah Boyolali. Konveksi Ariego Candkid telah terdaftar di Dinas Koperasi dan UMKM Boyolali sehingga sering diikutsertakan dalam berbagai pelatihan dan pameran UMKM. Selama 7 tahun berjalan usaha Konveksi Bapak Amir banyak mengalami pasang surut, lika liku dan perjalanan yang tidak mudah. Beberapa kendala yang sering dihadapi oleh Pak Amir adalah modal sering kurang karena pembelian bahan yang cukup tinggi, permasalahan pemasaran yang harus menyesuaikan perkembangan teknologi seperti membuat konten, media sosial, pemasaran digital, *e-commerce* dll, serta permasalahan penentuan harga pokok produksi karena basis pekerjaan usaha pak Amir adalah *by Order*.
- Permasalahan yang muncul pada UMKM Konveksi Ariego Candkid beberapa telah terselesaikan yaitu permodalan dibantu oleh lembaga keuangan dengan adanya

pinjaman lunak dan KUR. Permasalahan pemasaran sedikit terbantu oleh putra pertama Pak Amir yang telah beranjak dewasa yang kebetulan sekolah di SMK Kejuruan desain pemasaran. Sedangkan permasalahan penentuan harga pokok produksi hingga saat ini belum bisa ditangani, sehingga untuk menentukan harga jual hanya perkiraan jika dirasa cukup untuk mendapat laba.

- d. Tim pengabdian dan Pak Amir sepakat untuk melakukan kegiatan pengabdian dengan tema pendampingan penentuan harga pokok produksi dengan metode *job order costing*.
- e. Tim pengabdian dan Pak Amir sepakat untuk merencanakan jadwal pengabdian pada hari Kamis, 24 Oktober 2024 di rumah Bapak Amir yang beralamat di Dukuh Candi Kidul, RT. 23/06, Desa Candi Gatak, Kecamatan Cepogo, Kabupaten Boyolali.



Gambar 2. Foto survey pendahuluan

2. Pelaksanaan Pelatihan

Pada tahap ini tim pengabdian melaksanakan pelatihan perhitungan harga pokok produksi dengan metode *job order costing*. Berlatar belakang dari Pak Amir yang seringkali kesulitan untuk menentukan harga pokok produksinya karena setiap pesanan memiliki spesifikasi yang berbeda, mulai dari bahan, desain pola, atribut, dan pengerjaan yang berbeda-beda pada setiap pesanan.

Tim pengabdian meminta kepada pak amir untuk menunjukkan salah satu contoh pesanan yang pada saat pelatihan telah selesai dibuat. Pak Amir mengambil satu pesanan pembuatan jaket baseball dengan spesifikasi bahan fleece cotton, kerah dan rib kombinasi sablon dtf di depan dada kanan kiri dan gambar punggung yang berjumlah 81 pcs. Berikut gambar foto yang ditunjuk oleh Pak Amir.



Ukuran	Umum	
XXL	4	
XL	23	
L	47	
M	5	
S	2	
	81	

Gambar 3. Contoh pesanan

Dari spesifikasi pesanan diatas dapat diidentifikasi bahwa untuk menentukan harga pokok produksi perlu menelusuri biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya overhead pabrik. Langkah-langkah yang dilakukan oleh tim pengabdian adalah sebagai berikut:

- Langkah pertama, menjelaskan kepada pak Amir dan istri tentang penetapan besarnya biaya produksi dapat dilakukan dengan menghitung biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, serta biaya overhead pabrik. Seringkali para UMKM masih menggunakan cara sederhana untuk menghitung biaya produksi, padahal perkara ini dapat mengakibatkan ketidaktepatan saat menetapkan harga pokok produksi, sehingga berujung pada kerugian karena masih banyak biaya lain-lain yang luput dari perhitungan. Singkat cerita bahwa dari semua biaya yang dikeluarkan untuk membuat pesanan jaket baseball tersebut dapat diklasifikasikan menjadi tiga golongan biaya (bahan baku, tenaga kerja, dan BOP).
- Langkah kedua, mengidentifikasi seluruh biaya yang dikeluarkan pada pesanan jaket baseball pak Amir. Dengan dibantu tim pengabdian dapat diidentifikasi semua biaya yang dikeluarkan untuk pesanan tersebut adalah bahan Fleece cotton, bahan RIB, Tenaga Potong, tenaga jahit, tenaga press sablon, kancing, Dtf, biaya desain gambar, Listrik, Pola, Plastik kemasan.
- Langkah ketiga, membantu mengklasifikasikan seluruh biaya yang dikeluarkan pada pesanan jaket baseball tersebut ke dalam tiga golongan biaya. Didapat hasil sebagai berikut:
 - Biaya bahan baku : Bahan fleece cotton, bahan RIB
 - Biaya tenaga kerja : Tenaga potong, tenaga jahit

- Biaya overhead pabrik : Kancing, Dtf, biaya desain gambar, Listrik, Pola, Plastik kemasan, tenaga press sablon, biaya tenaga finishing.
- d. Langkah empat, tim pengabdian membantu menghitung biaya yang dikeluarkan kemudian membebankan kepada masing-masing golongan biaya. Dengan bantuan format excel berikut ini, dapat mempermudah Pak Amir menghitung biaya:

TABEL PERHITUNGAN HARGA POKOK PESANAN								
NO	KETERANGAN BIAYA (a)	SATUAN (b)	DASAR PERHITUNGAN (c)			JUMLAH BIAYA (d x e)	JML PESNN	BIAYA PER PCS
				HARGA SATUAN (d)	TOTAL DIKELUARKAN (e)			
1	Biaya Bahan Baku							
	- Bahan Fleece Cotton	Kg	Berat bahan di pakai	Rp.xxx xxx	xxxx	Rp.xxx xxx	81	Rp.xxx xxx
	- Bahan Kain RIB	Kg	Berat bahan di pakai	Rp.xxx xxx	xxxx	Rp.xxx xxx	81	Rp.xxx xxx
2	Biaya Tenaga Kerja							
	- Tenaga Potong	Pcs	Penyelesaian 1 Jaket	Rp.xxx xxx	xxxx	Rp.xxx xxx	81	Rp.xxx xxx
	- Tenaga Jahit	Pcs	Penyelesaian 1 Jaket	Rp.xxx xxx	xxxx	Rp.xxx xxx	81	Rp.xxx xxx
3	Biaya overhead pabrik							
	- Kancing	Pack	Jumlah Pack Kancing dipakai	Rp.xxx xxx	xxxx	Rp.xxx xxx	81	Rp.xxx xxx
	- DTF	Meter	Jumlah DTF dipakai	Rp.xxx xxx	xxxx	Rp.xxx xxx	81	Rp.xxx xxx
	- Listrik	Kwh	Jumlah Kwh dipakai	Rp.xxx xxx	xxxx	Rp.xxx xxx	81	Rp.xxx xxx
	- biaya desain gambar	Per desain	Jumlah desain 1	Rp.xxx xxx	xxxx	Rp.xxx xxx	81	Rp.xxx xxx
	- Pola	Per baju	Jumlah Pola dibuat	Rp.xxx xxx	xxxx	Rp.xxx xxx	81	Rp.xxx xxx
	- tenaga press sablon	Per Baju	Jumlah Press total jaket	Rp.xxx xxx	xxxx	Rp.xxx xxx	81	Rp.xxx xxx
	- biaya tenaga finishing.	Per Baju	Jumlah Finishing total jaket	Rp.xxx xxx	xxxx	Rp.xxx xxx	81	Rp.xxx xxx
	- Plastik kemas	Kg	Jumlah Kg plastik dipakai	Rp.xxx xxx	xxxx	Rp.xxx xxx	81	Rp.xxx xxx
	Jumlah					Rp.xxx xxx	81	Rp.xxx xxx

Gambar 4. Format excel perhitungan harga pokok pesanan

3. Pelaksanaan Pendampingan

Pada tahap ketiga ini tim pengabdian melakukan pendampingan, dengan melihat catatan pada setiap orderan sesuai dengan form yang diberikan dan diajarkan, tim pengabdian melakukan review. Apakah dalam menentukan harga pokok pesanan telah benar perhitungannya, tepat dalam mengklasifikasikan biaya, dan memastikan tidak ada biaya yang tercecer belum tercatat. Dari hasil pendampingan masih ada beberapa point yang belum sepenuhnya benar, diantaranya:

- a. Sisa bahan baku seringkali masih masuk dalam hitungan pengeluaran biaya.
- b. Ada beberapa biaya yang terlewat tidak tercatat, akibatnya perhitungan HPP terlalu kecil, meskipun demikian tidak sampai mengalami kerugian.
- c. Untuk beberapa pesanan dengan jumlah sedikit atau kapasitas kecil tidak dilakukan pencatatan

4. Melakukan Evaluasi

Pada tahap ini tim pengabdian melakukan evaluasi atas kegiatan pengabdian pada UMKM Konveksi Ariego Candkid yang beralamat Dukuh Candi Kidul, RT. 23/06, Desa Candi Gatak, Kecamatan Cepogo, Kabupaten Boyolali, Jawa Tengah. Berikut hasil evaluasi pelaksanaan pengabdian masyarakat tersebut:

- a. Waktu yang terbatas menjadi kendala dalam penyampaian materi pelatihan, sehingga pengetahuan dan pemahaman tidak terserap maksimal.

- b. Keterbatasan dana menjadi kendala ruang lingkup UMKM yang menjadi objek hanya pada UMKM tertentu dan kurang intens.
- c. Tim pengabdian harus menyesuaikan penggunaan bahasa dan cara komunikasi dengan UMKM, seringkali pada beberapa bahasan tidak paham.



Gambar 5. Foto pada saat pelatihan

Kesimpulan

Kesimpulan hasil pengabdian ini adalah bahwa subjek pengabdian yaitu Pak Amir dan Bu Fitriyah pemilik UMKM Konveksi Ariego Candkid mendapat manfaat yang sangat besar. Terbukti bahwa setelah mengikuti pelatihan dan pendampingan banyak pengetahuan baru yang didapat terkait penentuan harga pokok pesanan, pengklasifikasian biaya produksi, serta perlakuan dan pembebanan biaya produksi.

Pak Amir mengakui sangat terbantu dengan adanya pelatihan ini, dengan harapan kedepan tidak mengulangi kesalahan dalam menghitung harga pokok pesanan sehingga dapat menetapkan harga jual dengan akurat. Menurutnya, ketika dapat menetapkan biaya produksi dengan tepat maka dapat memberikan harga kepada pelanggan dengan lebih tepat karena kompetisi harga dan kualitas menjadi senjata utama UMKM.

Pengakuan

Dalam kesempatan ini kami mengucapkan banyak terimakasih kepada bapak Amir dan Ibu Fitriyah selaku *owner* UMKM Konveksi Ariego Candkid, telah memberikan izin, tempat dan waktunya untuk bisa saling berbagi. Kami juga mengucapkan terimakasih kepada tim pengabdian STIE Surakarta yang terlibat dalam kegiatan ini.

Daftar Referensi

Afandi, A., Laily, N., & Wahyudi, N. (2022). *Metodologi Pengabdian Masyarakat* (1st ed.). Kementrian Agama RI.

- Rasul, I. U., Azis, M., & Anwar, A. (2024). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dengan Menggunakan Metode Job Order Costing (Studi Kasus Pada Lentera Konveksi Makassar). *Future Academia: The Journal of Multidisciplinary Research on Scientific and Advanced*, 2(4), 464–481. <https://doi.org/10.61579/future.v2i4.161>
- Zunaidi, A. (2024). *Metodologi Pengabdian Kepada Masyarakat* (Edisi Pert). yayasan Putra Adi Dharma.
- Susanti, Ari., An Nisa, S A Choirun. (2024). Pendampingan Penentuan Harga Pokok Penjualan di Usaha Roti UMKM Mewarni Sukoharjo Jawa Tengah. *DIMASETA Jurnal Pengabdian masyarakat. STIE Surakarta*