

PENENTUAN HARGA POKOK PRODUKSI DAN PELAPORAN KEUANGAN UNTUK USAHA RINTISAN MENGGUNAKAN *GOOGLE SPREADSHEET*

Sara Marlyn Paru¹, Novalia Herlina Bleskadit², Bill J.C Pangayow³
saramarlynparu@gmail.com¹, novableskadit.uncen@gmail.com²,
billpangayow@gmail.com³

Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Cenderawasih^{1,2,3}.

Abstract

Small, Micro, and Medium Enterprises (SMEs) in Indonesia account for 60% of GDP and employ 116 million individuals. The extensive market share in Indonesia and the significant customer interest in MSME products present potential for diverse entities to develop highly competitive innovative items. The FIM community in Jayapura is an organization comprised of young Papuans dedicated to a social mission in education. In 2023, community members established a commercial venture by producing tote bags featuring Papua motifs and patterns, thereafter offered to friends and family. The sales results were positively accepted by consumers and created new prospects for the FIM community to manufacture other items. Recognizing the deficiencies among community members, including inadequate knowledge of production costs, profit and loss assessments, financial reporting, and the absence of market share awareness, this service initiative aims to improve the comprehension of FIM community members concerning the determination of production costs, recording of financial transactions, calculations of profit and loss, financial reporting, and market share analysis through the application of SWOT analysis and Business Model Canvas. This community service project aims to enable participants to independently compute production costs, document transactions and financial reports, assess business profits and losses, and evaluate market share.

Keywords: *Micro, Small, and Medium Enterprises, Production Costs, Financial Reports, SWOT Analysis, Business Model Canvas.*

Abstrak

Usaha Kecil, Mikro dan Menengah (UMKM) di Indonesia merupakan industri usaha yang menyumbangkan 60% PDB dan melibatkan 116 juta tenaga kerja. Pangsa pasar yang luas di Indonesia dan tingginya minat konsumen terhadap produk-produk UMKM, memberikan peluang bagi berbagai kalangan untuk menciptakan produk baru yang memiliki daya saing tinggi. Komunitas FIM yang berada di kota Jayapura merupakan komunitas yang terdiri dari anak-anak muda Papua yang memiliki misi sosial dibidang pendidikan. Pada tahun 2023, anggota komunitas menciptakan peluang usaha berupa produk *tote bag* dengan desain dan corak Papua yang kemudian dipasarkan kepada rekan dan kerabat terdekat. Hasil penjualan tersebut diminati oleh konsumen dan memberikan peluang baru bagi komunitas FIM untuk mengembangkan produk lainnya. Menyadari kekurangan yang dimiliki oleh anggota komunitas yaitu minimnya pengetahuan terhadap harga pokok produksi, perhitungan laba rugi usaha, pelaporan keuangan dan belum memiliki pangsa pasar, maka kegiatan pengabdian ini dilakukan untuk meningkatkan pemahaman anggota komunitas FIM tentang penentuan harga pokok produksi, pencatatan transaksi keuangan, perhitungan laba rugi usaha, pelaporan

keuangan dan analisis pangsa pasar menggunakan analisis SWOT dan *Business Model Canva*. Tujuan dari kegiatan pengabdian yaitu anggota komunitas secara mandiri dapat menghitung harga pokok produksi, pencatatan transaksi dan pelaporan keuangan, perhitungan laba rugi usaha, dan analisis pangsa pasar.

Kata kunci: UMKM, Harga Pokok Produksi, Laporan Keuangan, SWOT, Business Model Canva.

1. Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah atau lebih dikenal dengan UMKM berperan terhadap 60% Produk Domestik Produk (PDB) Indonesia (ukmindonesia.id). Tenaga kerja yang terlibat dalam industri ini sebanyak 97% dari total tenaga kerja di Indonesia, yakni 116 juta orang (ukmindonesia.id). Data yang telah diperoleh untuk jumlah UMKM di Indonesia sebanyak 65,4 juta (djpb.kemenkeu.go.id). Industri usaha yang dikelola berbagai macam, diantaranya yaitu industri makanan dengan jumlah sebanyak 1,59 juta usaha, atau sebanyak 36,70% dari total seluruh jumlah usaha kecil dan menengah (webapi.bps.go.id). Industri kayu, barang dari kayu dan gabus (tidak termasuk furnitur), barang anyaman dari rotan, bambu dan sejenisnya sebanyak 608.531 usaha atau 14,02%. Industri pakaian menjadi jenis usaha dengan jumlah terbanyak ketiga yakni 594.912 usaha atau 13,71% (webapi.bps.go.id). Selain itu, jumlah usaha kecil dan menengah paling banyak yakni Jawa Tengah dengan presentase 20,56%. Sedangkan Maluku dan Papua sebanyak 1,62% (webapi.bps.go.id).

Provinsi Papua memiliki komoditas unggulan yakni kopi, sagu, hasil laut berupa ikan, hasil hutan berupa buah merah, dan hasil kebun berupa buah sukun yang dapat diolah menjadi tepung *gluten free* maupun makanan bayi (money.kompas.com). Selain dalam bentuk komoditas, produk unggulan lainnya yakni produk kerajinan tangan berupa noken yang memiliki keunikan dan kelangkaan hingga menjadi daya tarik konsumen (www.antaranews.com).

Mencermati produk unggulan dan pangsa pasar di Papua, para pelaku usaha dari berbagai kalangan, antara lain generasi milenial dan generasi Z menciptakan peluang usaha yang baru tanpa menghilangkan ciri khas dan keunikan Papua. Komunitas Forum Indonesia Muda (FIM) Jayapura merupakan organisasi atau komunitas anak muda independen yang memiliki misi sosial dibidang pendidikan. Adanya kebutuhan pangsa pasar terhadap produk lokal Papua, maka komunitas FIM mendesain sebuah produk

berupa *tote bag* dengan ciri khas Papua. Selain itu, produk lainnya yang akan segera dirilis berupa baju dengan corak Papua.

Produk yang dimiliki oleh komunitas FIM dipasarkan terbatas pada rekan dan kerabat terdekat dengan memanfaatkan media sosial. Menyadari kebutuhan pengetahuan terhadap penentuan harga pokok produk, pelaporan keuangan, persediaan produk dan memperkenalkan produk di pangsa pasar, maka pengabdian ini akan menitikberatkan pada peningkatan pengetahuan dari masing-masing anggota komunitas dibidang keuangan dan *marketing*.

Tujuan dan manfaat dari kegiatan pengabdian yakni:

1. Peserta dapat menganalisis biaya produksi;
2. Peserta menghitung dan menentukan harga pokok produksi;
3. Peserta menghitung transaksi dan menganalisis laba rugi usaha;
4. Peserta menghitung persediaan produk;
5. Peserta menganalisis pangsa pasar menggunakan *SWOT* dan *Business Model Canvas*.

2. Tinjauan Pustaka

Penciptaan produk dan memasuki pangsa pasar di Papua merupakan langkah awal yang akan dihadapi oleh komunitas FIM. Namun, anggota komunitas belum memiliki pengetahuan yang memadai terhadap keuangan dan *marketing*. Sebagai contoh, penentuan harga barang tidak melalui perhitungan harga pokok produksi dan pembebanan dari biaya produksi lainnya belum terhitung. Hal ini menyebabkan, komponen aktivitas yang menjadi bagian dari proses produksi belum terhitung dan tidak dibebankan pada harga pokok produksi. Harga produk yang ditawarkan cenderung tinggi ataupun rendah. Potensi yang akan dihadapi yakni *hidden cost* pada komponen biaya-biaya produksi. Selain itu, pemasaran produk masih terbatas pada rekan-rekan terdekat dan belum dipasarkan secara luas. Untuk menjangkau pangsa pasar yang lebih luas dengan berbagai segmen usia, anggota komunitas perlu memahami kondisi pangsa pasar, pesaing bisnis beserta produk sejenis yang telah dipasarkan.

Mencermati permasalahan yang dihadapi oleh komunitas FIM di Jayapura, maka solusi yang diberikan pada kegiatan pengabdian ini, yakni:

Tabel 1. Target Luaran Kegiatan Pengabdian

No	Solusi	Target Luaran
1	Perhitungan harga pokok produksi	Anggota komunitas secara mandiri dapat mengklasifikasikan komponen biaya produksi dan menentukan harga pokok produksi
2	Pencatatan transaksi keuangan hingga pelaporan keuangan	Anggota komunitas secara mandiri dapat mengklasifikasikan transaksi penjualan maupun pembelian dan membuat laporan keuangan usaha
3	Perhitungan laba rugi usaha	Anggota komunitas secara mandiri dapat menghitung dan menganalisis laba rugi usaha sesuai dengan periode yang telah ditentukan
4	Perhitungan persediaan di gudang	Anggota komunitas secara mandiri dapat menghitung jumlah persediaan barang dagang dan secara rutin melakukan pengecekan jumlah persediaan
5	Analisis SWOT dan <i>Business Model Canvas</i>	Anggota komunitas dapat menganalisis pesaing dan model pangsa pasar yang akan dirintis

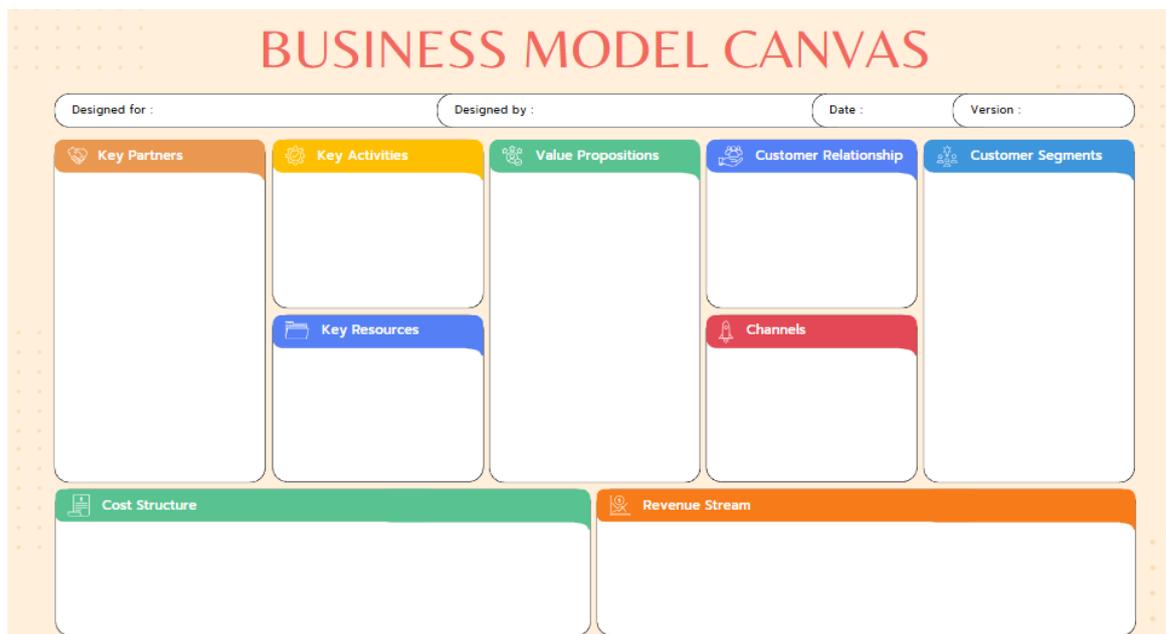
3. Metode Pelaksanaan Kegiatan

Pelaksanaan pengabdian pada hari Selasa, 18 Juni 2024 bertempat di Kafe Teman Nongkrong Entrop. Kegiatan dimulai pada pukul 16.00 hingga 19.00 WIT. Anggota komunitas yang turut hadir yakni 12 orang beserta bendahara. Pembelajaran diawali dengan konsep harga pokok produksi dan konsep biaya. Hal ini dilakukan sebagai langkah awal agar komunitas dapat memahami konsep awal penentuan biaya produksi dan perhitungan harga pokok produksi. Setelah menjelaskan secara teoritis tentang penentuan biaya produksi pada harga pokok penjualan maka tahapan selanjutnya yaitu mencatat transaksi keuangan dan menghitung laba rugi. Pada pencatatan transaksi keuangan dan menghitung laba rugi, peserta diminta untuk melakukan pembukuan transaksi keuangan diawali dengan pembelian produk, persediaan, penjualan hingga perhitungan biaya operasional. Hal ini dilakukan agar peserta dengan tepat menghitung keseluruhan dari persediaan, biaya operasional dan laba rugi usaha. Sesi akhir materi secara teoritis yakni analisis *SWOT* dan *Business Model Canvas*. Peserta diperkenalkan

Produk yang telah dipasarkan berupa baju dan *tote bag*. Masing-masing produk memiliki aktivitas produksi yang berbeda-beda sehingga menghasilkan biaya produksi yang beragam. Untuk itu, pengklasifikasian masing-masing produk untuk harga pokok produksi, biaya bahan baku dan biaya operasional dilakukan secara terpisah agar penentuan biaya pokok produksi sesuai dengan aktivitas yang dikonsumsi.

Template lainnya yang telah didesain untuk digunakan oleh peserta yakni *Business Model Canvas*. Peserta diminta untuk menganalisis masing-masing indikator pada *template* tersebut. Pada tahapan analisis indikator, peserta diminta terlebih dahulu untuk mengenal dan memahami segmentasi pangsa pasar, konsumen, sumber daya, sumber pendapatan dan struktur biaya.

Gambar C.1.2. *Template Business Model Canvas*



Indikator *Business Model Canvas* yakni:

1. *Customer Segments* (segmentasi konsumen);
2. *Value Proposition* (proposisi nilai konsumen);
3. *Channels* (saluran);
4. *Customer Relationship* (hubungan konsumen);
5. *Revenue Streams* (sumber pendapatan);

6. *Key Resource* (sumber daya);
7. *Key Activities* (aktivitas yang dijalankan);
8. *Key Partnership* (kerja sama);
9. *Cost Structure* (struktur biaya).

Hasil capaian dari kegiatan pengabdian yakni anggota komunitas FIM :

1. Peserta menganalisis dan mengidentifikasi komponen biaya;
2. Peserta menghitung dan menentukan harga pokok produksi;
3. Peserta menghitung dan menganalisis laba rugi usaha;
4. Peserta menghitung jumlah persediaan produk;
5. Peserta menganalisis, mengidentifikasi dan mengklasifikasi pangsa pasar melalui *SWOT* dan *Business Model Canvas*.

5. Kesimpulan

Rekomendasi untuk anggota komunitas agar kedepannya dapat menjalankan usaha yang berkelanjutan, yakni:

1. Melakukan perhitungan terhadap persediaan secara berkala;
2. Melakukan pencatatan akuntansi untuk setiap transaksi yang telah terjadi;
3. Membuat *database* untuk pelanggan;
4. Membuat rencana anggaran biaya untuk masing-masing produk;
5. Memasarkan produk secara online melalui media sosial.

Daftar Pustaka

- Badan Pusat Statistik. Profil Industri Mikro Dan Kecil Tahun 2022. Volume 13, 2023. Diunduh Pada 4 April 2024, Pukul 13.00 WIT
- Djpb.kemenkeu.go.id. Kontribusi UMKM Dalam Perekonomian Indonesia. Diakses Pada Tanggal 4 April 2024, Pukul 12:59 WIT
- Money.kompas.com. Perluas Pasar Komoditas Unggulan, UMKM Papua Didorong Masuk Ekosistem Digital. Diakses Pada Tanggal 4 April 2024, Pukul 13.00 WIT
- Ukmindonesia.id. Data UMKM Jumlah dan Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Indonesia. Diakses pada tanggal 4 April 2024, pukul 12.20 WIT
- www.antaranews.com. Keunikan dan Daya Tarik UMKM Papua di Pasar Digital. Diakses Pada Tanggal 4 April 2024, Pukul 13.04 WIT