

**Penentuan Harga Jual Produk Untuk Meningkatkan Daya Saing Umkm
Kelurahan Taman Sidoarjo****Mutiara Rachma Ardhiani¹, Tri Ariprowo², Wira Yudha Alam, Martha Suhardiyah, Sigit
Prihanto Utomo****ABSTRAK**

Kegiatan bisnis Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) terkadang menghadapi beberapa masalah. Salah satu masalah tersebut adalah penentuan harga jual barang atau jasa yang ditawarkan. Hal ini dapat memberikan dampak buruk bagi UMKM, sedangkan UMKM berperan penting dalam pertumbuhan ekonomi dan mengurangi tingkat pengangguran di Indonesia. Penentuan harga jual UMKM seringkali berdasarkan harga pasar tanpa memperhitungkan laba atau rugi dan tidak mempertimbangkan biaya saat menetapkan harga jual produk yang mereka produksi. Kegiatan PPM dilakukan agar pelaku UMKM memahami struktur biaya proses produksi dan dapat melakukan penentuan harga jual yang benar. Hal tersebut dilakukan agar pelaku UMKM mengetahui jumlah produk yang diproduksi dan memiliki gambaran yang lebih jelas mengenai jumlah keuntungan yang mereka hasilkan.

Kata kunci : UMKM, Harga Jual, Daya Saing, Pertumbuhan Ekonomi.

ABSTRACT

Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) business activities sometimes face several problems. One such problem is determining the selling price of the goods or services offered. This can have a negative impact on MSMEs, while MSMEs play an important role in economic growth and reduce the unemployment rate in Indonesia. The selling price of MSMEs is often based on market prices without taking into account profit or loss and does not consider costs when setting the selling price of the products they produce. PPM activities are carried out so that MSME actors understand the cost structure of the production process and can determine the correct selling price. This is done so that MSME actors know the number of products produced and have a clearer picture of the amount of profit they generate.

Keywords: SMEs, Selling Price, Competitiveness, Economic Growth.

LATAR BELAKANG

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) berperan penting dalam pertumbuhan ekonomi dan mengurangi tingkat pengangguran di Indonesia. Berbagai persyaratan untuk memulai usaha, seperti kemudahan pembiayaan dan bantuan permodalan serta proses awal yang sederhana yang mendukung pengembangan UMKM (Ariyani, Riono & Sucipto, 2022). Di balik proses awal yang sederhana terdapat beberapa masalah yang biasanya dihadapi UMKM saat beroperasi. Salah satu masalah tersebut adalah penentuan harga jual barang atau jasa yang ditawarkan.

Penentuan harga jual UMKM seringkali berdasarkan harga pasar tanpa memperhitungkan laba atau rugi. Beberapa UMKM tidak mempertimbangkan biaya saat menetapkan harga jual produk yang mereka produksi (Munawir, 2004). Akurasi harga yang mereka tetapkan hanya berdasarkan asumsi dan perhitungan sederhana mereka. Jika harga jual ditentukan dengan cara yang tidak baik, maka UMKM tidak mengetahui tingkat biaya yang sebenarnya (Sumitra & Ibrahim, 2016). Hal ini berdampak besar pada rendahnya produktivitas dan daya saing produk UMKM dan membutuhkan waktu lebih lama untuk berkembang.

Dalam menjual produk berupa barang dan jasa, penentuan harga jual memegang peranan penting. Dengan menetapkan harga jual yang baik, UMKM dapat menilai apakah target penjualan dan laba telah tercapai (Riono, 2021). Hasil penjualan tentunya berdampak pada besarnya keuntungan yang diperoleh perusahaan dalam usahanya. Laba adalah ukuran kinerja keuangan perusahaan, yang menjadi dasar bagi perusahaan untuk dapat terus berkembang, memperluas, atau bahkan menutup usahanya jika target laba tidak terpenuhi atau menderita kerugian (Hasdar, Fera, Aditya, 2018). Hasil penjualan UMKM memegang peranan penting dalam keberlangsungan usahanya. Ketika hasil penjualan tidak mampu menutup biaya atau menghasilkan laba, maka kegiatan operasional juga akan terpengaruh (Utami, 2019). Perusahaan merasa sulit untuk melanjutkan keberadaannya dan mungkin gulung tikar.

Berkaitan dengan kondisi yang telah dijabarkan maka Tim Pengabdian Pada Masyarakat (PPM) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas PGRI Adi Buana Surabaya menawarkan solusi melalui kegiatan PPM yang dilaksanakan di Kelurahan Taman, Sidoarjo. Kegiatan PPM dilakukan dalam bentuk penyuluhan dan pelatihan terkait struktur biaya proses produksi, serta pelatihan cara penentuan harga jual yang benar. Tujuan dilakukannya pelatihan ini agar pelaku UMKM mengetahui jumlah produk yang

diproduksi dan memiliki gambaran yang lebih jelas mengenai jumlah keuntungan yang mereka hasilkan. Selain itu, agar UMKM lebih dapat mempertahankan produk mereka, bersaing, dan mengembangkan bisnis mereka.

METODE PELAKSANAAN

Mitra memiliki permasalahan terkait dengan kurangnya pengetahuan dalam menentukan harga jual produk. Berdasarkan hal tersebut, maka tim kegiatan pengabdian ini dengan cara :

1. Penyuluhan yang dilakukan dengan cara menjelaskan secara langsung kepada pelaku UMKM mengenai pentingnya penentuan harga jual guna menunjang keberlangsungan usaha.
2. Pendampingan kepada mitra di Kelurahan Taman, Sidoarjo. Hal ini dilakukan untuk mengetahui keberhasilan program yang ditawarkan dan mengetahui hambatan yang dialami, serta pemberian solusi. Pendampingan berupa mengajarkan secara langsung kepada pelaku UMKM perhitungan penentuan harga jual produk ataupun berapa jumlah produk yang harus dihasilkan supaya pelaku UMKM sehingga mengetahui besarnya *break event point* dan laba yang diperoleh dari proses produksi yang dihasilkan.
3. Evaluasi Pelaksanaan. Dalam kegiatan ini dilakukan diskusi tentang berbagai hal yang mereka alami pasca pelatihan dan solusi yang ditawarkan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan mengenai pelatihan pada UMKM Kelurahan Taman, Sidoarjo. Pentingnya penetapan harga jual produk untuk mendukung keberhasilan UMKM. Kegiatan ini dilakukan dengan memberikan materi dan diskusi kepada pelaku UMKM untuk menentukan harga produk yang diproduksi. Sesi diskusi diadakan dengan pengusaha UMKM untuk mengetahui bagaimana proses penentuan harga jual yang mereka lakukan selama ini. Hasil dari sesi ini, tim PPM menemukan bahwa pengusaha UMKM belum menerapkan penentuan harga jual karena belum mengetahui komponen-komponen biaya yang seharusnya diperhitungkan.

Hasil wawancara dan diskusi mengenai penerapan strategi harga jual untuk mendukung keberhasilan UMKM adalah sebagai berikut. Pertama, pelaku UMKM belum melakukan analisis usaha dengan benar. Mitra menentukan harga jual sesuai dengan

keinginan mereka dan tidak mencatat pengeluaran dan/atau tidak melakukan perhitungan secara detail saat menentukan harga jual produk. Atas permasalahan ini, tim PPM menawarkan pelatihan langsung kepada para pelaku UMKM. Kedua, terlihat selama praktik berlangsung, para pelaku UMKM tidak mengetahui cara menghitung harga jual. Para mitra mengalami kesulitan karena selama ini mereka hanya menentukan harga jual produk berdasarkan perkiraan. Atas permasalahan ini maka tim memberikan contoh perhitungan sederhana yang memungkinkan pelaku UMKM dengan mudah menghitung harga jual produk mereka.

Diharapkan hasil dari kegiatan PPM yang dilakukan dapat memberikan pengaruh dalam meningkatkan kemampuan pelaku UMKM dalam menganalisis seluruh biaya yang digunakan dalam proses produksi, baik variabel maupun tetap. Selain itu, kegiatan ini diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM dalam melakukan pembukuan sederhana dan dapat menghitung harga jual produk secara benar agar mendapatkan laba yang maksimal.



Gambar 1 & 2. Dokumentasi Kegiatan

SIMPULAN

Program Pengabdian Masyarakat yang telah dilakukan oleh Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas PGRI Adi Buana Surabaya pada UMKM Kelurahan Taman, Sidoarjo menghasilkan mitra UMKM telah memperoleh pengetahuan yang memadai dalam menentukan harga jual. Dari hasil pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat melalui penyuluhan dan pelatihan menentukan harga jual produk diharapkan dapat meningkatkan kemampuan pelaku UMKM dalam menganalisis seluruh biaya yang digunakan dalam proses produksi, baik variabel maupun tetap, dapat meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM dalam melakukan pembukuan sederhana, dan dapat menghitung harga jual produk secara benar agar mendapatkan laba yang maksimal.

UCAPAN TERIMA KASIH

1. UMKM dan seluruh lapisan masyarakat Kelurahan Taman, Kecamatan Taman, Sidoarjo.
2. Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas PGRI Adi Buana Surabaya.
3. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas PGRI Adi Buana Surabaya.
4. Tim Dosen Program Studi Akuntansi dan Manajemen serta mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas PGRI Adi Buana Surabaya.

DAFTAR PUSTAKA

- Ariyani, D., Riono, S. B., Sucipto, H. (2022). Pelatihan Branding Equity untuk Membangun Brand Image pada Pelaku UMKM di Desa Ciawi dalam Meningkatkan Daya Jual. *KREATIF: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat 2 (3): 100–106*.
- Harini. D., Riono, S. B., Syaifulloh, M. (2020). Analisis Sistem Akuntansi Keuangan Daerah di Badan Pengelolaan Pendapatan Keuangan dan Aset Daerah Kabupaten Brebes. *Syntax Idea 2 (3): 18–25*. <https://doi.org/https://doi.org/10.36418/syntax-idea.v2i3.154>.
- 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 Kabupaten Pematang. *Proceeding Seminar Nasional Kolaborasi Pengabdian pada Masyarakat 1 (1)*.
- Munawir, S. (2004). *Analisa Laporan Keuangan*. Liberty: Jakarta.
- Riono, S. B. (2021). *Pengembangan Sumber Daya Manusia*. Klaten: Penerbit Lakeisha.
- Sumitra, M. A., & Ibrahim, M. (2016). Analisis Rasio Rentabilitas dan Rasio Likuiditas Pada Bank BUMN Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2008-2014. *JOM FISIP*, 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).