



BIMBINGAN TEKNIS ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL BUSANA MUSLIM DAN MUSLIMAH PADA USAHA CITRA GALLERY DI KELURAHAN KAMBU KOTA KENDARI

Teguh Permana^{1*}, Andriani Puspitaningsih¹, Elsih Fitriani Arif¹

¹Program studi ekonomi pembangunan, UHO, Kendari, Indonesia

*Email: teguh.permana@uho.ac.id

Informasi Artikel

Abstrak

Kata kunci:

Penentuan harga jual,
UMKM, laba

Diterima: 26-02-2022

Disetujui: 06-06-2022

Dipublikasikan: 20-07-
2022

Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman pemilik usaha tentang penentuan harga yang tepat agar pengelola dapat meningkatkan omset usahanya dan pengelola dapat berinovasi dan menyiasati perputaran modal kerja. Adapun metode yang digunakan adalah ceramah mengenai pengelolaan usaha, yang terdiri dari pendanaan dan perputaran model kerja, dan inovasi usaha. Kemudian bimbingan penentuan harga jual. Hasil pengabdian ini menunjukkan bahwa khalayak sasaran yang dalam hal ini pemilik usaha citra gallery bisa menerima apa yang disampaikan oleh tim pengabdian. Pemilik usaha citra gallery juga dapat dengan mudah mengerti terkait beberapa komponen biaya di antaranya biaya variabel, biaya tetap, komponen biaya langsung dan tidak langsung sehingga pemilik usaha dapat dengan mudah memutuskan di harga berapa bisa melepas barang dagangannya agar mendapatkan keuntungan yang besar. Namun untuk metode BEP atau titik dimana pemasukan sama dengan pengeluaran bahwa pengelola usaha citra gallery merasa kesulitan karena dianggap rumit sebab selama ini pemilik usaha citra gallery menentukan harga berdasarkan stok yang tersedia dan standar harga antar pesaing, yang di sekitar lokasi usaha citra gallery terdapat banyak penjual busana muslim maupun pakaian pada umumnya. Dengan adanya bimbingan ini pemilik usaha citra gallery merasa terbantu karena selama ini dalam menentukan harga hanya berdasarkan perkiraan pemilik saja yang di lakukan berdasarkan insting dari pemilik.

Abstract

Keywords:

Determination of selling
price, MSME, profit

This service activity aims to increase the understanding of business owners about determining the right price so that managers can increase their business turnover and managers can innovate and deal with working capital turnover. The method used is a lecture on business management, which consists of funding and working model turnover, and business innovation. Then guidance on determining the selling price. The results of this service show that the target audience, in this case the owner of the image gallery business, can accept what the service team conveys. Image gallery business owners can also easily understand several cost components including variable costs,

fixed costs, direct and indirect cost components so that business owners can easily decide at what price to release their merchandise in order to get a big profit. However, for the BEP method or the point where income is equal to expenditure, the image gallery business manager finds it difficult because it is considered complicated because so far the image gallery business owner determines prices based on available stock and standard prices between competitors, around the image gallery business location there are many sellers. Muslim clothing and clothing in general. With this guidance, the image gallery business owner feels helped because so far in determining the price it is only based on the owner's estimate, which is done based on the instinct of the owner.

PENDAHULUAN

Pembangunan merupakan upaya dalam meningkatkan kemampuan masyarakat agar dapat mempengaruhi masa depannya. Pembangunan mengarah kepada perubahan ke arah lebih baik dari taraf hidup sebelumnya. Pembangunan dalam era globalisasi sangat mengandalkan sektor ekonomi sebagai ukuran keberhasilan yang dilakukan oleh pemerintah (Sarfiyah, 2019).

Indonesia terus melakukan pembangunan dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat, begitu pula di provinsi Sulawesi tenggara dilakukan pembangunan diantaranya jembatan penghubung antara kecamatan poasia dan area kota lama, masjid al-alam yang menjadi ikon pariwisata di kota Kendari dan lain-lain.

Kota Kendari juga terus mengalami perkembangan dari waktu ke waktu, termasuk UMKM yang terus bertambah, usaha-usaha di pinggir jalan juga semakin menjamur, yang menambah semrawutnya kota tetapi juga meramaikan kota ini.

Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam UU nomor 9 tahun 1999. Sedangkan usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil (Suci, 2017).

Peran usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam perekonomian Indonesia paling tidak dapat dilihat dari: (1) kedudukannya sebagai pemain utama dalam kegiatan ekonomi di berbagai sektor, (2) penyedia lapangan kerja yang terbesar, (3) pemain penting dalam pengembangan kegiatan ekonomi lokal dan pemberdayaan masyarakat, (4) pencipta pasar baru dan sumber inovasi, serta (5) sumbangannya dalam menjaga neraca pembayaran melalui kegiatan ekspor (KEMEN KUKM, 2005 dalam Putra, 2016).

Salah satu usaha kecil dan menengah di kota Kendari adalah usaha dagang citra gallery yang merupakan usaha yang bergerak dibidang penjualan busana muslim dan Muslimah. Usaha ini berdiri sejak tahun 2010 dengan nama Alfaz Cell yang awalnya menjual pulsa dan sembako dan pada tahun 2017 berganti nama menjadi citra gallery dan sekaligus bidang usahanya bergeser ke penjualan busana muslim. Hal itu dikarenakan terus menurunnya omset penjualan pulsa dan sembako sehingga pemilik usaha menambah dan memperbesar bidang usaha pada penjualan busana muslim.

Sebagai jenis usaha baru yang digeluti, tentunya pengelola perlu melakukan adaptasi dengan lingkungan kerja baru, pasar baru dan pelanggan baru. Dengan penambahan jenis usaha baru ini citra galleri memiliki kendala yaitu kurangnya pengetahuan tentang cara menentukan harga yang baik dan kurangnya kemampuan pengelolaan usaha. Permasalahan pertama muncul karena kurangnya pengetahuan pengelola yang bukan merupakan lulusan ekonomi melainkan lulusan non ekonomi. Dengan latar belakang Pendidikan non ekonomi maka pengelola kesulitan untuk melakukan analisis penentuan harga jual produk yang baik.

Harga berperan sebagai penentu utama pilihan pembeli, walaupun faktor-faktor non harga telah menjadi semakin penting dalam perilaku pembeli selama ini, harga masih tetap merupakan salah satu unsur terpenting yang menentukan pangsa pasar dan profitabilitas perusahaan. Penentuan harga barang dan jasa merupakan suatu strategi kunci sebagai akibat dari berbagai hal seperti persaingan yang semakin ketat, rendah dan tingginya pertumbuhan ekonomi, dan peluang bagi suatu usaha untuk memantapkan posisinya di pasar. Harga sangat mempengaruhi posisi dan kinerja keuangan, dan juga sangat mempengaruhi persepsi pembeli dan penentuan posisi merek. Harga menjadi suatu ukuran bagi konsumen tatkala ia mengalami kesulitan dalam menilai mutu produk yang kompleks yang ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan (Fauzi, 2020).

Satu-satunya faktor yang memiliki kepastian relatif tinggi yang berpengaruh dalam penentuan harga jual adalah biaya. Biaya memberikan informasi batas bawah suatu harga jual harus ditentukan. Di bawah biaya penuh produk atau jasa, harga jual akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Kerugian yang timbul akibat harga jual dibawah produk atau jasa, dalam jangka waktu tertentu mengakibatkan perusahaan akan berhenti sebagai going concern atau akan mengganggu pertumbuhan perusahaan (Mulyadi, 2001 dalam Artinah, 2021).

Permasalahan lain muncul karena kurangnya kemampuan pengelolaan usaha akibat berubahnya jenis usaha dari jualan pulsa dan sembako ke jualan busana muslim dan Muslimah, terlebih sebulan lagi umat muslim akan menghadapi bulan Ramadhan sehingga permintaan akan pakaian muslim akan cenderung meningkat.

Setelah kegiatan ini dilakukan maka diharapkan pengelola dapat menentukan harga yang tepat, pengelola dapat meningkatkan omset usahanya, dan pengelola dapat berinovasi dan menyiasati

perputaran modal kerja. Berdasarkan uraian diatas maka diperlukan suatu upaya yang terarah guna mencari solusi dari permasalahan yang dialami oleh pengelola. Oleh karenanya penulis tertarik mengambil judul bimbingan teknis analisis penentuan harga jual busana Muslim dan Muslimah pada usaha citra gallery di kelurahan kambu Kota kendari.

METODE

Beberapa metode yang digunakan dalam pelatihan ini yaitu: Ceramah mengenai pengelolaan usaha, yang terdiri dari pendanaan dan perputaran model kerja, dan inovasi usaha. Kemudian bimbingan teknis penentuan harga. Adapun tahapannya sebagai berikut:

1. Minggu pertama dan kedua dilakukan persiapan dengan diawali identifikasi masalah di lokasi pengabdian yang diikuti dengan pembuatan proposal pengabdian pada masyarakat untuk diusulkan ke LPPM Uho agar mendapatkan surat tugas
2. Minggu ketiga dilakukan bimbingan teknis kepada pemilik usaha
3. Minggu keempat Menyusun laporan kegiatan pengabdian untuk dilaporkan ke LPPM Uho

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Identifikasi masalah dilakukan dengan wawancara kepada pemilik usaha citra gallery, hasilnya bahwa pemilik merubah dan menambah jenis usaha baru pada usahanya. Dengan penambahan jenis usaha baru ini citra galleri memiliki kendala yaitu kurangnya pengetahuan tentang cara menentukan harga yang baik dan kurangnya kemampuan pengelolaan usaha. Permasalahan pertama muncul karena kurangnya pengetahuan pengelola yang bukan merupakan lulusan ekonomi melainkan lulusan non ekonomi. Dengan latar belakang Pendidikan non ekonomi maka pengelola kesulitan untuk melakukan analisis penentuan harga jual produk yang baik. Permasalahan lain muncul karena kurangnya kemampuan pengelolaan usaha akibat berubahnya jenis usaha dari jualan pulsa dan sembako ke jualan busana muslim dan Muslimah, terlebih sebulan lagi umat muslim akan menghadapi bulan Ramadhan sehingga permintaan akan pakaian muslim akan cenderung meningkat.



Gambar 1. Wawancara Identifikasi masalah

Setelah dilakukan identifikasi masalah maka dibuatlah proposal untuk diajukan ke LPPM Uho agar mendapatkan surat tugas untuk melaksanakan pengabdian pada masyarakat di Citra Gallery Kelurahan Kambu Kecamatan Kambu Kota Kendari.

2. Kegiatan bimbingan teknis memiliki beberapa rangkaian. Kegiatan pertama diawali dengan pemberian pemahaman khalayak sasaran mengenai pengelolaan usaha. Kegiatan berikutnya dilakukan pemberian pemahaman mengenai jenis-jenis biaya, baik biaya tetap maupun biaya variabel. Dalam lingkup usaha dagang pakaian, biaya tetap yang digunakan berupa penyusutan harga bangunan dan seluruh peralatan yang digunakan dalam usaha seperti: komputer, kursi, pelanggan, manikin, gantungan pakaian, mesin jahit. Perhitungan penyusutan secara sederhana dilakukan dengan metode garis lurus yaitu: Misalnya harga laptop Rp.3.000.000,00 dapat dipakai selama 5 tahun atau 60 bulan, maka penyusutan laptop sebesar: $2.700.000/60=45.000$ ribu per bulan. Jika dalam 1 bulan terdapat 30 hari dengan jam operasional senin-minggu, maka penyusutan laptop per hari sebesar $45.000/30=1.500$ per hari. Pada sisi lain, biaya variabel dalam usaha konveksi merupakan biaya yang meningkat seiring dengan peningkatan volume produksi, yang terdiri dari biaya langsung maupun tak langsung. Biaya langsung yang berhubungan dengan produksi seperti biaya tenaga kerja, biaya listrik, biaya pembelian barang dagangan. Mitra dinilai sangat antusias mengikuti kegiatan tersebut yang ditunjukkan oleh keaktifan selama kegiatan berlangsung dan kemampuan untuk membedakan jenis biaya yang ada baik biaya tetap maupun biaya variabel.



Gambar 2. Kegiatan Bimtek

Kegiatan berikutnya yang dilakukan yaitu mengenai bimbingan teknis dalam menentukan harga jasa menjahit. Adapun rumus yang bisa digunakan secara sederhana sebagai berikut: jika total biaya per unit jahitan Rp.100.000,00 dan persentase profit yang diinginkan 15% maka harga jual = $100.000 + (100.000 \times 15\%) = \text{Rp.}115.000,00$ per pcs jahitan.

Kegiatan berikutnya yaitu mengenai metode perhitungan *Break Even Point* dapat ditentukan dengan dua acara yaitu sebagai berikut : (1) Untuk menghitung BEP dalam unit dapat dilakukan dengan cara rumus : $\text{BEP}(\text{Unit}) = \text{Total Biaya Tetap} : (\text{Harga Jual} - \text{Biaya per unit})$. (2) Untuk

menghitung BEP dalam rupiah dapat dilakukan dengan Rumus: $BEP \text{ (rupiah)} = \text{Total Biaya Tetap} : 1 - (\text{Biaya per unit} : \text{Harga Jual})$. Contoh: dengan mengambil contoh penentuan harga jasa menjahit diatas dengan biaya per unit maka kita dapat menghitung titik kembali modalnya yaitu $BEP = 100.000; (115.000-75.000) = 2.5 \text{ unit}$. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa khalayak sasaran antusias mengikuti materi yang diberikan dengan pemahaman pengelolaan usaha, yang terdiri dari pendanaan dan perputaran modal kerja dan inovasi usaha. Kegiatan berikutnya dilakukan pemberian pemahaman mengenai jenis-jenis biaya, baik biaya yang dikeluarkan perusahaan dapat dibedakan sebagai berikut: *Variable Cost* (biaya variabel).

Variable Cost merupakan jenis biaya yang selalu berubah sesuai dengan perubahan volume penjualan, dimana perubahannya tercermin dalam biaya variabel total. Dalam pengertian ini biaya variabel dapat dihitung berdasarkan persentase tertentu dari penjualan atau variabel cost per unit dikalikan dengan penjualan dalam unit. *Fixed Cost* (biaya tetap) *Fixed Cost* merupakan jenis biaya yang selalu tetap dan tidak terpengaruh oleh volume penjualan melainkan dihubungkan dengan waktu (function of time) sehingga jenis biaya ini akan konstan selama periode tertentu. Contoh biaya sewa, depresiasi, bunga. Berproduksi atau tidaknya perusahaan biaya ini tetap dikeluarkan. Apabila kondisi usaha menunjukkan biaya yang dikeluarkan melebihi dari penjualan totalnya, yang artinya usaha ini berada di bawah BEP, ada kemungkinan manajemen harus memutuskan untuk mengevaluasi Kembali metode penentu harganya.

3. Kegiatan selanjutnya yaitu menyusun laporan pengabdian pada masyarakat untuk dilaporkan kepada LPPM Uho.



Gambar 3. Laporan Pengabdian

KESIMPULAN

Pemilik citra gallery dapat memahami dengan mudah apa yang kami sampaikan kecuali tentang BEP karena perhitungannya agak rumit. Maka perlu dilakukan pelatihan lanjutan agar pemahamannya bisa lebih baik.

UCAPAN TERIMAKASIH

Pelaksanaan pengabdian masyarakat ini bisa berjalan dengan baik atas bantuan berbagai pihak, oleh karena itu penulis ucapkan rasa terima kasih kepada Rektor Universitas Halu Oleo, Ketua LPPM Universitas Halu Oleo dan pemilik usaha Citra Gallery.

DAFTAR PUSTAKA

- Artinah, B. (2021). Bimbingan Teknis Penentuan Harga Jual Normal Pendekatan Full Costing Bakal Tanggung di Alalak Selatan Banjarmasin Utara. *Jurnal Pengabdian Aceh*, 1(3), 98-105.
- Fauzi, I., Siregar, H., & Malik, A. (2020, September). Bimbingan Teknis Penetapan Harga Jual Suatu Barang Dalam Peningkatan Penjualan Pada Usaha Kecil Mandiri Di Desa Medan Senembah Kecamatan Tanjung Morawa Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara. In *Prosiding Seminar Nasional Hasil Pengabdian* (Vol. 3, No. 1, pp. 161-165).
- Lahamid Q dan Nurlasera. 2018. Hambatan Dan Upaya Usaha Mikro Kecil Menengah (Ukm) Kreatif Berbasis Syariah Di Kota Pekanbaru. *Jurnal Sosial Budaya*. Vol.15(1), 27-36
- Munawaroh, S. (2010). Mandiri dengan Ekonomi Kreatif. *Jantra Jurnal Sejarah Dan Budaya*, 5(9), 762-771.
- Putra, A. H. (2016). Peran UMKM dalam pembangunan dan kesejahteraan masyarakat kabupaten Blora. *Jurnal Analisa Sosiologi*, 5(2).
- Sarfiah, S. N., Atmaja, H. E., & Verawati, D. M. (2019). UMKM sebagai pilar membangun ekonomi bangsa. *Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan)*, 4(2), 137-146.
- Suci, Y. R. (2017). Perkembangan UMKM (Usaha mikro kecil dan menengah) di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos*, 6(1), 51-58.
- Suroto, Hartono Lapan. 2019. Kendala Usaha Kecil Menengah Dan Solusi Cara Mengatasinya. Tersedia pada: <https://www.gomarketingstrategic.com/kendala-usaha-kecil-menengah-dan-solusi-cara-mengatasinya/>
- Suroto, Hartono Lapan. 2016. Permasalahan yang dihadapi oleh pengusaha kecil dan menengah. Tersedia pada: <https://www.gomarketingstrategic.com/permasalahan-usaha-kecil-dan-menengah-ukm/>
- Wang, Y. (2016). What are the biggest obstacles to growth of SMEs in developing countries?- An empirical evidence from an enterprise survey. *Borsa Istanbul Review*, 16(3), 167-176.