

IBM KELOMPOK USAHA PENGRAJIN LEMARI REK DAN LIKUER**¹Sopiyan A R, ²Periansya, ³Yuliana Sari**^{1,2,3}*Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Sriwijaya, Jalan Srijaya Negara Bukit Besar Palembang – 30139**E-mail : sopiyan020663@yahoo.com*

Abstrak. Bentuk kerajinan lemari Rek dan Likuer merupakan salah satu usaha yang terdapat pada sektor Usaha Mikro Kecil menengah. Lemari Rek dan Likuer ini diperkenalkan dan diproduksi oleh pengrajin dari kota Palembang sehingga sebagian masyarakat / konsumen lebih familiar menyebut lemari Rek sebagai sebutan lemari khas Palembang. Dalam pengabdian ini permasalahan Permasalahan yang dihadapi para mitra program ini adalah usaha yang mereka lakukan sama sekali belum tersentu teknik dan cara pembukaan menurut akuntansi seperti mitra belum mengetahui tingkat penjualan minimal yang harus dicapai sehingga nantinya mitra mampu mendapatkan keuntungan yang teratur, selain itu besarnya biaya produksi yang harus dikeluarkan, serta mitra belum mengetahui bagaimana cara membuat anggaran penjualan yang benar. Tawaran Solusi yang kepada mitra ditawarkan berupa sentuhan IPTEK seperti penghitungan jumlah penjualan minimal yang dapat memberikan keuntungan bagi mitra dengan menggunakan menggunakan metode margin of safety, tingkat break event point, pembuatan anggaran penjualan dan disertai dengan petunjuk praktis mengenai cara perhitungan jumlah penjualan minimal, harga pokok produksi, break event point dan anggaran penjualan yang dapat digunakan mitra sebagai acuan untuk melakukan penghitungan di atas di tahun-tahun berikutnya.

Kata kunci : *Tingkat Penjualan Minimal, Break Event Point, Harga Pokok Produksi, Anggaran Penjualan*

1. Pendahuluan

Usaha mikro kecil menengah di kota Palembang cukup memberikan dampak mengurangi tingkat pengangguran terbukti banyaknya usaha kreatif maupun usaha yang dahulunya tidak dilirik sekarang cukup menjadi perhatian. Data dari Saat ini pemberdayaan bagi pelaku koperasi, usaha mikro kecil dan menengah merupakan keharusan apabila ingin menjaga kestabilan perekonomian nasional sebab, sebagaimana besar pelaku usaha nasional adalah usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), dan menyerap lebih dari banyak tenaga kerja. Hal ini menunjukkan bahwa sektor ini sangat penting bagi pertumbuhan ekonomi negara. Apabila dilihat dari kontribusi UMKM yang sangat besar bagi perekonomian negara ini, maka pemberdayaan dan pola pengembangan optimal bagi sektor ini sangat diperlukan.

Usaha kerajinan khas Palembang yang cukup dikenal luas yaitu kerajinan seni ukir lakuer yang dilukis pada media kayu tembesu atau mahoni yang dalam pembuatannya memerlukan keterampilan khusus, mengingat ciri kerajinan seni ukiran Palembang sangat khas. Hampir di setiap rumah masyarakat Palembang ditemui beragam perabotan khas Palembang.

Seni ukir khas Palembang ini memiliki motif khusus yang berbeda dengan daerah lain. Pengaruh Cina dan Budha Pada Zaman Kerajaan Sriwijaya masih tetap melekat, seperti terlihat pada guratannya lebih didominasi tumbuhan bunga melati dan

teratai serta tak ada gambaran tentang manusia atau hewan. Ciri ukiran Palembang sangat khas, perwarnaannya pun di dominasi warna kuning keemasan, warna dominan dalam ukiran Palembang. Kemilau warna yang dihasilkan dari cat warna emas inilah yang membedakannya dengan ukiran daerah lain.

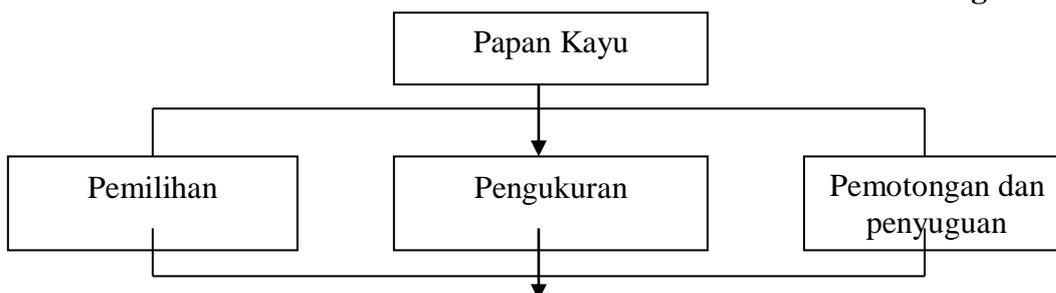
Penerapan ukiran kayu Palembang banyak digunakan untuk ornamen bangunan rumah tradisional Palembang (rumah limas). Ada juga berbagai bentuk kerajinan ukiran khas Palembang seperti lemari hias berbagai ukuran, dipan (tempat tidur), akuarium, bingkai foto atau cermin, kotak sirih, sofa, pembatas ruangan dan lain sebagainya. Padahal dahulu ukiran Palembang hanya terbatas pada lemari yang fungsinya untuk menyimpan kain songket. Saat ini ukiran kayu khas Palembang telah tumbuh menjadi industri yang menjanjikan. Industri rumahan ukiran kayu Palembang tumbuh di banyak pelosok “kota pempek”.

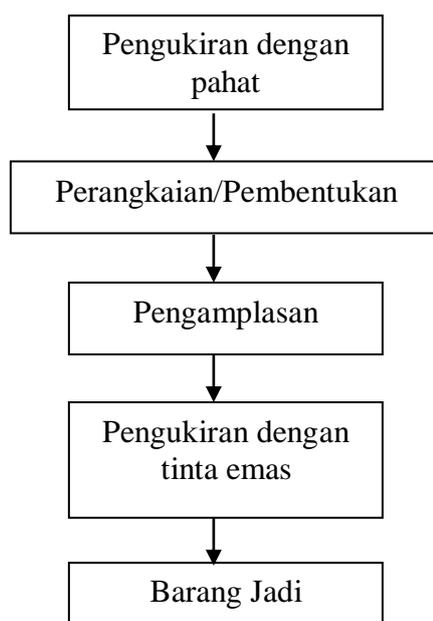
Pengrajin yang terlibat dalam kegiatan ini sebanyak 2 Mitra yaitu pengrajin seni ukir dan lukis ”Dwita Art” dan pengrajin” Robin Art” Kerajinan Seni khas Palembang. Kedua pengrajin ini berlokasi di pusat pengrajin lemari rek jalan faqih Jalaluddin kelurahan 19 ilir Palembang. Kerajinan yang dihasilkan oleh mitra umumnya dijual sendiri pada outlet mereka sendiri dan dipasarkan juga ke luar kota dengan cara para pelanggan memesannya terlebih dahulu.

Dalam hal proses produksi yang merupakan kegiatan merobah bahan baku menjadi barang jadi melalui proses penggunaan tenaga kerja dan fasilitas produksi lainnya. Adapun lemari Rek yang dibuat oleh para pengrajin ini terdiri dari Rek 2 pintu, 3 pintu dsb. Guna menghasilkan produksi yang bagus dan berkualitas mempunyai tahapan adalah :

- a. Tahap Pemilihan kayu yang berkualitas
- b. Tahap Pengukuran
Pada tahap ini, bahan baku yang telah disiapkan diukur sesuai dengan ukuran, bentuk dan desain produk yang dihasilkan.
- c. Tahap Pemotongan dan penyuguan
Setelah ditahap pengukuran, bahan kayu papan yang telah diukur kemudisn dipotong sesuai dengan ukuran yang dibutuhkan kemudian di sugu
- d. Tahap Pengukiran
Pada tahap ini papan yang telah disugu di buat relief kemudian di ukir sesuai dengan motif yang telah ditentukan
- e. Tahap perangkaian/pembentukan bahan yang telah di ukir menjadi lemari rek
- f. Tahap Pengamplasan
- g. Tahap pengecatan ornament dan pengeringan
- h. Barang jadi

Skema Proses Produksi seni ukir dan lukis khas Palembang





Sumber: Pengrajin lemari rek khas Palembang

Seperti dijelaskan terdahulu, maka sektor kerajinan seni ukir dan lukis khas Palembang ini cukup memegang peranan dalam menumbuh kembangkan UMKM di Kota Palembang. Adanya pengrajin ini telah berpengaruh yang cukup signifikan terhadap kehidupan masyarakat di sekitarnya termasuk berkurangnya tenaga yang menganggur, sehingga dengan kegiatan yang positif ini para pengrajin telah ikut andil dalam menopang perekonomian daerah dan negara .

Kontribusi yang cukup besar pada sektor ini bagi masyarakat, maka pola pengembangan yang optimal bagi industri ini sangat diperlukan. Salah satu pola pengembangan yang diperlukan adalah memberikan pengetahuan tentang cara menghitung harga pokok produksi dan harga pokok penjualan selanjutnya mitra dibantu dalam menghitung biaya volume dan laba termasuk memberikan jasa pendampingan manajemen keuangan dalam rangka meningkatkan kemampuan keuangan usaha.

Permasalahan, yang diketahui saat berkunjung ke mitra adalah mitra pada program ini tidak mengetahui berapa harga pokok produksi dan harga penjualan kemudian tingkat penjualan minimal yang harus dicapai oleh mitra agar dapat menutupi biaya-biaya yang mitra keluarkan dan mampu memberikan keuntungan yang teratur bagi mitra. Selama ini, mitra hanya menghitung jumlah uang yang masuk dari penjualan setiap harinya lalu mengurangkan dengan modal tanpa melihat apakah jumlah uang yang mereka terima tersebut adalah keuntungan ataukah masih merupakan biaya dalam rangka pembuatan tersebut. Selain mitra tidak mengetahui perhitungan batasan tingkat penjualan yang dapat memberikan keuntungan, mitra diharapkan mengetahui perhitungan mengenai keseluruhan biaya produksi sesungguhnya dalam menghasilkan sebuah produknya sehingga mitra dapat menetapkan harga jual yang bersaing dengan produk sejenis di pasaran dan mendapatkan keuntungan yang diinginkan kemudian dapat meningkatkan volume penjualan.

2. Tinjauan Pustaka Dan Kerangka Pikir Pemecahan Masalah

2.1. Pengertian Margin Of safety

Menurut Siregar (2013:338), *margin of safety* adalah unit penjualan atau yang diharapkan dapat dijual di atas volume impas. Selain itu, margin of safety juga dapat didefinisikan sebagai pendfapatan yang diperoleh atau pendapatan yang diharapkan akan diperoleh perusahaan diatas volume impas.

Menurut Kasmir (2010:345), Tingkat keamanan atau *Margin of Safety* (MoS) merupakan hubungan atau selisih antara penjualan tertentu (sesuai anggaran) dengan penjualan pada titik impas. Rumus yang digunakan untu mencari *Margin of Safety* (MoS) adalah sebagai berikut :

- a. Penjualan yang direncanakan

$$\text{MoS} = \frac{\text{Penjualan per budget}}{\text{Penjualan per titik impas}} \times 100\%$$

- b. Penjualan MoS

$$\text{MoS} = \frac{\text{Penj. per budget} - \text{Penj. per titik impas}}{\text{Penjualan per budget}} \times 100\%$$

2.2. Pengertian Break Even point

Analisis break even point adalah suatu cara atau teknik untuk mengetahui hubungan antara penjualan, volume, harga jual, biaya dan laba. Dengan diketahuinya hubungan tersebut, manajemen dapat menetapkan sasaran dan tujuan perusahaan, kegunaan lainnya antara lain Carter (2006–224).

- a. Membantu pengendalian melalui anggaran. Membantu menunjukkan perubahan apa, bila ada, yang diperlukan untuk menjadikan beban selaras dengan pendapatan Perusahaan.
- b. Meningkatkan dan menyeimbangkan penjualan Perusahaan.
- c. Menganalisis dampak perubahan volume Perusahaan.
- d. Menganalisis harga jual dan dampak perubahan biaya Perusahaan.
- e. Memberikan bantuan dalam memberikan kemungkinan penghematan dan efisiensi yang dapat melindungi posisi laba perusahaan.
- f. Memungkinkan dilakukannya pemeriksaan atas bauran produk Perusahaan. Menentukan produk mana yang harus ditingkatkan dan produk mana yang mungkin harus dihilangkan Perusahaan.

Menurut Kasmir (2010: 332), analisis titik impas merupakan salah satu analisis keuangan yang sangat penting dalam perencanaan keuangan perusahaan. Analisis ini biasanya lebih sering digunakan apabila perusahaan ingin mengeluarkan suatu produk baru.

2.3. Pengertian Harga Pokok Produksi

Menurut Hansen (2000:49), Harga Pokok Produksi mencerminkan total biaya barang yang diselesaikan selama periode berjalan. Biaya yang hanya dibebankan kebarang yang diselesaikan adalah biaya manufaktur bahan langsung, tenaga kerja langsung, dan overhead.

Menurut Garrison (2013:104), harga pokok produksi (cost of goods manufactured) mencakup semua biaya produksi yang berhubungan dengan pesanan tersebut hingga selesai.

2.4. Pengertian Anggaran Penjualan

Banyak defenisi anggaran yang telah dikemukakan oleh para ahli, secara garis besar memiliki arah dan tujuan yang sama. Menurut Nafarin (2007:11) anggaran adalah Suatu rencana tertulis mengenai kegiatan suatu oraganisasi yang dinyatakan secara kuantitatif dan umumnya dinyatakan dalam satuan uang untuk jangka tertentu. Selain itu, Nafarin (2007:28), mengatakan bawa fungsi anggaran terdiri dari fungsi perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan. Sedangkan, menurut Munandar (2001:49), anggaran penjualan merupakan:

Anggaran yang merencanakan secara lebih terperinci tentang penjualan perusahaan selama periode yang akan datang, yang di dalamnya meliputi rencana tentang jenis (kualitas) barang yang akan dijual, jumlah (kuantitas) barang yang akan dijual, harga barang yang akan dijual, waktu penjualan serta tempat (daerah) penjualan”.

Nafarin (2007:167), mendefinisikan bahwa: “anggaran penjualan merupakan dasar penyusunan anggaran lainnya dan umumnya disusun terlebih dahulu sebelum menyusun anggaran lainnya. Oleh karena itu, anggaran penjualan sering disebut *anggaran kunci*”.

Menurut Siregar (2013:119), anggaran penjualan (*sales budget*) adalah proyeksi yang menunjukkan perkiraan penjualan setiap produk dalam unit dan rupiah. Rumus anggaran penjualan adalah sebagai berikut :

Anggaran Penjualan = Unit Jual x Harga jual per unit

Menurut Garison (2013:391), anggaran penjualan adalah titik awal dalam penyusunan anggaran induk. Anggaran penjualan dibuat dengan cara mengalihkan unit penjualan yang dianggarkan dengan harga jual.

2.5. Kerangka Pemecahan Masalah

1. Memberikan penyuluhan dan mendampingi mitra di dalam menghitung jumlah penjualan minimal yang dapat memberikan keuntungan.
2. Memberikan penyuluhan dan mendampingi mitra dalam teknik menghitung harga pokok produksi
3. Memberikan penyuluhan dan mendampingi mitra dalam menghitung break even point
4. Memberikan penyuluhan dan mendampingi mitra di dalam menghitung anggaran penjualan

3. Metode Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat

1. Memberikan penyuluhan tentang teknik menghitung jumlah penjualan minimal, harga pokok produksi, tingkat break event point dan anggaran penjualan
2. Melakukan analisis terhadap masalah-masalah mitra mengenai hal-hal yang menyangkut masalah penentuan tingkat penjualan minimal, harga pokok produksi, tingkat break event point dan anggaran penjualan.
3. Mengumpulkan data-data yang diperlukan untuk mengatasi masalah ini, kemudian memberikan pendampingan kepada mitra dalam menghitung tingkat penjualan minimal, harga pokok produksi, tingkat break event point dan anggaran penjualan.

FOTO PENDAMPINGAN



4. Hasil Kegiatan dan Pembahasan

4.1. Hasil Kegiatan

Dari kegiatan pengabdian yang dilakukan maka, hasil yang dicapai dalam program ini adalah :

1. Mitra dapat memahami dan mengerti bahwa penting bagi mereka untuk mengetahui perhitungan harga pokok produksi sehingga diketahui berapa besar dana yang akan dikeluarkan dalam proses produksinya, tingkat penjualan minimal yang harus dicapai untuk mendapatkan keuntungan, selain itu mitra dapat mengetahui tingkat penjualan yang harus dicapai agar tidak terjadi kerugian serta besarnya anggaran penjualan tahun berikutnya sehingga usaha yang dijalankan mendapatkan keuntungan yang diinginkan
2. Mitra mendapatkan jasa pendampingan di dalam menghitung jumlah penjualan minimal, harga pokok produksi, tingkat break event point dan anggaran penjualan serta tingkat keamanan perusahaan
3. Modul mengenai teknik menghitung jumlah penjualan minimal, harga pokok produksi, tingkat break event point dan anggaran penjualan

4.2. Pembahasan

Kegiatan Iptek bagi masyarakat ini ditujukan kepada 2 UMKM pengrajin lemari Rek dan likuer. Permasalahan yang ada pada mitra mitra pada program ini tidak mengetahui berapa tingkat penjualan minimal yang harus dicapai oleh mitra agar dapat menutupi biaya-biaya yang mitra keluarkan dan mampu memberikan keuntungan yang teratur bagi mitra. Selama ini, mitra hanya menghitung jumlah uang yang masuk dari penjualan Lemari Rek dan likuer setiap harinya tanpa melihat apakah jumlah uang yang mereka terima tersebut adalah keuntungan ataukah masih merupakan biaya dalam rangka pembuatan Lemari Rek dan likuer tersebut.

Selain perhitungan batasan tingkat penjualan yang dapat memberikan keuntungan kepada mitra, mitra juga perlu mengetahui perhitungan mengenai keseluruhan biaya produksi sesungguhnya dalam menghasilkan sebuah Lemari Rek dan Likuer sehingga mitra dapat menetapkan harga jual yang bersaing dengan produk sejenis di pasaran dan mendapatkan keuntungan yang diinginkan serta dapat meningkatkan volume penjualan. Pengabdian ini dilakukan dengan memberikan penyuluhan dan pendampingan kepada mitra untuk menyelesaikan masalah-masalah di atas. Dalam pelaksanaan pengabdian ini, tim tidak menemukan kendala dan hambatan yang berarti. Kedua mitra menyambut pelaksanaan program ini dengan baik.

5. Simpulan dan Saran

5.2. Simpulan

Dari hasil pelaksanaan program IBM ini, dapat diambil kesimpulan bahwa :

4. Mitra telah dapat memahami pentingnya pengetahuan mengenai perhitungan tingkat penjualan minimal yang harus dicapai agar mendapatkan laba, pentingnya perhitungan harga pokok produksi sehingga mitra dapat menetapkan harga jual.

5. Melalui jasa pendampingan yang diberikan, mitra telah mampu membuat perhitungan tingkat penjualan minimal, harga pokok produksi, break event points serta membuat anggaran penjualan untuk tahun berikutnya.

5.3. Saran

Setelah dilakukannya pendampingan dalam hal penentuan harga pokok produksi, tingkat penjualan minimal, break event point dan penghitungan anggaran penjualan, maka disarankan agar pengabdian selanjutnya diberikan dalam bentuk pendampingan yang dapat memperluas jaringan penjualan dari usaha ini (promosi).

Daftar Pustaka

- Carter, William K. Milton F. Usry, *Cost Accounting*, Salemba Empat, Jakarta 2006
- Hansen, Don R. Dan Mowen M., *Akuntansi Manajemen*, Erlangga, Jakarta, 2000
- Mulyadi, *Akuntansi Manajemen*, Salemba Empat, Jakarta, 2001
- Munandar M., *Budgeting Perencanaan Kerja Pengkoordinasian Kerja Pengawasan Kerja*, BPFE, Yogyakarta, 2001
- Nafarin, 2007, *Penganggaran Perusahaan*, Salemba Empat Jakarta
- Bringham, Houston, 2010, *Dasar-Dasar manajemen Keuangan*, Edisi 11, Jakarta, Salemba Empat
- Damayanti, Deni. 2013. *Panduan Lengkap Menyusun Proposal*, Skripsi, Disertasi. Alaska. Yogyakarta.
- Garrison, Noreen, Brewer, 2013, *Akuntansi Managerial*, Edisi 14, Jakarta, Salemba Empat
- Ghozali, Imam. 2006. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro. Semarang.
- James C. Van Horne, 2009, *Financial Management*, Edisi 1, Jakarta, Salemba Empat
- Ikatan Akuntansi Indonesia, 2007. *Standar Akuntansi Keuangan*. PT Salemba Empat. Jakarta.
- Kasmir. 2012. *Analisis Laporan Keuangan*. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Munawir, S. 2010. *Analisa Laporan Keuangan*. Liberty. Yogyakarta.
- Riyanto, Bambang. 2010. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. BPFE. Yogyakarta.
- K.R Subramanyam dan John J. Wild, 2010. *Analisis laporan Keuangan*, edisi 10, Salemba Empat. Jakarta.