

# Bimbingan Teknis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dan Sosial Media Marketing Pada KUBE Cinta Jasmine

Welsi Haslina<sup>a,1</sup>, Ferdawati<sup>b,2\*</sup>, Reni Endang Sulastr<sup>b,3</sup>

<sup>a</sup>Politeknik Negeri Padang, Kampus Limau Mani, Padang, Indonesia

<sup>1</sup>welsi@yahoo.com; <sup>2</sup>ferdawati.pnp@gmail.com; <sup>3</sup>reniendangsulastr@gmail.com

## INFO ARTIKEL

Tanggal terima :

Tanggal revisi :

Tanggal terbit :

### Kata Kunci

Sosial media marketing,

Kube

Pemasaran Online

Laporan Keuangan

## ABSTRAK

Kube dapat menjadi solusi untuk meningkatkan motivasi masyarakat miskin agar lebih maju, meningkatkan interaksi dan kerja sama dalam kelompok, mendayagunakan potensi dan sumber sosial ekonomi lokal. Dengan adanya kube ini diharapkan meningkatkan kesejahteraan sosial keluarga miskin agar mereka dapat menjalankan fungsi sosialnya yang layak bagi kemanusiaan. Pembinaan dan pemberdayaan Kube perlu diperhatikan agar tujuan pembentukan Kube untuk meningkatkan kesejahteraan anggotanya dan mengurangi angka kemiskinan dapat tercapai. Tujuan pengabdian ini adalah membantu Kube dalam mengatasi masalah dalam pengelolaan keuangan dan pemasaran dalam hal ini yang menjadi mitra adalah Kube Cinta Jasmine. Untuk mengatasi masalah tersebut akan dilakukan Bimbingan teknis dan pendampingan kepada anggota dan pengurus Kube. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah: (1) bimbingan teknis penentuan harga pokok produk, pembuatan pembukuan usaha dan memasarkan produk melalui media sosial Instagram, (2) pendampingan penentuan harga pokok produk, pembuatan pembukuan usaha dan pemasaran produk rajutan melalui Instagram, Hasil kegiatan adalah dihasilkannya anggotam Kube yang paham akan perhitungan harga pokok produk, Membaiknya administarsi keuangan kube serta anggota kube mulai memasarkannya produk rajutan melalui media sosial Instagram yang akan berdampak pada peningkatan omset penjualan serta laba entitas sehingga kesejahteraan anggota meningkat.

This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.



## 1. Pengenalan

KUBE merupakan kelompok keluarga miskin yang dibentuk, tumbuh dan berkembang atas prakarasanya dalam melaksanakan usaha eknonomi produktif untuk meningkatkan pendapatan. KUBE dapat menjadi solusi untuk meningkatkan motivasi masyarakat miskin agar lebih maju, meningkatkan interaksi dan kerja sama dalam kelompok, mendayagunakan potensi dan sumber sosial ekonomi lokal. Dengan adanya kube ini diharapkan meningkatkan kesejahteraan sosial keluarga miskin agar mereka dapat menjalankan fungsi sosialnya yang layak bagi kemanusiaan. Tentu saja harapan ini dapat terlaksana jika KUBE dikelola dengan baik. Salah satu bidang usaha KUBE yang saat ini di yang lagi berkembang adalah di bidang industri rumah tangga dan kerajinan. Pada umumnya KUBE dibidang usaha ini beranggotakan ibu-ibu rumah tangga. Dengan adanya usaha yang dikerjakan para ibu-ibu rumah tangga ini dapat membantu perekonomian keluarga, apalagi disaat ada wabah covid 19 ini banyak dari para suami mereka yang kehilangan

pekerjaan sehingga pendapatan yang diperoleh oleh para ibu-ibu tersebut sangat membantu dalam memenuhi kebutuhan keluarga mereka.

Salah satu KUBE di kota Padang yang bergerak di bidang rajutan ini adalah KUBE Cinta Jasmine. Walaupun kompetitor-kompetitor yang bergerak dibidang usaha yang sama sudah cukup banyak namun mereka optimis bisa bersaing dengan menyiasatinya dengan melakukan inovasi dari produk-produk yang sudah ada seperti, dengan modifikasi rajutan dengan kulit dan kain batik serta membuat berbagai jenis produk dari rajutan ini dengan mengikukui perkembangan trend masa kini. Mengenai harga jual tas rajutan Kelompok usaha ini bervariasi, kemudian berdasarkan pertimbangan-pertimbangan pribadi pengrajin. Padahal proses pembuatan tas rajutan membutuhkan tenaga dan waktu, serta adanya biaya untuk pemasangan puring pada tas. Harga pokok produksi adalah aktiva atau jasa yang dikorbankan atau diserahkan dalam proses produksi yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya overhead pabrik dan termasuk biaya produksi [1]

Berdasarkan pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa harga pokok produksi sangat mempengaruhi harga jual suatu produk pada perusahaan serta dapat memberikan suatu informasi dari pengolahan bahan baku dengan pengorbanan sumber ekonomi untuk kemudian diolah menjadi produk jadi. Namun para anggota Mitra dalam menentukan harga jual sampai saat dengan melihat kondisi pemesan. Artinya jika pemesan tas rajutan dari kelas menengah kebawah atau teman-teman yang sudah dianggap akrab, harga yang diberikan adalah harga modal. Namun jika yang memesan dari kalangan menengah ke atas, harga yang ditetapkan pengrajin lebih mahal. Penentuan kalangan menengah ke bawah dan kalangan menengah ke atas tersebut adalah berdasarkan penglihatan pengrajin dengan melihat kondisi secara kasat mata. Dalam suatu bisnis baik perusahaan maupun perorangan tujuan utamanya adalah untuk mendapatkan keuntungan. Namun jika mitra tetap menentukan harga jual berdasarkan pertimbangan-pertimbangan pribadi dan melihat kondisi pemesan secara kasat mata, usaha mitra tidak akan dapat bertahan lama.

Disamping itu pemasaran produk-produk kerajinan dari mitra ini masih dilakukan dalam lingkup lokal atau hanya sebatas dari mulut ke mulut ataupun mengandalkan pameran dan bazar yang diadakan oleh dinas koperasi maupun instansi pemerintah lainnya. Pada zaman digital saat ini tentu saja pemasaran seperti ini sudah tidak menguntungkan lagi. Perkembangan penggunaan alat komunikasi seperti internet, smartphone dan komputer tablet, metode, komunikasi antara bisnis dan konsumen juga mulai berubah [2]. Perubahan dalam teknologi informasi dan komunikasi telah menyebabkan perubahan dalam aktivitas pemasaran [3]. Untuk itu, perlu sekali bagi UMKM terus meningkatkan inovasi dan kemampuan terutama dibidang digital untuk pemasarannya [4]. Ditambah lagi kondisi pandemi seperti sekarang yang bazaar ataupun pameran tidak bisa dilakukan tentunya sudah seharusnya usaha memerlukan pemasaran secara online agar bisnis atau usaha tersebut dapat terus berkembang.

Tujuan pengabdian ini adalah membantu Mitra dalam mengatasi masalah yang dihadapinya yaitunya masalah dalam penentuan harga pokok produksi, laporan keuangan dan pemasaran produk. Untuk mengatasi masalah tersebut akan dilakukan pelatihan dan pendampingan kepada anggota dan pengurus Kube tentang Penentuan harga pokok produk, pembuatan pembukuan serta pelatihan *social media marketing* . Disamping itu juga di lakukan perancangan dan pembuatan pembukuan dan laporan keuangan kube yang sesuai dengan standar akuntansi. Dengan adanya kegiatan ini kemampuan para pengurus kube dalam penyusunan pembukuan usaha dapat ditingkatkan dan kube mempunyai laporan keuangan. Disamping itu kemampuan para anggota Kube juga meningkat dalam hal menghitung harga pokok produk secara tepat sehingga harga jual dapat ditentukan dengan akurat. Adanya pemasaran melalui sosial media juga dapat peningkatan omset penjualan danmeningkatkan kesejahteraan para anggota.

## 2. Masyarakat Target kegiatan

Kelompok Usaha Bersama (KUBE) “Cinta Jasmine” beralamat di Jl. Simpang Polda Balai Baru No. 19 R T. 01 RW. 05 Kelurahan Gunung Sarik Kec. Kuranji Kota Padang. Kube ini dibentuk tanggal 20 maret 2017, Kube ini menghasilkan aneka tas rajutan original dan tas rajutan modifikasi serta Souvenir pesta. KUBE ini beranggotakan ibu-ibu rumah tangga dan remaja putri yang putus sekolah. KUBE bermula dari adanya pelatihan dasar merajut yang ikuti oleh para anggotanya yang prakarsai oleh dinas sosial pada tahun 2016. Akhirnya mereka serius untuk menekuni bidang usaha rajutan ini karena mereka melihat bahwa minat terhadap *fashion* tas khususnya dari rajutan sangatlah besar. Disamping itu mereka para ibu-ibu rumah tangga ini butuh penghasilan. Uang transport yang mereka terima dari pelatihan tersebut langsung mereka gunakan untuk mengikuti pelatihan rajut lanjutan yang diadakan oleh salah satu pusat keterampilan. Dari situlah mereka mulai mengembangkan bakat merajut mereka untuk memproduksi tas rajutan dan beberapa souvenir. Awalnya tas dan souvenir yang mereka produksi kurang diminati dan dilirik oleh para konsumen, namun hal ini tidak menyurutkan langkah mereka. Bermodal dari kritik dan saran yang diberikan konsumen, mereka terus menggali dan meningkatkan kemampuan mereka dengan mengikuti berbagai jenis pelatihan sehingga produk mereka mulai diminati konsumren. Pada awal berdirinya KUBE ini hanya beranggotakan 11 orang namun sekarang sudah bertambah menjadi 20 orang.



Gambar 1: Diskusi awal tim pengabdian bersama dengan Ketua KUBE Cinta Jasmine

KUBE Cinta Jasmine ini mempunyai Visi dan Misi yaitunya:

**VISI:** “Kreatif, Inovatif dan Inspiratif

**MISI:**

- a. Menciptakan dan'menghasilkan produk yang bermanfaat dan berkualitas bagi masyarakat.
- b. Meningkatkan kreatifitas generasi muda dan ibu rumah tangga dalam menyokong ekonomi keluarga.
- c. Menjadi Usaha Kecil dan Menegah yang mampu bersaing dan berkembang



Gambar 2: Hasil kerajinan KUBE Cinta Jasmine yang dipamerkan pada suatu bazar

Dalam operasionalnya, kube memiliki dana yang dipegang oleh pengurus yang dipilih, Modal mereka bersumber dari bantuan pemerintah baik berupa modal kerja maupun dalam bentuk bahan baku dan peralatan. KUBE ini juga mempunyai dana social yang dikumpulkan setiap bulannya. Dana yang ada di KUBE dapat dipinjamkan pada anggota yang membutuhkan dalam bentuk pinjaman untuk usahanya. Namun pada KUBE Cinta Jasmine ini pengelolaannya masih belum sebagaimana mestinya, Belum ada pencatatan dan inventarisir atas aset-aset yang dimiliki oleh KUBE. Pencatatannya masih rancu sehingga sering terjadi salah paham antara anggota dengan pengelola mengenai keuangan ini. Belum adanya pembukuan yang baik menjadi kendala utama mereka dalam organisasi ini. Dalam menghitung harga pokok produk mereka hanya mempertimbangkan harga bahan bakunya saja, padahal untuk kerajinan ini komponen harga pokok yang besar sebenarnya adalah jasa tenaga kerja untuk membuat kerajinan tersebut, sehingga kadang kala harga jualnya dibawah harga pokok yang sebenarnya.

Pemasaran produk dari mitra ini sekarang masih tradisional yaitunya sebatas dari mulut ke mulut ataupun mengandalkan pameran dan bazar yang diadakan oleh dinas koperasi maupun instansi pemerintah lainnya. Pada saat pandemi seperti sekarang omsetnya turun drastis karena pameran dan bazar tidak dapat dilakukan karena pembatasan social. Sudah seharusnya mitra menggunakan cara atau strategi khusus dalam melakukan pemasaran produk-produk tersebut seperti pemasaran lewat sosial media.



Gambar 3: Pembukuan KUBE Cinta Jasmine saat ini

### 3. Metode Kegiatan Pengabdian

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian ini adalah dengan mengadakan bimbingan teknis dan pendampingan terhadap mitra. Bimbingan teknis dilakukan dengan memberikan pelatihan yang bertujuan untuk meningkatkan pemahaman, dan kemampuan peserta dalam melaksanakan kegiatan teknis. Peningkatan kemampuan mitra ini diharapkan dapat menjadi solusi terhadap persoalan prioritas yang telah diidentifikasi dan disepakati bersama antara tim pengabdian dengan mitra. Pelaksanaan kegiatan ini disesuaikan dengan kondisi pandemi saat ini dengan mematuhi protokol kesehatan. Berikut adalah rincian metode pelaksanaan kegiatan yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan mitra:

1. Aspek Keuangan: Untuk mengatasi masalah pada aspek keuangan yang telah dijelaskan di depan adalah dilakukan Bimtek penentuan harga pokok produk untuk anggota kube, Bimtek pembukuan usaha dan organisasi untuk pengurus Kube. Bimtek ini dirancang secara khusus agar mudah dipahami oleh pengguna dengan menyiapkan modul khusus. Bimtek ini diikuti dengan perancangan dan pembimbingan penyusunan laporan keuangan/pembukuan. Kegiatan ini juga diikuti dengan simulasi perhitungan Harga Pokok Produk dan pembukuan usaha/organisasi. Tujuannya adalah agar anggota dan pengurus KUBE dapat menghitung harga pokok dalam penentuan harga jualnya serta dapat melaksanakan pembukuan dengan baik sehingga keuangan KUBE dapat dipertanggungjawabkan.
2. Aspek Pemasaran: Untuk mengatasi masalah pada aspek pemasaran dilakukan Bimtek penggunaan sosial media untuk memasarkan produk (*Social media marketing*). Bimbingan teknis dan pendampingan yang dilakukan mulai dari: Bimbingan teknis memulai menggunakan instagram, menyiapkan konten, menentukan jadwal posting di instagram serta mengelola komentar. Tujuannya adalah agar anota KUBE memahami dan menggunakan sosial media untuk memasarkan produk mereka . yang akan dapat meningkatkan penjualan produk sehingga kesejahteraan anggota KUBE juga meningkat.

Prosedur kerja pada pengabdian ini adalah:

- a. Kegiatan pelatihan, Untuk kegiatan ini tim pengabdian menentukan jadwal pelatihan dengan melakukan konfirmasi kepada mitra terlebih dahulu. Sebelum pelatihan tim telah menyiapkan modul pelatihan yang sederhana agar peserta pelatihan dapat cepat memahami materi.
- b. Pendampingan/ Asistensi  
Kegiatan pendampingan ini mempunyai tujuan untuk membantu mitra dalam menyelesaikan persoalan mitra secara langsung yang dalam kegiatan adalah membantu mitra dan menghitung Harga pokok dari kerajinan mereka secara nyata dan membantu mitra dalam melaksanakan pembukuan yang sesuai dengan standar. Dalam kegiatan ini tim pelaksana n mendampingi mitra mulai dari identifikasi dan penggelompokan dokumen sampai diketahuinya harga pokok produk dan adanya laporan keuangan mitra
- c. Evaluasi kegiatan, Evaluasi telah dilakukan selama kegiatan berlangsung yang bertujuan untuk perbaikan pelaksanaan berikutnya dan jika ada hambatan maka tim pengabdian dan mitra bersama-sama mencari solusi dan perbaikannya.

### 4. Hasil dan Pembahasan

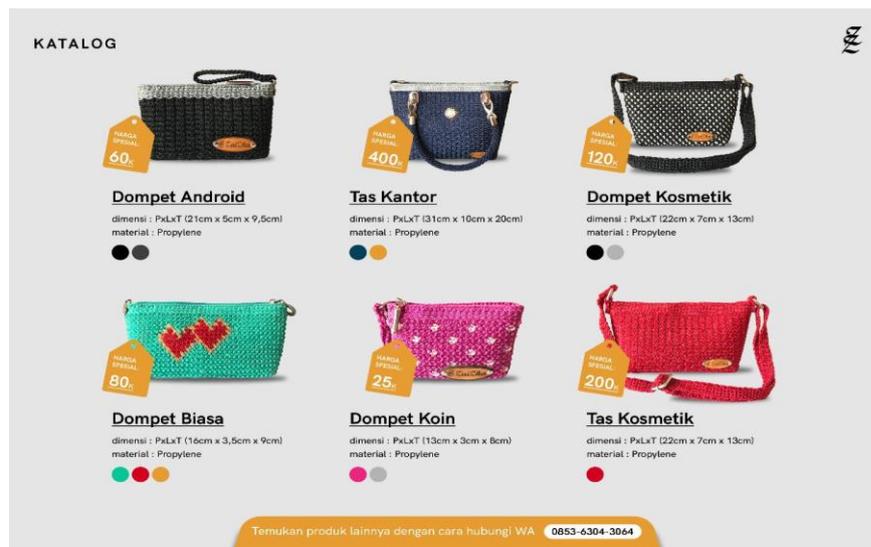
Kegiatan pengabdian masyarakat ini telah dilakukan dari bulan Juli sampai Oktober 2021. Kegiatan ini dimulai dari diskusi dengan mitra tentang permasalahan yang dihadapinya, mitra

dalam diskusi ini sangat proaktif dalam menyampaikan permasalahan yang dihadapinya. Setelah permasalahan mitra jelas maka tim pengabdian mediskusikan dan mencari solusi atas masalah tersebut. Untuk kegiatan pelatihan pengurus kube telah mempersiapkan tempat dan peserta yang akan ikut pelatihan. Pelatihan yang telah dilakukan yaitunya pelatihan perhitungan harga pokok produksi, pelaporan keuangan dan pemasaran melalui sosial media. Pelatihan dilakukan di galeri mitra yaitu di Jl. Simpang Polda Balai Baru No. 19 R T. 01 RW. 05 Kelurahan Gunung Sarik Kec. Kuranji Kota Padang. Untuk kegiatan pelatihan ini dilksanakan tanggal 27 Agustus 2021. Pada bulan September dan Oktober 2021 dilakukan pendampingan terhadap mitra dalam menghitung harga pokok produk, pembuatan laporan keuangan dan pemasaran dengan media sosial. Berikut adalah gambar saat proses pelaksanaan acara pelatihan.



Gambar 4. Pelaksanaan pelatihan pada Kube Cinta Jasmine oleh Tim pengabdian PNP

Pada kegiatan pengabdian ini dilakukan juga simulasi penghitungan harga pokok produk untuk produk yang dihasilkan oleh masing-masing peserta, sehingga mereka dapat mengetahui harga pokok dari produk yang dihasilkan selama ini. Selain itu mereka juga melakukan simulasi pemasaran dengan sosial media yaitunya histogram. Digital marketing dapat menjangkau wilayah yang lebih luas dibanding pemasaran secara konvensional [5]. Untuk proses komersialisasi bantuan sosial media yang paling mudah adalah melalui visual (gambar/foto) [6]. Oleh karena itu Histogram sangat cocok untuk pemasaran produk kerajinan dari kube ini. Berikut contoh gambar katalog produk yang dihasilkan untuk memudahkan pemasaran digital melalui media social.



Gambar 5: Katalog produk Cube Cinta Jasmine

Tim pengabdian juga membantu menyusun laporan keuangan untuk entitas kube sehingga kube yang sebelumnya belum punya laporan keuangan sekarang sudah punya laporan keuangan. Pengolahan dana dan penyusunan laporan yang baik akan menjadi faktor penting dalam keberhasilan [7]. Oleh karena itu tim pengabdian telah menyusun laporan keuangan untuk kube yang sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku yaitunya SAK EMKM. Berikut adalah laporan keuangan Kube yang telah di susun adalah:

1. Laporan Posisi keuangan pada akhir periode
2. Lap Laba Rugi selama periode
3. Catatan atas Laporan Keuangan, yang berisi tambahan dan rincian akun-akun tertentu yang relevan.

Secara ringkas hasil yang telah diperoleh dari kegiatan ini adalah:

- a. Meningkatkan kemampuan mitra dalam menghitung harga pokok produk
- b. Meningkatkan kemampuan mitra dalam dalam mengusun laporan keuangan entitas
- c. Meningkatkan kemampuan anggota kube dalam memasarkan produk melalui sosial media
- d. Adanya laporan keuangan entitas yang sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku yaitunya SAK-EMKM

## 5. Kesimpulan

Berdasarkan kegiatan yang telah dilakukan, maka disimpulkan sebagai berikut:

1. Tim pengabdian Politeknik Negeri Padang telah melakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada mitra Kube Kube Cinta Jasmine dari Juni sampai Oktober 2021.
2. Kegiatan ini telah meningkatkan kemampuan Mitra dalam hal penyusunan laporan keuangan entitas, penentuan harga pokok produk dan menentukan harga jual produk serta meningkatkan kemampuan mitra dalam memasarkan produk melalui media sosial histogram.

3. Kegiatan pengabdian ini dilakukan dalam bentuk pelatihan, pendampingan dan evaluasi program.

### **Penghargaan**

Terima kasih kami ucapkan kepada Politeknik Negeri Padang yang telah mendanai kegiatan ini dan juga kami mengucapkan terima kasih pada pengurus dan anggota Kube Cinta Jasmine atas partisipasi aktifnya dalam kegiatan ini.

### **Rujukan**

- [1] Supriyono R.A, *Akuntansi Biaya Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok*, Kedua. Yogyakarta: Erlangga, 2011.
- [2] H. Guven, "Industry 4.0 and Marketing 4.0: In Perspective of Digitalization and E-Commerce. Agile Business Leadership Methods for Industry 4.0," pp. 25–46, 2020.
- [3] P. Yuruk-Kayapinar, "Digital Consumer Behavior in an Omnichannel World. Managing Customer Experiences in an Omnichannel World: Melody of Online and Offline Environments in the Customer Journey," pp. 55–73, 2020.
- [4] D. Hartelina, "Penerapan Digital Marketing Dan Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Penjualan Bagi UMKM, CARADDE," vol. 4, 2021.
- [5] H. Periyadi, Sulastini, Syamhudi, A., Junaidi, Maulida, N., & Lusiana, "PENGENALAN DIGITAL MARKETING BAGI PELAKU USAHA UMKM DIWILAYAH KELURAHAN GAMBUT KABUPATEN BANJAR.," 2020.
- [6] S. Tahalea, "Fotografi Produk Sebagai Sarana Promosi Produk Lampu Untuk Perajin Lampu Di Nitiprayan," 2016.
- [7] N. Siagian, A. O., & Indra, "Pengetahuan Akuntansi Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Terhadap Laporan Keuangan," p. 55, 2019.