

## PENINGKATAN DAYA SAING PRODUK GULA AREN KEMASAN MELALUI PENGHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI PADA UKM MUTIARA MERAH PUPUAN TABANAN

I.A.L. Dewi<sup>1</sup>, T.B.Kusmiyarti<sup>2</sup>, N.L.Pradnyawathi<sup>3</sup>, dan L.P. Wrasati<sup>4</sup>

### ABSTRAK

Kegiatan pendampingan ini bertujuan untuk meningkatkan keterampilan KUB Mutiara Merah Kecamatan Pupuan Kabupaten Tabanan dalam menentukan harga jual gula aren bentuk silinder. Metode pelaksanaan kegiatan dalam bentuk pelatihan dan pendampingan meliputi pembukuan usaha sederhana, menghitung harga pokok produksi gula silinder per periode produksi, dan pengendalian biaya produksi. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa kegiatan penyuluhan diikuti oleh 100% anggota mitra dan pada kegiatan tersebut 50% anggota mitra telah memahami pentingnya perbaikan cetakan produk untuk meningkatkan daya saing, 40% mengerti tentang pentingnya pengemasan produk. Kegiatan pelatihan, 50% peserta sudah trampil menerapkan SOP produksi gula dengan tipe cetakan baru (introduksi), dan sebanyak 10 % sudah mampu menghitung harga pokok produksi. Harga pokok produksi Rp. 8.139 per pcs, sementara harga jual Rp. 10.000 per pcs sehingga terdapat margin keuntungan sebesar Rp 1.861 per pisis. Keuntungan 4000 pcs gula aren bentuk silinder sebesar Rp. 7.444.000,-

**Kata kunci:** Harga pokok produksi, harga jual, peningkatan penjualan, daya saing

### ABSTRACT

This mentoring activity aims to improve the skills of KUB Mutiara Merah, Pupuan District, Tabanan Regency in determining the selling price of cylindrical palm sugar. Methods for implementing activities in the form of training and mentoring include simple business bookkeeping, calculating the cost of producing sugar cylinders per production period, and controlling production costs. The results of the activity showed that 100% of partner members participated in outreach activities and in that activity 50% of partner members understood the importance of improving product molds to increase competitiveness, 40% understood the importance of product packaging. In the training activity, 50% of the participants were skilled in implementing the SOP for sugar production with a new type of mold (introduction), and as many as 10% were able to calculate the cost of production. Cost of production Rp. 8,139 per pcs, while the selling price is Rp. 10,000 per pcs so there is a profit margin of IDR 1,861 per pisis. The profit of 4000 pcs cylindrical palm sugar is Rp. 7,444,000,-.

**Keywords:** Cost of production, selling price, increased sales, competitiveness

## 1. PENDAHULUAN

---

<sup>1</sup> Program Studi Agrisbisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Udayana, Jl. PB. Sudirman, 80234, Denpasar-Indonesia, [listiadewi60@unud.ac.id](mailto:listiadewi60@unud.ac.id).

<sup>2</sup> Program Studi Agroekoteknologi, Fakultas Pertanian, Universitas Udayana, [tatibudi@unud.ac.id](mailto:tatibudi@unud.ac.id).

<sup>3</sup> Program Studi Agroekoteknologi, Fakultas Pertanian, Universitas Udayana, [ratnaadi@unud.ac.id](mailto:ratnaadi@unud.ac.id).

<sup>4</sup> Program Studi Teknologi Industri Pertanian, Fakultas Teknologi Pertanian, Universitas Udayana, [wrasati@unud.ac.id](mailto:wrasati@unud.ac.id).

Submitted: 12 Oktober 2020

Revised: 20 Januari 2022

Accepted: 23 Januari 2022

Menurut data BPS Kabupaten Tabanan (2020) Desa Karya Sari merupakan sentra produksi Nira Aren di Kabupaten Tabanan, dengan jumlah produksi 22,5 kwintal per tahun. Kelompok usaha bersama gula aren Mutiara Merah merupakan kelompok usaha pengolahan di Desa Karya Sari Kecamatan Pupuan, Kabupaten Tabanan yang beranggotakan petani penderes dan pengolah gula aren. Kelompok ini beranggotakan 23 orang petani aren. Setelah beberapa tahun berjalan dan banyak hambatan yang dihadapi baik dari masyarakat maupun kelompok lainnya, namun berkat kegigihan dan kebulatan tekad dalam memperjuangkan perekonomian dan kesejahteraan petani usaha ini dapat berkembang sampai sekarang.

Bahan baku pembuatan gula aren adalah cairan nira atau legen yang dikumpulkan dari pohon aren. Sumber bahan baku berasal dari tanaman aren yang diupayakan oleh petani. Rata-rata petani atau pengrajin memiliki 5- 10 batang pohon yang disadap niranya setiap pagi dan sore hari, dengan rata-rata 10 – 15 liter nira per pohon (Pemerintah Desa Karya Sari, 2015).

Proses produksi yang dilakukan di Desa Karyasari ini 100% masih dilakukan secara tradisional, dalam arti belum ada adopsi teknologi untuk memberikan kemudahan, dan meningkatkan efisiensi baik dalam penggunaan bahan maupun energi. Dalam proses produksinya masih dilakukan asal jadi, sehingga produk yang dihasilkan kualitasnya tidak maksimal. Kapasitas produksi masing-masing pengrajin relatif fluktuatif, tergantung mutu nira yang dihasilkan dan jumlah nira yang dikumpulkan. Rata-rata kapasitas produksi gula 3-5 kg/pengrajin/hari. Dalam proses produksinya tidak sedikit yang dilakukan secara *intermitten* / terputus-putus, sering ditinggal-tinggal untuk mengerjakan pekerjaan yang lain, sehingga mengakibatkan pemborosan dalam penggunaan kayu bakar, dan menurunnya kualitas produk. Penataan layout produksi yang belum dilakukan dengan baik, dan terkesan semrawut, dan kotor, mengakibatkan kualitas dan efisiensi produk rendah. Kualitas produk juga beragam, tergantung pada bahan baku/ nira yang diolah dan cara pengolahannya. Setiap bahan baku yang diperoleh dari akvitas menyadap di kebun, masing-masing diolah oleh mitra yang bersangkutan, hampir tidak ada yang diakumulasi dengan hasil penyadapan nira yang lain untuk di olah bersama. Juga tidak ada petani nira yang menjual nira hasil sadapannya kepada pengrajin yang lain, melainkan dimasak sendiri.

Produk yang dihasilkan hampir 98% adalah gula aren cetak dengan ukuran yang tidak seragam tergantung ukuran alat cetaknya, karena cetakan yang digunakan adalah tempurung kelapa. Sisanya adalah gula semut, namun produksinya tidak kontinu karena keterbatasan pemasaran. Pengemasan cenderung tidak dilakukan, tetapi hanya menggunakan kantung plastik, atau dalam keranjang. Produk dijual dengan ukuran bijian, tapi lebih umum dengan satuan kilogram. Kelemahan dari Kelompok Mutiara Merah juga terjadi hampir di semua UMKM di Indonesia. Kelemahan ini juga terjadi pada UMKM di Kabupaten Rejang Lebong dengan gambaran manajemen usaha belum baik, kegiatan promosi masih kurang, dan teknologi yang dipergunakan masih sederhana (Oktoyoki, dkk, 2019). Menurut Mustaqim, dkk (2018) kelemahan UMKM Emping Melinjo di Kabupaten Magetan disebabkan oleh keterbatasan modal usaha, belum adanya *merk* dagang dan *packaging*, kapasitas produksi belum maksimal dan jumlah dan sumberdaya manusia yang masih rendah.

Dalam rangka peningkatan daya saing produk gula aren UKM Mutiara Merah Desa karya Sari, tim pengabdian Universitas Udayana melalui program pengembangan produk unggulan daerah melakukan pendampingan standarisasi kemasan yang lebih berorientasi pasar dan pelatihan penghitungan harga pokok untuk menentukan harga jual produk.

## 2. METODE PELAKSANAAN

Metode yang digunakan adalah metode pelatihan dan pendampingan kelompok pengrajin gula aren secara terjadwal. Kegiatan dilaksanakan selama 6 (enam) bulan dari tahapan pengajuan proposal

sampai pada evaluasi kegiatan. Pada akhir program dilakukan evaluasi terhadap keberhasilan transfer ipteks yang diberikan. Metode ini juga diterapkan oleh Purwanto, dkk (2020) pada kegiatan pengabdian masyarakat untuk memaksimalkan potensi usaha pelaku UMKM melalui inovasi produk berbasis penjualan online di Desa Banjar Sari Kecamatan Cerme Kabupaten Gresik. Metode pelaksanaan kegiatannya meliputi penyuluhan, pendampingan, dan evaluasi pelaksanaan. Pengetahuan dan teknologi yang diberikan meliputi: (1) standarisasi kemasan produk, (2) penentuan harga jual produk dengan pendekatan harga pokok produksi. Keberhasilan kegiatan yang telah dilakukan diukur dengan melakukan evaluasi proses, evaluasi akhir, dan evaluasi tindak lanjut.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan ini secara keseluruhan pada kelompok mitra telah berjalan dengan baik dan dengan peran serta mitra yang cukup tinggi (Tabel 3.1), dimana kegiatan penyuluhan dan pelatihan singkat yang diikuti oleh 100% anggota mitra dan pada kegiatan tersebut 50% anggota mitra telah memahami pentingnya perbaikan kemasan produk untuk meningkatkan daya saing, 40% mengerti tentang pentingnya pengemasan sesuai standar, dan 10% responden mampu melakukan aktivitas penghitungan harga pokok produk.

**Tabel 3.1.** Partisipasi Mitra dalam Kegiatan

No	Kegiatan	Jumlah Mitra	
		Orang	%
	Kegiatan Penyuluhan - Pelatihan Singkat		
1	Absensi/Kehadiran	20	100
2	Teknik perbaikan cetakan gula yang lebih market oriented	10	50
3	Pengemasan sesuai standar	8	40
4	Penghitungan harga dasar	2	10

Kegiatan pelatihan yang dilakukan pada kegiatan pengabdian ini adalah teknik produksi gula dengan cetakan baru, dan cara penghitungan harga pokok produksi. Begitu juga dengan kegiatan pelatihan, 50% peserta sudah trampil menerapkan SOP produksi gula dengan tipe cetakan baru (introduksi), dan sebanyak 10 % sudah mampu menghitung harga pokok produksi.

Dari hasil pelatihan terungkap bahwa peningkatan daya saing usaha perlu dilakukan untuk mengantisipasi perubahan situasi dan persaingan bisnis, karenanya peningkatan efisiensi serta efektivitas proses produksi dalam usaha menjadi hal yang sangat penting. Peningkatan efisiensi usaha mampu menciptakan harga jual produk yang kompetitif untuk memenangkan persaingan bisnis. Kondisi ini menuntut pelaku usaha UKM harus dapat menentukan harga jual yang tepat. Harga produk terlalu mahal tidak diminati konsumen. Sebaliknya harga terlalu rendah tidak dapat menutup biaya produksi yang dapat menyebabkan kebangkrutan usaha. Penentuan harga jual harus memperhatikan harga pokok produksi. Harga jual harus berada di atas harga pokok produksinya, agar usaha tersebut memperoleh keuntungan.

Penghitungan harga pokok produksi menurut Slamet (2007) merupakan sistem pembebanan biaya dengan menelusuri biaya aktivitas produksi. Mulyadi (2009); Setiadi, dkk (2014); dan Feblin dan Feby (2019) juga mengungkapkan hal yang sama bahwa perhitungan harga pokok produksi (HPP) merupakan hal yang penting untuk diperhatikan dalam menentukan harga jual yang tepat. Perusahaan harus cermat menentukan harga pokok produksi guna menetapkan harga jual produk yang dihasilkan. Banyak pengusaha kecil menengah tidak memahami perhitungan harga pokok produksi untuk produk yang dihasilkannya. Perhitungan biaya-biaya yang berpengaruh terhadap harga pokok produk tidak dicatat dan dihitung. Pencatatan menjadi hal yang sangat penting. Dalam menghitung harga pokok terdapat tiga unsur biaya yang perlu dicatat yaitu bahan baku (gula

batok kelapa), biaya tenaga kerja langsung (upah tenaga kerja), dan biaya *overhead* pabrik (biaya penolong). Biaya penyusutan mesin, gedung maupun peralatan pabrik biaya penyusutan dapat dikelompokkan dalam biaya *overhead*. Penggunaan tiga komponen biaya ini (bahan baku, tenaga kerja langsung dan *overhead* pabrik) juga dipergunakan oleh Maghfirah dan Fazli (2016) dalam menghitung harga pokok produksi pembuatan tahu pada UMKM di Banda Aceh. Semakin efisiensi produksi yang dilakukan maka biaya produksi yang timbul semakin rendah. Total biaya produksi dibandingkan dengan kuantitas produk yang dihasilkan akan mencerminkan harga pokok produksi.

Hasil penghitungan harga pokok produksi gula aren berbentuk silinder dengan kemasan baru (introduksi) sebanyak 4000 pcs dapat diilustrasikan sebagai berikut.

**Tabel 3.2.** Perhitungan Harga Pokok Produksi Gula Aren Bentuk Silinder per 4000 Pcs

Uraian	Vol	hrg sat	Total harga
<b>PENGELUARAN</b>			
1. bahan baku (gula batok kelapa)	800	26.000	20.800.000
a. gas elpiji	10	20.000	200.000
b. pertalite	10	9.000	90.000
c. Isolasi	15	20.000	300.000
d. Plastik kemas	4.000	500	2.000.000
2. tenaga kerja	100	90.000	9.000.000
3. Penyusutan	1	166667	166.667
<b>Total Pengeluaran</b>			<b>32.556.667</b>
<b>HPP (Harga Pokok Produksi)</b>			<b>8.139</b>

Harga dasar produksi Rp. 8.139 per pcs, sementara harga jual Rp. 10.000 per pcs sehingga terdapat selisih sebesar Rp 1.861 per pcs sebagai keuntungan usaha. Totak keuntungan yang diperoleh dari produksi 4000 pcs adalah sebesar Rp. 7.444.000,-.



**Gambar 3.1.** Produk UKM “Mutiara Merah”

#### **4. KESIMPULAN**

Ada beberapa hal penting yang dapat disimpulkan yaitu sebagai berikut.

- (1) Program pelatihan diikuti oleh 100% anggota mitra dan pada kegiatan tersebut 50% anggota mitra telah memahami pentingnya perbaikan kemasan produk untuk meningkatkan daya saing, 10% mengerti tentang perlunya penghitungan harga pokok produk.
- (2) Hasil pelatihan, 50% peserta sudah trampil menerapkan SOP produksi gula dengan tipe cetakan baru (introduksi), dan sebanyak 10 % sudah mampu menghitung harga pokok produksi.
- (3) Harga pokok produksi Rp. 8.139 per pcs, sementara harga jual Rp. 10.000 per pcs sehingga margin keuntungan sebesar Rp 1.861 per pcs.

#### **UCAPAN TERIMA KASIH**

Tulisan ini merupakan hasil kegiatan Program Pengembangan Produk Unggulan Daerah (PPUD). Terima kasih sebesar-besarnya kepada Direktorat Riset dan Pengabdian kepada Masyarakat Kemenristekdikti yang telah memberikan pembiayaan pelaksanaan kegiatan dan Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Udayana yang telah memfasilitasi terlaksananya kegiatan ini.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- BPS Kabupaten Tabanan. 2020. Kecamatan Pupuan dalam Angka 2020. Badan Pusat Statis Kabupaten Tabanan. Tabanan.
- Feblin, Anis dan Feby Ariska. 2019. Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Kopi pada UMKM *The Coffee Legend* di Desa Sipatuhu Kecamatan Banding Agung Kabupaten OKU Selatan. *KOLEGIAL*. Vol. 7, No. 1. hal 49-61. Diunduh pada <http://journals.stiedwisakti.ac.id/>.
- Maghfirah, Mifta dan Fazli Syam BZ. 2016. Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi dengan Penerapan Metode *Full Costing* pada UMKM di Kota Banda Aceh. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi (JIMEKA)*. Vol 1, No. 2, hal 59-70. Diunduh pada <http://www.jim.unsyiah.ac.id/>.
- Mulyadi. 2009. *Activity Based Cost System*. Jakarta.
- Mustaqim, Fajar Kurnia, Kusnandar, dan Agustono. 2018. Analisis Kelembagaan dan Strategi Peningkatan Daya Saing UMKM Emping Melinjo di Kabupaten Magetan. *SEPA*. Vol. 14, No. 2. hal 124-134. Diunduh pada <https://jurnal.uns.ac.id/>.
- Oktoyoki, Hefri, Febri Nur Parmudya, dan Tria Anti Sukmala Yulisa. 2019. Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Agribisnis Berdaya Saing di Kabupaten ejang Lebong. *Jurnal MAPETARI: Jurnal Penelitian&Pengembangan Masyarakat Pertanian Lestari*. Vol. 4, No. 1. hal 21-32. Diunduh pada <https://scholar.archive.org/>, <http://journal.stiperl.ac.id/>.
- Pemerintah Dcsa Karyasari. 2015. Profil Dcsa Karyasari. Kecmnanan Pupuan Kabupaten Tabanan.
- Purwanto, Teguh, Yuni Sukandani, I Made Bagus Dwiarta, dan Aji Prasetyo. Memaksimalkan Potensi Usaha Pelaku UMKM melalui Inovasi Produk Olahan Hasil Pertanian Desa Banjarsari Kecamatan Cerme Kabupaten Gresik. *Jurnal Pengabdian Masyarakat EKOBIS ABDIMAS*. Vol. 1, No. 2. hal 98-103. Diunduh pada <http://jurnal.unipasby.ac.id/>.
- Setiadi, Pradana, David Saerang, dan Treesje Runtu. 2014. Perhitungan Harga Pokok Produksi dalam Penentuan Harga Jual pada CV. Minahasa Mantap Perkasa. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*. Vol. 14, No.2. hal 70-81. Diunduh pada <https://ejournal.unsrat.ac.id/>.
- Slamet, Achmad. 2007. *Penganggaran, Perencanaan, dan Pengendalian Usaha*. UNNES Press. Semarang.