

MEMBERDAYAKAN UKM MELALUI JOB ORDER COSTING: SEBUAH INISIATIF PELATIHAN UNTUK INDUSTRI KREATIF

L.N. Istanti^{1*}, F. Zen², L. Azzahra³

ABSTRAK

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat bertujuan untuk meningkatkan pemahaman pengetahuan dan kemampuan UKM sektor industri kreatif di Kabupaten Blitar dalam menerapkan perhitungan job order costing. Hal ini ditujukan untuk memperbaiki pengelolaan biaya produksi, penentuan harga jual produk, dan daya saing usaha. Metode yang digunakan mencakup pelatihan, pendampingan intensif, dan evaluasi. Tahap perencanaan melibatkan observasi awal untuk memahami kebutuhan mitra, sementara pelaksanaan mencakup pelatihan langsung kepada 20 peserta UKM terkait penggolongan biaya produksi, pembuatan kartu pesanan, dan penyusunan laporan harga pokok. Studi kasus juga digunakan untuk mempermudah penerapan materi. Tahap evaluasi melibatkan angket yang menunjukkan peningkatan pemahaman peserta meski masih terdapat kebutuhan pendampingan tambahan. Hasilnya, peserta mampu memisahkan biaya produksi secara tepat, membuat kartu pesanan, dan menyusun laporan harga pokok produksi dengan mudah. Temuan ini mendukung pengelolaan usaha lebih efisien dan meningkatkan daya saing UKM di pasar. Dengan tindak lanjut yang terarah, kegiatan ini diharapkan berkontribusi pada keberlanjutan sektor industri kreatif di Blitar.

Kata kunci: harga pokok produksi, job order costing, UKM, industri kreatif.

ABSTRACT

Community service activities aim to improve the understanding and ability of SMEs in the creative industry sector in Blitar to apply the job order costing method. This aims to improve production cost management, product selling price determination, and business competitiveness. The techniques used include training, intensive mentoring, and evaluation. The planning phase involves initial observation to understand the needs of partners, while the implementation includes hands-on training for 20 SME participants on production cost classification, order card making, and preparation of basic price reports. Case studies are also used to facilitate the application of the material. The evaluation stage involves a questionnaire that shows an increase in participants' understanding even though there is still a need for additional assistance. As a result, participants

^{1*} Dosen Departemen Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Negeri Malang, Jl. Semarang 5, 65145, Malang-Indonesia, lulu.nurul.fe@um.ac.id

² Dosen Departemen Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Negeri Malang, Jl. Semarang 5, 65145, Malang-Indonesia, fadia.zen.fe@um.ac.id

³ Mahasiswa S1 Pendidikan Tata Niaga, Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Negeri Malang, Jl. Semarang 5, 65145, Malang-Indonesia, lintang.azzahra.2304116@students.um.ac.id

can properly separate production costs, create order cards, and compile production cost reports easily. These findings support more efficient business management and increase the competitiveness of SMEs in the market. With targeted follow-up, this activity is expected to contribute to the sustainability of the creative industry sector in Blitar.

Keywords: cost of production, job order costing, SMEs, creative industries.

1. PENDAHULUAN

Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 23 Tahun 2014 tentang Pemerintahan Daerah, usaha kecil menengah (UKM) sangat membantu pembangunan ekonomi nasional dan menggerakkan perekonomian rakyat (Wiralestari et al., 2018). Peningkatan penjualan tidak sebanding dengan peningkatan keuntungannya (Sariwaty et al., 2019) disebabkan salah satunya adalah karena mereka tidak dapat menghitung biaya produksi dengan benar (Widiatmoko et al., 2020). Selain itu, UKM selama ini hanya menentukan harga jualnya berdasarkan harga pasar tanpa mempertimbangkan harga pokok produksinya (Prabowo, 2019). Jika mereka tidak dapat menghitung harga pokok produksinya dengan tepat, harga jual yang mereka tetapkan mungkin di bawah harga pokok, yang mengakibatkan perolehan laba yang tidak dapat diperoleh sepenuhnya.

Job Order Costing adalah suatu sistem perhitungan biaya yang digunakan oleh perusahaan untuk menghitung biaya produksi untuk setiap produk yang dihasilkan dan bersifat pesanan khusus. Sistem ini cocok digunakan oleh usaha yang memproduksi produk-produk yang bersifat unik atau pesanan khusus. Proses Job Order Costing melibatkan pencatatan biaya-biaya, baik yang langsung dan tidak langsung, yang terkait dengan setiap pekerjaan atau pesanan khusus. Semua biaya pokok pada proses produksi sampai produk siap untuk dijual disebut harga pokok produksi (Usman et al., 2023). Harga pokok produksi terdiri dari overhead pabrik, bahan mentah langsung, dan upah langsung. Harga pokok produksi sangat penting bagi perusahaan untuk menentukan harga jual produk.

Penerapan metode job order costing memberikan beberapa manfaat signifikan bagi UKM. Pertama, metode ini membantu dalam menentukan harga jual yang sesuai, dengan mempertimbangkan seluruh biaya yang terjadi dalam proses produksi. Kedua, metode ini memungkinkan UKM untuk memantau realisasi biaya, sehingga pengeluaran dapat dikendalikan lebih efektif dan efisien. Selain itu, job order costing juga membantu dalam menghitung keuntungan dan kerugian secara akurat, serta menghitung harga pokok persediaan barang jadi dan barang dalam proses, yang penting untuk menentukan nilai persediaan dalam laporan keuangan (Widyastuti, 2018; Harefa et al, 2022). Penetapan harga jual yang tepat menjadi salah satu faktor daya saing bagi UKM, memastikan harga yang tidak terlalu tinggi sehingga tetap terjangkau, namun tidak terlalu rendah sehingga mengurangi profitabilitas. Dengan demikian, UKM ini dapat meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usahanya di pasar kreatif yang kompetitif (Harefa et al, 2022; Sujarweni, 2017; Widiya et al., 2022).

Pengembangan peluang bisnis bagi penduduk Blitar melalui berbagai kerajinan tangan lokal. Kerajinan ini dapat bersaing di pasar internasional dengan menjaga kualitasnya. Kerajinan yang dibuat tidak hanya berfungsi sebagai pajangan; itu juga memiliki nilai fungsi yang dapat dimanfaatkan oleh pembeli. Bisnis industri kreatif lebih banyak disesuaikan dengan permintaan. Karena barang yang dipesan khusus oleh pelanggan akan diproduksi dalam waktu yang telah ditetapkan, perusahaan harus menghitung harga jual barang secara akurat berdasarkan pesanan pelanggan. Perusahaan harus menghitung harga jual barang berdasarkan pesanan pelanggan secara akurat karena barang yang dipesan khusus pelanggan akan dibuat dalam waktu yang telah disepakati. Dalam proses membuat keputusan untuk membeli barang, pelanggan atau pembeli seringkali sangat memperhatikan harga. Meskipun kualitas kadang-kadang lebih penting daripada harga, namun tidak dapat dipungkiri bahwa banyak pembeli lebih memperhatikan harga daripada kualitas. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memberikan pendampingan bagi UKM di

Kabupaten Blitar dalam memahami dan menerapkan job order costing pada proses produksi mereka. Dengan adanya pendampingan ini, diharapkan para pelaku UKM di sektor kreatif dapat memiliki pemahaman yang lebih baik mengenai penghitungan harga pokok produksi, sehingga dapat meningkatkan daya saing serta keberlanjutan usaha mereka di pasar yang semakin kompetitif.

2. METODE PELAKSANAAN

Pelatihan, pendampingan, dan bimbingan intensif digunakan sebagai metode kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Pelaksanaan pengabdian terdiri dari tiga (3) tahap: perencanaan, pelaksanaan, evaluasi. Pada tahap perencanaan, personel pengabdian melakukan observasi awal pada mitra dan menentukan biaya pokok produksi berdasarkan kondisi mitra. Selanjutnya, menentukan tentang waktu pelaksanaan pelatihan dan pendampingan, mempersiapkan materi pelatihan. Hasil ini digunakan untuk membuat template kartu pesanan dan harga pokok produk. Tahap kedua, yaitu pelaksanaan pelatihan dan pendampingan, personil pengabdian mengajarkan UKM industri kreatif (terutama UKM yang memproduksi barang berdasarkan pesanan) tentang aspek-aspek perhitungan harga pokok produksi. Personil pengabdian membantu mereka dengan mengklasifikasikan biaya produksi ke dalam biaya bahan mentah, biaya upah langsung, dan biaya overhead pabrik. Selain itu, dilakukan kegiatan pendampingan dan bimbingan dalam penentuan harga jual produk berdasarkan harga pokok produksi dan harga yang berlaku di pasar sehingga pelaku UKM memiliki daya saing. Evaluasi bersama hasil pelatihan dan pendampingan adalah tahap terakhir dari kegiatan pengabdian masyarakat ini. Melalui penyebaran angket, peserta dapat menilai penyelenggaraan kegiatan pengabdian. Ini dimaksudkan untuk membantu dalam rencana untuk meningkatkan daya saing mitra, terutama melalui strategi harga.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Industri kreatif di Kabupaten Blitar, khususnya sektor produksi souvenir, tengah mengalami perkembangan pesat. Sebagai salah satu pusat industri kerajinan tangan di Jawa Timur, Blitar memiliki beragam produk souvenir yang digemari. Namun, untuk tetap bersaing di pasar yang semakin kompetitif, para pelaku usaha dituntut untuk menerapkan metode perhitungan yang lebih efektif dan efisien dalam menentukan harga pokok produksi. Salah satu metode yang dapat diterapkan oleh para pengusaha souvenir di Blitar adalah Job Order Costing. Metode ini memungkinkan penghitungan biaya produksi yang lebih akurat, khususnya untuk produk-produk yang dibuat berdasarkan pesanan khusus.

3.1. Observasi Awal

Tahap Pertama kegiatan pengabdian kepada masyarakat adalah tahap perencanaan, personil pengabdian melakukan observasi awal pada hari Sabtu tanggal 22 Juni 2024 pada mitra CV Nabata Souvenir, RT.01/RW.11, Bendelonje, Desa Kendalrejo, Kecamatan Talun, Kabupaten Blitar. Observasi awal ini untuk melihat biaya pokok produksi berdasarkan kondisi mitra. Hasil observasi awal menunjukkan bahwa mitra masih menggunakan perhitungan secara konvensional. Dan menurut pernyataan owner mitra Berlina Sani, owner CV. Nabata Souvenir di Kecamatan Talun, "Kami membutuhkan metode yang bisa lebih detail dalam menghitung biaya material, tenaga kerja, dan overhead untuk setiap pesanan. Jadi, kami bisa menawarkan harga yang adil kepada pelanggan tanpa merugi," ujarnya. Penerapan metode perhitungan harga pokok produksi Job Order Costing menjadi langkah strategis bagi industri kreatif produksi souvenir di Kabupaten Blitar. Dengan transparansi biaya, penetapan harga yang akurat, pengelolaan inventori yang efisien, dan evaluasi kinerja yang lebih baik, para pengusaha dapat meningkatkan daya saing sekaligus memastikan keberlanjutan bisnis mereka di tengah dinamika pasar yang terus berubah.

Selain itu, pada tahap ini, personil pengabdian bekerja sama dengan mitra menentukan mengenai jadwal pelatihan dan pendampingan, membuat materi pelatihan harga pokok produksi, dan penentuan harga jual produk. Hasil kerja ini digunakan sebagai referensi untuk membuat template kartu pesanan dan perhitungan harga pokok produk. Observasi awal juga teridentifikasi sejumlah 20 UKM di Blitar yang bergerak di bisnis souvenir pada industri kreatif yang nantinya diberikan pelatihan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini.

3.2. Pelatihan

Pelatihan dilakukan disalahsatu UKM yaitu CV Nabata Souvenir, yang terletak di RT.01/RW.11, Bendelonje, Kendalrejo, Talun, Kabupaten Blitar, Jawa Timur, pada tanggal 18 September 2024, dihadiri 20 peserta, sebagian besar dari UKM yang bekerja di bidang kerajinan tangan dan souvenir. Tujuan dari pelatihan ini adalah untuk meningkatkan pemahaman peserta tentang cara menggunakan sistem akuntansi biaya untuk menghitung harga pokok produksi pesanan, yang sangat relevan bagi bisnis yang memproduksi barang berdasarkan pesanan. Materi pelatihan mencakup pengenalan sistem akuntansi biaya khususnya yang berkaitan dengan bahan baku, tenaga kerja langsung, dan overhead pabrik, serta bagaimana cara menggunakannya untuk menghitung harga pokok produk sesuai dengan pesanan.

Selama pelatihan, peserta dijelaskan tentang cara menghitung biaya yang terkait dengan setiap produk yang dipesan, mulai dari bahan baku yang digunakan, tenaga kerja langsung yang terlibat dalam proses produksi. Peserta juga dijelaskan tentang cara mencatat dan membagi biaya overhead pabrik dengan cara yang sederhana. Ini sering menjadi masalah bagi bisnis kecil untuk menerapkan sistem akuntansi biaya yang tepat. Selain itu, studi kasus disertakan dalam pelatihan untuk memberikan pemahaman yang lebih akurat tentang cara menghitung harga pokok produksi dengan metode job order costing, sehingga peserta dapat mengaitkannya dengan praktik di lapangan.

Pada saat pelatihan berakhir, peserta diberi kesempatan untuk diskusi dan mengajukan pertanyaan tentang kesulitan yang mereka hadapi dalam menerapkan sistem Job Order Costing di bisnis mereka. Beberapa dari mereka mengungkapkan bahwa mereka membutuhkan bimbingan tambahan dalam penerapan sistem tersebut, terutama dalam hal pengelolaan biaya dan pencatatan yang lebih rinci agar mereka dapat menentukan harga jual yang kompetitif dan menguntungkan.

Secara keseluruhan, pelatihan ini berhasil memberikan pengetahuan yang lebih jelas mengenai perhitungan harga pokok produksi berdasarkan pesanan kepada para pelaku usaha di CV Nabata Souvenir dan UKM sekitarnya. Dengan adanya pelatihan ini, diharapkan para peserta dapat meningkatkan keterampilan manajerial mereka, khususnya dalam hal perhitungan biaya, dan mampu membuat keputusan harga yang lebih tepat. Pelatihan ini juga membuka peluang untuk program pendampingan lebih lanjut, yang akan membantu mereka dalam mengimplementasikan sistem Job Order Costing secara efektif dalam operasi harian usaha mereka.

3.3. Evaluasi Pelaksanaan

Evaluasi kegiatan mengukur seberapa efektif dan berhasil pelatihan yang telah dilakukan dan untuk menemukan area yang perlu diperbaiki atau dikembangkan dalam pelatihan berikutnya maka dibuat pembuatan angket pelatihan (Tabel 3.1). Angket ini dirancang untuk mengumpulkan umpan balik dari peserta mengenai seberapa jelas materi yang disampaikan, sejauh mana pelatihan memenuhi harapan mereka, kualitas penyampaian materi, dan apakah pelatihan memberikan manfaat yang signifikan bagi pengembangan usaha mereka. Oleh karena itu, temuan angket akan berfungsi sebagai landasan untuk evaluasi dan pengembangan pelatihan yang lebih efisien di masa mendatang.

Tabel 3.1. Hasil Angket Evaluasi Pelaksanaan

No.	Pertanyaan	Sangat Jelas (%)	Jelas (%)	Cukup Jelas (%)	Kurang Jelas (%)	Tidak Jelas (%)
1	Seberapa jelas materi yang disampaikan selama pelatihan?	15%	30%	25%	20%	10%
2	Apakah Anda merasa dapat langsung mengaplikasikan materi pelatihan?	10%	35%	30%	20%	5%
3	Bagaimana penilaian Anda terhadap durasi pelatihan yang diberikan?	15%	30%	35%	10%	10%
4	Apakah pelatihan ini sudah memberikan dukungan yang cukup untuk usaha Anda?	25%	35%	25%	10%	5%
5	Apakah Anda membutuhkan pelatihan lanjutan?	30%	20%	25%	15%	10%

Evaluasi terhadap pelatihan Job Order Costing dilakukan melalui angket yang diisi oleh 20 peserta, mencakup aspek kejelasan materi, penerapan, durasi, manfaat pelatihan, dan kebutuhan akan pelatihan lanjutan. Dari hasil angket, sebanyak 45% peserta menilai materi pelatihan "sangat jelas" atau "jelas," sedangkan 25% menyatakan "cukup jelas" dan 20% merasa materi "kurang jelas." Hal ini mengindikasikan bahwa penyampaian materi sudah baik, namun perlu perbaikan untuk meningkatkan pemahaman peserta yang merasa kesulitan.

Sebanyak 45% peserta menyatakan bahwa mereka mampu langsung mengaplikasikan materi yang dipelajari, sementara 30% menilai "cukup" dan 20% merasa butuh lebih banyak latihan. Ini menunjukkan perlunya pendekatan praktis yang lebih terfokus, seperti simulasi atau studi kasus yang relevan dengan usaha peserta. Terkait durasi pelatihan, mayoritas peserta (50%) merasa durasi sudah memadai, meskipun 10% merasa ada sesi yang terlalu singkat, yang dapat diperbaiki dengan menyesuaikan alokasi waktu. Dari sisi manfaat pelatihan, sebanyak 60% peserta menyatakan pelatihan ini memberikan dukungan signifikan bagi pengembangan usaha mereka. Sementara itu, setengah dari peserta menginginkan pelatihan lanjutan untuk mendalami topik lebih dalam. Hal ini mencerminkan antusiasme peserta dan pentingnya penyelenggaraan pelatihan lanjutan dengan fokus pada materi spesifik yang relevan.

Secara keseluruhan, pelatihan ini telah memberikan manfaat yang baik bagi peserta, namun perbaikan di beberapa aspek, seperti kejelasan materi, pendekatan praktis, dan pengelolaan waktu, perlu dilakukan untuk meningkatkan efektivitas pelatihan di masa depan. Rekomendasi ini dapat menjadi dasar bagi penyelenggara untuk merancang program pelatihan yang lebih komprehensif dan relevan dengan kebutuhan peserta.

Meskipun secara keseluruhan, hasil angket menunjukkan bahwa ada aspek positif dalam pelatihan, seperti keinginan untuk pelatihan lanjutan dan beberapa tingkat kejelasan materi, masih ada beberapa area yang perlu diperbaiki. Rekomendasi untuk perbaikan termasuk: 1) meningkatkan kejelasan penyampaian materi; 2) menyediakan lebih banyak contoh praktis untuk membantu peserta dalam mengaplikasikan materi; 3) mengevaluasi durasi pelatihan agar lebih sesuai dengan kebutuhan peserta; 4) meningkatkan dukungan yang relevan untuk usaha peserta; 5) pelatihan perlu lebih menyesuaikan dengan tantangan yang kami hadapi di lapangan, terutama dalam hal perhitungan biaya dan penetapan harga; dan 6) Dilakukan pendampingan teknis atau bimbingan setelah pelatihan untuk implementasi di UKM. Dengan melakukan perbaikan ini, diharapkan pelatihan di masa mendatang dapat lebih efektif dan bermanfaat bagi semua peserta.

4. KESIMPULAN

Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman mereka tentang penerapan Job Order Costing dalam perhitungan harga pokok produksi pesanan. Dari hasil pelatihan, peserta mendapatkan wawasan yang lebih jelas tentang cara mengelola biaya produksi, mulai dari bahan mentah, upah langsung, hingga overhead pabrik, serta perhitungan harga pokok produksi secara tepat untuk barang pesanan. Sebagian besar peserta merasa pelatihan ini memberikan manfaat yang besar dalam membantu mereka menghitung harga jual produk dengan lebih akurat dan mengelola biaya usaha dengan lebih efisien. Namun, beberapa peserta masih merasa membutuhkan pendampingan lebih lanjut dalam mengimplementasikan sistem Job Order Costing secara praktis dalam usaha keseharian mereka.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis serta Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Negeri Malang atas hibah pendanaan kegiatan ini. Tim juga menyampaikan apresiasi atas bantuan, dukungan, dan kerjasama dari UKM sektor kreatif di Blitar (khususnya CV. Nabata Souvenir), dan Program Studi S1 Manajemen Departemen Manajemen FEB UM.

DAFTAR PUSTAKA

- Harefa, P. R. A., Zebua, S., & Bawamenewi, A. (2022). Analisis Biaya Produksi Dengan Menggunakan Metode Full Costing Dalam Perhitungan Harga Pokok Produksi. *Jurnal Akuntansi, Manajemen dan Ekonomi (JAMANE)*, 1(2), 218–223. <https://doi.org/10.56248/jamane.v1i2.36>
- Prabowo, A. A. (2019). Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Berdasarkan Metode Harga Pokok Pesanan (Job Order Costing) pada UD Adi Prima Karsa di Daerah Istimewa Yogyakarta. *Jurnal UMKM Dewantara*, 2(1), 15-26. <https://jurnalfe.ustjogja.ac.id/index.php/umkmd/article/view/1264>
- Sariwati, Y., Rahmawati, D., Oktaviani, F., & Amran, A. (2019). Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Calief Melalui Implementasi Komunikasi Pemasaran. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(Februari), 218–224. <http://ejournal.bsi.ac.id/ejurnal/index.php/abdimas>
- Sujarweni, V. W. (2017). Implementasi Penentuan Harga Pokok Produksi Untuk Mencapai Laba Optimal (Studi Pada Sentra UKM Industri Bakpia di Wilayah Minomartani Iman Yogyakarta). *Jurnal Riset Akuntansi Dan Keuangan*, 4(3), 1111–1124. <https://doi.org/10.17509/jrak.v4i3.4665>
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 23 Tahun 2014 tentang Pemerintahan Daerah, Sekretariat Negara 1 (2014).
- Usman, A., Mediaty, M., B, M. N. I., Syam, A. R. G. ., Supardi, T. S. ., & Lombi, F. D. . (2023). Penentuan Harga Pokok Produksi Pada UMKM. *Economics and Digital Business Review*, 4(1), 756–766. <https://doi.org/10.37531/ecotal.v4i1.421>
- Widiatmoko, J., Indarti, M. G. K., Puspitasari, E., & Hadi, S. S. (2020). Pendampingan Penyusunan Harga Pokok Produksi bagi Pelaku UMKM di Kota Semarang. *Jurnal PkM Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 206. <https://doi.org/10.30998/jurnalpkm.v3i2.6324>
- Widiya, A., Anggraini, L. D., Ratu, M. K., & Purnamasari, E. D. (2022). Pendampingan Penentuan Harga Pokok Penjualan (HPP) dan Harga Jual pada UMKM Kerupuk dan Kemplang Desa Lembak Kabupaten Muara Enim. *SELAPARANG: Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 6(3), 1462–1467. <https://doi.org/10.31764/jpmb.v6i3.10457>
- Widyastuti, I. (2018). Akuntansi Perhitungan Harga Pokok Penjualan Dengan Metode Pesanan untuk Menentukan Harga Jual. *Jurnal Moneter*, 5(1), 74–85. <https://ejournal.bsi.ac.id/ejurnal/index.php/moneter/article/view/3232>
- Wiralestari, W., Firza, E., & Mansur, F. (2018). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi dengan Menggunakan Full Costing Sebagai Dasar Penentuan Harga Jual Pempek pada UMKM Pempek Masayu 212. *Jurnal Karya Abdi Masyarakat*, 2(1), 46–52. <https://doi.org/10.22437/jkam.v2i1.5430>