

***PELATIHAN PENENTUAN HARGA JUAL, BEP DAN SERTIFIKASI
P-IRT PADA KELOMPOK USAHA RUMAHAN PRODUK AMBAL DI
DESA OMA KECAMATAN PULAU HARUKU
KABUPATEN MALUKU TENGAH***

¹⁾Mis Fertyno Situmeang, ²⁾Rasni Hanipa Usemahu, ³⁾Julie Theresya Pelamonia

^{1,2,3)}Politeknik Negeri Ambon

¹⁾Email penulis utama: mis.situmeang@gmail.com

ABSTRAK

Kegiatan pengabdian masyarakat yang diselenggarakan di Desa Oma pada tanggal 10 September 2022 bertujuan membantu mitra untuk menghadapi permasalahan yang dihadapi dalam menentukan harga jual, BEP dan tata cara memperoleh nomor P-IRT. Untuk mewujudkan tujuan ini, maka Tim pengabdian mengadakan pelatihan mengenai harga jual, BEP dan Sertifikasi P-IRT. Pelatihan Harga Jual dan BEP disampaikan oleh Tim Pengabdian sementara untuk sertifikasi P-IRT, Tim mengundang seorang narasumber dari Dinas Kesehatan Maluku Tengah untuk memberikan penyuluhan. Keberhasilan dari kegiatan pengabdian masyarakat ini dapat ditunjukkan dari hasil tes peserta dengan nilai diatas 60 berhak untuk mendapatkan Sertifikat penyuluhan keamanan produk. Keberhasilan ini juga menggambarkan bahwa mitra sangat fokus dalam mengikuti kegiatan pengabdian dari awal hingga akhir. Kegiatan ini dilanjutkan dengan pemeriksaan lapangan dan pendampingan hingga mitra memperoleh nomor ijin P-IRT.

Kata Kunci: *Harga jual 1; BEP 2; Sertifikasi P-IRT 3;*

I. PENDAHULUAN

1.1 Analisis Situasi

Oma adalah sebuah desa yang berada di Kecamatan Pulau Haruku, Kabupaten Maluku Tengah yang letaknya sebelah utara berbatasan dengan Pulau, sebelah selatan berbatasan dengan laut Banda, sebelah timur berbatasan dengan Wasu dan sebelah barat dengan Desa Haruku. Data statistik Tahun 2021 menunjukkan jumlah penduduk Desa

Oma berjumlah 2171 jiwa atau 594 KK yang tersebar di 6 (enam) dusun dengan luas wilayah 9 Km².

Penduduk Desa Oma bermata pencaharian sebagai petani, nelayan, wirausaha dan PNS. Untuk meningkatkan taraf hidup ekonomi keluarga, ibu –ibu di Desa Oma membuat usaha rumahan berupa produksi makanan yang diberi nama Ambal dengan bahan dasar utama yaitu singkong. Pelaku usaha Ambal ini dijalani oleh hampir setiap rumah tangga di Desa Oma, ada yang melakukan secara individu tapi ada juga yang membentuk kelompok usaha yang terdiri dari beberapa orang pelaku usaha seperti kelompok usaha Ambal “ Sagu Bunga Oma”. Berdasarkan hasil survey 60% penduduknya menjalani usaha ini disamping membuat panganan kue lainnya seperti kue donat, roti gula dan lain-lain. Faktor utama berlangsungnya kegiatan produksi yakni dengan ketersediaan bahan baku, untuk menjamin persediaan bahan baku pelaku usaha Ambal biasanya membeli lahan singkong dari warga setempat dengan harga kisaran Rp 6.000.000,- kemudian kegiatan produksi Ambal dilakukan dimulai dari proses pengupasan, pamarutan, pengepresan dan pengeringan /penjemuran hingga pengemasan. Proses pamarutan dan pengepresan dilakukan dengan menyewa jasa parut dan pres sedangkan proses yang lain dilakukan secara tradisional

Pemasaran produk Ambal selain berdasarkan pesanan dari keluarga terdekat di luar Desa Oma, biasanya juga dilakukan dengan menitipkan produk Ambal ke kios – kios tradisional. Produk Ambal dipasarkan dengan kemasan yang sederhana dengan harga jual adalah sebesar Rp 10.000,- per kemasan mengikuti harga pasar yang berlaku sedangkan untuk kemasan produk Ambal hanya memiliki 1 (satu) ukuran dan untuk 1 (satu) kemasan berisi 18 buah Ambal. Sekali produksi mitra menghasilkan 100 kemasan produk Ambal dengan omset penjualan berkisar Rp 1.000.000,- dan untuk sekali produksi menurut mitra modal yang dikeluarkan diperkirakan adalah sebesar Rp 200.000,- yang dimaksud modal disini oleh mitra adalah untuk membeli gula dan singkong apabila persediaan singkong telah habis dikebun.sehingga keuntungan yang diperoleh kurang lebih Rp. 800.000,-. Sementara itu mitra tidak melibatkan biaya yang timbul dalam proses produksi. Mitra menganggap bahwa Rp 800.000,- adalah keuntungan bersihnya.

Minimnya pengetahuan dalam menentukan harga jual membuat mitra menjual produknya sesuai dengan harga pasar yang berlaku. Mitra beranggapan bahwa lebih praktis menjual produknya sesuai dengan harga pasar tanpa harus terlebih dahulu melakukan perhitungan terhadap harga jual. Hal ini seringkali terjadi pada usaha dalam skala kecil yang selalu mengabaikan dan menganggap bahwa perhitungan harga jual produk bukanlah suatu hal penting yang mempengaruhi laba rugi suatu usaha. Sehingga tidak perlu dilakukan pencatatan terhadap pemasukan dan biaya yang dikeluarkan. Menurut widyanti dkk.,(2020) Pencatatan keuangan perlu dilakukan secara teliti dalam berbisnis agar dapat diketahui keuntungan yang diperoleh sehingga hasilnya dapat mencerminkan potensi usaha sesungguhnya. Kotler (2005), menyatakan bahwa tujuan penetapan harga jual adalah perusahaan akan dapat mempertahankan kelangsungan hidup usahanya dan juga dapat mengetahui serta memaksimalkan laba yang diperoleh saat ini. Untuk mencapai laba yang diinginkan diperlukan harga jual yang tepat. Menurut Matz-Usry (2000), prinsip – prinsip dasar akuntansi yang berkaitan dengan perhitungan atau kalkulasi mengenai biaya – biaya yang dikeluarkan oleh suatu perusahaan yang menjadi dasar dari perhitungan dalam menetapkan keputusan harga. Menurut Yunardi, dkk (2014), Biaya mempengaruhi harga jual, harga jual mempengaruhi volume penjualan, volume penjualan mempengaruhi volume produksi, sedangkan volume produksi akan mempengaruhi biaya dan laba. Untuk melihat hubungan antara biaya, volume dan laba dapat digunakan analisis *Break Event Point* (BEP) atau titik impas.

Analisis BEP ini merupakan suatu teknik yang dapat menunjukkan suatu keadaan dimana usaha mitra tidak mengalami laba atau rugi. Agar terhindar dari kerugian mitra harus dapat berupaya agar volume penjualan melebihi BEP. Apabila volume penjualan tidak mencapai BEP berarti perusahaan akan menderita rugi. Selain volume penjualan BEP juga dapat menghitung batasan harga jual per unit untuk suatu produk. Berdasarkan hasil pengamatan dilapangan ditemukan bahwa pencatatan mitra masih dilakukan secara sederhana dan tidak melakukan perhitungan harga jual dan BEP, sehingga mitra tidak mengetahui secara pasti kapan mitra berada pada posisi mengalami keuntungan. Untung dan rugi bagi mitra dianggap sebagai suatu resiko yang harus dihadapi dalam berbisnis. Pada kondisi ini mitra hanya mengetahui bahwa produk Ambal

laku terjual. BEP dapat memberikan gambaran jika terjadi penawaran oleh konsumen, mitra dapat segera menetapkan harga baru sesuai dengan besar keuntungan yang diinginkan. Hal yang perlu diingat bahwa penetapan harga yang tinggi dapat saja diterima oleh konsumen dan menghasilkan keuntungan yang lebih bagi perusahaan, akan tetapi hal ini menjadi kelemahan bagi perusahaan kalau pesaing mampu memberikan harga yang lebih rendah. Dengan demikian harga yang ditawarkan tidak terlalu mahal atau dapat terjangkau oleh konsumen, namun juga tidak merugikan mitra. Untuk itu perlu dilakukan perhitungan BEP.

Pada saat pemilik usaha Ambal ingin memperluas pangsa pasarnya dengan mencoba menawarkannya ke pasar modern seperti mini market, swalayan, pemasarannya mengalami kendala dikarenakan kemasan produk yang sederhana sehingga kurang menarik minat pembeli dan mayoritas usaha rumahan tidak memiliki Nomor Pangan Industri Rumah Tangga (P-IRT). Kurangnya pengetahuan akan tata cara atau proses pembuatan P-IRT serta kesulitan dan jangka waktu yang lama didalam proses pengurusan dan biaya yang harus dikeluarkan oleh para pengusaha produk Ambal membuat para pelaku usaha ini kurang tertarik untuk membuat izin P-IRT. Padahal salah satu program pemerintah dalam menjamin produk makanan aman untuk dikonsumsi masyarakat adalah dengan mengeluarkan izin edar berupa izin P-IRT yang dikeluarkan oleh Dinas Kesehatan Kabupaten Maluku Tengah selaku pengawas. P-IRT merupakan jaminan resmi dari pemerintah untuk produk makanan dapat beredar dan aman dikonsumsi oleh konsumen. Pelaku usaha Ambal juga perlu mengetahui bahwa jika tidak memiliki No P-IRT maka akan dikenakan sanksi berdasarkan Peraturan Badan POM No 22 Tahun 2018.

Berdasarkan analisis situasi diatas maka tim pengabdian tertarik menjadikan para pelaku usaha rumahan produk Ambal sebagai Mitra untuk melakukan pengabdian kepada masyarakat.

1.2 Tujuan Kegiatan

Tujuan dari kegiatan pengabdian masyarakat adalah dapat membantu mitra untuk mengatasi masalah yang dihadapi seperti melatih mitra agar dapat menentukan harga jual produknya sendiri, mengajarkan mitra mengenai BEP agar dapat mengetahui berapa

standar jumlah produk yang harus terjual dan batasan harga berapa per unit mitra dapat menjual produknya. Memberikan penyuluhan mengenai sertifikasi P-IRT agar mitra dapat memahami mengenai keamanan produk dan tata cara pengurusan nomor P-IRT.

1.3 Manfaat Kegiatan

Manfaat kegiatan pengabdian masyarakat adalah untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan dan pemahaman mitra terhadap harga jual, BEP dan dengan penggunaan nomor P-IRT pada kemasan dapat mengembangkan usahanya ke pasar modern. Dengan pengembangan usaha ke pasar modern akan dapat meningkatkan perekonomian mitra.

II. METODE KEGIATAN

Berawal dari survey lapangan, Tim mengidentifikasi beberapa permasalahan yang terjadi pada usaha rumahan Ambal di Desa Oma. Ketidakhahaman mengenai penentuan harga jual dan BEP membuat para pengusaha Ambal menjual produknya mengikuti harga pasar yang berlaku. Pola pikir mengenai kerumitan dan mahal biaya yang akan dikeluarkan dalam proses pengurusan Nomor P-IRT menjadi salah satu kendala dalam pengembangan produk ke pasar modern.

Solusi yang ditawarkan oleh Tim adalah menjadikan para pengusaha rumahan produk Ambal di Desa Oma sebagai mitra dalam program pengabdian masyarakat yang difasilitasi oleh P3M Politeknik Negeri Ambon. Tawaran tersebut disambut baik oleh para pengusaha produk Ambal. Hal ini ditunjukkan dengan kesanggupan mitra untuk meluangkan waktu pada tanggal yang ditentukan untuk mengikuti pelatihan dan bersedia menyediakan tempat guna terlaksananya kegiatan pengabdian.

Demi kesuksesan dari kegiatan ini maka, Tim merancang tahapan – tahapan yang akan dilakukan untuk menyelesaikan permasalahan mitra seperti mengadakan pelatihan harga jual dan BEP, memberikan penyuluhan mengenai keamanan pangan dan tata cara pengurusan nomor P-IRT, pendampingan terhadap mitra hingga memperoleh nomor P-IRT serta memberikan contoh kemasan yang dapat menarik daya beli masyarakat. Kegiatan

pengabdian masyarakat ini diharapkan menjadi solusi bagi mitra dapat merambah pasar modern.

III. HASIL KEGIATAN



Gambar 1. Kegiatan Pengabdian Masyarakat

Hasil kegiatan pengabdian masyarakat memiliki luaran yaitu dalam bentuk video kegiatan, artikel yang dimuat pada media elektronik, model kemasan yang menarik, jurnal serta edukasi bagi mitra.

Kegiatan Pengabdian Masyarakat dilaksanakan pada hari Sabtu tanggal 10 September 2022 mulai dari pukul 10.00 WIT sampai pukul 17.00 WIT pada Kantor Desa Oma, dihadiri oleh kurang lebih 20 orang diantaranya 11 orang peserta kegiatan pelatihan, 1 orang narasumber dari Dinas Kesehatan Maluku Tengah 3 orang tim pengabdian Politeknik Negeri Ambon, ketua P3M untuk membuka secara resmi kegiatan pelatihan, 1 orang tim Monev dari P3M, Kepala Desa Oma, Perangkat Desa dan para staf.

Acara seremonial mengawali kegiatan pengabdian masyarakat yang dimulai dengan kata sambutan dari Kepala Desa Oma dan sambutan dari Ketua P3M sekaligus membuka secara resmi kegiatan pelatihan pada saat itu. Penyerahan serah terima alat/barang berupa modul pelatihan oleh Tim kepada Kepala Desa Oma. Acara dilanjutkan dengan doa dan *coffe break*. Setelah itu barulah kegiatan Pelatihan dilakukan dengan dibagi tiga sesi yaitu sesi yang pertama pelatihan harga jual, BEP oleh

Tim dan penyuluhan mengenai P-IRT dengan narasumber dari Dinas Kesehatan Kabupaten Maluku Tengah. Pada sesi ini juga Tim memberikan contoh perbaikan kemasan yang menarik kepada mitra. Untuk sesi ketiga dilakukan pemeriksaan lapangan.

Kegiatan pelatihan yang berlangsung sangat direspon positif oleh mitra. Terlihat dari sebelum kegiatan dimulai mitra telah hadir terlebih dahulu dengan persiapan fasilitas tempat dan membantu dalam pemasangan spanduk, infocus, microphone, penataan meja yang sudah tersusun rapih, dan lain – lain. Sesi pertama diawali dengan pre-test, materi dan diakhiri dengan pos-test. Selama kegiatan dari sesi pertama hingga sesi terakhir para peserta fokus mengikuti jalannya acara. Hal ini terbukti dengan banyaknya pertanyaan yang diajukan terkait dengan materi yang disampaikan dan mengikuti ujian pre-test serta post-test.

Sesi kedua berupa penyampaian materi pelatihan harga jual, BEP dan Penyuluhan P-IRT. Pada pelatihan harga jual, mitra dilatih untuk dapat mengklasifikasikan biaya – biaya yang terjadi selama proses kegiatan yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik. Biaya bahan baku terdiri dari singkong dan gula. Dalam kasus ini diasumsikan akan memproduksi 100 kemasan produk Ambal. Biaya untuk bahan baku yang dibutuhkan adalah sebesar RP 325.000,-. Usaha mitra memiliki 4 (empat) orang tenaga kerja yang berperan langsung dalam proses produksi Ambal. Biaya tenaga kerja untuk masing - tenaga kerja diberikan sebesar Rp 50.000,- sehingga biaya yang dikeluarkan untuk biaya keseluruhan tenaga kerja adalah sebesar Rp 200.000,-. Besaran dari biaya penyusutan ini dihitung dengan menggunakan metode garis lurus sesuai dengan masa manfaatnya. Biaya penyusutan yang terjadi adalah sebesar Rp 19.982,64. Biaya overhead pabrik terdiri dari biaya bahan baku tidak langsung, biaya tenaga kerja tidak langsung dan overhead lainnya. Jumlah Biaya Overhead Pabrik adalah sebesar Rp 272.982,64. Hasil perhitungan terhadap jumlah biaya produksi yang terjadi untuk memproduksi Ambal yaitu sebesar Rp 797.982,64 untuk sekali produksi dengan harga pokok produksi per unit Rp 7.979,83. Pada kondisi ini usaha mitra akan mengalami titik impas (BEP) ketika usaha

tersebut mampu menjual sebanyak 100 unit. Dari hasil tes yang dilakukan, mitra telah dapat menghitung harga jual dan BEP secara mandiri.

Untuk materi Sertifikasi P-IRT disampaikan oleh narasumber mulai dari tujuan, manfaat, kebersihan para karyawan, peralatan, lokasi pabrik hingga tata cara pengurusan P-IRT. Materi ini juga telah dapat dikuasai oleh mitra yang dapat terlihat dari hasil kenaikan nilai tes pada saat post test.

Setelah sesi kedua berakhir, acara memasuki sesi terakhir yaitu pemeriksaan lapangan. Tim beserta perwakilan dari Dinas Kesehatan Maluku Tengah turun meninjau tiga lokasi pabrikasi milik mitra. Saat tiba dilokasi pabrik, Tim dan perwakilan dari Dinas Kesehatan melihat bahwa keadaan lokasi pabrikasi memenuhi persyaratan diantaranya yaitu tempat yang bersih, memiliki peralatan yang hygines, memiliki saluran pembuangan limbah yang aman dan menggunakan perlengkapan yang aman selama bekerja seperti penggunaan celemek, sarung tangan, masker, dan lain – lain.



Gambar 2. Pemeriksaan Lapangan

Semua peserta yang mengikuti kegiatan ini dari awal hingga akhir dan yang memiliki hasil ujian dengan nilai minimal 60 akan memperoleh sertifikat penyuluh. Dari hasil pemeriksaan hasil ujian ternyata para peserta berhak untuk memperoleh sertifikat penyuluh sehingga dikatakan bahwa kegiatan ini berhasil. Untuk nomor P-IRT perlu didukung oleh surat keterangan sehat dari Puskesmas dan Tim akan tetap mendampingi hingga proses pengurusan nomor P-IRT bagi kelompok mitra dapat tercapai. Sasaran

terbesar dari kegiatan ini yaitu mitra sudah dapat menentukan harga jual, BEP serta produk aman dan dapat memperluas pangsa pasar hingga ke pasar modern.

Jenis luaran wajib dari kegiatan ini adalah sebuah jurnal Nasional ber-ISSN dengan target capaian publish pada Jurnal Pengabdian Masyarakat JAMAK (Manajaemen & Akuntansi. Dua artikel juga diterbitkan pada media elektronik di Maluku Terkini.com dan beritabeta.com serta 1 (satu) file video dokumentasi kegiatan yang dapat diakses pada akun Youtube. Demikian juga edukasi yang menghasilkan Mitra untuk dapat menentukan sendiri harga jual, BEP yang sesuai dengan metode Akuntansi dan tata cara pengurusan P-IRT. Sertifikat penyuluhan merupakan teknologi tepat guna sebagai salah satu syarat pengurusan nomor P-IRT. Desain perbaikan kemasan produk Ambal.

Diharapkan dengan kegiatan ini target dapat tercapai, Mitra dapat lebih fokus menentukan harga jual, BEP dan pengemasan produk yang semenarik mungkin, dan pengetahuan Mitra bertambah mengenai P-IRT dan cara memperoleh ijin P-IRT. Melalui kegiatan ini juga diharapkan Mitra dapat meningkatkan ketrampilan dan perekonomian Mitra.

IV. PENUTUP

4.1. Kesimpulan

Kegiatan pengabdian masyarakat ini telah berhasil dilakukan kesimpulan yang dapat diberikan yaitu kegiatan ini mendapat respon yang positif, dari mitra. Hal ini terlihat dari antusiasme mitra selama mengikuti pelatihan mulai dari awal kegiatan hingga kegiatan berakhir dengan pemeriksaan lapangan ke tempat produksi mitra. Proses pendampingan dilakukan setelah kegiatan hingga memperoleh nomor P-IRT. Nomor Ijin P-IRT telah diperoleh dan dapat dipergunakan oleh mitra guna pengembangan usaha.

Semua yang menjadi permasalahan berupa kesulitan dalam penentuan harga jual, BEP dan keinginan untuk memperoleh nomor P-IRT juga sudah terjawab.

1. Mitra dapat menentukan sendiri harga jual produk Ambal.
2. Mitra dapat memahami mengenai BEP.

3. Mitra dapat mengerti mengenai manfaat perbaikan kemasan dan syarat yang harus tertera pada kemasan.
4. Mitra memperoleh sertifikat penyuluh keamanan produk.
5. Mitra memperoleh nomor P-IRT.

4.2. Saran

Saran yang dapat diberikan setelah pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah melanjutkan pelatihan mengenai pemberian label halal dan pelatihan pembukuan sederhana keuangan sederhana juga dapat dilakukan untuk menambah pengakuan nilai produk oleh konsumen dan dapat memperluas pangsa pasar.

DAFTAR PUSTAKA

- Kotler, Philip 2005, *Manajemen Pemasaran Analisis Perencanaan Implementasi Dan Kontrol*, Edisi Bahasa Indonesia. Jakarta: Prehallindo.
- Mulyadi, 2010, *Akuntansi Biaya Unit*, penerbit dan percetakan sekolah tinggi ilmu manajemen YKPN, Yogyakarta
- Mursyidi, 2009, *Akuntansi Biaya (Biaya konvensional costing just in time and Activity based Costing)*, Rafika Aditama, Jakarta.
- Supriyono, 2009, *Akuntansi Biaya*, Badan Penerbit Fakultas Ekonomi, Yogyakarta.