AMMA : Jurnal Pengabdian Masyarakat
Volume 2, No.11 Desember (2023)
ISSN 2828-6634 (media online)
Hal 1457-1462

Biaya Relevan Untuk Peningkatan Laba UMKM Wilayah Cimahi, Jawa Barat

Leny Suzan[1*], Muhamad Muslih[2]

[1,2]Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Program Studi Akuntansi, Universitas Telkom, Kota Bandung, Indonesia
Email: [1*]lenysuzan@telkomuniversity.ac.id
(* : coressponding author)

Abstrak − Usaha mikro, kecil dan (UMK) merupakan salah satu penggerak perekonomian Indonesia. Salah satu kota dengan persentase UMK yang relatif tinggi adalah Kota Cimahi di Jawa Barat. Menurut Kementerian Koperasi dan UKM, jumlah UKM mencapai sekitar 99,8% pada tahun 2019, dan proporsi usaha menengah dan besar mencapai sekitar 0,11%. Sektor UMKM juga memberikan kontribusi yang cukup besar dalam penyerapan tenaga kerja, yaitu menyerap sekitar 84% dari total angkatan kerja Indonesia. Untuk meningkatkan perekonomian, Pemerintah Kota Cimahi telah menerapkan beberapa program yang dapat meningkatkan perekonomian masyarakat khususnya masyarakat Kota Cimahi. Salah satu kendala yang dihadapi UMK adalah kemampuan bersaing dalam penentuan harga jual. Biaya relevan adalah biaya di masa depan yang berbeda diantara alternatif−alternatif yang ada dan mempunyai hubungan dengan biaya peluang, dimana biaya diferensial adalah berbagai perbedaan biaya diantara sejumlah alternatif pilihan yang dapat digunakan UMK. Kesalahan dalam melakukan analisis berakibat biaya produksi menjadi lebih tinggi dan mengurangi laba UMK. Kondisi ini dapat dipahami karena mereka hanya mempertimbangkan biaya langsung internal yang merupakan biaya yang melekat pada produk pada UMK saja. Dengan kondisi ini, maka tim pengabdian masyarakat Fakutas Ekonomi dan Bisnis Universitas Telkom mengadakan kegiatan yang ditujukan untuk UMK wilayah Cimahi, dan memfokuskan bagaimana melakukan identifikasi aktifitas dan biaya yang relevan sehingga meningkatkan akurasi perhitungan yang akan memberikan keunggulan kompetitif berupa peningkatan laba UMK.

Kata Kunci: Biaya Relevan, Peningkatan Laba, Usaha Mikro dan Kecil (UMK), Indonesia, Pemerintah, Universitas Telkom.

Abstract *− Micro, small and MSE enterprises (MSEs) are one of the drivers of the Indonesian economy. One of the cities with a relatively high percentage of MSEs is Cimahi City in West Java. According to the Ministry of Cooperatives and SMEs, the number of SMEs reached around 99.8% in 2019, and the proportion of medium and large enterprises reached around 0.11%. The MSME sector also contributes significantly to employment, absorbing around 84% of the total Indonesian workforce. To improve the economy, the Cimahi City Government has implemented several programs that can improve the economy of the community, especially the people of Cimahi City. One of the obstacles faced by MSEs is the ability to compete in determining selling prices. Relevant costs are future costs that differ among alternatives and have a relationship with opportunity costs, where differential costs are various cost differences among a number of alternative choices that can be used by MSEs. Errors in conducting analysis result in higher production costs and reduce MSE profits. This condition can be understood because they only consider internal direct costs which are costs attached to products in MSEs only. With this condition, the community service team of the Faculty of Economics and Business of Telkom University hold activities aimed at MSEs in the Cimahi area, and focus on how to identify relevant activities and costs so as to increase calculation accuracy which will provide a competitive advantage in the form of increasing MSE profits.*

Keywords*: Relevant Costs, Profit Increase, Micro and Small Enterprises (MSEs), Indonesia, Government, Telkom University.*

1. PENDAHULUAN

Usaha mikro, kecil dan (UMK) merupakan salah satu penggerak perekonomian Indonesia. UMK merupakan industri yang tangguh dan paling tahan terhadap krisis ekonomi. Ada beberapa kota di Indonesia yang memiliki jumlah UMK relatif besar. Salah satu kota dengan persentase UMK yang relatif tinggi adalah Kota Cimahi di Jawa Barat. Kepala Bidang Perdagangan pada Disdagkoperind Kota Cimahi, Sri Wahyuni menjelaskan bahwa sebanyak 25 pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dan Industri Kecil dan Menengah (IKM) di Kota Cimahi sudah menjual produknya hingga ke luar negari. Berdasarkan data Dinas Perdagangan, Koperasi UMKM dan Perindustrian (Disdagkoperind) Kota Cimahi, ada 25 pelaku UMKM dan IKM yang sudah

mengirim produknya ke berbagai negara di Asia, Eropa hingga Amerika. Pelaku usaha yang sudah siap ekspor ada 25 IKM dan UMKM, dengan jenis produk diantaranya ada makanan, craft dan fashion.[1]

Untuk meningkatkan perekonomian, Pemerintah Kota Cimahi telah menerapkan beberapa program yang dapat meningkatkan perekonomian masyarakat khususnya masyarakat Kota Cimahi. Salah satu kendala yang dihadapi UMK adalah kemampuan bersaing dalam penentuan harga jual. Kesalahan dalam melakukan analisis berakibat biaya produksi menjadi lebih tinggi dan mengurangi laba UMK. Dengan keterbatasan pengetahuan keuangan yang dimiliki UMK, pengambilan keputusan pada unsur biaya dan jumlah HPP yang dilakukan oleh UMK tidak melibatkan perencanaan, operasi, dan pengambilan keputusan alternatif yang dapat mengurangi keunggulan kompetitif harga produk UMK. Identifikasi awal sangat krusial karena menentukan akurasi keputusan dalam pengambilan keputusan usaha. Banyak kreatifitas produk yang telah dihasilkan oleh UMK, terutama di bidang makanan dan minuman. Kreatifitas tersebut terjadi dari proses riset dan pengembangan, dimana jika proses riset dan pengembangan tersebut berhasil maka akan menghasilkan suatu produk baru yang unik. Proses menghasilkan produk baru tersebut tidaklah mudah karena akan didahului oleh proses percobaan yang seringkali akan menghasilkan kegagalan. Jika dari proses riset dan pengembangan berhasil menghasilkan suatu produk unik maka proses selanjutnya adalah proses produksi massal. Salah satu hal terpenting untuk membuat UKM dapat bersaing dengan cara lebih kompetitif adalah dari tingkat harga produk.

Biaya relevan mempunyai hubungan dengan biaya peluang, dimana biaya diferensial adalah berbagai perbedaan biaya diantara sejumlah alternatif pilihan yang dapat digunakan UMK. Kesalahan dalam melakukan analisis berakibat biaya produksi menjadi lebih tinggi dan mengurangi laba UMK. Dengan keterbatasan pengetahuan keuangan yang dimiliki UMK, pengambilan keputusan pada unsur biaya dan jumlah HPP yang dilakukan oleh UMK tidak melibatkan perencanaan, operasi, dan pengambilan keputusan alternatif yang dapat mengurangi keunggulan kompetitif harga produk UMK. Kondisi ini dapat dipahami karena mereka hanya mempertimbangkan biaya langsung internal yang merupakan biaya yang melekat pada produk pada UMK saja. Sedangkan alternatif solusi diluar UMK diabaikan atau jika diperhitungkan maka masih sangat minim.

Pengidentifikasian biaya relevan yang akan menjadi dasar dalam penentuan harga pokok sebenarnya dapat ditentukan sejak awal. Penentuan didasarkan pada pilihan alternatif pengambilan keputusan. Kesalahan dalam penentuan HPP akan membuat kesalahan dalam harga jual, dimana HPP yang terlalu rendah akan membuat harga juga terlalu rendah dan berakibat pada kerugian sedangkan HPP yang terlalu tinggi akan membuat harga juga terlalu tinggi dan berakibat pada produk tidak kompetitif. Menentukan HPP dari produk yang dikembangkan dari proses riset dan pengembangan jauh lebih menantang dibanding produk yang hanya meniru. Tantangan penentuan HPP akan lebih tinggi untuk produk yang dikembangkan dari riset dan penembangan karena penentuan HPP akan dimulai sejak proses riset dan pengembangan. Berbeda dengan produk yang dihasilkan dari meniru produk lain, dimana produsen tidak melakukan kegiatan riset dan pengembangan sehingga proses penentuan HPP akan berbeda dengan produsen yang melakukan kegiatan riset dan pengembangan.

Namun, setelah prinsip dasar dalam penentuan HPP diketahui, baik oleh produsen yang hanya meniru produk lain dan produsen yang melakukan kegiatan riset dan pengembangan, maka tahap selanjutnya adalah dengan membenahi kapabilitas pelaku UKM dari sisi manajerial pengambilan keputusan berkaitan dengan produksi. Kesalahan umum yang sering dilakukan UKM dalam pengambilan keputusan penentuan HPP adalah hanya memperhitungkan aspek biaya internal, tanpa melihat alternatif lain. Padahal sisi kompetitif harga produksi dan harga jual dapat pula melibatkan pihak lain, meskipun itu kompetitor.

2. METODE PELAKSANAAN

Jumlah UMKM di kota Cimahi sangat banyak dengan berbagai ciri khas masing−masing didalamnya, jika dilihat dari data yang tercatat di Dinas Perdagangan Koperasi dan Perindustrian (Disdagkoperin) Kota Cimahi, UMKM Cimahi sudah mencapai angka 5.833. Cimahi Utara

AMMA : Jurnal Pengabdian Masyarakat
Volume 2, No.11 Desember (2023)
ISSN 2828-6634 (media online)
Hal 1457-1462

sebanyak 1.745 pelaku UMKM, Cimahi Selatan sebanyak 2.240 pelaku UMKM, dan Cimahi Tengah sebanyak 1.848 pelaku UMKM. Hampir 50 % pelaku UMKM di kota Cimahi bergerak di bidang Kuliner sebanyak 2.624 pelaku usaha, Sisanya adalah Fashion, Craft, Telematika dan lain−lain. Data tersebut diperoleh dari Nomor Induk Berusaha (NIB) yang masuk dan telah tercatat secara digital di Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu (DPMPTSP) Kota Cimahi yang terdiri di tiga (3) Kecamatan dan 15 Kelurahan tersebut dan ternyata memiliki kemampuan dan value terbaik dari setiap kelurahan masing−masing. Setiap pelaku UMKM mempunyai ciri khas Tersendiri yang menjadi nilai pembeda dari yang lain.[2]

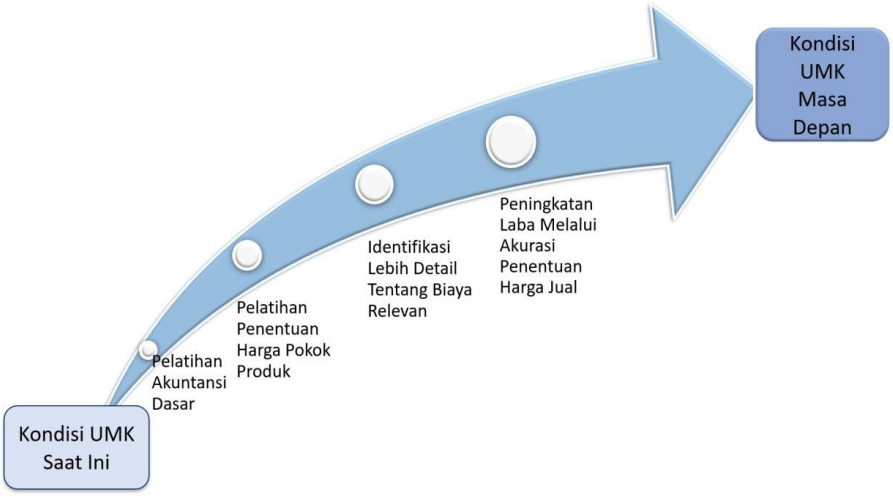
Guna mendukung keberhasilan UMK dalam beroperasi, maka sangat penting bagi UMK untuk dapat menentukan identifikasi aktifitas dan biaya yang relevan sehingga meningkatkan akurasi perhitungan yang akan memberikan keunggulan kompetitif berupa peningkatan laba UMK.

Pengabdian masyarakat yang dilakukan berupa pelatihan yang diawali identifikasi secara lebih detail biaya−biaya yang relevan dan melakukan simulasi penentuan HPP secara lebih akurat. Dalam simulasi tersebut akan diberikan beberapa contoh bagaimana mengidentifikasi biaya yang relevan pada penentuan harga pokok produk yang dihasilkan UMK wilayah CImahi. Selain simulasi, metode penyampaian juga akan ditekankan pada interaktif peserta, yang dapat menstimulasi peserta untuk ikut dapat membagi pengalaman kepada peserta lain. Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini mendukung program SDGs berupa Pekerjaan Layak dan Pertumbuhan Ekonomi.

Metode dalam pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat berupa workshop yang melibatkan interaksi peserta sehingga tiap peserta dapat saling berbagi pengalaman dalam mengidentifikasi dan melakukan perhitungan biaya−biaya yang relevan saja pada penentuan HPP untuk produk yang mereka miliki.

Pihak yang akan menjadi mitra dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat adalah mitra binaan Parakarsa, yang memiliki mitra binaan sekitar 150 UMK di wilayah Cimahi. Parakarsa sebagai pihak yang memiliki jaringan terhadap mitra akan melakukan seleksi calon peserta UMK, dimana UMK yang akan dipilih adalah UMK yang telah memiliki produk.

Kegiatan pengabdian masyarakat yang akan bermitra dengan Parakarsa berpotensi untuk berlanjut dengan membahas isu lain yang dihadapi UMK seperi isu permodalan, isu pengelolaan kas dan isu pencatatan laporan keuangan.



Gambar 1. Roadmap Pengabdian Masyarakat

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengabdian kepada masyarakat kali ini dilaksanakan oleh tim dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) Universitas Telkom dengan melibatkan beberapa mahasiswa. Pada dasarnya kegiatan ini bertujuan untuk memberikan pemahaman kepada para pelaku UMK di wilayah Cimahi, Jawa

Barat terkait Penentuan Biaya Relevan untuk UMK. Bentuk pengabdian masyarakat ini sangatlah penting, karena setidaknya UMK menjadi penopang perekonomian negara, dengan lebih dari 60% pekerja di Indonesia bekerja dalam sektor ini.

Sekitar hampir 30 pelaku UMK menghadiri acara pengabdian masyarakat yang diselenggarakan oleh tim. Menariknya, meskipun pelaku UMK wilayah Cimahi, Jawa Barat menjadi sasaran utama bentuk pengabdian masyarakat ini, namun tidak sedikit peserta yang hadir berasal dari beberapa wilayah yang tersebar di Jawa Barat. Acara tersebut juga menghadirkan beberapa pihak yang concern terhadap perkembangan UMK, seperti Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu (DPMPTSP) wilayah Jawa Barat, hingga perwakilan beberapa asosiasi pengusaha.

Acara pengabdian masyarakat tersebut diawali dengan pemaparan materi terkait Analisis Biaya Relevan agar dapat meningkatkan Laba untuk UMK Wilayah Cimahi, Jawa Barat disampaikan oleh Muhamad Muslih, yang kemudian juga disusul dengan sesi tanya jawab. Peserta sangat antusias menyimak jalannya pemaparan materi yang disampaikan oleh narasumber. Hal ini dibuktikan dengan banyaknya peserta yang antusias bertanya terkait skema hingga pentingnya mengidentifikasikan aktifitas dan biaya serta menganalisis biaya-biaya yang relevan.

Pengabdian masyarakat yang dilakukan berjalan dengan sukses, dengan penuh harapan, dengan adanya pengabdian masyarakat tersebut mampu mendorong para pelaku UMK untuk mampu memahami serta menentukan identifikasi aktifitas dan biaya yang relevan dengan sangat baik.

Dalam pelaksanaan pengabdian masyarakat yang dilakukan kepada para pelaku UMK wilayah Cimahi, Jawa Barat, kami selaku pelaksana, melakukan survei secara sederhana untuk melihat pengetahuan dasar pelaku UMK dalam melakukan analisis biaya relevan pada UMK.

Meskipun para UMK yang mengikuti acara pengabdian masyarakat ini, rata-rata telah berkecimpung dalam bisnis ataupun juga usaha yang dijalankan selama lebih dari tiga (3) tahun, namun tidak sedikit para UMK yang tidak memahami dengan baik terkait bagaimana melakukan analisis biaya relevan secara tepat.

Hal ini terlihat bahwasanya para UMK membebankan keseluruhan biaya produksi dengan cara traditional method, yang artinya keseluruhan biaya operasional atau biaya dalam menghasilkan sebuah produk, dibebankan secara penuh terhadap produk tersebut. Padahal, mengacu terhadap sifat biaya itu sendiri, biaya terbagi menjadi tiga, yaitu biaya tetap, biaya variabel, dan biaya campuran.

Dalam pemaparan yang disampaikan oleh salah satu anggota tim kami, yaitu Muhammad Muslih, peserta ditekankan bahwa perhitungan HPP tidaklah sesederhana seperti yang selama bertahun-tahun digunakan oleh para UMK. Pelaksanaan pengabdian masyarakat yang berlangsung selama lebih dari lima (5) jam tersebut, peserta diberikan pemahaman dan pelatihan secara mendalam dalam penggunaan biaya relevan bagi UMK, termasuk di dalamnya bagaimana mengidentifikasikan aktifitas dan biaya ketika UMK memiliki lebih dari satu (1) produk yang diproduksi.

Demi memastikan kepuasan atas pengabdian masyarakat yang kami lakukan, kami melakukan survei terkait tingkat kepuasan peserta terhadap acara pengabdian masyarakat yang diselenggarakan. Setidaknya, keseluruhan peserta yang menghadiri acara tersebut meyakini bahwa materi yang kami sampaikan sesuai dengan kebutuhan para peserta. Selain itu, hal yang sama juga ditunjukkan oleh para peserta terkait penyajian yang kami berikan, hingga adanya harapan bahwa acara ini (penggunaan analisis biaya relevan pada UMK) dapat terus dilaksanakan pada masa yang akan datang. Lebih spesifik, mengingat tidak sedikit para pelaku UMK, khususnya di wilayah Cimahi, belum menguasai dengan baik terkait konsep, serta melakukan analisis biaya relevan dengan tepat, keseluruhan peserta yang menghadiri acara pengabdian masyarakat ini menginginkan bahwa bentuk pengabdian masyarakat ini menjadi bentuk pengabdian masyarakat unggulan dan berkelanjutan dari Universitas Telkom, khususnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Telkom.

AMMA : Jurnal Pengabdian Masyarakat
Volume 2, No.11 Desember (2023)
ISSN 2828-6634 (media online)
Hal 1457-1462

Tabel 1. Tingkat Kepuasan Peserta

		STS (%)	TS (%)	N (%)	S (%)	SS (%)
1	Materi kegiatan sesuai dengan kebutuhan mitra/peserta					100
2	Waktu pelaksanaan kegiatan ini relatif sesuai dan cukup				80	
3	Materi/kegiatan yang disajikan jelas dan mudah dipahami					100
4	Panitia memberikan pelayanan yang baik selama kegiatan					100
5	Masyarakat menerima dan berharap kegiatan-kegiatan seperti ini dilanjutkan di masa yang akan datang					100

SS = Sangat Setuju; S = Setuju; N = Netral; TS = Tidak Setuju; STS = Sangat Tidak Setuju; SS = Sangat Setuju; S = Setuju; N = Netral; TS = Tidak Setuju; STS = Sangat Tidak Setuju

4. KESIMPULAN

Demi memenuhi tugas dan juga fungsi Tri Dharma Perguruan Tinggi, tim dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) Universitas Telkom dan melibatkan beberapa mahasiswa, melaksanakan kegiatan Pengabdian Masyarakat (Abdimas) berupa penyuluhan dan pelatihan untuk dapat menganalisis biaya relevan agar dapat meningkatkan laba, terhadap para pelaku UMK yang berada di wilayah Cimahi, Jawa Barat dan sekitarnya.

Bentuk pengabdian masyarakat ini dilakukan mengingat UMK menjadi motor penggerak perekonomian Indonesia, dengan setidaknya 60% tenaga kerja di Indonesia bekerja dalam sektor ini. Meskipun Indonesia terbilang sebagai negara dengan jumlah penduduk terbesar keempat di dunia, di bawah China, India, dan Amerika Serikat, serta UMK yang memiliki peran signifikan bagi perekonomian negara, namun tingkat daya saing UMK Indonesia jauh tertinggal dengan UMK-UMK yang ada di Malaysia dan Thailand.

Kesalahan dalam mengidentifikasikan aktifitas dan biaya yang relevan dalam pengambilan keputusan pada UMK pada dasarnya tidaklah dapat dipahami secara sederhana sebagai bentuk kesalahan perhitungan biaya produksi yang dibebankan terhadap produk yang akan dijual. Dalam artian, kesalahan dalam penentuan aktifitas dan biaya yang relevan, tidak hanya akan berdampak terhadap rendahnya keuntungan atau bahkan timbulnya kerugian yang tidak dapat dilihat atau disadari oleh para pelaku UMK, namun hal tersebut juga akan mempengaruhi daya saing atas kualitas dan produk yang dijual oleh UMK, khususnya para UMK yang berada di wilayah Cimahi, Jawa Barat.

Bentuk pengabdian masyarakat ini, yang juga didukung penuh oleh Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu (DPMPTSP) wilayah Jawa Barat, dan tentunya pemerintah, juga dapat dipahami sebagai bentuk dukungan nyata perguruan tinggi, kepada Negara Republik Indonesia, guna mendorong kemampuan dari para pelaku UMK untuk dapat menggunakan analisis biaya relevan hingga dapat meningkatkan laba para pelaku UMK dan berujung terhadap semakin baiknya perekonomian negara.

Meskipun kami menyadari bahwa, penyuluhan dengan waktu kurang dari satu (1) hari tidaklah cukup untuk meningkatkan pemahaman para pelaku UMK terkait penggunaan analisis

biaya relevan untuk meningkatkan laba pada pelaku UMK khususnya di wilayah Cimahi, Jawa Barat.

Kami harapkan bentuk pengabdian masyarakat ini menjadi bentuk pengabdian Masyarakat yang dapat dilakukan secara berulang, dan dengan penuh harapan, bentuk pengabdian masyarakat ini menjadi bentuk pengabdian unggulan Universitas Telkom kepada masyarakat, yang secara nyata peduli terhadap kemajuan UMK di Indonesia.

REFERENCES

https://cimahikota.go.id/berita/detail/81643−puluhan−pelaku−umkm−dan−ikm−di−kota−cimahi−sudah−merambah−pasar−global

https://cimahikota.go.id/berita/detail/81979−kota−cimahi−fasilitasi−program−kemitraan−puluhan−pelaku−ukm

https://kilasnusantara.id/2023/02/umkm−menjadi−pilar−penting−dalam−meningkatkan−perekonomian−kota−cimahi/

Sa'adah, Lailatus. (2019). Analisis Biaya Differensial Dalam Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus Di CV. Zam Zam Collection Jombang. MARGIN ECO : Jurnal Bisnis dan Perkembangan Bisnis Vol. 3 N0. 1.