

Bimbingan Teknis Penentuan Harga Jual Normal Pendekatan *Full Costing* Bakal Tanggui di Alalak Selatan Banjarmasin Utara

Budi Artinah¹, Mujannah², Safriansyah³

^{1,2,3}STIE INDONESIA BANJARMASIN

Email Korespondensi: budi@stiei-kayutangi-bjm.ac.id

Abstrak

Pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan pemahaman Para Pengrajin Bakal Tanggui tentang penentuan harga jual. Pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dengan menggunakan pendekatan penyuluhan dengan metode bimbingan teknis tentang Penentuan harga jual normal dengan membuat taksiran biaya penuh (biaya produksi dan non produksi) ditambah Laba yang diharapkan. Peserta adalah para pengrajin Bakal Tanggui di Kelurahan Alalak Selatan Kecamatan Banjarmasin Utara. Setelah selesai pelatihan penentuan harga jual, para peserta pelatihan diharapkan mampu menentukan Harga jual normal dengan pendekatan full costing. Dengan bimbingan ini para pengrajin Bakal Tanggui menyadari pentingnya ilmu pengetahuan tentang bagaimana cara membuat taksiran biaya penuh dan menentukan laba yang diharapkan untuk menentukan harga jual Bakal Tanggui. Tim pengabdian memberikan bimbingan teknis tentang taksiran biaya (biaya produksi dan non produksi) dan menghitung presentase laba yang diharapkan untuk menentukan harga jual, dengan penjelasan yang mudah dipahami peserta pengabdian. Berdasarkan evaluasi yang telah dilakukan perlu adanya kegiatan bimbingan lanjutan tentang pembukuan sederhana.

Abstract

This community service aims to increase the knowledge and understanding of the “Bakal Tanggui” craftsmen on selling price determination. This community service was carried out using the technical guidance method on determining the normal selling price by calculating full cost estimates (production and non-production costs) and expected profit. The participants were “Bakal Tanggui” craftsmen in Alalak Selatan, Banjarmasin Utara District. After completing this workshop, the participants were expected to be able to determine the normal selling price with full costing approach. By participating in this workshop, the participants were also expected to realize the importance of calculating full cost estimate and expected profit to determine the selling price of “Bakal Tanggui”. The community service team provided technical guidance on full cost estimates (production and non-production costs) and calculating the expected profit percentage to determine the selling price. Moreover, the explanations provided by the team were easily understood by service participants. Furthermore, based on the evaluation conducted, it is found that it is necessary to conduct further workshops on simple bookkeeping.

Keywords: *normal selling price, full costing, Bakal Tanggui.*

PENDAHULUAN

Pelaku dalam skala kecil yang berada dikelurahan Alalak selatan yang berlokasi ditepian utara Kota Banjarmasin salah satu kelurahan yang ada di Kecamatan Banjar Utara yaitu kelurahan Alalak Selatan yang memiliki usaha mandiri berbagai usaha seperti usaha dagang, bengkel, membuat tajau dan membuat Bakal Tanggui. Kelurahan Alalak Selatan sering disebut sebagai Kampung Tanggui karena hampir seluruh wanita di daerah ini berprofesi sebagai pengrajin Bakal Tanggui.

Pengrajin Bakal Tanggui di Alalak Selatan berada di RT 1 dan 2. Sisanya, tersebar di Kelurahan Kuin Utara dan Kuin Selatan. Di kelurahan Alalak Selatan sendiri ada 30 (tiga puluh) pengrajin Bakal Tanggui yang menjadi keahliannya (tanggui setengah jadi) sedangkan di Kuin Utara dan Selatan pengrajin tanggui khusus merangkai tanggui yang menjadi keahliannya (Bakal Tanggui dirangkai menjadi barang jadi tanggui). Tanggui adalah kerajinan anyaman dari daun nipah semacam topi besar bundar atau caping, fungsinya untuk melindungi diri dari panas dan hujan. Tanggui banyak di beli terutama pada saat musim panen padi, menurut pengrajin tanggui di daerah alalak dan kuin permintaan akan tanggui ini meningkat saat musim panen tiba dan harganya pun naik, namun pada hari-hari biasa pun tanggui tetap banyak pemesan biasanya dari pedagang pasar terapung untuk beraktifitas sehari-hari mengayuh atau naik kelotok (perahu kayu bermesin). Cara membuat tanggui relatif sederhana, bahan baku daun nipah yang relatif masih muda di jemur hingga layu, kemudian di bentuk menjadi linkaran setengah bola dengan bingkai di tengahnya di beri selupu (semacam topi, biasanya dari anyaman purun) seukuran kepala. Kemudian setelah selesai tinggal di keringkan dengan cara di jemur. Sedangkan proses pembuatan Bakal Tanggui antara lain merangkai daun nipah yang sudah dikeringkan, mengasau, kemudian menjahit dan mbingkai. Proses pembuatan Bakal Tanggui memerlukan beberapa biaya berupa nipah, lidi, tali rafia, dahan rumbia, jarum. Upah tenaga kerja dan Peralatan berupa parang.

Penentuan harga jual merupakan hal penting dalam suatu perusahaan karena merupakan dasar dalam penentuan keuntungan yang diharapkan. Penentuan harga jual juga mempengaruhi kehidupan perusahaan. Penentuan harga jual yang terlalu tinggi akan menyebabkan konsumen beralih pada perusahaan pesaing yang menawarkan harga lebih murah dengan kualitas barang atau jasa yang relatif sama. Hal ini menyebabkan perusahaan memperoleh kerugian jangka panjang yaitu kehilangan konsumen yang secara otomatis akan mengurangi perolehan laba perusahaan. Sedangkan penentuan harga jual yang terlalu rendah menyebabkan perusahaan mengalami kerugian karena harga jual barang atau jasa tidak bisa menutupi seluruh biaya produksi. Oleh karena itu penentuan harga jual yang salah bisa berakibat fatal pada masalah keuangan perusahaan dan akan mempengaruhi kontinuitas usaha perusahaan tersebut seperti kerugian terus menerus.

Satu-satunya faktor yang memiliki kepastian relatif tinggi yang berpengaruh dalam penentuan harga jual adalah biaya. Biaya memberikan informasi batas bawah suatu harga jual harus ditentukan. Di bawah biaya penuh produk atau jasa, harga jual akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Kerugian yang timbul akibat harga jual dibawah produk atau jasa, dalam jangka waktu tertentu mengakibatkan perusahaan akan berhenti sebagai *going concern* atau akan mengganggu pertumbuhan perusahaan (Mulyadi, 2001).

Pada dasarnya dalam keadaan normal, harga jual produk atau jasa harus dapat menutup biaya penuh yang bersangkutan dengan produk atau jasa. Disamping itu harga jual harus pula dapat menghasilkan laba yang memadai, sepadan dengan investasi yang ditanamkan untuk menghasilkan produk atau jasa (Mulyadi, 2012). Dengan demikian pengusaha menentukan harga

jual senantiasa memerlukan informasi biaya produk dalam mengambil keputusan menentukan harga jual. Dengan informasi biaya penuh produk atau jasa yang cermat di tangannya, pengusaha memiliki dasar untuk menetapkan kebijakan penentuan harga jual dengan aman.

Salah satu metode penentuan harga jual produk yang dapat dilakukan oleh pengusaha adalah dengan menggunakan metode harga jual normal. Metode harga jual normal pada prinsipnya harga jual harus dapat menutup biaya penuh ditambah laba yang wajar. Menurut Mulyadi (2001) harga jual produk harus dapat menutup biaya yang merupakan jumlah biaya produksi dan biaya non produksi ditambah dengan laba yang wajar. Menurut pendekatan ini, harga jual adalah biaya (*cost*) ditambah dengan *markup* sebesar persentase tertentu dari biaya tersebut. *Markup* harus ditentukan sedemikian rupa sehingga laba yang diinginkan dapat tercapai. Pada umumnya pelaku usaha skala kecil dalam menentukan harga jual produk yang dihasilkan tidak memperhatikan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk menentukan harga jual, pelaku usaha menentukan harga jual produk dengan melihat harga pesaingnya, sehingga tidak dapat melihat untung rugi sebuah usaha.

Harga jual adalah sejumlah kompensasi (uang ataupun barang) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi barang atau jasa. Perusahaan selalu menetapkan harga produknya dengan harapan produk tersebut laku terjual dan boleh memperoleh laba yang maksimal. Hansen dan Mowen (2001) mendefinisikan harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan. Menurut

Menurut Soemarso (2005) ada tiga bentuk penetapan harga jual, yakni:

1. Penetapan harga jual oleh pasar (*Market Pricing*)
2. Penetapan harga jual oleh pemerintah
3. Penetapan harga jual yang dapat dikontrol oleh perusahaan

Metode Penentuan Harga Jual

Pada dasarnya, dalam keadaan normal, harga jual produk atau jasa harus dapat menutup biaya penuh yang bersangkutan dengan produk atau jasa dan menghasilkan laba yang dikehendaki. Biaya penuh merupakan total pengorbanan sumber daya untuk menghasilkan produk atau jasa, sehingga semua pengorbanan ini harus dapat ditutup oleh pendapatan yang diperoleh dari penjualan produk atau jasa. Di samping itu, harga jual harus pula dapat menghasilkan laba yang memadai, sepadan dengan investasi yang ditanamkan untuk menghasilkan produk atau jasa.

Informasi biaya penuh memberikan manfaat berikut ini bagi manajer penentu harga jual dalam pengambilan keputusan penentuan harga jual (Mulyadi, 2012) :

- a. Biaya penuh merupakan titik awal untuk mengurangi ketidakpastian yang dihadapi oleh pengambil keputusan.
- b. Biaya penuh merupakan dasar yang memberikan perlindungan bagi perusahaan dari kemungkinan kerugian.
- c. Biaya penuh memberikan informasi yang memungkinkan manajer penentu harga jual melihat struktur biaya perusahaan pesaing.
- d. Biaya penuh merupakan dasar untuk pengambilan keputusan perusahaan memasuki pasar.

Menurut Rudianto (2006) ada beberapa metode yang dapat dipergunakan untuk menentukan harga jual suatu produk sebagai berikut:

1. Maksimalisasi laba.
2. Tingkat pengembalian atas modal yang digunakan.
3. Biaya konversi.

Menurut Supriyono (2001) mengemukakan penentuan harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang

dijual atau diserahkan. Kebijakan penentuan harga jual adalah pernyataan sikap manajemen terhadap penentuan harga jual produk atau jasa. Kebijakan tersebut tidak menentukan harga jual, namun menetapkan faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan aturan dasar yang perlu diikuti dalam penentuan harga jual.

Menurut Mulyadi (2012) mengemukakan tiga metode penentuan harga jual yaitu :

- a. Penentuan harga jual dalam keadaan normal
- b. Penentuan harga jual dalam keadaan *cost-type contract*
- c. Penentuan harga jual pesanan khusus Penentuan harga jual produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan yang diatur dalam peraturan pemerintah.

Penentuan Harga Jual Normal (Normal Pricing)

Dalam keadaan normal, manajer penentu harga jual memerlukan informasi biaya penuh masa yang akan datang sebagai dasar penentuan harga jual produk atau jasa. Metode penentuan harga jual normal seringkali disebut dengan istilah *cost-plus pricing* (Mulyadi, 2012). Karena harga jual ditentukan dengan menambah biaya masa yang akan datang dengan prosentase *markup* (tambahan di atas biaya jumlah biaya) yang dihitung dengan formula tertentu. Harga jual produk atau jasa dalam keadaan normal ditentukan dengan formula sebagai berikut (Mulyadi, 2012) :

Harga jual = Taksiran biaya penuh + Laba yang diharapkan

Cost plus pricing adalah penentuan harga jual dengan cara menambahkan laba yang diterapkan di atas biaya penuh masa yang akan datang untuk memproduksi dan memasarkan produk. Harga jual berdasarkan *cost-plus pricing* dihitung dengan rumus seperti yang digunakan untuk menghitung harga jual dalam keadaan normal tersebut di atas, yaitu harga jual = Taksiran biaya penuh + Laba yang diharapkan. Dengan demikian ada dua unsur yang diperhitungkan dalam penentuan harga jual ini: Taksiran biaya dan laba yang diharapkan. Taksiran biaya dihitung dengan dua pendekatan *full costing* dan *variable costing* (Mulyadi, 2012).

Dalam pendekatan *full costing*, taksiran biaya penuh yang dipakai sebagai dasar penentuan harga jual terdiri dari: taksiran total biaya produksi (Biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan Biaya overhead pabrik). Taksiran total biaya komersial (Biaya administrasi dan umum dan Biaya pemasaran).

METODE

Metode bimbingan teknis akan dilaksanakan dengan memberikan pemahaman dulu apa itu biaya. Bimbingan dimulai dengan mengklasifikasikan biaya ke dalam golongan masing-masing yaitu biaya produksi (biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik), biaya non produksi (biaya administrasi dan biaya pemasaran). Selain itu, para peserta akan diberikan ilustrasi (praktek) langsung mengenai cara menghitung biaya produksi dan biaya non produksi dengan tepat, setelah itu cara menghitung harga jual normal. Kemudian metode diskusi dilakukan untuk mengetahui permasalahan yang dihadapi pelaku usaha industri Bakal Tangguy dalam menentukan harga jual produk yang mereka hadapi. Melalui program pengabdian masyarakat ini pelaku usaha industri Bakal Tangguy di Kelurahan Kuin Utara Kecamatan Banjarmasin Utara diharapkan memahami dan mampu menentukan harga jual untuk produk yang dihasilkannya. Pada setiap akhir kegiatan bimbingan diadakan evaluasi terhadap hasil kegiatan dengan melihat kemampuan memahami materi yang disampaikan.

Peserta adalah pelaku industri Bakal Tangguy yang menjalankan usaha pembuatan Bakal Tangguy. Pelaksanaan pengabdian dilakukan selama satu hari. Pengabdian dilaksanakan di rumah

salah satu warga yang beralamat kelurahan di Alalak Selatan di Kecamatan Banjarmasin Utara. Tim memberikan bimbingan teknis cara menghitung harga jual Bakal Tanggui. Klasifikasi biaya produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik (BOP) dan biaya non produksi terdiri biaya administrasi dan biaya pemasaran, menentukan berapa persentase (%) yang diharapkan serta menghitung harga jual. Topik materi bimbingan teknis diberikan dalam bentuk pemaparan materi jenis biaya apa saja yang termasuk dalam biaya produksi dan non produksi. Selain itu, para peserta akan diberikan ilustrasi (praktek) langsung cara menghitung biaya produksi dan biaya non produksi dengan tepat, menentukan persentase laba yang diharapkan untuk menghitung harga jual.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penentuan harga jual merupakan salah satu faktor yang penting dalam mengelola usaha. Pada program Pengabdian Masyarakat saat ini para wirausaha yang memproduksi Bakal Tanggui kelurahan Alalak Selatan di Kecamatan Banjarmasin Utara yang memproduksi Bakal Tanggui dibimbing bagaimana cara menentukan harga jual yang benar dan bagaimana cara mengklasifikasikan biaya yang terjadi dalam proses pengolahan Bakal Tanggui yang meliputi biaya produksi maupun biaya komersial. Para wirausaha yang memproduksi Bakal Tanggui kelurahan Alalak Selatan di Kecamatan Banjarmasin Utara diharapkan dengan memperoleh pengetahuan tentang cara menghitung biaya produksi dan biaya komersial nantinya dapat dijadikan sebagai dasar untuk menentukan harga jual yang tepat.

Hasil wawancara dengan pengrajin mereka menentukan harga jual Bakal Tanggui yang dibuat tidak pernah menghitung biaya apa saja yang harus diperhentikan untuk menentukan harga jual Bakal Tanggui tersebut. Para wirausaha hanya melihat harga pasar atau pesaing (harga 1 buah Bakal Tanggui Rp 2.000,00), sebulan para wirausaha dapat menghasilkan 120 buah Bakal Tanggui, maka pendapatan Rp 240.000,00 /per bulan, jika modal yang dikeluarkan Rp 180.000,00 untuk membuat Bakal Tanggui per bulan dapat untung sebesar Rp 60.000,00 Hal ini disebabkan para wirausaha tidak memahami elemen biaya - biaya untuk menentukan harga jual Bakal Tanggui. Data – data biaya yang dikeluarkan oleh para wirausaha untuk membuat Bakal Tanggui yaitu bahan terbuat dari nipah dengan harga nipah 1 ikat Rp 5.000,- dapat digunakan untuk 7 buah Bakal Tanggui, Lidi 1 ikat harganya Rp 2.000,00 bisa digunakan untuk 50 Bakal Tanggui, Tali rafia 1 gulung harganya Rp 1.000,00 bisa digunakan untuk 3 buah tanggui, dahan rumbia 1 ikat harganya Rp 5.000,00 bisa digunakan 100 Bakal Tanggui. Jarum Rp 500,- per biji bisa gunakan untuk seminggu. Upah tenaga kerja per buah Bakal Tanggui hanya perkiraan saja dari para wirausaha sebesar Rp 500,- tetapi tidak pernah terealisasi dan Peralatan ; parang dengan harga Rp 60.000,- masa pemakaian 10 tahun. Satu hari bisa menghasilkan 7 buah Bakal Tanggui. Rata – rata produksi sebulan 120 buah.

Biaya Produksi Bakal Tanggui Perbulan yaitu Biaya bahan baku Rp 130.800,- biaya bahan penolong Rp 8.571, Biaya tenaga kerja Rp 60.000,- Biaya overhead pabrik Rp 500,- jumlah Rp 199.871,60. Total Biaya untuk menghasilkan Bakal Tanggui per bulan sebanyak 120 buah jika biaya komersial tidak diperhitungkan, maka penentuan harga jual menggunakan metode *cost-plus pricing* dengan pendekatan *full costing* taksiran biaya penuh sebagai berikut:

Biaya bahan baku	Rp 130.800,00	
Biaya Baan Penolong	Rp 8.571,60	
Biaya tenaga kerja langsung	Rp 60.000,00	
Biaya overhead pabrik	<u>Rp 500,00</u>	
Taksiran total biaya produksi		Rp 199.871,60
Biaya administrasi dan umum	Rp 0,00	

Biaya pemasaran	Rp	<u>0,00</u>	
Taksiran total biaya komersial			Rp <u>0,00</u>
Taksiran biaya penuh			Rp <u>199.871,60</u>

Perhitungan taksiran biaya penuh tersebut tidak memperhitungkan biaya komersial karena para wirausaha yang memproduksi Bakal Tanggui kelurahan Alalak Selatan di Kecamatan Banjarmasin Utara tidak ada mengeluarkan biaya tersebut, maka harga jual yang seharusnya bagi para wirausaha yang memproduksi Bakal Tanggui kelurahan Alalak Selatan di Kecamatan Banjarmasin Utara yaitu :

Harga jual = Taksiran biaya penuh + Laba yang diharapkan (asumsi 20 %)

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual perbulan} &= \text{Rp } 199,871,60 + 20 \% (\text{Rp } 199,871,60) \\ &= \text{Rp } 199,871,60 + 39.974,32 \\ &= \text{Rp } 239.845,92 \end{aligned}$$

Harga jual per buah = Rp 239.845,92 /120 = Rp 1.998,72 (seribu sembilan ratus sembilan puluh delapan rupiah). Jika tidak ada pengeluaran biaya komersial. Total Biaya untuk menghasilkan Bakal Tanggui per bulan sebanyak 120 buah hanya memperhitungkan biaya bahan baku dan bahan penolong saja tidak mengeluarkan biaya tenaga kerja, BOP dan biaya komersial, maka penentuan harga jual menggunakan metode *cost-plus pricing* dengan pendekatan *full costing* taksiran biaya penuh sebagai berikut:

Biaya bahan baku	Rp	130.800,00	
Biaya Baan Penolong	Rp	8.571,60	
Biaya tenaga kerja langsung	Rp	0,00	
Biaya overhead pabrik	Rp	<u>0,00</u>	
Taksiran total biaya produksi			Rp 139.371,60
Biaya administrasi dan umum	Rp	0,00	
Biaya pemasaran	Rp	<u>0,00</u>	
Taksiran total biaya komersial			Rp <u>0,00</u>
Taksiran biaya penuh			Rp <u>139.371,60</u>

Dari biaya penuh yang dikeluarkan oleh Para pengrajin yang memproduksi Bakal Tanggui kelurahan Alalak Selatan di Kecamatan Banjarmasin Utara, dapat menghitung harga jual per bulan :

Harga jual = Taksiran biaya penuh + Laba yang diharapkan (asumsi 20 %)

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual perbulan} &= \text{Rp } 139.371,60 + 20 \% (\text{Rp } 139.371,60) \\ &= \text{Rp } 139.371,60 + 27.874,32 \\ &= \text{Rp } 167.245,92 \end{aligned}$$

Harga jual per buah = Rp 167.245,92 /120 = Rp1.393,72, (seribu tiga ratus sembilan tiga puluh) jika biaya tenaga kerja, BOP dan biaya komersial tidak diperhitungkan

Dari perhitungan biaya yang di dapat dari para pengrajin untuk membuat Bakal Tanggui dengan metode *cost-plus pricing* menggunakan pendekatan *full costing*, jika mengeluarkan biaya komersial maka harga jual seharusnya sebesar Rp 1.998,72 (seribu sembilan ratus sembilan puluh delapan rupiah) per buah. Sedangkan harga jual yang ditetapkan oleh Para pengrajin hanya sebesar Rp. 2.000,00 per buah. Berarti ada selisih sebesar Rp 1,28 (Rp 2.000,00 - Rp 1.998,72), selisih harga jual yang ditentukan Para pengrajin yang memproduksi Bakal Tanggui dengan perhitungan harga jual dengan metode *cost-plus pricing* menggunakan pendekatan *full costing* tidak jauh berbeda. Dari perhitungan biaya yang seharusnya dikeluarkan oleh para pengrajin perbuah adalah sebesar Rp 1.665,60 (Rp 199.871,60 : 120 buah),

sedangkan harga jual yang ditetapkan para pengrajin sebesar Rp 2.000,00. berarti harga jual lebih tinggi dari biaya yang dikeluarkan (Rp 1.665,60) maka Para pengrajin mendapat keuntungan sebesar Rp 334,40 (Rp 2.000,00 – Rp 1.665,60). Hal ini tidak menggambarkan keuntungan sesungguhnya karena tidak memperhitungkan biaya yang seharusnya diperhitungkan untuk membuat Bakal Tanggui tersebut yaitu biaya pemasaran dan administrasi umum. Dari perhitungan biaya yang di dapat dari para pengrajin dengan metode *cost-plus pricing* dengan pendekatan *full costing*, jika biaya tenaga, BOP dan biaya komersial tidak diperhitungkan maka harga jual hanya sebesar Rp1.378,72 (seribu tiga ratus tujuh puluh delapan rupiah) per buah. Sedangkan harga jual yang ditetapkan oleh Para pengrajin sebesar Rp. 2.000,00 per buah. Berarti ada selisih harga jual sebesar Rp 621,28 (Rp 2.000,00 – Rp 1.378,72). Selisih harga jual yang ditentukan Para pengrajin dengan perhitungan harga jual dengan metode *cost-plus pricing* menggunakan pendekatan *full costing* jauh berbeda. Dari perhitungan biaya yang dikeluarkan oleh para pengrajin Bakal Tanggui perbuah adalah sebesar Rp 1.165,60. (Rp 139.871,60 : 120 buah), sedangkan harga jual yang ditetapkan para pengrajin sebesar Rp 2.000,00. berarti harga jual lebih tinggi (Rp 2.000,00) dari biaya yang dikeluarkan (Rp 1.165,60) maka Para pengrajin mendapatkan keuntungan sebesar Rp 834,40. (delapan ratus tiga puluh empat rupiah). Hal ini tidak menggambarkan keuntungan sesungguhnya karena tidak memperhitungkan biaya yang seharusnya diperhitungkan untuk membuat Bakal Tanggui tersebut yaitu biaya tenaga kerja, biaya overhead pabrik , biaya pemasaran dan administrasi umum.

PENUTUP

Peserta terdiri dari pengrajin Bakal Tanggui. Peserta terlihat antusias dan memperhatikan dengan baik seluruh materi yang diberikan. Hasil pengamatan selama kegiatan berlangsung menunjukkan bahwa pemahaman peserta terhadap penentuan harga jual mulai memahami permasalahan yang akan dihadapi nanti adalah kesulitan dalam menentukan harga jual yaitu dalam menentukan biaya taksiran terutama biaya produksi untuk Biaya overhead pabrik yaitu biaya penyusutan peralatan yang dipakai, biaya non produksi yaitu biaya administrasi umum dan pemasaran. Harapan peserta adalah adanya bimbingan teknis lanjutan dari tim untuk periode periode akan datang terutama dalam hal pembukuan sederhana untuk usaha produksi Bakal Tanggui. Peserta sudah mulai mengetahui apa itu taksiran biaya penuh (biaya produksi dan non produksi), laba yang diharapkan untuk menentukan harga jual Bakal Tanggui, tim pengabdian memberikan jawaban dan tanggapan dengan penjelasan yang mudah dipahami peserta dan pengabdian berjalan lancar dan terlihat adanya komunikasi yang baik antara peserta dan tim pengabdian.

REFERENSI

- Hansen. dan Maryanne M, Mowen. 2001.*Manajemen Biaya*. Terjemahan Ancella A, Hermawan. Edisi pertama, jilid satu. Jakarta: Erlangga.
- Mulyadi. 2001. *Akuntansi Manajemen*. Edisi kelima cetakan kesebelas. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Mulyadi. 2012. *Akuntansi Biaya*. Edisi kelima cetakan kesebelas. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.

- Rudianto. 2006. *Akuntansi Manajemen: Informasi untuk Pengambilan Keputusan Manajemen*. Jakarta: Grasindo.
- Supriyono. 2001. *Akuntansi Manajemen*. Buku pertama, edisi pertama. Yogyakarta: BPFE, Gajah Mada.
- Soemarso. 2005. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Edisi kelima. Jakarta: Salemba Empat.