

**PENENTUAN HARGA JUAL DAN PENCATATAN AKUNTANSI
SEDERHANA UMKM “KUSUM TAILOR” DI DESA GENTAN
KECAMATAN BAKI KABUPATEN SUKOHARJO**



LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

Diajukan Untuk Memenuhi Syarat Program Studi Strata I Akuntansi
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta

Disusun oleh

ARISTA DEWI

20.22.0012

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA
2023**

LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

PENENTUAN HARGA JUAL DAN PENCATATAN AKUNTANSI SEDERHANA UMKM "KUSUMA TAILOR" DI DESA GENTAN KECAMATAN BAKI KABUPATEN SUKOHARJO

Disusun oleh:

Arista Dewi

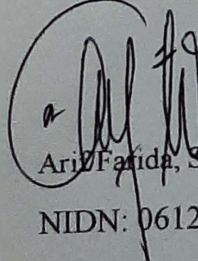
20.22.0012

Telah disetujui dan disahkan dengan baik oleh Pembimbing Laporan Kuliah Kerja
Usaha, guna melengkapi persyaratan untuk menempuh mata kuliah Tugas Akhir
Program Studi Akuntansi

Surakarta, 26 Juli 2023

Mengetahui,

Dosen Pembimbing


Ari Fahida, S.E., M.Ak
NIDN: 0612039205

Kepala Program Studi Akuntansi


Astuning Saharsini, S.E., M.Acc
NIDN: 0606129102

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR TABEL.....	iv
DAFTAR GAMBAR.....	v
DAFTAR LAMPIRAN.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
LAPORAN KULIAH KERJA USAHA.....	1
A. LATAR BELAKANG.....	1
B. BIDANG KERJA DAN KEGIATAN.....	3
C. POKOK MASALAH.....	4
D. PEMBAHASAN.....	6
E. SIMPULAN DAN SARAN.....	12
F. LAMPIRAN.....	14

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Buku Penjualan	10
Tabel 2. Buku Kas	11
Tabel 3. Buku Persediaan.....	12

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Warna Kemeja.....	6
-----------------------------	---

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Logbook Mahasiswa.....	14
Lampiran 2. Dokumentasi Mahasiswa.....	15
Lampiran 3. Kartu Bimbingan Kuliah Kerja Usaha.....	16

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, atas rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulisan laporan KKU dapat diselesaikan tepat waktu. Penulis menyadari bahwa dalam penulisan laporan KKU ini tidak lepas dari bantuan, dorongan, semangat, saran dan pendapat berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terimakasih kepada;

1. Bapak Dr. Budi Istiyanto, S.E., M.M., M.H., selaku ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta
2. Ibu Astuning Saharsini, S.E., M.Acc., selaku Ketua Program Studi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta
3. Ibu Arif Farida S.E., M.Ak., selaku Pembimbing Laporan Kuliah Kerja Usaha Tahun 2023
4. Ibu Winarni selaku Pemilik Kusum Tailor
5. Semua pihak yang sudah membantu saya

Dengan harapan semoga segala amal kebaikan yang telah mereka berikan kepada penulis mendapatkan balasan kebaikan yang setimpal dari Allah SWT Amin. Dalam penulisan laporan KKU penulis menyadari masih jauh dari sempurna dan banyak kekurangan dan kelemahan sehingga kritik dan saran sangar penulis harapkan demi kesempurnaan penulisan laporan KKU ini. Akhirnya, semoga laporan KKU ini bermanfaat baik bagi pribadi penulis, UMKM maupun pihak lain.

Surakarta , 2023

Penulis

LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

A. LATAR BELAKANG

Mitra kegiatan Kuliah Kerja Usaha (KKU) ini adalah suatu usaha rumahan yang bergerak di bidang jasa jahit sajadah batik untuk souvenir di daerah Sukoharjo. Usaha ini berdiri sejak awal tahun 2020 karena efek pandemi *Covid-19*. Usaha ini bernama "Kusum Tailor" yang diambil dari nama anak ibu Winarni dan pak Sutar sebagai pemilik usaha ini. Ibu Win dan Pak Sutar bekerja di salah satu pabrik batik Gondosari yang berada di Sondakan Laweyan. Beliau bekerja di pabrik batik ini sejak tahun 1993 sampai pada awal tahun 2020 Ibu Win harus berhenti bekerja sebagai pegawai disana dikarenakan *Covid-19*.

Setelah berhenti, Ibu Win diberi beberapa mesin dari pemilik batik Gondosari untuk modal bekerja dirumah. Ibu Win mendapat 3 mesin yaitu, satu mesin jahit jarum satu, satu mesin obras jarum 4 dan satu mesin lubang kancing. Tidak lama setelah dirumah, Ibu Win mendapat tawaran dari pemilik usaha sajadah travel di daerah Baki Sukoharjo. Beliau dengan senang hati menerima tawaran tersebut dan langsung mengambil bahan sajadah yg akan dijahitnya dirumah. Beliau mengambil kain sajadah yang sudah melalui proses pemotongan, lalu menjahitnya dirumah dan setelah selesai dikembalikan pada pemilik usaha sajadah travel. Beliau menerima upah jahit untuk satu sajadah sebesar Rp. 800/pcs sudah termasuk benang dari pemilik usaha sajadah.

Proses menjahit yang di minta dari pabrik sajadah sangatlah simpel karena, sajadah travel yang hanya berbentuk kotak persegi panjang tanpa adanya variasi yang beraneka ragam. Sajadah ini dibuat dengan menyatukan dua lapis kain katun polos dan bermotif yang dijahit membentuk persegi panjang. Kain yang dijahit diletakkan dengan bagian luar kain berada didalam jahitan, sehingga nanti ketika dibalik terlihat bagian luar yang rapi dengan motif masjid. Setelah dijahit dan dibalik, kemudian Ibu Win melanjutkan dengan menjahit variasi di sisi luar sajadah

selebar $\frac{1}{4}$ inch atau sekitar 4 mm. Setelah dijahit rapi dan dikemas dengan menggunakan plastik, sajadah langsung di antar ke Mas Danu sebagai pemilik usaha sajadah.

Setelah dua bulan menjahit sajadah, permintaan sajadah semakin naik dikarenakan memasuki bulan ramadhan. Ibu Win diminta untuk memotong sendiri kain yang berbentuk lembaran panjang karena, pegawai *cutting* yang dimiliki Mas Danu tidak bisa memenuhi target yang diminta. Awalnya Ibu Win menolak dikarenakan tidak memiliki pengalaman dalam memotong kain, tetapi Pak Sutar sebagai suami dari Ibu Win menawarkan diri untuk membantu memotong kain sajadah yang akan dijahit. Proses produksi di rumah Ibu Win bertamah, dari hanya menjahit dan *packing* kemudian ditambah memotong kain. Dengan proses produksi tersebut, jasa jahit yang diterima Ibu Win menjadi Rp.1000/pcs.

Ibu Win sangat nyaman bekerja sebagai penjahit sajadah yang dilakukannya sekarang. Penghasilan dari menjahit sajadah dirasa cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, tetapi mesin yang didapat dari Gondosari menjadi tidak terpakai karena menjahit sajadah hanya menggunakan mesin jarum satu. Disini penulis memberi saran untuk Ibu Win agar memanfaatkan mesin tersebut dengan mulai membuat produk sendiri. Penulis melihat banyak hasil produksi yang dibuat beliau pada saat masih bekerja di Gondosari. Hasil produksi tersebut seperti: tunik, kemeja, celana, tas, topi, bahkan boneka. Setelah diskusi, Ibu Win sepakat untuk mencoba membuat kemeja kerja untuk perempuan. Penulis menawarkan untuk membantu menetapkan harga jual pada kemeja tersebut dan memberi sedikit bekal pencatatan akuntansi untuk memulai usaha baru tersebut.

Penetapan harga jual produk pada UMKM Kusum Tailor dalam proses penjualan memiliki perhatian khusus karena, pemahaman yang kurang terhadap harga yang baik untuk sebuah produk, yang bisa diterima oleh konsumen, dengan

adanya masalah ini pemilik UMKM harus mempunyai strategi dalam penetapan harga agar bisa mempertahankan harga jual suatu produk.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan laporan mengenai proses penetapan harga jual produk dan pencatatan akuntansi sederhana dengan judul “PENENTUAN HARGA JUAL DAN PENCATATAN AKUNTANSI SEDERHANA UMKM “KUSUMA TAILOR” DI DESA GENTAN KECAMATAN BAKI KABUPATEN SUKOHARJO”.

B. BIDANG KERJA DAN KEGIATAN

Kegiatan Kuliah Kerja Usaha pada UMKM Kusum Tailor ini, pekerjaan yang diberikan kepada penulis adalah membantu proses *packing* sajadah. Tetapi sebelum packing, penulis juga membantu dalam proses membalik kalin setelah penjahitan pertama oleh Ibu Win. Proses packing adalah pengemasan suatu produk menggunakan bahan tertentu agar produk yang diterima konsumen masih dalam keadaan utuh dan rapi sehingga barang yang dibeli tetap aman sampai tangan penerima.

Proses packing yang di lakukan pada sajadah ini terbilang mudah, hanya saja harus rapi dan simetris agar sajadah terlihat menarik di mata konsumen. Setelah sajadah selesai dijahit, proses berikutnya adalah proses *packing* atau pengemasan. Sajadah dikemas dalam plastik ukuran 20x30 cm dengan cara dilipat rapi. Sajadah dilipat menjadi tiga bagian sama rata secara vertikal, kemudian dilipat kembali menjadi 3 bagian secara horizontal menyesuaikan panjang plastik yang digunakan. Setelah dimasukkan plastik, kemudian sajadah di tumpuk sebanyak 25pcs dan ditali menggunakannya tali rafia. Proses ini dilakukan untuk memudahkan proses hitung dalam kirim barang atau memudahkan Mas Danu untuk menghitung hasil kerja dari Ibu Win.

Sebelum di packing, penulis juga membantu Ibu Win dalam membalik sajadah setelah dijahit oleh Ibu Win. Sebelum di variasi stik samping oleh Ibu Win, sajadah

harus dibalik terlebih dahulu. Penulis, membalik sajadah dengan cara melewati lubang sekitar 10cm bagian yg tidak dijahit oleh Ibu Win. Pada saat membalik sajadah, ujung sajadah harus terlihat rapi dan memiliki sudut 90°. Sajadah yg di balik rapi, akan menghasilkan sajadah yang berbentuk persegi panjang sempurna, dan memudahkan dalam proses *packing*.

Penulis juga memberi saran kepada Ibu Win untuk memanfaatkan 2 mesin yang tidak terpakai karena sajadah hanya memerlukan satu mesin saja. Mesin obras tidak dipakai karena sajadah berbentuk *clean finish* atau tidak ada obras yg terlihat. Mesin kancing juga tidak dipakai dalam proses pembuatan sajadah ini. Jadi, penulis berdiskusi dengan Ibu Win untuk membuat kemeja perempuan karena beliau sudah memiliki banyak pengalaman di bidang jahit ini.

Penulis melakukan perhitungan harga jual untuk satu kemeja dengan menggunakan analisis SWOT, dimana *Strength* (kekuatan), *Weakness* (kelemahan), *Opportunity* (peluang), *Threats* (tantangan) menjadi komponen utama dalam menentukan harga jual suatu produk. Selain itu, penulis juga memberi sedikit pengetahuan tentang pencatatan akuntansi yang baik dan benar secara sederhana dalam pengembangan bisnis UMKM.

C. POKOK MASALAH

Dalam melaksanakan kegiatan Kuliah Kerja Usaha (KKU) di tempat usaha milik Bu Win, penulis menemukan beberapa masalah. Usaha milik Bu Win memiliki 3 mesin yaitu, satu buah mesin jahit jarum satu, satu buah mesin obras benang 4, dan satu buah mesin lubang kancing. Pada produksi sajadah hanya memakai satu mesin saja. Sajadah yang dijahit Ibu Win diproduksi dengan satu mesin jahit saja, tidak memakai mesin obras ataupun mesin lubang kancing.

Penulis memberi saran kepada Ibu Win agar dua mesin tersebut dapat dimanfaatkan dengan baik. Setelah berdiskusi dengan Ibu Win, menghasilkan kesepakatan untuk memproduksi kemeja. Kemeja yang diproduksi adalah kemeja

perempuan berlengan panjang polos tanpa adanya kantong depan, tetapi memiliki tali dibagian lengan bawah yang berguna untuk melipat lengan.

Penulis membantu menetapkan harga jual untuk satu kemeja dengan menggunakan beberapa cara. Yang pertama, menggunakan analisis SWOT terlebih dahulu. Analisis ini berguna untuk menentukan fokus utama dalam permulaan usaha. Proses analisa ini terdiri dari menganalisa *Strength* (kekuatan), *weakness* (kelemahan), *opportunity* (peluang), dan *threats* (tantangan) yang akan dihadapi dalam memproduksi suatu barang.

Selanjutnya, penetapan harga jual dilakukan dengan 3 faktor lain. Pertama, memilih tujuan penetapan harga. Penetapan harga memiliki banyak tujuan, seperti memaksimalkan laba, pendapatan, atau pertumbuhan penjualan. Faktor kedua adalah memperkirakan biaya, yaitu menentukan harga tertinggi suatu produk. Selanjutnya yang terakhir adalah metode penetapan harga jual. Penetapan harga jual disini menggunakan metode Harga Pokok Produksi(HPP), dengan menghitung biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, biaya over head pabrik. Setelah memperoleh HPP, selanjutnya menentukan harga jual berdasarkan biaya (*Cost-based Pricing*).

Setelah selesai menentukan produk yang dijual beserta harga jualnya. Pencatatan akuntansi juga diperlukan dalam menjalankan UMKM, disini penulis juga memberikan pengetahuan pencatatan akuntansi sederhana. Pencatatan ini dilakukan dengan cara membuat buku arus kas, buku persediaan barang, dan buku penjualan. Pencatatan ini dilakukan dengan menggunakan buku tulis dengan menggunakan tabel-tabel pencatatan akuntansi.

D. PEMBAHASAN

Pada kesempatan ini, penulis akan membahas tentang pemanfaatan dua mesin yang tidak dipakai dalam proses produksi sajadah dengan melakukan pembuatan produk baru yaitu kemeja. Penulis juga akan membantu proses penetapan harga jual produk baru yang diproduksi oleh Ibu Win. Pertama, penulis membahas tentang deskripsi produk kemeja wanita polos lengan panjang. Sebelum harga jual ditetapkan, penulis juga menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang dan tantangan (analisis SWOT) yang berguna untuk menyusun rencana awal dalam memasarkan suatu produk. Setelah itu, baru dilakukan tahap penetapan harga jual dengan menggunakan metode harga pokok produksi (HPP) lalu dilakukan penetapan harga jual dengan metode biaya. Pada kegiatan Kuliah Kerja Usaha ini, penulis juga akan membantu Ibu Win dalam pencatatan akuntansi sederhana yang dilakukan pada UMKM Ibu Win. Pada usaha Ibu Win, pencatatan yang cocok untuk usaha ini adalah pencatatan arus kas, pencatatan persediaan barang dan pencatatan penjualan.

Gambar 1. Warna Kemeja



Kemeja wanita polos lengan panjang ini berbahan dasar katun rayon premium. kemeja ini memiliki lengan panjang dan memiliki variasi tali pada bagian bawah lengan yang digunakan untuk melipat lengan apabila ingin menggunakan lengan lebih pendek. Kemeja ini cocok untuk acara formal maupun non-formal. Kemeja ini memiliki ukuran dari S sampai XXL dengan berbagai macam varian warna.

Sebelum menentukan harga jual, penulis ingin menganalisa kekuatan, kelemahan, peluang, dan tantangan yang akan dihadapi oleh Ibu Kusum dalam memasarkan produk kemeja ini. penulis menggunakan analisis SWOT karena metode analisis ini dapat membantu proses pengambilan keputusan, menyusun strategi, mengetahui masalah apa yang akan dihadapi, dan mempersiapkan cara menghadapi kompetitor yang menghasilkan analisis konsisi usaha yang sebenarnya terjadi. Hasil analisis SWOT sebagai berikut

1. Strength (Kekuatan).

- a. Memiliki pengalaman di bidang sewing lebih dari 20 tahun
- b. Mempunyai peralatan yang cukup untuk membuat kemeja
- c. Memberikan harga yang terjangkau
- d. Memebrikan produk yang masuk di semua kalangan

2. Weakness (Kelemahan)

- a. Belum memiliki kemampuan dalam memasarkan produk
- b. Produk yang dihasilkan merupakan produk yang baru dibuat

3. Opportunity (Peluang)

- a. Tempat yang strategis, berada di lingkungan pabrik
- b. Pemilik usaha memiliki banyak koneksi untuk memasarkan produknya

4. Threats (Tantangan)

- a. Produk yang akan dijual sudah berada dipasaran dengan kualitas dan harga yang sama
- b. Pemilik usaha harus fokus dalam pemasaran

Setelah melakukan analisis SWOT penulis menetapkan harga jual untuk kemeja. Penulis menggunakan metode sederhana penulis melakukan perhitungan sederhana untuk menetapkan harga jual. Perhitungan menggunakan metode ini tidak dihitung secara detail berdasarkan atas pemicu biaya dan sumber daya yang dikonsumsi oleh setiap produk. Hal tersebut disebabkan karena perhitungan Harga Pokok Produksi dengan menjumlahkan biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik.

Berikut ini perhitungan terhadap Harga Pokok Produksi (HPP) terlebih dahulu untuk produksi kemeja sebanyak 72 pcs

1. Biaya Bahan Baku Langsung

Nama Bahan	= Katun Rayon Pemium
Harga Satuan	= Rp 10.000
Kuantitas	= 100 meter
Total Harga	= Rp. 1.000.000

2. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Upah untuk 2 tenaga kerja = Rp. 750.000

3. Biaya Overhead Pabrik (Bahan Baku Tidak Langsung)

Benang Jahit 60pcs @Rp. 2000	= Rp. 120.000
Kancing 542pcs @100	= Rp. 54.200

Plastik 72pcs @500	= Rp. 36.000
Biaya Listrik	= Rp.40.000
Biaya lain-lain	= Rp. 50.000
Total Biaya Overhead	= Rp. 300.200

4. Harga Pokok Produksi

Biaya Bahan Baku Langsung	= Rp. 1.000.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	= Rp. 750.000
Biaya Overhead Pabrik	= Rp. 300.200
Total HPP 72 Pcs	= Rp. 2.050.200
HPP Satuan	= Rp. 28.500

Dari perhitungan diatas, dapat disimpulkan bahwa untuk total Harga Pokok Produksi pembuatan Kemeja sebanyak 72 pcs sebesar Rp. 2.050.200 dan untuk harga satu kemeja sebesar Rp. 28.475

Setelah dilakukan perhitungan untuk Harga Pokok Produksi , dilakukan perhitungan Harga Jual berdasarkan Biaya. Perhitungan ini dilakukan dengan menambah biaya total (HPP) dan margin yang sudah ditentukan sebesar 30% dari HPP sebagai berikut

$$\begin{aligned}
 \text{Harga Jual 72 pcs} &= \text{Biaya Total} + \text{Margin} \\
 &= \text{Rp. 2.050.200} + 30\%(\text{Rp. 2.050.200}) \\
 &= \text{Rp. 2.050.200} + \text{Rp. 615.060} \\
 &= \text{Rp. 2.665.260} \\
 \text{Harga Jual Per Pcs} &= \text{Rp. 2.665.260}/72\text{pcs}
 \end{aligned}$$

= Rp. 37.017

Berdasarkan penentuan Harga Jual menggunakan metode Biaya yang sudah dihitung, penjualan 72 pcs kemeja memiliki harga jual sebesar Rp. 2.665.260, dan harga jual untuk satu kemeja sebesar Rp. 37.017 dibulatkan menjadi Rp. 37.000.

Setelah melakukan perhitungan terhadap harga jual. Pemilik usaha juga harus memiliki pencatatan yang baik dan benar agar memiliki pencatatan akuntansi dan data yang akurat dalam menjalankan usaha. Pemilik usaha sebaiknya mencatat transaksi-transaksi terkait kas, aset, persediaan dan penjualan. Pencatatan tersebut sebagai berikut :

1. Buku Penjualan

Buku Penjualan yaitu buku yang digunakan untuk mencatat penjualan barang dalam satu periode.

Tabel 1. Buku Penjualan

Tanggal	Keterangan	Debet	Kredit	Saldo
02/03/2023	Penjualan 3 pcs	Rp 111.000		Rp 111.000
05/03/2023	Penjualan 5 pcs	Rp 185.000		Rp 296.000
08/03/2023	Penjualan 2 pcs	Rp 74.000		Rp 370.000
12/03/2023	Penjualan 10 pcs	Rp 370.000		Rp 740.000
16/03/2023	Penjualan 15 pcs	Rp 555.000		Rp 1.295.000
19/03/2023	Penjualan 13 pcs	Rp 481.000		Rp 1.776.000

2. Buku Kas

Buku arus kas adalah laporan yang mencatat keluar masuknya uang secara rill dalam satu periode.

Tabel 2. Buku Kas

Tanggal	Keterangan	Debet	Kredit	Saldo
25/02/2023	Saldo Awal	Rp 500.000		Rp 500.000
27/02/2023	Pembelian kain 30 m		Rp 300.000	Rp 200.000
	Pembelian benang 30 pcs		Rp 60.000	Rp 140.000
	Pembelian Kancing 200pcs		Rp 20.000	Rp 120.000
	Pembelian Plastik 36 pcs		Rp 18.000	Rp 102.000
02/03/2023	Penjualan 3 pcs	Rp 111.000		Rp 213.000
05/03/2023	Penjualan 5 pcs	Rp 185.000		Rp 398.000
08/03/2023	Penjualan 2 pcs	Rp 74.000		Rp 472.000
08/03/2023	Pembelian kain 40 m		Rp 400.000	Rp 72.000
	Pembelian benang 30 pcs		Rp 60.000	Rp 12.000
	Pembelian Kancing 100pcs		Rp 10.000	Rp 2.000
12/03/2023	Penjualan 10 pcs	Rp 370.000		Rp 372.000
13/03/2023	Pembelian kain 30 m		Rp 300.000	Rp 72.000
	Pembelian Kancing 250pcs		Rp 25.000	Rp 47.000
	Pembelian Plastik 36 pcs		Rp 18.000	Rp 29.000
16/03/2023	Penjualan 15 pcs	Rp 555.000		Rp 584.000
19/03/2023	Penjualan 13 pcs	Rp 481.000		Rp 1.065.000
23/03/2023	Biaya Lian-lain		Rp 50.000	Rp 1.015.000
	Biaya Listrik		Rp 40.000	Rp 975.000
26/03/2023	Biaya Tenaga Kerja Langsung		Rp 750.000	Rp 225.000

3. Buku Persediaan Barang

Buku Persediaan Barang memiliki dua metode pencatatan yaitu metode fisik dan perpetual. Disini penulis memakai metode fisik dimana barang yang dihitung masih ada pada tanggal penyusunan laporan

Tabel 3. Buku Persediaan

Tanggal	Nama Barang	Masuk	Keluar	Total
01/03/2023	Kemeja	3		3
02/03/2023	Kemeja	5	2	6
03/03/2023	Kemeja	4		10
05/03/2023	Kemeja		5	5
06/03/2023	Kemeja	3		8
07/03/2023	Kemeja	5		13
08/03/2023	Kemeja	5	2	16
09/03/2023	Kemeja	3		19
13/03/2023	Kemeja		10	9
13/03/2023	Kemeja	5		14
14/03/2023	Kemeja	5		19
15/03/2023	Kemeja	5		24
16/03/2023	Kemeja	5	15	14
19/03/2023	Kemeja		13	1
20/03/2023	Kemeja	2		3
21/03/2023	Kemeja	2		5
22/03/2023	Kemeja	2		7
23/03/2023	Kemeja	2		9

E. SIMPULAN DAN SARAN

Dengan mengikuti kegiatan Kuliah Kerja Usaha (KKU) selama kurang lebih dua bulan, penulis sebagai mahasiswa mampu menyesuaikan diri di dunia kerja yang sesungguhnya, khususnya dalam bidang akuntansi yang berkaitan dengan penentuan harga jual dan pencatatan akuntansi pada UMKM. Kegiatan KKU ini juga mendorong mahasiswa untuk mempraktekkan ilmu akuntansi keuangan pada UMKM yang sebenarnya.

Pemilik usaha UMKM harus melalui beberapa tahap sampai akhirnya dapat menjual produk baru. Proses analisa SWOT dilakukan pada tahap pertama

sebelum menentukan harga jual. Analisis ini digunakan untuk membantu proses pengambilan keputusan, menyusun strategi, mengetahui masalah apa yang akan dihadapi, dan mempersiapkan cara menghadapi kompetitor dalam praktik usaha. Setelah analisis SWOT dilakukan, pemilik usaha melakukan perhitungan terhadap Harga Pokok Produksi (HPP). Penentuan harga jual dilakukan setelah menentukan HPP, penentuan ini digunakan dengan berdasarkan biaya dan margin yang sudah ditentukan.

Pemilik usaha juga harus memiliki pencatatan akuntansi yang baik. Pencatatan ini digunakan agar pemilik usaha dapat mengoperasikan usahanya dengan analisa yang akurat dengan data.

F. LAMPIRAN

Lampiran 1. Logbook Mahasiswa

No	Waktu	Kegiatan
1.	4-5 Februari 2023	Perkenalan dan Observasi
2.	12 Februari 2023	Menawarkan ide untuk membuat produk sendiri dan pencatatan akuntansi sederhana, serta membantu kegiatan produksi yaitu <i>packing</i> .
3.	13-19 Februari 2023	Berdiskusi dengan pemilik UMKM untuk menentukan produk yang tepat dan cocok yang akan diproduksi.
4.	20-26 Februari 2023	Menentukan bahan, model, harga jual dan mulai untuk promosi kemeja
5.	27 Februari - 4 Maret 2023	Menerima pesanan, membantu produksi, dan mulai memberi bekal akuntansi sederhana
6.	12-19 Maret 2023	Membantu COD, proses produksi dan Promosi
7.	26 Maret 2023	Melakukan pemeriksaan pencatatan akuntansi yang telah diberi, dan membuat Laporan KKU

Lampiran 2. Dokumentasi Mahasiswa



Lampiran 3. Kartu Bimbingan Kuliah Kerja Usaha



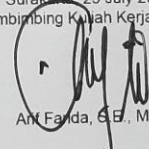
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA
(STIE SURAKARTA)
Jl. Slamet Riyadi No.473, Makamhaji Telp. (0271) 717785, Fax. (0271) 724810
www.stiesurakarta.ac.id

KARTU BIMBINGAN KULIAH KERJA USAHA

Nama : Arista Dewi
 NIM : 20220012
 Semester : 6

Program Studi : S1 Akuntansi
 Strata/Jenjang : S1
 Angkatan : 2020

NO.	TANGGAL BIMBINGAN	JENIS BIMBINGAN	JUDUL BIMBINGAN	ISI BIMBINGAN	TANGGAPAN DOSEN PA	STATUS
1	14 February 2023	PENDAHULUAN	Menentukan permasalahan yang dibahas	- Menentukan permasalahan yang dibahas yaitu, pendampingan umkm bu kusum dalam menentukan harga jual - Membahas isi laporan dan kerangka penulisan laporan menurut pedoman kku	menentukan permasalahan yakni tentang cara penentuan harga jual untuk UMKM.	Selesai
2	6 July 2023	PENDAHULUAN	Konsultasi pendahuluan sesuai dengan pedoman KKKU 2023	- Latar belakang belum lengkap, profil umkm belum lengkap, sejarah umkm, dan proses produksi umkm juga belum ditambahkan - Bidang kerja kegiatan juga belum lengkap, seharusnya dijelaskan dulu secara umum job yang diberikan oleh pemilik umkm kepada penulis. Lalu, dijelaskan kembali secara rinci setiap job yang diberikan. - Pokok masalah yang ditulis untuk kku berbeda dengan penelitian, harusnya tidak menggunakan kata tanya(bagaimana). Pokok masalah harus dijelaskan secara rinci. - Pembahasan harus memuat masalah dan solusi. Solusi yang digunakan disarankan sebanyak dua atau lebih.	Laporan Bimbingan Anda Disetujui Oleh Dosen Pembimbing.	Selesai
3	25 July 2023	ACC	KKU sudah selesai dikerjakan	Revisi font pada nomor halaman, ACC	acc y mbak	Selesai

Surakarta, 25 July 2023
 Pembimbing Kuliah Kerja Usaha

 Anif Fanda, S.E., M.A.