

INTISARI

UKM (Usaha Kecil Menengah) kerajinan tangan serat alam di Desa Salamrejo, Kulonprogo, memiliki basis produksi *Make-to-Order*. Artinya apabila ada pesanan baru dijalankan produksi. Hal ini membuat waktu yang dibutuhkan untuk memenuhi pesanan dan harga yang diberikan berbeda-beda sesuai dengan karakteristik pesanan yang ada. Selama ini, di UKM tersebut, dilakukan perhitungan manual untuk mengetahui harga jual dan waktu yang dibutuhkan untuk mengerjakan pesanan.

Pada penelitian ini, dibuat sistem perhitungan harga jual dan *delivery leadtime* dengan menggunakan bantuan *Microsoft excel 2003*. Tujuannya adalah mendapatkan harga jual dan *delivery leadtime* yang lebih akurat sehingga dapat meminimalisir kerugian yang selama ini dialami oleh UKM kerajinan tangan serat alam di Kulonprogo

Pada perhitungan *delivery leadtime*, dilakukan dengan langkah-langkah sebagai berikut : pembuatan spesifikasi produk, pembuatan aliran produksi, pembuatan OPC (*outline process chart*), pembuatan BOM (*Bill of materials*) dan pembuatan MRP (*Material Requirements Planning*). Pada perhitungan harga jual, peneliti memakai metode *job order costing* untuk menentukan biaya pokok produksi. Kemudian biaya pokok produksi ini ditambahkan dengan biaya *non-manufacture* sehingga diperoleh biaya total. Langkah selanjutnya adalah *mark-up* biaya total sesuai dengan persaingan yang ada hingga diperoleh harga jual tertinggi. Harga jual terendah diperhitungkan dengan menggunakan analisis NPV (*Net Present Value*) dan IRR (*Internal Rate of Return*).

Hasil perhitungan biaya produk dengan menggunakan *software* lebih tepat karena mempertimbangkan biaya tetap dan lain-lain. Perhitungan dengan penggunaan *software* membuat perhitungan lebih cepat sampai 400% dari perhitungan manual.

Kata kunci : Harga Jual, *Delivery time*, UKM, *software*