

Mentorship on Determining Cost of Goods Sold and Profit-Based Selling Prices in MSMEs

Mentorship Penetapan Harga Pokok Penjualan Dan Harga Jual Berbasis Laba Pada UMKM

Halpiah*¹, Hery Astika Putra², Rosita³ Helda Nia Agustina⁴, Okta Ayu Ningsih⁵, Baiq Qistinnisa⁶,
Indrata wangsa Putra⁷

^{1,2,3,4,5,6,7}Universitas Islam Al-Azhar

e-mail: pettamaccahaya@gmail.com^{1*}, heryputra@gmail.com², rositamarhan@gmail.com³,
hldaniaagstina@gmail.com⁴, oktayuningsih4@gmail.com⁵, qistinnisaqisti@gmail.com⁶,
indratawangsa30@gmail.com⁷

Abstract

The entrepreneurial partnership service was carried out at UD. Asri, with 5 participants, namely 1 owner, 4 employees, aiming to educate and mentor partners on how to determine HPP and profit-based selling prices that can improve business financial performance, using the Participatory Rural Appraisal method, so that the level of partner involvement is higher, using an approach, education, mentorship, practice, and evaluation using an accounting approach, with the results of partners being able to understand the basics of accounting increasing from 40% to 87%, the ability to determine the cost of goods sold from 0% to 60%, the ability to determine profit-based selling prices from 40% to 80%, while the willingness to continue determining the HPP of profit-based selling prices increased from 20% to 86% in addition to the results of the PKM partners being able to produce products that had been discontinued, namely cassava chips, producing new products in the form of saleh bananas, and differentiating tempeh chips products into three choices of flavors, sizes and prices to attract new consumers, reach a wider market and increase productivity and business profits.

Abstrak

Pengabdian kemitraan wirausaha dilaksanakan di UD. Asri, dengan peserta 5 orang yaitu 1 pemilik, 4 karyawan, bertujuan untuk mengedukasi serta mementoring mitra bagaimana cara menetapkan HPP dan harga jual berbasis laba yang dapat meningkatkan kinerja keuangan usaha, menggunakan metode Participatory Rural Appraisal, agar tingkat keterlibatan mitra lebih tinggi, menggunakan pendekatan, edukasi, mentorship, praktek, dan evaluasi menggunakan pendekatan akuntansi, dengan hasil mitra mampu memahami dasar akuntansi meningkat dari 40% menjadi 87%, kemampuan menetapkan harga pokok penjualan dari 0% menjadi 60%, kemampuan menetapkan harga jual berbasis laba dari 40% menjadi 80%, sedangkan kemauan melanjutkan penetapan HPP harga jual berbasis laba meningkat dari 20% menjadi 86% selain itu hasil PKM mitra mampu memproduksi produk yang sempat dihentikan yaitu keripik singkong, menghasilkan produk baru berupa pisang saleh, dan differensiasi produk keripik tempe menjadi tiga pilihan rasa, ukuran dan harga untuk menarik konsumen baru, menjangkau pasar yang lebih luas serta meningkatkan produktivitas dan laba usaha.

Kata kunci: Penetapan Harga Pokok Penjualan, Harga Jual, Laba, UMKM

1. PENDAHULUAN

kerajinan tangan kuliner, dan masih banyak lagi. Namun perkembangan UMKM tidak diimbangi kesiapan daya saing para pelakunya mulai dari banyaknya permasalahan seperti kekurangan modal, alat produksi rendah, tidak mampu mengelola keuangan sesuai ilmu akuntansi dan belum mampu menjalankan bisnis secara profesional dengan penerapan manajemen strategi UMKM lahir dari akar rumput masyarakat yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia tumbuh sebagai bentuk perjuangan ekonomi kerakyatan yang berbasis industri rumahan seperti gerabah bisnis sehingga inovasi serta kreativitas masih rendah ([Komara et al., 2020](#); [Kusuma et al., 2022](#)), bahkan banyak pelaku UMKM mengalami pasang surut keuangan bisnis akhirnya gulung tikar permasalahan tersebut merata dialami semua oleh pelaku UMKM di Indonesia karena masih menerapkan manajemen feodal dengan pandangan yang penting ada

usaha buat memenuhi kebutuhan sehari-hari, (Halpiah, Putra, & Ulfah, 2021; Hikmahwati & Irwansyah, 2022) salah satu penggiat UMKM yang mengalami pasang surut bisnis adalah ibu nuriati pemilik UD. Asri berdiri sejak 2014 tepatnya 10 tahun yang lalu memproduksi keripik yang awalnya menggunakan tiga bahan baku utama yaitu singkong, talas, dan tempe, namun sepuluh tahun berjalan produksi keripik singkong, dan talas harus dihentikan karena dirasa tidak menguntungkan, tidak sesuai antara biaya dan pendapatan yang dihasilkan dan saat ini usaha yang masih berjalan hanya keripik tempe, namun itupun masih mengalami pasang surut. Saat ini, UD. Asri memberdayakan empat ibu rumah tangga sebagai karyawan, ketika tim melakukan observasi dan wawancara usaha tersebut tidak mengalami kekurangan bahan baku namun dua lini produk di stop produksinya karena kenaikan harga bahan baku, disisi lain pesaing bertambah, kendala ini semakin menghimpit bu nuriati untuk mengambil keputusan menghentikan dua lini produksinya, tidak selain itu secara keuangan proporsi biaya produksi dan penetapan harga jual dan gaji karyawan tidak tercatat semua dilakukan berdasarkan daya ingat dan insting pemilik ini bisa dipahami karena pelaku UMKM tersebut menjalankan usaha secara sederhana tanpa peduli dengan penetapan harga pokok penjualan dan jual yang sesuai metode akuntansi sehingga antara biaya yang keluar dan masuk tidak berimbang padahal menjalankan usaha membutuhkan pemahaman akuntansi dan penerapannya agar usaha dapat berkembang (Halpiah, Putra, Ulfah, et al., 2021; Monoarfa & Amaliah, 2021) dengan rutin berakuntansi dapat meminimalisir kendala pengembangan dan pertumbuhan ekonomi usaha, (Mulyantomo et al., 2021; Ulfa et al., 2024).

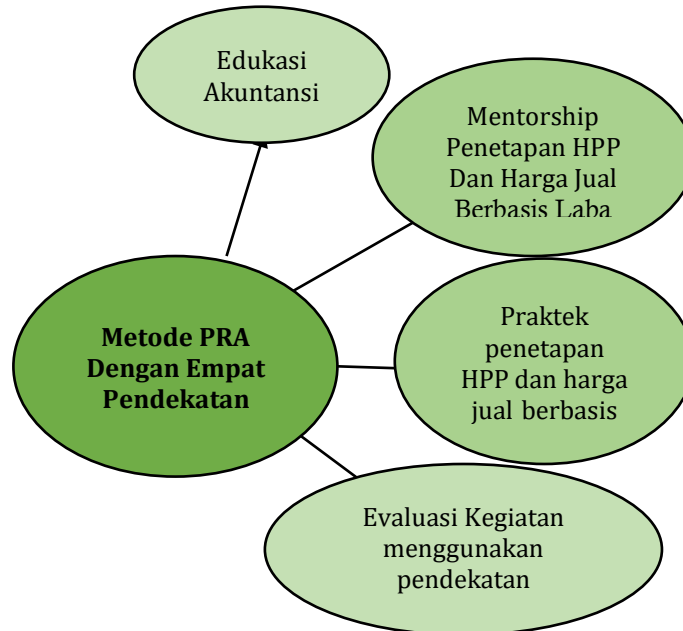
Bagi sebagian pelaku UMKM, akuntansi belum dianggap sebagai bagian penting yang harus diterapkan dalam menjalankan usaha sehingga hal ini berdampak pada munculnya berbagai masalah keuangan bukan karena uang atau modal tidak ada tetapi lebih kepada ketidakmampuan mengelola keuangan tersebut karena mengelola keuangan menyusun laporan pengeluaran dan pendapatan dianggap rumit dan menyita waktu, (Halpiah & Putra, 2023; Purnamasari et al., 2023) ini berdampak pada merosotnya modal usaha dan jika tidak diatasi akan berdampak negatif pada pertumbuhan modal yang mengakibatkan gulung tikar, (Halpiah et al., 2023; Prihartini & Sanusi, 2019), padahal jika mau berusaha untuk mempelajari akuntansi sebagai acuan dalam betrbisnis akan maka usaha itu akan terus berlanjut karena kebocoran anggaran dan biaya dapat dideteksi sejak awal maka itu penting menjadikan akuntansi sebagai strategi bisnis bagi UMKM, (Halpiah & Putra, 2022a; Rintasari, 2023) berbisnis itu penting menghitung laba diawal bukan mengambil keuntungan diawal, ini dapat di telusuri dengan menyusun laporan keuangan dan memeriksa kondisi keuangan secara berkala sesuai periode akuntansi, (Biduri et al., 2021; Halpiah & Putra, 2022b) karena berakuntansi dapat berpengaruh pada pengembangan aset usaha, (Aysah et al., 2023; Kusumadewi, 2021).

Salah satu penerapan akuntansi dalam dunia usaha baik itu skala besar maupun skala kecil adalah dengan menghitung dan menetapkan harga pokok penjualan agar dapat menentukan harga jual yang tepat dengan cara menerapkan rumus $HPP = \text{Persediaan awal} + \text{pembelian bersih} - \text{persediaan akhir}$ atau $HPP = \text{biaya produksi} : \text{jumlah unit yang di produksi}$, artinya biaya yang telah di keluarkan untuk pembelian bahan baku, biaya produksi dan jumlah produk yang di hasilkan harus benar-benar di hitung dengan cermat agar memperoleh harga pokok penjualan dan harga jual yang tepat yang tidak menimbulkan kerugian bagi pelaku UMKM dan tidak memberatkan pelanggan atau konsumen, salah satu hasil penelitian yang mendasari mengapa tema HPP diangkat menjadi tema kegiatan PKM adalah penelitian yang telah dilakukan oleh Dina satriani dan Vina Vijaya Kusuma, 2020, berjudul Perhitungan Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan Terhadap laba, dengan hasil yang menyatakan bahwa dengan perhitungan HPP yang tepat dapat meningkatkan laba penjualan, tentunya dengan peningkatan laba dapat meningkatkan kinerja usaha, mengembangkan aset, dapat menghasilkan lini produk baru, meningkatkan daya saing dan ini menjadi salah satu bentuk penguatan fondasi bisnis UMKM agar terhindar dari Kebagkrutan, (Halpiah & Putra, 2024a).

Atas dasar permasalahan tersebut tim dan mitra sepakat melaksanakan kegiatan PKM dengan tema Menttorship penetapan harga pokok penjualan dan harga jual berbasis laba, dengan tujuan untuk mengudakasi, memberikan mentoring pada pemilik UD. Asri bagaimana cara menetapkan HPP berbasis laba yang dapat meningkatkan kinerja keuangan usaha sehingga kerugian penjualan dapat di minimalisir, dan ke depannya dapat menghasilkan lini produk baru

yang tidak berbeda dengan produk utama, sehingga dapat meningkatkan volume penjualan, (Widyastuti dan dewi, 2018). Dan tentunya hasil PKM ini dapat berkontribusi sebagai referensi dalam pengembangan usaha UMKM yang ada di wilayah Indonesia.

2. METODE



Gambar 1. Metode kegiatan pelaksanaan PKM

Pengabdian kemitraan wirausaha akan dilaksanakan di Kopang, Lombok Tengah bertempat di kediaman ibu Nuriati di Dusun Ngorok Kopang Rembige sebagai pemilik UD. Asri dengan menggunakan metode Participatory Rural Appraisal (PRA), alasan mengapa metode PRA dipilih sebagai metode utama dalam pelaksanaan kegiatan PKM karena masyarakat dalam hal ini mitra berpartisipasi serta terlibat secara penuh dalam setiap kegiatan mulai dari edukasi akuntansi sebagai dasar pengelolaan bisnis, di mulai dari pengenalan ilmu akuntansi secara umum dan dampak penerapan akuntansi bagi keberlanjutan usaha, kemudian dilanjutkan dengan mentorship serta praktek langsung penetapan HPP dan Harga Jual berbasis laba yang disesuaikan dengan kondisi keuangan UD. Asri.

Edukasi pengenalan pentingnya penerapan akuntansi dalam usaha, dilakukan dengan penyampaian materi dasar akuntansi, akuntansi bisnis, akuntansi, keuangan, akuntansi biaya, akuntansi manajemen, disampaikan melalui slide share yang dilakukan oleh tim dosen dan mahasiswa yang terlibat dalam tim, agar pelaku pemilik dan karyawan UD. Asri memiliki ilmu dasar akuntansi dalam menjalankan usaha, karena usaha dapat dijalankan secara otodidak, namun untuk melanjutkannya membutuhkan sebuah pengetahuan salah satunya adalah pengetahuan bisnis yaitu akuntansi dan manajemen.

Mentorship dimana tim PKM akan melakukan pembimbingan atau pendampingan penetapan HPP dan harga jual hasil produksi sebelum dipasarkan menggunakan rumus Harga Pokok Penjualan = persediaan awal - persediaan akhir dan menghitung harga jual dengan penerapan rumus Harga Jual = biaya produksi + margin keuntungan, hal ini diterapkan agar dapat ditentukan keuntungan sesuai HPP dan harga jual yang telah ditentukan, agar implementasi rumus benar-benar tercapai, di mulai dari berapa biaya yang dikeluarkan untuk pembelian bahan baku, biaya produksi yang diakumulasi dengan volume produksi sehingga memudahkan dalam penetapan HPP dan harga jual dengan target menghasilkan laba, meminimalisir pemborosan anggaran, menekan pengeluaran biaya yang tidak perlu untuk meningkatkan efisiensi dan produktivitas yang berdampak pada profitabilitas usaha.

Hasil perhitungan insting mitra dan hasil perhitungan sesuai ilmu akuntansi yaitu menerapkan Rumus HPP dengan benar agar didapatkan titik temu yang membawa manfaat bagi

pertumbuhan usaha Praktek penetapan HPP dan harga jual sesuai jenis produk mitra dengan mengkolaborasikan, tentunya yang lebih mudah di pahami oleh mitra sehingga gampang untuk di aplikasikan secara manual, dimana mitra diwajibkan menghitung HPP dan harga jual dengan bijak tidak sekedar berpatokan pada harga pasar atau pesaing yang belum tentu bahan baku penolong yang digunakan sama misalnya minyak goreng, tepung, bumbu penyedap karena bisa saja mitra menggunakan bahan baku penolong yang lebih berkualitas dari pesaing.

Evaluasi kegiatan dengan memberikan soal akuntansi tentang bagaimana penetapan HPP dan harga jual sesuai data keuangan dan perolehan keuntungan yang dimiliki oleh mitra selama menjalankan usaha dan sebelum kegiatan PKM berlansung, agar diketahui apakah mitra telah mampu menghitung serta menetapkan Harga Pokok Penjualan dan harga jual sesuai biaya yang telah dikeluarkan untuk membeli bahan baku, biaya produksi dengan membandingkan jumlah volume produksi yang terdetek pada persediaan akhir berupa barang jadi dalam bentuk olahan aneka keripik dari bahan baku yang berbeda.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan untuk membantu memberikan solusi sesuai permasalahan yang sedang dihadapi oleh mitra mengenai kasus beberapa lini produk yang harus dihentikan karena merugi sehingga perlu usaha kongkrit untuk meminimisir kerugian dengan melakukan penetapan harga pokok penjualan dan harga jual berbasis laba sesuai ilmu akuntansi, agar usaha mitra tetap bertahan dengan harga yang terjangkau tanpa menurunkan kualitas bahan baku dan bahan penolong, untuk itu penting untuk melakukan berbagai tahapan kegiatan agar pemahaman mitra meningkat dan dapat diterapkan pada usahanya, adapun kegiatan yang telah dilaksanakan akan di jabarkan sebagai berikut.

Pelaksanaan Edukasi Akuntansi.

Sebelum masuk pada tahap mentorship untuk menambah pengetahuan, wawasan dan pemahaman akuntansi mitra perlu diawali dengan edukasi betapa pentingnya akuntansi dalam menunjang pertumbuhan laba usaha dengan cara menyampaikan materi apa itu akuntansi, bagaimana pengaruhnya dan mengapa harus di pelajari dan dipraktekan minimal dalam bentuk pencatatan sederhana atas transaksi harian yang telah terjadi dalam sebuah usaha, kemudian materi dilanjutkan dengan menjabarkan pengertian, contoh penetapan harga pokok produksi dan harga jual, serta apa itu laba dan apa perbedaannya dengan keuntungan dari sisi akuntansi dan bagaimana cara menciptakan laba usaha, kegiatan ini dilakukan melalui presentasi yang dilakukan secara bergantian oleh tiga tim dosen yang berfokus pada materi akuntansi dan manajemen bisnis.

Dasar akuntansi atau akuntansi bisnis mengajarkan tentang bagaimana membuat pencatatan akuntansi secara sederhana sekedar mencatat pengeluaran dan pemasukan harian sesuai tanggal keterjadian agar memudahkan pemisahan pendapatan usaha dan pendaptan pribadi sesuai rumus persamaan akuntanis $\text{asset} = \text{Liability} + \text{Equity}$ di mana aset yang di miliki pelaku usaha bukanlah sepenuh nya milik nya karena ada utang yang harus di bayarkan dan sisah nya untuk modal dalam memutar roda ekonomi usaha, sehingga utang yang selalu melilit pelaku UMKM dapat di anulir atau di minimalisir, selanjutnya penyampaian materi akuntansi keuangan berdasarkan SAK-EMKM untuk memberikan gambaran pada mitra bagaimana menyusun laporan keuangan yang di mulai dari pencatatan harian agar memudahkan penyusunan laporan posisi keuangan, laba rugi, neraca, dan catatan atas laporan keuangan, ini penting sebagai acuan dalam pengambilan keputusan bisnis, (Halpiah & Putra, 2024b), kemudian akuntansi biaya di sampaikan agar mitra dapat menetapkan biaya standar, biaya mutu serta kemudahan akses dalam menelusuri biaya yang telah di dikeluarkan apakah sesuai atau tidak dengan laba yang dihasilkan, serta akuntansi manajemen yang mengajarkan bagaimana bentuk pertanggung jawaban dalam menggunakan anggaran biaya dalam setiap kegiatan produksi agar dapat di ketahu relevansi antara biaya yang telah terpakai dengan kesesuaian volume laba yang di hasilkan sebagai bentuk pengendalian biaya dalam usaha. Bukti kgiatan edukasi terlampir.



Gambar 2. Kegiatan Edukasi Akuntansi

Pelaksanaan Mentorship Dan Praktek Penetapan HPP dan Harga Jual Berbasis Laba.

Setelah penyampaian materi ini akuntansi yang diselingi dengan tanya jawab oleh mitra dan dirasa telah memahami apa inti materi yang telah disampaikan, maka dilanjutkan dengan mentorship atau pembimbingan penetapan harga pokok penjualan dan harga jual berbasis laba dengan cara membandingkan harga jual yang ditetapkan oleh mitra sebelum kegiatan PKM dan setelah kegiatan PKM perlu di garisbawahi bahwa mitra tidak melakukan perhitungan harga pokok penjualan hanya memberikan harga pada produk kripiknya sesuai harga pasar dan para pesaing, padahal mitra menggunakan bahan penolong yang berkualitas seperti minyak goreng kemasan Filma, tepung beras Rosebrand sehingga kripik yang dihasilkan lebih kering dan gurih, seharusnya dengan bahan baku yang berkualitas dapat meningkatkan nilai jual kripik, misalnya tempe mentah untuk produksi harian di buat seberat 8 kg dengan biaya pembelian Rp.100.000.,serta biaya lain-lain sebesar Rp. 260.000., diluar upah karyawan Rp. 140.000., untuk empat orang dengan pembagian Rp. 35.000./hari dengan menghasilkan kripik sebanyak 13kg, kripik dikemas dalam bungkus 1kg seharga Rp. 40.000.

dalam sekali produksi mendapatkan penghasilan sebesar Rp. 520.000., jika di rata-ratakan mitra dalam sekali produksi hanya memperoleh keuntungan Rp. 20.000., catatan produksi dilakukan 26 hari dalam satu bulan karena ada libur produksi satu hari di setiap minggunya, keuntungan ini masih jauh dari laba dan belum sesuai dengan biaya serta tenaga yang telah digunakan. Maka dari itu setelah mentorship dilakukan barulah mitra sadar ada kesalahan penetapan harga selama produksi dan tersadar selama 10 tahun menjalankan usaha akar masalah usahanya tidak berkembang dan tumbuh karena yang dikejar hanyalah keuntungan yang minim penyebab utamanya adalah tidak adanya pencatatan keuangan atas transaksi yang telah terjadi sehingga segala biaya yang telah dikeluarkan tidak bisa ditelusuri ([Aprilia et al., 2024](#); [Wahyuli et al., 2022](#)).



Gambar 3. Mentorship dan Praktek Penetapan HPP dan Harga Jual Berbasis Laba

Salah satu pencatatan yang penting dilakukan adalah penetapan harga pokok penjualan dan harga jual dalam produksi, (Anggraini & Rosalina, 2022) selain itu perlu dilakukan diferensiasi produk dengan variasi rasa dan ukuran kemasan serta harga yang lebih terjangkau, sehingga memberikan pilihan pada konsumen, maka praktek yang harus dilakukan adalah menyusun strategi penetapan harga jual sesuai HPP karena harga perkilogram sebesar Rp. 40.000., adalah Harga pokok Penjualan bukan harga jual seharusnya harga jual per kilogramnya adalah Rp.45.000-Rp.55.000/kg, namun disepakati harga jual nya adalah Rp. 45.000/kg agar reseller juga dapat mengambil keuntungan, ketika harga pokok penjualan dan harga jual telah ditetapkan maka perlu dilakukan strategi pemecahan harga melalui variasi size gram, rasa dan harga, dimana tim memberikan masukan agar mitra mengemas kripih tempe dalam ukuran 200 gram seharga Rp. 10.000, 100 gram harga Rp. 5.000. untuk rasa original, sedangkan untuk rasa balado, sapi panggang, harga dinaikkan duaribu rupiah untuk kemasan 200 gram dan seribu rupiah untuk kemasan 100 gram untuk pembagian berapa kilogram masing-masing ukuran dan varian baru tim menyerahkan sepenuhnya pada mitra namun diharapkan dengan penerapan hal tersebut dapat menaikkan laba dan skala usaha secara berkesinambungan.

Tabel 1. Contoh Penetapan HPP dan Harga Jual

Contoh penetapan Harga Pokok Penjualan dan Harga Jual kripih tempe mitra.	
Penetapan harga jual sebelum PKM	Penetapan harga pokok penjualan dan harga jual setelah PKM.
Hanya ada 1 variasi ukuran dengan harga Rp. 40.000/kg	- HPP Rp. 40.000. - Harga jual perkilogram Rp. 45.000/ Kg 200 gram harga Rp.10.000 rasa original dan Rp. 12.000 rasa balado dan sapi panggang, 100 gram harga Rp. 5000 rasa original dan Rp.6000 rasa balado dan sapi panggang.

Evaluasi Secara Akuntansi.

Setiap kegiatan harus terukur ketercapainnya dengan cara melakukan evaluasi agar diketahui berhasil atau tidak atau diperlukan perbaikan, karena kegiatan ini berbasis akuntansi maka evaluasinya dilakukan dengan pendekatan akuntansi yang dilihat dari tingkat pemahaman, kemampuan menetapkan HPP dan harga jual berbasis laba, seperti tergambar pada tabel 2.

Tabel 2. Tingkat Keberhasilan Kegiatan Edukasi, Mentoship, dan Praktek HPP dan Harga Jual Berbasis Laba Pada Mitra PKM.

Indikator Evaluasi	Tingkat Ketercapaian	
	Sebelum kegiatan PKM	Setelah kegiatan PKM
Apakah ada peningkatan pengetahuan dan pemahaman berakuntansi pada mitra	Pengetahuan dan Pemahaman akuntansi 40%	Pengetahuan dan pemahaman akuntansi meningkat 87%
Apakah mitra telah mampu menetapkan harga pokok penjualan dan harga jual berbasis laba dengan strategi variasi ukuran kemasan, rasa, dan harga.	Penetapan HPP 0% dan penetapan Harga jual berbasis laba 40%	Kemampuan penetapan harga pokok penjualan naik menjadi 60% sedangkan kemampuan menetapkan harga jual berbasis laba meningkat menjadi 80%
Apakah ada kemauan dan semangat untuk tetap melanjutkan berakuntansi dengan melakukan pencatatan, menetapkan harga jual berdasarkan harga pokok penjualan dengan target laba yang telah ditentukan.	Kemauan menetapkan HPP dan harga jual berbasis laba 20%	Kemauan untuk terus melanjutkan penetapan HPP dan harga jual berbasis laba dalam setiap kegiatan produksi meningkat signifikan menjadi 86%.

Evaluasi dilakukan dengan cara memberikan pertanyaan terkait materi dan soal latihan bagaimana cara penetapan harga pokok penjualan dan harga jual berbasis laba ketika mitra ingin mengembangkan lini produk baru dengan contoh produksi pisang saleh, dari presentasi kegiatan bisa dikatakan berhasil walau mitra harus terus tetap didampingi minimal tiga bulan kedepan agar pemahaman dan prakteknya bisa mencapai minimal 96% atau mencapai 100% strategi yang dilakukan adalah dengan menugaskan mahasiswa untuk magang mendampingi mitra dalam meningkatkan kemampuan berakuntansi agar tetap bersemangat dalam melakukan pencatatan penetapan HPP harga jual dan laba usaha dengan metode PRA agar keterlibatan mitra lebih maksimal bukan karena terpaksa tetapi bisa karena terbiasa sehingga berakuntansi menjadi kebiasaan baik untuk tata kelola usaha yang lebih berdaya saing, ([Ariyani & Halpiah, 2020](#); [Biduri et al., 2021](#)), karena tata kelola usaha yang baik menjadi indikator penerapan pengelolaan yang benar dan bijak, ([Rahayu et al., 2023](#); [Siska et al., 2024](#)), yang dapat menopang eskalasi usaha, sekaligus pemicu mudahnya mendapatkan suntikan sumber pendanaan baru, ([Anwar et al., 2022](#); [Kurniaditama et al., 2022](#)).

Hasil nyata dari kegiatan PKM adalah produk yang sempat terhenti kegiatan produksinya seperti singkong karena alasan harga bahan baku naik padahal faktanya mitra salah perhitungan dalam menetapkan harga jual sehingga timbul kerugian kini di produksi kembali dan juga menghasilkan lini produk baru yaitu pisang saleh, dan keripik tempe dengan varian rasa baru serta ukuran size kemasan serta harga yang lebih bervariasi seperti pilihan rasa balado, jagung bakar, original, dengan harga yang sangat terjangkau, di mulai daari harga seribu rupiah, lima ribu rupiah, sepuluh ribu rupiah, dua puluh ribu rupiah, dan empat puluh ribu rupiah, dan kemasan di tempeli stiker agar memudahkan pelanggan atau konsumen dalam mengenali produk UD. Asri, jadi kegiatan ini sangat berkontribusi dalam meningkatkan produktivitas dan profitabilitas usaha mitra bukti produk terlampir.



Gambar 4. Hasil Setelah PKM Produk UD. Asri

4. KESIMPULAN

Kesimpulan yang dapat di ringkas dalam kegiatan PKM bersama ibu Nuriati selaku pelaku UMKM berlabel UD. Asri dihadiri empat karyawannya berlangsung secara kondusif membahas materi judul kegiatan, memberikan solusi atas permasalahan mitra dimana sepuluh tahun menjalankan usaha ada tiga lini produk yang harus tutup di karenakan kenaikan bahan baku dan belum mampu menetapkan harga pokok penjualan, harga jual yang beroreantasi pada laba sehingga pertumbuhan ekonomi usahanya lamban bahkan cenderung stagnan sehingga diberikan solusi selain menthorsip penetapan HPP Harga jual berbasis laba dengan mengeluarkan standarisasi harga reseler dan harga langsung ke pelanggan menggunakan variasi ukuran kemasan, rasa, dan kemasan agar memberikan pilihan pada target pasar produk di senangi dengan harapan skala dan laba usaha meningkat secara berkesinambungan, karena mitra telah mampu menetapkan harga pokok penjualan dan harga jual berbasis laba meningkat yang awalnya hanya 20% menjadi 86% karena dirasa bermanfaat untuk keberlanjutan usahanya bahkan dapat melahirkan lini produk baru.

Selain itu dampak dari kegiatan PKM, mitra dapat memproduksi kembali produk yang sempat di hentikan yaitu keripik singkong, dan mampu menghasilkan produk baru berupa pisang saleh, serta kemampuan penetapan diferensiasi produk berdasrakan harga pokok penjualn dan harga jual meningkat terbukti mitra mampu menegmbangkan aneka rasa, ukuran kemasan dan harga yang lebih bervariasi pada produk keripik tempe, tentunya hal ini dapat mendatangkan kan konsumen baru karena harga lebih terjangkau sesuai daya beli masyarakat, dan di harapkan ke depannya produk UD. Asri dapat menjangkau pasar yang lebih luas salah satunya dengan membuka akses penjualan online melalui platform E-commerce.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim Pelaksana Pengabdian, mengucapkan terimakasih kepada LPPM Universitas Islam Al-Azhar, yenag telah mendanai kegiatan PKM melalui dana hibah internal, dan pemilik serta seluruh karyawan UD. Asri yang telah terlibat dan mensukseskan acara ilmiah untuk meningkatkan kualitas produk dan kapasitas usaha mitra.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggraini, L. D., & Rosalina, W. (2022). Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Berbasis SAK EMKM Pada Pelaku Usaha Clothing Line. *Dinamisia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(2), 540–546. <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v6i2.9745>
- Anwar, S., Priyanto, S., Arisudhana, D., Laksmiwati, M., Qodariah, Q., & Thoha, M. N. F. (2022). Peningkatan Keterampilan Tata Kelola Keuangan Keluarga Bagi Pengelola Posbindu Dahlia Petukangan Selatan. *Dinamisia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(5), 1270–1281. <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v6i5.11264>

- Aprilia, R., Hadi, M., & Yustiani, S. (2024). Pelatihan dan Pendampingan Penyusunan Laporan Keuangan UMKM dengan SIAPIK di Kota Tangerang Selatan. *Jurnal Abdimas Ekonomi Dan Bisnis*, 4(1), 17–28. <https://doi.org/https://doi.org/10.31294/abdiekbis.v4i1.3156>
- Ariyani, H., & Halpiah, H. (2020). Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah Untuk Meningkatkan Pendapatan Masyarakat (Studi Kasus Sentra Produksi Pengelasan Di Getap). *Jurnal Kompetitif: Media Informasi Ekonomi Pembangunan, Manajemen Dan Akuntansi*, 6(2), 205–217.
- Aysah, S., Halpiah, H., & Putra, H. A. (2023). Pengaruh Pengetahuan dan Praktik Akuntansi terhadap Pengembangan Usaha Pengrajin Bambu. *Monex: Journal of Accounting Research*, 12(2), 204–217. <https://doi.org/10.30591/monex.v12i2.5175>
- Biduri, S., Wardani, D. P. K., Hermawan, S., & Hariyanto, W. (2021). Skeptisme Pelaku Usaha Mikro Terhadap Standar Akuntansi. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, 12(2), 431–448. <https://doi.org/10.21776/ub.jamal.2021.12.2.25>
- Halpiah, H., & Putra, H. A. (2022a). Implementasi Akuntansi Sebagai Strategi Bisnis UMKM. *Jurnal Ilmiah Bisnis Dan Ekonomi Asia*, 16(2), 308–321. <https://doi.org/https://doi.org/10.32815/jibeka.v16i2.1034>
- Halpiah, H., & Putra, H. A. (2022b). Penggunaan sheet accounting accounting sebagai reformasi sistem bookkeeping pada industri rumah tangga. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 6(5). <https://doi.org/https://doi.org/10.31764/jmm.v6i5.10696>
- Halpiah, H., & Putra, H. A. (2024a). Mitigasi Kebangkrutan: Penguatan Bisnis UMKM Melalui Intervensi Akuntansi. *Jati: Jurnal Akuntansi Terapan Indonesia*, 7(1), 83–94. <https://doi.org/10.18196/jati.v7i1.21535>
- Halpiah, H., Putra, H. A., & Ulfah, B. R. M. (2021). Good Practices and Learning Benefits in the Implementation of Total Quality Management (TQM) in Msmes. 2nd Annual Conference on Education and Social Science (ACCESS 2020), 287–290. <https://doi.org/10.2991/assehr.k.210525.091>
- Halpiah, H., Putra, H. A., Ulfah, B. R. M., & Hurriati, L. (2021). Pengenalan pencatatan akuntansi kepada pedagang kecil sebagai pengetahuan dalam mengembangkan usaha. *Transformasi: Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 1(3), 139–148. <https://doi.org/https://doi.org/10.31764/transformasi.v1i3.6088>
- Halpiah, H., Putra, H. A., Yudistira, A., Qistinnisa, B., Firmansyah, F., & Iqbal, M. Z. (2023). Pendampingan Keberlanjutan Usaha Berbasis Aplikasi Akuntansi. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 7(6), 6046–6058. <https://doi.org/10.31764/jmm.v7i6.19449>
- Halpiah, & Putra, H. A. (2023). Keberlanjutan Usaha Berbasis Aplikasi Akuntansi: Referensi bagi UMKM. MEGA PRESS NUSANTARA.
- Halpiah, & Putra, H. A. (2024b). Mitigasi Kebangkrutan (Pendekatan Berbagai Strategi untuk Penguatan Bisnis UMKM). *Seval Literindo Kreasi*.
- Hikmahwati, H., & Irwansyah, R. (2022). Praktik Akuntansi dalam Kacamata UMKM Binaan Rumah UMKM Kabupaten Barito Kuala. *Jati: Jurnal Akuntansi Terapan Indonesia*, 5(2), 169–181. <https://doi.org/10.18196/jati.v5i2.16428>
- Komara, B. D., Setiawan, H. C. B., & Kurniawan, A. (2020). Jalan Terjal UMKM dan Pedagang Kecil Bertahan di Tengah Pandemi Covid-19 dan Ancaman Krisis Ekonomi Global. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 17(3), 342–359.
- Kurniaditama, I. G. K. A. A., Bagaskara, M. C., Aditya, T., & Mahyuni, L. P. (2022). Edukasi Berbagai Alternatif Sumber Pendanaan Bagi Pengembangan UMKM. *Dinamisia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(4), 1023–1032. <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v6i4.9377>
- Kusuma, M., Narulitasari, D., & Nurohman, Y. A. (2022). Inklusi Keuangan Dan Literasi Keuangan Terhadap Kinerja Dan Keberlanjutan UMKM Di Solo Raya. *Among Makarti*, 14(2).
- Kusumadewi, F. N. (2021). Pengembangan Desain Pelatihan Pada Penguatan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Di Desa Wisata. *Instruksional*, 2(2), 147–156.
- Monoarfa, R., & Amaliah, T. H. (2021). Peningkatan Kompetensi UMKM Melalui Pelatihan Pencatatan Dan Pelaporan Keuangan. *Mopolayio: Jurnal Pengabdian Ekonomi*, 1(1), 89–95.

- Mulyantomo, E., Sulistyawati, A. I., & Triyani, D. (2021). Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Sederhana Bagi Pelaku UMKM Di Desa Tegalarum Kecamatan Mranggen Kabupaten Demak. *Budimas: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(1), 185–193.
- Prihartini, E., & Sanusi, A. (2019). Pengaruh Manajemen Pengetahuan Dan Inovasi Organisasi Terhadap Kinerja Umkm. *Jurnal Ekonomi Manajemen*. <https://oaj.stiecirebon.ac.id/index.php/jem/article/view/60>
- Purnamasari, E. D., Coyanda, J. R., & Asharie, A. (2023). Pelatihan Perencanaan dan Pengelolaan Dana Keberlanjutan UMKM di Desa Lembak: Pelatihan Perencanaan dan Pengelolaan Dana Sebagai Upaya Keberlanjutan UMKM di Desa Lembak. *Dinamisia : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 7(6), 1721–1727. <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v7i6.16421>
- Rahayu, P., Meiyanti, R., Tarmidi, D., Putra, Y. M., & Maulana, G. (2023). Increasing Financial Literacy of West Jakarta City MSMEs Through SIAPIK Application Training. *Dinamisia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 7(6), 1486–1493. <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v7i6.12261>
- Rintasari, N. (2023). Bagaimana Usaha Kecil Menengah Yogyakarta Menentukan Harga Jual? Universitas Ahmad Dahlan. <https://uad.ac.id/bagaimana-usah-kecil-menengah-yogyakarta-menentukan-harga-jual/>
- Siska, S., Chik, N. A. C. A., Nursida, N. N., & Gani, A. G. (2024). Increasing The Economic Scale of MSMEs through Islamic-Based Financial Management Literacy In Kedah Malaysia. *Dinamisia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 8(2), 463–472. <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v8i2.15712>
- Ulfa, M. K., Halpiah, H., & Putra, H. A. (2024). Mengungkap Kendala Penerapan SAK EMKM Pada UMKM Di Kecamatan Sandubaya. *Nusantara Hasana Journal*, 3(11), 23–34. <https://doi.org/10.59003/nhj.v3i11.1110>
- Wahyuli, N., Halpiah, H., & Putra, H. A. (2022). Penerapan metode Just In Time Manufacturing (JITM) untuk meningkatkan produktivitas UD. Gala Mebel. *Media Bina Ilmiah*, 17(5), 803–814. <https://doi.org/https://doi.org/10.33578/mbi.v17i5.199>