p-ISSN: 2963-7856| e-ISSN: 2961-9890
Available online at jerkin.org/index.php/jerkin
Jurnal Pengabdian Masyarakat dan Riset Pendidikan
Volume 5 No 2, Oktober-Desember 2026, pp 5750-5759

Pemberdayaan UMKM Kripik Pisang "Drama Mandiri" Melalui Pencatatan Keuangan, Perhitungan Harga Pokok Produksi, dan Penguatan Pemasaran Digital

Moch Aprijal [1] , Muhamad Rijki [2] , Yunita Herdianti [3] , Siti Nur Aisyah [4]
[1,2,3,4]Manajemen, Universitas Dr KHEZ Muttaqien, 41111, Indonesia.
E-mail: mochaprijal998@gmail.com
*Corresponding Author
https://doi.org/10.31004/jerkin.v5i1.8049

ARTICLE INFO

Article history:
Received: 17 Nov 2026
Revised: 19 Nov 2026
Accepted: 26 Nov 2026

Kata Kunci:
UMKM, KPB/PKL, promosi dan pemasaran, analisis SWOT, analisis USG, pencatatan keuangan.

Keywords
MSME, KPB/PKL, promotion and marketing, SWOT analysis, USG analysis, financial recording.

ABSTRACT

Kegiatan Kuliah Praktik Bermasyarakat (KPB)/Praktik Kerja Lapangan (PKL) dilaksanakan pada UMKM Kripik Pisang Drama Mandiri yang berlokasi di Desa Sukadami, Kecamatan Wanayasa, Kabupaten Purwakarta. Kegiatan ini bertujuan untuk mengidentifikasi kondisi, potensi, dan permasalahan usaha serta memberikan pendampingan yang sesuai dengan kebutuhan UMKM, khususnya dalam aspek promosi dan pemasaran, identitas produk, pencatatan persediaan, dan pengelolaan keuangan. Metode pelaksanaan yang digunakan meliputi observasi, wawancara, analisis SWOT, dan analisis USG (Urgency, Seriousness, Growth), yang kemudian dilanjutkan dengan sosialisasi, praktik, pelatihan, pendampingan, dan evaluasi. Hasil analisis USG menunjukkan bahwa keterbatasan promosi dan pemasaran menjadi permasalahan dengan prioritas tertinggi, diikuti oleh pencatatan keuangan yang belum terstruktur, jangkauan pemasaran yang terbatas, kemasan produk yang masih sederhana, persaingan produk makanan ringan, dan pencatatan persediaan yang belum rutin. Program yang dilaksanakan meliputi pengembangan materi promosi dan katalog sederhana melalui media sosial, penguatan identitas produk melalui penggunaan logo UMKM, penyusunan format pencatatan persediaan, serta penerapan pencatatan keuangan sederhana. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa program pendampingan dapat memberikan alat bantu yang lebih terstruktur bagi UMKM dalam melakukan promosi, mengenalkan identitas produk, serta mengelola pencatatan persediaan dan keuangan. Keberlanjutan program memerlukan konsistensi pemilik dalam menerapkan media promosi dan sistem pencatatan secara rutin sesuai dengan kondisi dan kemampuan usaha.

The Community Service Lecture/Field Work Practice (KPB/PKL) was conducted at Drama Mandiri Banana Chips Micro, Small, and Medium Enterprise (MSME), located in Sukadami Village, Wanayasa District, Purwakarta Regency. This activity aimed to identify the business conditions, potentials, and problems and to provide assistance according to the needs of the MSME, particularly in the aspects of promotion and marketing, product identity, inventory recording, and financial management. The methods used included observation, interviews, SWOT analysis, and USG (Urgency, Seriousness, Growth) analysis, followed by socialization, practical training, mentoring, and evaluation. The results of the USG analysis indicated that limited promotion and marketing was the highest-priority problem, followed by unstructured financial recording, limited market reach, relatively simple product packaging, increasing competition in the snack food market, and irregular inventory recording. The programs implemented included developing promotional materials and simple catalogs through social media, strengthening product identity through the use of an MSME logo, developing inventory recording formats, and implementing simple financial recording. The results showed that the mentoring program provided more structured tools for the MSME in conducting promotional activities, strengthening product identity, and managing inventory and financial records. The sustainability of the program requires consistency from the business owner in implementing promotional media and recording systems regularly according to the business's conditions and capabilities.

This is an open access article under the CC–BY-SA license.

How to Cite: Moch Aprijal et al. (2026), Pemberdayaan UMKM Kripik Pisang "Drama Mandiri" Melalui Pencatatan Keuangan, Perhitungan Harga Pokok Produksi, dan Penguatan Pemasaran Digital . 5(2).https://doi.org/10.31004/jerkin.v5i2.8049

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan bagian penting dalam aktivitas ekonomi masyarakat karena tidak hanya menjadi sumber pendapatan, tetapi juga memanfaatkan potensi lokal dan menyediakan produk yang dekat dengan kebutuhan konsumen. Salah satu bentuk usaha yang memiliki peluang untuk dikembangkan adalah usaha makanan ringan lokal dan tradisional. UMKM Kripik Pisang Drama Mandiri merupakan salah satu usaha makanan ringan yang berlokasi di Sawargi, Kp. Krajan RT 014/RW 002, Desa Sukadami, Kecamatan Wanayasa, Kabupaten Purwakarta, Provinsi Jawa Barat. Usaha ini pada awalnya berfokus pada produksi kripik pisang, kemudian berkembang dengan menambah kripik singkong, kripik talas, kue ali, saroja, gegeplak, rengginang, dan wajit.

Keberagaman produk menjadi potensi karena memberikan pilihan kepada konsumen dan memungkinkan usaha melayani kebutuhan pembelian dalam jumlah tertentu. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara dalam kegiatan KPB/PKL, produk Drama Mandiri memiliki cita rasa khas makanan tradisional, harga yang relatif terjangkau, bahan baku yang relatif mudah diperoleh, serta telah diterima oleh konsumen, khususnya masyarakat sekitar. Namun, potensi tersebut belum sepenuhnya didukung oleh pengelolaan pemasaran dan administrasi usaha yang terstruktur. Promosi masih dilakukan secara terbatas dan belum rutin sehingga jangkauan pemasaran belum maksimal. Kondisi tersebut juga dipengaruhi oleh keterbatasan waktu pemilik yang harus menjalankan kegiatan produksi sekaligus melayani konsumen. Temuan ini menunjukkan bahwa penguatan pemasaran perlu berjalan bersama dengan perbaikan pengelolaan internal usaha.

Permasalahan lain terdapat pada pencatatan keuangan dan persediaan. Pencatatan pemasukan, pengeluaran, biaya produksi, dan persediaan masih sederhana sehingga informasi usaha belum terdokumentasi secara rutin. Masih terdapat pelaku UMKM yang belum memahami standar akuntansi, tidak menyimpan bukti transaksi secara teratur, serta belum melakukan pencatatan keuangan dalam kegiatan usahanya (Ariyani et al., 2023) . Bagi UMKM, pencatatan keuangan penting untuk membantu pemilik memahami kondisi usaha, sedangkan pencatatan biaya produksi dapat menjadi dasar dalam menentukan harga pokok produksi dan harga jual. SAK EMKM menetapkan bahwa laporan keuangan minimum terdiri atas laporan posisi keuangan, laporan laba rugi, dan catatan atas laporan keuangan (Ikatan Akuntan Indonesia, 2016). Dalam konteks pendampingan UMKM, Ariyani et al. (2023) juga menunjukkan bahwa penguatan pengelolaan keuangan dan pemasaran digital dapat dilakukan melalui sosialisasi, diskusi, bimbingan teknis, dan evaluasi.

Perhitungan harga pokok produksi (HPP) menjadi bagian penting dalam penguatan pengelolaan keuangan Drama Mandiri karena usaha menghasilkan berbagai produk secara berulang. HPP dapat disusun dengan mempertimbangkan biaya bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead produksi. Metode full costing merupakan metode perhitungan harga pokok produksi yang memasukkan seluruh biaya produksi, baik biaya yang bersifat tetap maupun variabel. Sementara itu, metode variable costing hanya memperhitungkan biaya produksi yang bersifat variabel dalam menentukan harga pokok produksi (Yuliyanti & Saputra, 2017). dalam (Rahayu et al., 2023) Dalam laporan PKL, metode harga pokok proses dinilai sesuai untuk produk yang diproduksi secara rutin, sedangkan pendekatan full costing dapat digunakan untuk memasukkan seluruh biaya produksi yang relevan. Informasi biaya tersebut dapat membantu pemilik memahami biaya yang diperlukan untuk menghasilkan produk dan menjadi pertimbangan dalam penetapan harga jual.

Berdasarkan kondisi tersebut, kegiatan KPB/PKL diarahkan bukan hanya untuk memberikan solusi pada satu permasalahan, tetapi untuk membangun keterkaitan antara pemasaran, identitas produk, persediaan, HPP, dan pencatatan keuangan. Perhitungan harga pokok produksi tidak hanya digunakan sebagai dasar dalam menentukan harga jual, tetapi juga dapat membantu perusahaan mengevaluasi efisiensi proses produksinya. Melalui informasi mengenai biaya produksi, perusahaan dapat mengetahui komponen biaya yang berlebihan atau mengalami pemborosan sehingga dapat dilakukan perbaikan untuk menekan biaya produksi (Sujarweni, 2016) dalam (Widiatmoko et al., 2020) .Tujuan kegiatan adalah mengidentifikasi kondisi dan permasalahan UMKM, menentukan prioritas masalah melalui SWOT dan USG, kemudian memberikan pendampingan berupa penguatan promosi digital, identitas produk, pencatatan persediaan, perhitungan HPP, dan pencatatan keuangan sederhana. Pendekatan ini

diharapkan dapat memberikan alat bantu yang dapat digunakan oleh pemilik secara mandiri dan berkelanjutan.

METODE

Kegiatan KPB/PKL menggunakan pendekatan deskriptif dengan melibatkan pemilik UMKM secara langsung dalam proses identifikasi masalah dan pelaksanaan program. Pendekatan ini digunakan karena kegiatan tidak hanya berfokus pada pengumpulan informasi, tetapi juga memberikan pendampingan berdasarkan kondisi yang ditemukan di lapangan.

Kegiatan dilaksanakan pada UMKM Kripik Pisang Drama Mandiri yang beralamat di Sawargi, Kp. Krajan RT 014/RW 002, Desa Sukadami, Kecamatan Wanayasa, Kabupaten Purwakarta. Subjek utama dalam kegiatan ini adalah pemilik UMKM sebagai pihak yang menjalankan kegiatan produksi, pemasaran, dan pengelolaan usaha.

Tahap awal kegiatan dilakukan melalui wawancara dan observasi. Wawancara digunakan untuk memperoleh informasi mengenai profil usaha, jenis produk, pemasaran, proses produksi, bahan baku, serta pencatatan keuangan yang selama ini dilakukan. Sementara itu, observasi dilakukan dengan melihat secara langsung kegiatan produksi, pengemasan, pemasaran, dan pengelolaan usaha. Tahapan tersebut digunakan untuk mendapatkan gambaran mengenai kondisi UMKM secara langsung.

Setelah informasi diperoleh, dilakukan analisis SWOT untuk mengidentifikasi kondisi internal dan eksternal UMKM. Kekuatan yang ditemukan antara lain keberagaman produk dan cita rasa makanan lokal. Sementara itu, kelemahannya terdapat pada promosi yang masih terbatas dan pencatatan keuangan yang belum optimal. Peluang pengembangan terdapat pada pemanfaatan media sosial dan perluasan pemasaran, sedangkan ancamannya adalah semakin banyaknya persaingan produk makanan ringan.

Selanjutnya digunakan analisis USG untuk menentukan masalah yang menjadi prioritas. Setiap permasalahan dinilai berdasarkan aspek *Urgency*, *Seriousness*, dan *Growth*. Nilai dari ketiga aspek tersebut kemudian digunakan untuk menentukan urutan masalah yang perlu ditangani terlebih dahulu. Berdasarkan hasil analisis, diperoleh enam permasalahan utama sebagai berikut.

No.	Permasalahan	Nilai USG	Ranking	Potensi/Solusi
1	Promosi dan pemasaran masih terbatas	15	I	Memanfaatkan media sosial dan membuat materi promosi sederhana
2	Pencatatan keuangan belum terstruktur	14	II	Menerapkan pencatatan keuangan sederhana
3	Jangkauan pemasaran masih terbatas	12	III	Memperluas pemasaran melalui WhatsApp dan media sosial
4	Kemasan produk masih sederhana	11	IV	Mengembangkan kemasan dan identitas produk
5	Persaingan produk makanan ringan semakin banyak	11	V	Menonjolkan cita rasa dan keberagaman produk
6	Pencatatan persediaan belum rutin	10	VI	Membuat pencatatan stok bahan baku dan produk jadi

Hasil analisis tersebut menjadi dasar dalam menentukan program kerja. Program selanjutnya dilakukan melalui penyusunan media promosi, penguatan identitas produk, pencatatan persediaan dan keuangan, sosialisasi, praktik, pelatihan, pendampingan, serta evaluasi.

Copyright © 2026, Jurnal Pengabdian Masyarakat dan Riset Pendidikan
ISSN 2963-7856 (print), ISSN 2961-9890 (online)



HASIL DAN PEMBAHASAN

Tahap Perizinan dan Identifikasi Awal

Tahap awal dilakukan dengan kunjungan ke UMKM Kripik Pisang Drama Mandiri untuk memperkenalkan kegiatan KPB/PKL kepada pemilik. Pada tahap ini dilakukan koordinasi mengenai kegiatan yang akan dilaksanakan serta wawancara awal untuk memperoleh informasi mengenai kondisi usaha.

Wawancara dilakukan untuk mengetahui profil UMKM, jenis produk yang dihasilkan, proses produksi, cara pemasaran, kondisi pencatatan keuangan, pengelolaan bahan baku, dan kendala yang selama ini dihadapi. Tahap ini menjadi dasar untuk menentukan kegiatan yang sesuai dengan kebutuhan UMKM.

Drama Mandiri memiliki produk yang cukup beragam, yaitu kripik pisang, kripik singkong, kripik talas, kue ali, saroja, gegeplak, rengginang, dan wajit. Keberagaman tersebut menjadi salah satu potensi usaha yang dapat digunakan dalam pengembangan pemasaran.

Dari tahap awal ini diketahui bahwa masalah yang dihadapi tidak hanya berkaitan dengan pemasaran, tetapi juga pencatatan keuangan, persediaan, kemasan, dan persaingan produk. Oleh karena itu, program pendampingan tidak hanya difokuskan pada satu kegiatan, tetapi disesuaikan dengan beberapa kebutuhan utama UMKM.





Observasi Produksi dan Operasional

Observasi dilakukan untuk melihat kegiatan UMKM secara langsung. Pengamatan mencakup proses persiapan bahan baku, pengolahan produk, pengemasan, sampai dengan produk siap dipasarkan. Produk yang diamati terdiri dari berbagai jenis makanan ringan yang memiliki bahan dan proses pengolahan berbeda. Kondisi tersebut membuat pengelolaan bahan baku dan pencatatan menjadi penting karena setiap produk menggunakan bahan yang berbeda.

Dari observasi juga diperhatikan bagaimana produk diperkenalkan kepada konsumen dan bagaimana kegiatan pencatatan dilakukan. Hasil pengamatan menunjukkan bahwa pencatatan persediaan belum dilakukan secara rutin. Kondisi tersebut dapat menyulitkan pemilik ketika ingin mengetahui jumlah bahan yang tersedia, bahan yang telah digunakan, maupun jumlah produk yang dihasilkan.

Hasil observasi kemudian digunakan sebagai bahan dalam menentukan program kerja. Dengan cara tersebut, kegiatan pendampingan tidak hanya didasarkan pada teori, tetapi menyesuaikan dengan kondisi yang ditemukan pada UMKM. Identifikasi Permasalahan dan Penentuan Prioritas. Hasil wawancara dan observasi menunjukkan adanya beberapa permasalahan dalam pengelolaan UMKM. Permasalahan tersebut kemudian dianalisis menggunakan SWOT dan USG.

Masalah yang memperoleh nilai USG paling tinggi adalah promosi dan pemasaran dengan nilai 15. Keterbatasan promosi membuat produk belum dikenal secara lebih luas. Padahal, Drama Mandiri mempunyai banyak jenis produk yang dapat menjadi bahan promosi.

Masalah berikutnya adalah pencatatan keuangan dengan nilai 14. Pencatatan yang belum terstruktur membuat pemilik lebih sulit mengetahui pemasukan, pengeluaran, biaya usaha, dan hasil usaha secara teratur.

Jangkauan pemasaran memperoleh nilai 12. Masalah ini masih berkaitan dengan kegiatan promosi karena pemasaran yang terbatas menyebabkan konsumen yang mengetahui produk juga masih terbatas. Kemasan memperoleh nilai 11. Kondisi kemasan masih dapat dikembangkan agar lebih rapi, menarik, dan informatif. Penggunaan logo juga diarahkan agar seluruh jenis produk mempunyai identitas yang lebih konsisten.

Persaingan produk makanan ringan juga memperoleh nilai 11. Kondisi tersebut perlu dihadapi dengan mempertahankan cita rasa, keberagaman produk, dan cara memperkenalkan produk kepada konsumen.

Sementara itu, pencatatan persediaan memperoleh nilai 10. Walaupun berada pada urutan terakhir, pencatatan persediaan tetap diperlukan karena berkaitan dengan bahan baku, proses produksi, dan jumlah produk yang tersedia. Hasil penilaian USG tersebut kemudian menjadi dasar penentuan program pendampingan.





Penguatan Digital Marketing dan Promosi Produk

Perkembangan teknologi digital dan media sosial telah mengubah cara pelaku usaha dalam berinteraksi dengan konsumen. Pemanfaatan media sosial dapat membantu UMKM meningkatkan pengenalan produk, melakukan promosi, serta memperluas jangkauan pemasaran. Namun, masih terdapat pelaku UMKM yang belum memanfaatkan teknologi dan media sosial secara optimal sebagai sarana pemasaran (Pangestu et al., 2024) .

Promosi dan pemasaran menjadi fokus utama karena memperoleh nilai USG tertinggi. Program pada bagian ini diarahkan untuk membantu UMKM memanfaatkan media sosial sebagai sarana memperkenalkan produk.

Copyright © 2026, Jurnal Pengabdian Masyarakat dan Riset Pendidikan
ISSN 2963-7856 (print), ISSN 2961-9890 (online)

Tim membantu menyusu(Pangestu et al., 2024)n materi promosi yang berisi informasi mengenai produk, harga, serta cara pemesanan. Selain itu, dibuat pula katalog sederhana yang dapat digunakan untuk menampilkan beberapa produk Drama Mandiri dalam satu media.

Katalog tersebut penting karena Drama Mandiri mempunyai berbagai jenis makanan ringan. Konsumen dapat melihat pilihan produk tanpa harus mendapatkan informasi satu per satu. Jenis produk seperti kripik pisang, kripik singkong, kripik talas, kue ali, saroja, gegeplak, rengginang, dan wajit dapat ditampilkan dalam materi promosi yang sama.

Pemanfaatan media sosial juga diarahkan untuk dilakukan secara lebih konsisten. Pemilik diberikan gambaran mengenai cara menampilkan foto produk, memberikan informasi harga, mencantumkan cara pemesanan, dan membuat informasi yang mudah dipahami konsumen.

Program ini tidak hanya bertujuan untuk membuat materi promosi, tetapi juga memberikan pemahaman kepada pemilik bahwa media yang sudah dibuat dapat digunakan kembali untuk promosi berikutnya. Dengan begitu, kegiatan promosi tidak berhenti setelah kegiatan PKL selesai.



Penguatan Identitas dan Kemasan Produk

Selain promosi, identitas produk juga menjadi bagian yang dikembangkan. Sebelumnya, belum semua jenis produk mempunyai identitas UMKM yang seragam. Oleh karena itu, dibuat logo atau identitas UMKM yang dapat digunakan pada berbagai jenis produk.

Logo diarahkan untuk digunakan pada kemasan, katalog, media sosial, dan materi promosi. Penggunaan identitas yang sama pada berbagai produk diharapkan dapat membantu konsumen mengenali bahwa produk-produk tersebut berasal dari UMKM yang sama.

Penggunaan logo juga menjadi bagian dari penguatan kemasan. Kemasan tidak hanya berfungsi sebagai tempat produk, tetapi juga menjadi media untuk memberikan informasi dan mengenalkan identitas usaha. Selain mendapatkan pelatihan mengenai pemanfaatan Instagram Bisnis, peserta juga mengikuti praktik foto produk secara langsung agar dapat menghasilkan konten promosi yang lebih menarik dan mendukung kegiatan pemasaran.

Dalam penerapannya terdapat tantangan karena jenis dan bentuk kemasan produk Drama Mandiri berbeda-beda. Oleh sebab itu, ukuran dan penempatan logo perlu disesuaikan dengan masing-masing kemasan. Konsistensi menjadi hal yang perlu diperhatikan agar identitas UMKM tetap terlihat pada berbagai jenis produk. Laporan PKL juga menempatkan penguatan identitas/logo sebagai bagian dari program pengembangan promosi dan tampilan kemasan.



Pendampingan Pencatatan Keuangan

Pencatatan keuangan menjadi program berikutnya karena memperoleh nilai USG 14. Kegiatan ini diarahkan untuk membantu pemilik mencatat transaksi usaha secara lebih teratur. Format pencatatan yang diberikan mencakup pemasukan dari hasil penjualan, pengeluaran untuk pembelian bahan baku, biaya produksi, biaya operasional, serta hasil usaha. Pemilik diberikan penjelasan mengenai cara mencatat transaksi yang terjadi sehingga pemasukan dan pengeluaran dapat diketahui dengan lebih jelas.

Pencatatan sederhana dipilih karena menyesuaikan dengan kondisi UMKM. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas pengelolaan keuangan UMKM melalui pendampingan pencatatan keuangan sederhana dan perhitungan HPP berbasis pembukuan manual. Pendekatan yang digunakan adalah pelatihan dan pendampingan berbasis praktik langsung dengan penyusunan buku kas manual, laporan laba rugi sederhana, serta perhitungan HPP per produk. (Fatmayuni & Susanti, 2021). Tujuannya bukan membuat sistem administrasi yang rumit, tetapi memberikan cara yang dapat digunakan dalam kegiatan usaha sehari-hari. Dengan adanya pencatatan tersebut, pemilik dapat memperoleh gambaran mengenai aliran uang dalam usaha. Data yang terkumpul juga dapat digunakan untuk melihat perkembangan usaha dari waktu ke waktu.

Selain itu, pencatatan keuangan dapat membantu pemilik membedakan transaksi yang berkaitan dengan kegiatan usaha dengan kebutuhan pribadi. Hal ini penting agar hasil usaha dapat diketahui berdasarkan transaksi yang benar-benar berhubungan dengan kegiatan UMKM.

Perhitungan Harga Pokok Produksi

Perhitungan HPP menjadi bagian yang berkaitan dengan pengelolaan biaya produksi. Pada Drama Mandiri, HPP digunakan untuk mengetahui biaya yang dikeluarkan dalam menghasilkan berbagai jenis makanan ringan.

Biaya bahan baku langsung merupakan bahan yang menjadi bagian utama dari produk. Contohnya adalah pisang untuk kripik pisang, singkong untuk kripik singkong, talas untuk kripik talas, tepung dan bahan utama lainnya untuk kue ali dan saroja, bahan utama gegeplak, beras ketan untuk rengginang, serta ketan, gula, dan bahan lainnya untuk wajit.

Biaya tenaga kerja langsung merupakan biaya yang berkaitan dengan tenaga yang secara langsung melakukan proses produksi. Pada Drama Mandiri, kegiatan tersebut antara lain mengupas dan memotong pisang, mengolah singkong dan talas, menggoreng kripik, serta membuat berbagai jenis makanan ringan lainnya.

Selain itu terdapat biaya overhead produksi. Biaya ini dapat berupa kayu bakar, listrik, air, bahan penolong, pemeliharaan peralatan, penyusutan peralatan, kebersihan tempat produksi, dan biaya produksi lainnya yang tidak dapat ditelusuri secara langsung kepada satu produk.

Metode harga pokok proses dinilai lebih sesuai untuk Drama Mandiri karena produk dibuat secara berulang untuk memenuhi kebutuhan penjualan. Dengan metode tersebut, biaya produksi dikumpulkan berdasarkan proses atau periode produksi.

Informasi mengenai HPP dapat membantu pemilik mengetahui biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk. HPP juga dapat menjadi salah satu dasar dalam menentukan harga jual karena harga jual tidak hanya dilihat dari harga pasar, tetapi juga perlu mempertimbangkan biaya yang telah dikeluarkan.



Copyright © 2026, Jurnal Pengabdian Masyarakat dan Riset Pendidikan
ISSN 2963-7856 (print), ISSN 2961-9890 (online)

Pengelolaan Persediaan

Pencatatan persediaan menjadi salah satu kegiatan yang diberikan dalam pendampingan. Sebelumnya, pencatatan persediaan belum dilakukan secara rutin sehingga pemilik belum memiliki catatan yang teratur mengenai bahan yang masuk, bahan yang digunakan, dan produk yang dihasilkan. Tim membantu membuat format pencatatan persediaan menggunakan Buku Pencatatan Akuntansi. Format tersebut dapat digunakan untuk mencatat bahan baku dan produk jadi.

Pada bahan baku, pencatatan dapat digunakan untuk mengetahui jumlah bahan yang tersedia dan bahan yang digunakan selama proses produksi. Sementara itu, pencatatan produk jadi dapat membantu mengetahui jumlah produk yang telah dihasilkan dan jumlah produk yang telah terjual. Format tersebut dibuat sederhana agar lebih mudah diterapkan. Tujuannya adalah agar pencatatan tidak menjadi kegiatan yang terlalu membebani pemilik, tetapi tetap memberikan informasi yang dibutuhkan. Dengan adanya pencatatan persediaan, pemilik dapat lebih mudah memperkirakan kebutuhan bahan untuk kegiatan produksi berikutnya. Data persediaan juga dapat menjadi pendukung dalam menghitung biaya produksi.



Sosialisasi, Praktik, dan Pelatihan

Setelah media dan format pencatatan disiapkan, kegiatan dilanjutkan dengan sosialisasi dan praktik kepada pemilik UMKM. Pada tahap ini dijelaskan kembali hasil identifikasi masalah dan alasan pemilihan program yang diberikan.Pada bagian pemasaran, pemilik diberikan contoh penggunaan media sosial, penyusunan materi promosi, penampilan produk, pemberian informasi harga, serta cara pemesanan. Pemilik juga diarahkan agar promosi dapat dilakukan secara lebih teratur.

Pada bagian identitas produk, pemilik diberikan penjelasan mengenai penggunaan logo pada kemasan dan media promosi. Logo diharapkan tidak hanya digunakan pada satu produk, tetapi dapat diterapkan pada berbagai produk Drama Mandiri. Selanjutnya dilakukan praktik pencatatan persediaan dan keuangan. Pemilik diberikan contoh bagaimana mencatat bahan yang masuk, penggunaan bahan, hasil produksi, pemasukan, dan pengeluaran.

Pada bagian HPP, diberikan penjelasan mengenai komponen biaya produksi, yaitu bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan overhead produksi. Penjelasan ini diharapkan dapat membantu pemilik memahami bahwa biaya produksi perlu dihitung sebelum menentukan harga jual.



Pendampingan dan Evaluasi

Setelah pelatihan dilakukan, kegiatan dilanjutkan dengan pendampingan dan evaluasi. Pendampingan dilakukan untuk mengetahui apakah format yang diberikan dapat dipahami dan digunakan oleh pemilik. Evaluasi juga digunakan untuk mengetahui kendala yang muncul selama penerapan program. Salah satu tantangan yang ditemukan adalah menjaga konsistensi dalam melakukan promosi dan pencatatan karena pemilik juga harus menjalankan kegiatan produksi dan melayani konsumen.

Pada kegiatan pemasaran, tantangannya adalah menjaga agar media promosi tetap digunakan secara rutin. Sementara pada pencatatan, tantangannya adalah membangun kebiasaan mencatat setiap transaksi dan perubahan persediaan.

Kegiatan evaluasi juga menjadi tahap untuk melihat bagian yang masih perlu diperbaiki. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa pemilik telah memperoleh media dan format yang dapat digunakan untuk mendukung kegiatan promosi, identitas produk, pencatatan persediaan, dan pencatatan keuangan.

Keberlanjutan Program

Program yang diberikan selama KPB/PKL tidak hanya ditujukan untuk digunakan selama kegiatan berlangsung. Media promosi, logo, format persediaan, dan pencatatan keuangan yang telah dibuat dapat digunakan kembali oleh UMKM.

Pada kegiatan pemasaran, pemilik dapat melanjutkan promosi melalui media sosial dengan menampilkan berbagai produk secara bergantian. Dengan jumlah produk yang cukup banyak, UMKM mempunyai bahan promosi yang dapat digunakan dalam waktu yang lebih panjang.

Pada pencatatan keuangan, pemilik perlu melanjutkan pencatatan pemasukan dan pengeluaran secara rutin. Demikian juga dengan pencatatan persediaan, terutama untuk bahan baku yang sering digunakan dalam proses produksi.

Perhitungan HPP juga perlu diperbarui apabila terdapat perubahan harga bahan baku, tenaga kerja, maupun biaya overhead. Dengan demikian, informasi biaya produksi dapat tetap menyesuaikan kondisi usaha.Keberlanjutan program sangat bergantung pada konsistensi pemilik. Media dan format yang sudah dibuat akan lebih bermanfaat apabila benar-benar digunakan dalam kegiatan usaha sehari-hari.

SIMPULAN

Kegiatan KPB/PKL pada UMKM Kripik Pisang Drama Mandiri dilaksanakan melalui beberapa tahapan, mulai dari perizinan dan identifikasi awal, observasi kegiatan usaha, wawancara, analisis SWOT dan USG, penyusunan program, pelatihan, pendampingan, hingga evaluasi. Hasil identifikasi menunjukkan bahwa UMKM mempunyai potensi berupa keberagaman produk makanan ringan, tetapi masih menghadapi beberapa permasalahan dalam promosi, pencatatan keuangan, jangkauan pemasaran, kemasan, persaingan, dan pencatatan persediaan.

Berdasarkan analisis USG, promosi dan pemasaran memperoleh nilai tertinggi sebesar 15 sehingga menjadi prioritas utama. Program yang dilakukan kemudian diarahkan pada pengembangan materi promosi dan katalog sederhana melalui media sosial. Selain itu, dilakukan penguatan identitas produk melalui penggunaan logo UMKM agar berbagai jenis produk Drama Mandiri mempunyai identitas yang lebih konsisten.

Pada aspek administrasi usaha, dilakukan pendampingan pencatatan keuangan dan persediaan. Pencatatan keuangan diarahkan untuk mencatat pemasukan, pengeluaran, biaya produksi, dan hasil usaha. Sementara itu, pencatatan persediaan digunakan untuk membantu pemilik mengetahui bahan baku dan produk jadi.

Perhitungan HPP juga diperkenalkan untuk membantu pemilik memahami biaya produksi. Komponen HPP terdiri atas biaya bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead produksi. Metode harga pokok proses menjadi pendekatan yang sesuai dengan karakteristik produksi Drama Mandiri yang dilakukan secara berulang.

Secara keseluruhan, kegiatan pendampingan menghasilkan beberapa alat bantu yang dapat digunakan UMKM dalam kegiatan promosi, penguatan identitas produk, pencatatan persediaan, pencatatan keuangan, dan pemahaman biaya produksi. Namun, penerapan hasil kegiatan tetap membutuhkan konsistensi dari pemilik agar program dapat berjalan secara berkelanjutan.

Copyright © 2026, Jurnal Pengabdian Masyarakat dan Riset Pendidikan
ISSN 2963-7856 (print), ISSN 2961-9890 (online)

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Universitas Islam Dr. KHEZ Muttaqien Purwakarta dan dosen pembimbing yang telah memberikan arahan serta dukungan selama pelaksanaan kegiatan KPB/PKL. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada UMKM Kripik Pisang Drama Mandiri yang telah memberikan kesempatan dan dukungan selama proses observasi dan pendampingan. Terima kasih kepada seluruh anggota kelompok yang telah bekerja sama dalam observasi, penyusunan program, pelaksanaan kegiatan, pengumpulan data, hingga penyusunan artikel ini. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu sehingga seluruh rangkaian kegiatan dapat terlaksana dengan baik.

REFERENSI

Bahri, S., Mariani, W. E., & Muslichah. (2021). Akuntansi Biaya (1 ed.). ANDI.

Efendi, J., Pratiknyo, D., & Sugiono. (2022). Manajemen Operasional: Strategi dan Penerapan. Penerbit Salemba Empat.

Ferdyan, R., & Pratama, D. (2024). Penerapan analisis SWOT dalam pengembangan usaha makanan tradisional di Jawa Barat. Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis, 16(2), 45–58.

Ghazali, A., & Utama, R. (2023). Penerapan akuntansi biaya sederhana pada UMKM makanan ringan. Jurnal Akuntansi dan Keuangan UMKM, 5(1), 22–34.

Hanggana, M. (2024). Perhitungan harga pokok produksi sebagai dasar penentuan harga jual pada usaha pangan. Jurnal Akuntansi Terapan Indonesia, 9(2), 18–29.

Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2023). Akuntansi Biaya: Pengantar untuk Manajemen (E. Terjemahan, Ed.). Penerbit Erlangga.

Hasibuan, M. S. P. (2022). Manajemen Sumber Daya Manusia: Dasar, Pengembangan, dan Penerapannya. PT Bumi Aksara.

Haspul Naser, H. N., Kusuma Devi, N., & Wahdini, N. (2022). Calibrating the Final Results of the Hay System of Job Evaluation Using Urgency, Seriousness, and Growth (USG) Analysis in Indonesia. Journal of Indonesian Economy and Business, 37(1), 73–91. https://doi.org/10.22146/jieb.v37i1.1475

Heizer, J., Render, B., & Munson, C. (2024). Manajemen Operasi: Pengelolaan Rantai Pasokan dan Produktivitas (14, Ed.). Penerbit Erlangga.

Hidayat, A., & Suryana. (2024). Analisis Strategi Bisnis: Pendekatan SWOT dan Perencanaan Strategis. Penerbit Alfabeta.

Jumady. (2025). Manajemen Produksi dan Operasi: Teori dan Praktik. Penerbit Rajawali Pers.

Kasmir. (2025). Penyusunan dan Analisis Laporan Keuangan (E. Terbaru, Ed.). PT Raja Grafindo Persada.

Keller, K. L., & Chernev, A. (2023). Manajemen Pemasaran: Strategi Pemasaran Modern (18, Ed.). Penerbit Erlangga.

Mulyadi. (2022). Akuntansi Biaya dan Harga Pokok Produksi (E. Terbaru, Ed.). UPP AMP YKPN.

Rambe, F., & Siregar, M. (2024). Elemen biaya produksi dan pengaruhnya terhadap laba usaha mikro. Jurnal Ekonomi dan Bisnis, 27(1), 33–47.

Rohma, F. F. (2022). Akuntansi Biaya: Pengelolaan Informasi Biaya. Eureka Media Aksara.

Wiratna, S. (2024). Manajemen Keuangan dan Akuntansi Biaya untuk Usaha Mikro. Penerbit Pustaka Baru.