

EFEKTIVITAS PRODUKSI UNTUK MENDUKUNG UMKM MELALUI PELATIHAN HPP DAN DIGITAL MARKETING PADA KWT SOKA MAKMUR

Arin Pranesti, Abdullah Taman, Adeng Pustikaningsih, Ahmad Samlawi, Rudi Prasetya Timur, Hanifah Amalia Putri, Ahmad Sauki Al Zamani, Mariska Amalia Putri, Mitra Kusrina Angelina, Sylvia Alvirawaty Yuanissa

Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Yogyakarta, Yogyakarta

Korespondensi Email: *arinpranesti@uny.ac.id

Abstract

The production effectiveness of KWT Soka Makmur needs more support which is hoped to have an impact on the profitability of these MSMEs. Furthermore, in terms of scientific accounting, the amount of cost of production can provide a sequence effect on the ability to profit SMEs. The current condition is that KWT Soka Makmur does not yet have an established stipulation for calculating the cost of production and there are problems in the selection of packaging. Problems in the selection of packaging can have an impact on the marketing techniques used so that they affect the cost and market scope of KWT Soka Makmur. This activity is planned to take place from March to October 2022 or for approximately eight months of activity. In the end, all activities have been carried out according to the stages previously planned. However, the service team experienced problems with limited human resources to manage social media facilities owned by KWT Soka Makmur.

Keywords: MSMEs, production effectiveness, cost of production, KWT Soka Makmur

Abstrak

Efektivitas produksi dari KWT Soka Makmur perlu mendapat dukungan lebih yang harapannya dapat memberikan dampak pada daya melaba UMKM tersebut. Lebih lanjut, di tinjau secara keilmuan akuntansi, besaran harga pokok produksi dapat memberikan *sequence effect* terhadap kemampuan melaba UMKM. Kondisi saat ini, KWT Soka Makmur belum memiliki ketetapan perhitungan harga pokok produksi yang mapan dan terdapat permasalahan dalam pemilihan kemasan. Permasalahan dalam pemilihan kemasan dapat memberikan dampak terhadap teknik pemasaran yang digunakan sehingga berpengaruh pada biaya dan *market scope* KWT Soka Makmur. Kegiatan ini direncanakan berlangsung dari bulan Maret sampai dengan Oktober tahun 2022 atau selama kurang lebih delapan bulan kegiatan. Pada akhirnya, semua kegiatan telah berjalan sesuai dengan tahapan yang telah direncanakan sebelumnya. Namun demikian, tim pengabdian mengalami kendala dengan adanya keterbatasan sumber daya manusia untuk mengelola sarana media sosial yang dimiliki oleh KWT Soka Makmur.

Kata kunci: UMKM, efektivitas produksi, harga pokok produksi, KWT Soka Makmur

Accepted: 2022-12-24

Publish: 2023-01-06

PENDAHULUAN

Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini berawal dari fenomena kurangnya daya melaba yang dimiliki oleh Mitra KWT Soka Makmur melalui potensi produk yang dimilikinya. Salah satu penyebab permasalahan ini adalah belum terdapatnya optimalisasi pendapatan dan biaya dari UMKM sehingga daya melabanya menjadi rendah (Fadilah, 2017; Nasihin, 2019). Hudriyah (2022) berpendapat bahwa besaran harga pokok produksi dapat memberikan *sequence effect* terhadap kemampuan melaba UMKM. Hal ini juga mencerminkan kemampuan UMKM dalam manajemen berbagai sumber dana dan sumber daya yang dimiliki UMKM (Kaharti dkk., 2019). Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk mendukung efektivitas produksi dari KWT Soka Makmur yang harapannya dapat memberikan dampak pada daya melaba UMKM. Pencapaian tujuan dilakukan melalui serangkaian kegiatan pelatihan yang relevan dengan kondisi Mitra KWT Soka Makmur dan evaluasi hasil pelaksanaan kegiatan pelatihan. Pelaksanaan pelatihan dimaksudkan untuk peningkatan kapasitas sumber daya manusia dalam manajemen sumber dana dan sumber daya yang dimiliki UMKM.

Kemudian, evaluasi hasil pelaksanaan kegiatan dimaksudkan untuk bentuk keberlanjutan kegiatan PkM yang diusulkan oleh tim pengabdian.

Mitra KWT Soka Makmur merupakan UMKM yang bergerak dalam bidang kuliner serta memiliki produk berupa Criping Pisang. Secara garis besar terdapat tiga permasalahan utama yang dialami oleh Mitra KWT Soka Makmur dalam melakukan operasi bisnisnya. Pertama, Mitra KWT Soka Makmur pada dasarnya belum melakukan perhitungan harga pokok penjualan atas produknya. Harga pokok penjualan diperoleh berdasarkan perkiraan yang diperoleh dari pengalaman Mitra KWT Soka Makmur selama melakukan proses produksi (Purwanto, 2020). Hal ini lebih dikarenakan adanya kerumitan dalam metode formulasi harga pokok penjualan bagi Mitra KWT Soka Makmur.

Kedua, Mitra KWT Soka Makmur pada dasarnya telah membuat kemasan produk yang menarik. Namun demikian, kemasan tersebut belum mempertimbangkan konsekuensi logis dari biaya yang dikeluarkan. Biaya ini berdampak pada daya melaba yang dimiliki oleh Mitra KWT Soka Makmur karena terdapat pembekakan biaya yang dirasakan tidak efektif maupun efisien (Boediono, 2006). Dititik akhir, pembengkakan biaya tersebut membuat laba rugi Mitra KWT Soka Makmur menjadi kurang optimal.

Ketiga, era distrupsi teknologi memberikan dampak luar biasa bagi perkembangan teknik pemasaran produk UMKM (Priambada, 2015) (Priambada, 2015). Namun demikian, Mitra KWT Soka Makmur belum memanfaatkan era distrupsi teknologi tersebut secara optimal. Saat ini Mitra KWT Soka Makmur masih mengandalkan teknik pemasaran berbasis media mulut ke mulut dan saluran komunikasi pribadi. Dampaknya, penjualan produk yang dihasilkan mitra hanya terbatas pada *market scope* tertentu yang berada di lingkungan sekitarnya.

Atas permasalahan tersebut, pada akhirnya, daya melaba Mitra KWT Soka Makmur menjadi kurang optimal. Ditinjau dari sudut pandang akuntansi, terdapat dua unsur pembentuk laba rugi, yaitu penerimaan dan biaya. Optimalisasi atas dua elemen pembentuk laba rugi ini dirasakan sangat penting untuk meningkatkan daya melaba UMKM sehingga Mitra KWT Soka Makmur mampu naik kelas (Kaharti *dkk*, 2019). Optimalisasi pendapatan dapat terjadi melalui teknik pemasaran yang tepat dan memiliki efisiensi biaya (Julianto & Agnanditiya Carnarez, 2021). Sedangkan, optimalisasi pada biaya dapat terjadi ketika UMKM mampu memilah berbagai macam biaya yang dirasakan perlu dan meniadakan biaya yang dirasakan kurang penting.

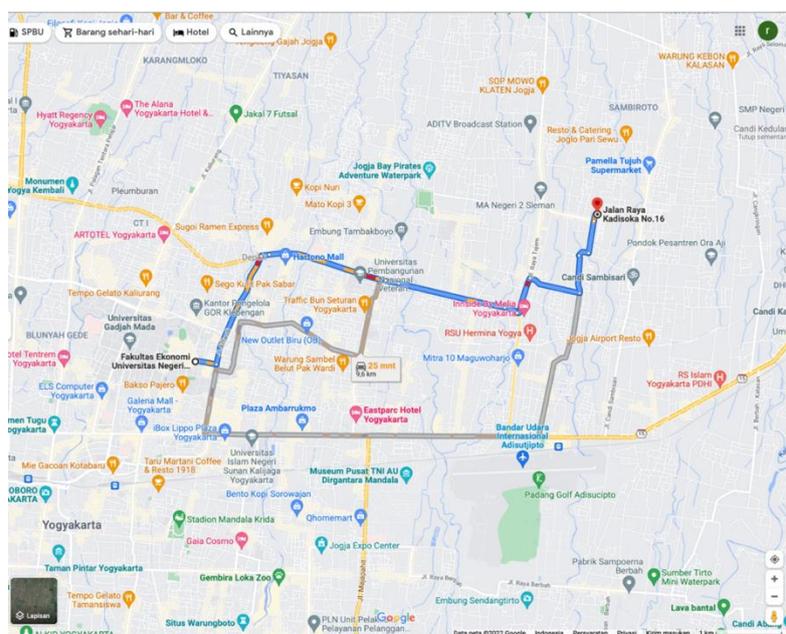
METODE

Berdasarkan identifikasi permasalahan dan peninjauan kondisi saat ini dari KWT Soka Makmur, selanjutnya, tim pengabdian merumuskan alternatif solusi sebagai berikut. Pertama, merancang skema (formulasi) perhitungan harga pokok produksi dari KWT Soka Makmur. Hal ini bertujuan untuk mengetahui tingkat harga pokok produksi atas penciptaan produk dari KWT Soka Makmur sehingga UMKM dapat menentukan daya melabanya. Kedua, mengadakan pelatihan pengemasan produk sesuai dengan karakteristik produk yang dihasilkan oleh KWT Soka Makmur. Alternatif solusi kedua dimaksudkan untuk menambah daya tahan produk sehingga meningkat serta biaya pengemasan dapat menurun. Ketiga, melaksanakan pelatihan sosial media marketing untuk memperluas *market scope* dari KWT Soka Makmur. Ketika *market scope* meningkat, harapannya omset KWT Soka Makmur akan meningkat dan ketika biaya pengemasan menurun, laba operasional KWT Soka Makmur akan meningkat. Ketiga alternatif solusi yang ditawarkan diharapkan memberikan *sequence effect* terhadap daya melaba yang dimiliki oleh KWT Soka Makmur. Target luaran, indikator pencapaian target, dan perencanaan hasil kegiatan yang akan dilakukan diuraikan seperti pada tabel berikut.

Tabel 1. Target Luaran, Indikator, dan Rencana Hasil Kegiatan

| No | Luaran | Indikator |
|----|--|---|
| 1 | Formulasi perhitungan dan peningkatan keterampilan dari sumber daya manusia UMKM Mitra PkM dalam perhitungan harga pokok produksi. | Terciptanya formula perhitungan harga pokok produksi untuk UMKM Mitra PkM. |
| 2 | Peningkatan keterampilan UMKM terhadap penggunaan media sosial sebagai peranti pemasaran produk. | Meningkatnya kemampuan dan keterampilan sumber daya manusia dalam menggunakan media sosial sebagai peranti pemasaran produk UMKM Mitra. Diukur melalui kuesioner <i>feedback</i> hasil pelatihan. |

KWT tersebut berlokasi di kawasan Kadisoka, Purwamartani, Kalasan Sleman dengan memiliki anggota sebanyak 9 (sembilan) orang yang sekaligus sebagai tenaga kerja. Meskipun hasil produksi dari KWT tersebut belum termasuk dalam skala industri besar, tetapi minat pasar sangatlah tinggi.



Gambar 1. Jarak Lokasi Universitas Negeri Yogyakarta ke Mitra PkM via Google Maps (9,6 KM)

Secara garis besar, terdapat lima tahapan perencanaan dan pelaksanaan kegiatan. Rencana kegiatan yang akan dilaksanakan antara lain: (1) tahap kerjasama, (2) tahap penjajagan, (3) tahap implementasi pengabdian, (4) tahap evaluasi, dan (5) tahap pelaporan kegiatan dan penyusunan luaran. Tahapan pertama adalah melakukan perikatan kerjasama secara legal antara UNY dengan mitra KWT Soka Makmur. Kedua, melakukan FGD untuk perencanaan kegiatan teknis yang berlangsung sebagai tahapan penjajagan dan persiapan materi guna implementasi kegiatan PKM. Ketiga, tahapan implementasi, yang diwujudkan melalui kegiatan praktik dan pelatihan terhadap mitra KWT Soka Makmur. Keempat, pelaksanaan evaluasi atas pelaksanaan kegiatan PKM yang dilaksanakan oleh tim pelaksana dan mitra UMKM. Pada tahap terakhir yaitu penyusunan laporan kegiatan dan penyusunan luaran yang dihasilkan oleh kegiatan PKM.

Pada masing-masing kegiatan, peran mahasiswa dan dosen sangat diperlukan untuk saling mendukung dan menciptakan atmosfer kerjasama yang baik. Mahasiswa akan membantu pekerjaan

dosen dalam hal memberikan praktik penggunaan sosial media serta persiapan pelaksanaan kegiatan. Sebelumnya, mahasiswa diberikan pengarahan oleh dosen untuk siap terjun dan membantu KWT Soka Makmur dalam hal pengoperasian media sosial. Selanjutnya, mitra KWT Soka Makmur memberikan kontribusi untuk menyediakan tempat, beberapa data untuk perhitungan harga pokok produksi, dan contoh produk yang akan dipasarkan sebagai sampel penggunaan sosial media untuk pemasaran.

Evaluasi pelaksanaan program dilakukan dengan pengawasan saat praktik serta akan dilakukan FGD untuk penyempurnaan kegiatan pelatihan. Selanjutnya, Tim akan melakukan pendamping secara periodik atas pelaksanaan program pelatihan melalui group *Whats App* yang akan dibuat sebagai sarana *sharing*.

Tabel 2. Jadwal Pelaksanaan PKM

| No | Nama Kegiatan | Bulan | | | | | | | | | |
|----|--|-------|---|---|---|---|---|---|----|----|--|
| | | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | |
| 1 | Pelaksanaan perjanjian kerjasama dan penyampaian fokus penyelesaian masalah. | | | | | | | | | | |
| 2 | Penyelenggaraan FGD sebagai sarana penjajagan atas kondisi terkini dari mitra UMKM secara mendetail. | | | | | | | | | | |
| 3 | Pelaksanaan pelatihan perhitungan harga pokok dan kemasan produk. | | | | | | | | | | |
| 4 | Pelaksanaan pelatihan sosial media marketing. | | | | | | | | | | |
| 5 | Pelaksanaan evaluasi hasil PKM bersama mitra UMKM. | | | | | | | | | | |
| 6 | Penyusunan laporan hasil dan luaran kegiatan PKM | | | | | | | | | | |

HASIL DAN PEMBAHASAN

Secara garis besar, kegiatan PKM dilaksanakan melalui tiga tahapan kegiatan yang terdiri dari pelatihan dan pendampingan kepada KWT Soka Makmur selaku Mitra. Pertama, kegiatan diawali dengan adanya pelatihan penentuan harga pokok produksi atas produk yang dihasilkan oleh KWT Soka Makmur berupa *criping pisang* dengan tiga varian rasa. Kedua, pelaksanaan pendampingan perhitungan harga pokok produksi atas produk *criping pisang* KWT Soka Makmur. Ketiga, pelaksanaan kegiatan peningkatan keterampilan terhadap penggunaan media sosial untuk sarana pemasaran produk. Uraian secara mendetail atas pelaksanaan masing-masing kegiatan dapat diuraikan sebagai berikut. Pertama, pelaksanaan kegiatan pelatihan dan pendampingan dengan tajuk penentuan harga pokok produksi telah terlaksana pada Rabu, 30 Maret 2022 bertempat di Pendopo Desa Kadisoko, Purwomartani, Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Kegiatan ini diawali dengan pelaksanaan pelatihan mengenai penentuan harga pokok produksi. Tujuannya untuk mengidentifikasi permasalahan yang dialami oleh KWT Soka Makmur dalam penentuan harga pokok produksi. Selanjutnya, acara tersebut dihadiri oleh 25 (dua puluh lima) orang peserta yang terdiri dari pengelola dan anggota KWT Soka Makmur.



Gambar 2. Penyampaian Materi Harga Pokok Produksi

Kegiatan tersebut berlangsung secara lancar dan memiliki antusias yang baik dari peserta pelatihan. Pelatihan berlangsung selama kurang lebih 60 (enam puluh) menit dengan sesi pemaparan materi yang dilanjutkan dengan sesi diskusi aktif dari peserta pelatihan dan narasumber. Materi pelatihan berfokus pada penentuan harga pokok produksi dengan pendekatan variable costing. Materi tersebut dipertimbangkan lebih implementatif dan mudah untuk diterapkan pada tingkat UMKM seperti pada KWT Soka Makmur.

Kedua, Pendampingan dilaksanakan pada Rabu, 13 April 2022 dengan durasi 4 (empat) jam yang diikuti oleh lima anggota KWT Soka Makmur. Kegiatan ini berlangsung di dapur salah satu anggota KWT Soka Makmur yang menjadi lokasi produksi criping pisang. Lokasi produksi dipilih oleh tim pengabdian untuk mengetahui secara langsung proses dan mekanisme produksi criping pisang produk KWT Soka Makmur.



Gambar 3. Pendampingan Perhitungan Harga Pokok Produksi di KWT Soka Makmur

Lebih lanjut, kegiatan pendampingan dilaksanakan dengan memperlihatkan proses produksi secara langsung oleh anggota KWT Soka Makmur. Proses produksi ditunjukkan dari awal bahan baku utama berupa pisang dikupas sampai dengan criping pisang dikemas. Selanjutnya, dari proses tersebut, tim pengabdian memperoleh gambaran proses bisnis dalam memproduksi criping pisang

untuk selanjutnya melakukan forum group discussion (FGD) dengan anggota KWT Soka Makmur. FGD dilakukan untuk melakukan perhitungan harga pokok produksi atas produk yang dihasilkan.

Ketiga, kegiatan pelatihan dengan tajuk pemasaran digital dan sosial media telah terlaksana pada Kamis, 16 Juni 2022 bertempat di Desa Kadisoko, Purwomartani, Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta, Rumah salah satu tokoh masyarakat. Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan pengetahuan, wawasan, permasalahan, dan gambaran terkait dengan penggunaan pemasaran digital dan sosial media. Selanjutnya, acara dihadiri oleh 10 (sepuluh) orang peserta yang terdiri dari pengelola KWT Soka Makmur.



Gambar 4. Penyampaian Materi Digital Marketing

Kegiatan ini berlangsung secara lancar dengan antusias yang baik dari peserta pelatihan selama kurang lebih 45 (empat puluh lima) menit. Sesi diskusi aktif terlaksana antara peserta dengan tim pengabdian terjalin dengan interaktif. Beberapa peserta melakukan diskusi terkait dengan kendala yang dialami oleh KWT Soka Makmur dalam pemanfaatan media digital sebagai sarana pemasaran.



Gambar 5. Pelatihan Digital Marketing

Menekankan kembali bahwa tujuan pelaksanaan kegiatan yaitu untuk mendukung efektivitas produksi dari KWT Soka Makmur yang harapannya dapat memberikan dampak pada daya melaba

UMKM tersebut. Lebih lanjut, diketahui bahwa terdapat dua elemen utama untuk meningkatkan daya melaba, yaitu meningkatkan penjualan dan/atau menekan biaya. Berikut merupakan penjelasan berdasarkan pelaksanaan kegiatan pelatihan dan pendampingan yang telah terlaksana.

1. Perhitungan dan/atau Formulasi Harga Pokok Produksi

Tabel 3. Perbandingan Perubahan Berat Bersih Bahan Baku Utama (Sumber: Data Primer Diolah)

| | Varian Rasa | | | Jumlah |
|--------------------------------------|-------------|----------|----------|----------|
| | Original | Gurih | Manis | |
| Berat (gram) - Sebelum Proses | 1,400,00 | 1.350,00 | 2.000,00 | 4.750,00 |
| Persentase - Sebelum Proses | 29,47% | 28,42% | 42,11% | 100,00% |
| Berat (gram) - Setelah Proses | 1.400,00 | 1.350,00 | 2.100,00 | 4.850,00 |
| Persentase - Setelah Proses | 28,87% | 27,84% | 43,30% | 100,00% |

Pada tahapan proses produksi, bahan baku utama berupa pisang yang memiliki berat 10 (sepuluh) kilogram atau 10.000 (sepuluh ribu) gram dikupas dan dicuci bersih sebelum dilakukan proses selanjutnya. Berdasarkan hasil pembobotan ulang, diperoleh berat 4,75 kilogram atau 4.750 gram pisang tanpa kulit, sisanya seberat 6,25 kilogram merupakan berat kulit pisang. Selanjutnya, pisang tersebut dipotong di atas wajan untuk langsung digoreng setengah matang untuk menjadi criping pisang. Pengolahan 10 (sepuluh) kilogram pisang memerlukan 4 (empat) liter minyak goreng yang dapat digunakan untuk dua kali pengolahan. Dengan kata lain, ketika kapasitas produksi optimal, minyak goreng sebanyak empat liter dapat digunakan untuk mengolah dua puluh kilogram pisang. Kemudian, pada tahapan selanjutnya adalah pemberian rasa criping pisang sehingga lebih menarik minat konsumen. Saat ini, KWT Soka Makmur memiliki tiga varian rasa criping pisang, yaitu: original, gurih, dan manis.

Tabel 3 memberikan ilustrasi terkait dengan perbandingan perubahan berat bersih bahan baku utama. Pada varian rasa original, tidak terdapat keperilakuan khusus untuk mengolahnya sehingga varian rasa ini dapat langsung di kemas. Sedangkan, untuk varian rasa gurih dan manis memerlukan proses lanjutan untuk menghasilkan rasa gurih dan manis yang sesuai. Pengolahan lanjutan tersebut memerlukan tambahan bahan baku pembantu untuk menghasilkan rasa gurih dan manis. Dititik akhir, terdapat perbedaan berat bersih atas pengolahan bahan baku utama pisang sebelum diolah sampai seberat 4.750 gram menjadi 4.850 gram. Perubahan berat bersih terjadi pada varian rasa criping pisang manis yang disebabkan adanya bahan baku pembantu yang ditambahkan.

Tabel 4. Biaya Produksi (Sumber: Data Primer Diolah)

| Uraian Biaya | Volume | Satuan | Harga Satuan (dalam Rp) |
|------------------------------|--------|---------------|----------------------------|
| Bahan Baku | | | |
| Pisang | 4.750 | gram | 100.000,00 |
| Minyak Goreng | 4 | liter | 100.000,00 |
| Bahan Pembantu | | | |
| Varian Rasa Manis | 1 | paket | 8.000,00 |
| Varian Rasa Gurih | 1 | paket | 3.000,00 |
| Tenaga Kerja Langsung | | | |
| Tenaga Kerja | 3 | orang | 30.000,00 |
| Overhead | | | |
| Gas LPG (3 Kg) | 1 | tabung | 22.000,00 |
| Transport Pembelian | 1 | kali produksi | 15.000,00 |
| Total Biaya Produksi | | | 278.000,00 |

Guna menentukan asumsi-asumsi dan memperoleh data atau informasi yang diperlukan dalam perhitungan harga pokok produksi, maka FGD dilakukan oleh tim pengabdian. Berdasarkan hasil FGD yang dilakukan oleh tim pengabdian dengan anggota KWT Soka Makmur diperoleh beberapa rincian biaya sebagai berikut.

Tabel 4 menerangkan tentang biaya produksi yang diperlukan untuk menghasilkan criping pisang dalam skala produksi sepuluh kilogram pisang mentah. Nampak bahwa pisang dan minyak goreng merupakan bahan baku utama dalam pembuatan criping pisang. Selanjutnya, bahan pembantu digunakan untuk menambahkan varian rasa pada criping pisang tersebut. Kemudian diikuti oleh tenaga kerja yang berperan langsung dalam pengolahan criping pisang. Terakhir, biaya *overhead* yang tidak dapat diatribusikan secara langsung pada pembuatan criping pisang terdiri dari Gas LPG dan biaya kirim pisang (transport pembelian).

Pada kasus ini, beberapa segmentasi biaya masih kurang optimal, seperti halnya minyak goreng dapat digunakan dua kali lipat dari kapasitas produksi. Selanjutnya, bahan pembantu varian rasa dapat digunakan satu setengah kali lipat dari kapasitas produksi, baik varian rasa manis ataupun gurih. Kemudian, Gas LPG dapat digunakan untuk dua kali lipat dari kapasitas produksi. Namun demikian, prinsip akuntansi menyatakan pengakuan biaya dilakukan terlebih dahulu ketika potensi kerugian muncul (konservatisme). Oleh sebab itu, tim pengabdian hanya mengasumsikan bahwa Gas LPG dapat digunakan hanya untuk dua kali lipat kapasitas produksi. Lebih lanjut, dalam kasus ini, perhitungan Gas LPG adalah Rp 22.000,00 dibagi dua sehingga menghasilkan perhitungan Rp 11.000,00 untuk kapasitas produksi sepuluh kilogram pisang mentah.

Tabel 5. Alokasi Harga Pokok Produksi Berdasarkan Varian Rasa Sesuai Kapasitas Produksi
(Sumber: Data Primer Diolah)

| Uraian Biaya | Varian Rasa | | | Jumlah |
|--------------------------------------|------------------|------------------|-------------------|-------------------|
| | Original | Gurih | Manis | |
| Bahan Baku | | | | |
| Pisang – 4.750 gram | 29.473,68 | 28.421,05 | 42.105,26 | 100.000,00 |
| Minyak Goreng – 4 liter | 29.473,68 | 28.421,05 | 42.105,26 | 100.000,00 |
| Bahan Pembantu | | | | |
| Varian Rasa Gurih | - | 3.000,00 | - | 3.000,00 |
| Varian Rasa Manis | - | - | 8.000,00 | 8.000,00 |
| Tenaga Kerja Langsung | | | | |
| Tenaga Kerja | 8.842,11 | 8.526,32 | 12.631,58 | 30.000,00 |
| Overhead | | | | |
| Gas LPG (3 Kg) – Rp 11.000,00 | 3.242,11 | 3.126,32 | 4.631,58 | 11.000,00 |
| Transport Pembelian | 4.421,05 | 4.263,16 | 6.315,79 | 15.000,00 |
| Harga Pokok Produksi | 75.452,63 | 75.757,89 | 115.789,47 | 267.000,00 |

Tabel 5 memberikan gambaran terkait alokasi harga pokok produksi berdasarkan varian rasa criping pisang yang diproduksi oleh KWT Soka Makmur sesuai kapasitas produksinya. Perhitungan tersebut didasarkan pada asumsi pembagian biaya sesuai dengan proporsi massa produksi. Pendekatan *variable costing* dipertimbangkan dalam perhitungan harga pokok produksi karena lebih mudah untuk diterapkan pada kasus KWT Soka Makmur. Lebih mendalam, berdasarkan tabel 5, nampak bahwa secara agregat, varian rasa manis memiliki harga pokok produksi terbesar dibandingkan dengan varian rasa original dan gurih. Diketahui terdapat dua faktor utama yang mempengaruhi besarnya harga pokok produksi pada varian rasa manis. Pertama, nampak bahwa

persentase terbesar dari bahan baku utama lebih dititikberatkan untuk menghasilkan varian rasa manis jika diperbandingkan dengan varian rasa lainnya. Hal tersebut berdampak pada pembebanan harga pokok produksi sesuai dengan proporsi pengolahan bahan baku utama. Kedua, terdapat bahan baku pembantu untuk menambahkan rasa manis pada varian rasa ini. Hal ini juga memberikan dampak pada peningkatan berat criping pisang setelah proses pengolahan selesai, akibat adanya bahan tambahan dalam proses pengolahannya.

Tabel 6. Analisis Lanjutan Harga Pokok Produksi (Sumber: Data Primer Diolah)

| Uraian Perhitungan | Varian Rasa | | | Jumlah |
|--------------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| | Original | Gurih | Manis | |
| Harga Pokok Produksi | 75.452,63 | 75.757,89 | 115.789,47 | 267.000,00 |
| Kapasitas Produksi (Gram) | 1.400,00 | 1.350,00 | 2.100,00 | 4.850,00 |
| Harga Pokok Produksi per Gram | 53,89 | 56,12 | 55,14 | 55,05 |
| Kemasan 200 Gram (Rp) | 10.778,95 | 11.223,39 | 11.027,57 | 11.010,31 |
| Biaya Pengemasan | 1.500 | 1.500 | 1.500 | 1.500 |
| Harga Pokok Penjualan | 12.278,95 | 12.723,39 | 12.527,57 | 12.510,31 |
| Biaya Pemasaran | 500,00 | 1.000,00 | 1.500,00 | |
| Harga Jual | 13.000,00 | 14.000,00 | 15.000,00 | |
| Alokasi Laba Rugi Bruto | 221,05 | 276,61 | 972,43 | |

Tabel 6 menguraikan terakait analisis lanjutan atas perhitungan harga pokok produksi. Nampak bahwa setelah ditemukannya perhitungan harga pokok produksi, selanjutnya perhitungan tersebut akan dibagi dengan kapasitas produksinya untuk menghasilkan harga pokok produksi per gram. Setelah diketahui harga pokok produksi per gram, kemudian harga pokok tersebut akan diukur dan disesuaikan berdasarkan berat kemasan untuk menghasilkan harga pokok per unit kemasan. Bagian ini akan memberikan biaya tambahan berupa biaya pengemasan senilai Rp 1.500,00/unit untuk kemasan 200 gram.

Lebih lanjut, terdapat dua metode penjualan yang diterapkan oleh KWT Soka Makmur. Pertama, metode penjualan langsung, dimana KWT Soka Makmur langsung berinteraksi dengan konsumen untuk menjual produknya. Kedua, metode penjualan melalui reseller, dimana KWT Soka Makmur memperoleh pesanan atau penjualan melalui pihak ketiga. Pada metode kedua, akan memunculkan harga jual yang lebih rendah dibandingkan harga jual secara umum. Akuntansi mengakui hal ini sebagai diskon atau potongan penjualan atau biaya pemasaran yang diperlukan untuk menjual satu produk tersebut. Dititik akhir, estimasi perhitungan laba rugi bruto akan nampak dari pengurangan harga jual, biaya pemasaran, dan harga pokok penjualan. Berdasarkan estimasi perhitungan laba rugi, nampak bahwa varian rasa manis memiliki estimasi laba terbesar, untuk selanjutnya varian rasa gurih, dan varian rasa original. Varian rasa manis memiliki estimasi perhitungan laba rugi terbesar dikarenakan terdapat anomali di proses pengolahannya. Anomali terjadi ketika pemberian varian rasa sehingga berat criping pisang bertambah antara 5-10% dari berat awalnya.

2. Peningkatan Keterampilan terhadap Penggunaan Media Sosial sebagai Peranti Pemasaran Produk

Pada sesi ini, peserta memiliki diketahui bahwa peserta memiliki hambatan terbesar dalam ketersediaan peranti dan penggunaan peranti digital. Peserta merasa bahwa sosial media dan pemasaran digital merupakan hal yang baru dan sulit untuk dilakukan secara mandiri. Hal ini menjadi kendala terbesar dari KWT Soka Makmur dalam menjalankan pemasaran digital (Priambada, 2015). Selanjutnya, minimnya sumber daya manusia menjadi kendala berikutnya yang dihadapi oleh KWT Soka Makmur untuk mengelola media sosial dan pemasaran digital. Namun demikian, KWT Soka Makmur menganggap bahwa pelatihan ini merupakan tindakan persiapan untuk menjalani kenaikan kelas dari usaha merintis menuju usaha mapan.

Hal ini diakui oleh peserta karena kesibukan mereka terhadap pengembangan dan proses produksi criping pisang. Oleh karenanya, pemasaran belum menjadi prioritas utama, terlebih pemasaran melalui prangkat digital seperti mediia sosial. Situasi ini dikarenakan pemasaran pada media sosial memerlukan tim khusus untuk mengoperasikan dan *me-maintenance* media sosial secara berkala. Keterbatasan ini menjadi catatan penting bagi tim pengabdian untuk membuat desain teknik pemasaran yang lebih sederhana di pelaksanaan kegiatan selanjutnya.

KESIMPULAN

Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk mendukung efektivitas produksi dari KWT Soka Makmur yang harapannya dapat memberikan dampak pada daya melaba. Tiga kegiatan telah terlaksana sesuai dengan tahapan yang direncanakan. Pertama, pelatihan dan pendampingan perhitungan harga pokok produksi dapat meningkatkan pemahaman atas permasalahan yang dialami oleh KWT Soka Makmur. Lebih lanjut, kegiatan ini dapat memberikan pandangan baru terkait kapasitas produksi yang perlu dipertimbangkan oleh KWT Soka Makmur. Kedua, peningkatan pengetahuan dan keterampilan dilakukan melalui kegiatan pelatihan dan *overview* pemasaran media sosial. Namun demikian, tim pengabdian mengalami kendala dengan adanya keterbatasan sumber daya manusia untuk mengelola sarana media sosial yang dimiliki oleh KWT Soka Makmur.

Pada akhirnya, kegiatan ini memberikan sudut pandang baru bagi KWT Soka Makmur untuk meningkatkan daya melaba melalui efektivitas produksi dengan efisiensi biaya pada harga pokok produksi criping pisang. Hal tersebut dapat dilakukan dengan meningkatkan kapasitas produksi minimal, sehingga biaya produksi dapat tertekan secara optimum untuk meningkatkan laba kotor. Lebih lanjut, keterbatasan sumber daya manusia menyebabkan KWT Soka Makmur merasakan kesulitan untuk mengoperasikan sosial media sebagai sarana pemasaran. Saat ini, sumber daya manusia KWT Soka Makmur memiliki keterbatasan untuk mengoperasikan teknologi informasi seperti sosial media. KWT Soka Makmur lebih memfokuskan diri untuk optimalisasi produksi dan pengembangan usaha. Hal ini menjadi catatan berharga untuk tim pengabdian, sebagai bentuk keberlanjutan program kegiatan kepada KWT Soka Makmur pada kegiatan PkM dikemudian hari.

DAFTAR PUSTAKA

- Boediono. (2006). *Teori Ekonomi Mikro*. BPFE.
- Fadilah, N. (2017). AKTIVITAS PRODUKSI KAPITALIS DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM. *An-Nisbah: Jurnal Ekonomi Syariah*, 4(1), 147–170. <https://doi.org/10.21274/an.2017.4.1.147-170>
- Hudriyah, S. (2022). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Penentuan Harga Jual pada UMKM guna Mengoptimalkan Laba dengan Menggunakan Metode Full Costing (Studi pada UMKM Desa Sumber Jaya). *Skripsi. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia*.
- Julianto, B., & Agnanditiya Carnarez, T. Y. (2021). FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI ORGANISASI PROFESSIONAL: KEPEMIMPINAN, KOMUNIKASI EFEKTIF, KINERJA, DAN EFEKTIVITAS ORGANISASI (SUATU KAJIAN STUDI LITERATURE REVIEW ILMU MANAJEMEN TERAPAN). *Jurnal Ilmu Manajemen Terapan*, 2(5), 676–691. <https://doi.org/10.31933/jimt.v2i5.592>
- Kaharti, E., Artati, D., & Susilowati, I. (2019). Analisis Kompetensi Pengelolaan Keuangan UMKM dalam Upaya Optimalisasi Laba, Pengembangan Usaha untuk Menciptakan Going Concern dalam Kompetisi Bisnis (Study Kasus pada UMKM Kabupaten Kebumen, Jawa Tengah). *Prosiding Seminar Nasional Fakultas Ekonomi Untidar*.

-
- Nasihin, I. (2019). ANALISA KEBUTUHAN MODAL KERJA DALAM PENENTUAN HARGA POKOK PRODUKSI DENGAN MENGGUNAKAN METODE VARIABEL COSTING DAN ACTIVITY BASED COSTING SERTA MANFAATNYA UNTUK PERTUMBUHAN LABA USAHA (STUDI KASUS PADA UKM TAHU BOGA RASA PERIODE JANUARI – DES. *Jurnal Buana Akuntansi*, 4(1), 102–118. <https://doi.org/10.36805/akuntansi.v4i1.673>
- Priambada, S. (2015). *Manfaat Penggunaan Media Sosial pada Usaha Kecil Menengah (UKM)*. SESINDO.
- Purwanto, E. (2020). Analisis Harga Pokok Produksi Menggunakan Metode Full Costing dalam Penetapan Harga Jual. *JOURNAL OF APPLIED MANAGERIAL ACCOUNTING*, 4(2), 248–253. <https://doi.org/10.30871/jama.v4i2.2402>