

## MENGANGKAT POTENSI LOKAL: PENDAMPINGAN UMKM KERIPIK PISANG DAN TALAS DI KEBUMEN

Haniffudin<sup>1</sup>, Anisa Turahma<sup>2</sup>, Sumaryanto<sup>3</sup>

Universitas Ahmad Dahlan Yogyakarta

e-mail: [2211012027@webmail.uad.ac.id](mailto:2211012027@webmail.uad.ac.id)<sup>1</sup>, [2200012103@webmail.uad.ac.id](mailto:2200012103@webmail.uad.ac.id)<sup>2</sup>,  
[sumaryanto@act.uad.ac.id](mailto:sumaryanto@act.uad.ac.id)<sup>3</sup>

**Abstrak** – Program pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas manajerial dan akuntabilitas keuangan pada UMKM PT. Hatban Food Perkasa, sebuah usaha olahan keripik pisang dan talas di Kebumen. Permasalahan utama mitra terletak pada belum tersusunnya sistem pencatatan penjualan yang rapi, ketidakjelasan struktur organisasi, serta belum optimalnya strategi penetapan harga jual. Melalui pendekatan observasi, wawancara, dan pelatihan, tim pendamping menyusun sistem informasi akuntansi sederhana berbasis Excel, menetapkan struktur organisasi fungsional, serta memberikan simulasi penentuan harga berbasis HPP (harga pokok produksi) dan margin. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan efisiensi dalam pencatatan transaksi, kejelasan pembagian peran kerja, serta adanya rencana pengembangan usaha berbasis e-katalog dan pemasaran digital. Program ini membuktikan bahwa edukasi akuntansi manajemen yang aplikatif mampu meningkatkan daya saing dan akuntabilitas UMKM. Rekomendasi diberikan untuk melanjutkan edukasi serupa di sektor informal lainnya guna mendukung pertumbuhan usaha yang lebih profesional dan berkelanjutan.

**Kata Kunci:** UMKM, Sistem Akuntansi Sederhana, Pemberdayaan Usaha.

### PENDAHULUAN

Kabupaten Kebumen, yang terletak di pesisir selatan Jawa Tengah, merupakan daerah dengan potensi besar di sektor pertanian (Pratama et al., 2020). Kekayaan alam yang melimpah, iklim yang mendukung, serta tradisi bertani yang kuat menjadikan wilayah ini sebagai penghasil berbagai komoditas unggulan seperti pisang dan talas. Sayangnya, potensi hasil pertanian ini belum sepenuhnya dimaksimalkan dalam bentuk produk olahan bernilai tambah tinggi. Salah satu pelaku usaha yang berupaya menjawab tantangan ini adalah PT. Hatban Food Perkasa, sebuah UMKM yang sejak 2021 memproduksi keripik pisang dan talas dengan pendekatan lokal yang inovatif (Rahmat et al., 2021).

Meskipun memiliki produk yang kompetitif dan permintaan pasar yang stabil, pelaku UMKM seperti PT. Hatban sering dihadapkan pada tantangan klasik, terutama dalam aspek pengelolaan internal usaha. Beberapa masalah umum yang kerap ditemukan adalah ketidakteraturan dalam pencatatan transaksi penjualan, ketidakjelasan struktur organisasi, dan metode penentuan harga jual yang belum berbasis data biaya secara akurat. Akibatnya, pengambilan keputusan strategis sering kali bersifat intuitif dan tidak didasarkan pada informasi keuangan yang valid. Hal ini dapat berdampak pada efisiensi usaha, ketahanan finansial, dan kemampuan bertahan dalam persaingan jangka panjang.

Untuk menjawab permasalahan tersebut, diperlukan pendekatan pendampingan berbasis akuntansi manajemen dan sistem informasi akuntansi (SIA). Akuntansi manajemen, menurut Hansen dan Mowen (2007), adalah proses pengukuran, analisis, dan pelaporan informasi keuangan dan nonkeuangan yang membantu manajer dalam pengambilan keputusan bisnis. Pendekatan ini sangat penting dalam menentukan harga jual produk, merancang anggaran biaya, dan mengevaluasi kinerja unit usaha. Di sisi lain, sistem informasi akuntansi adalah sistem terstruktur yang dirancang untuk mengumpulkan, menyimpan, dan memproses data keuangan serta menyajikannya dalam bentuk informasi yang relevan untuk pengambilan keputusan (Mattoasi et al., 2021).

Selain itu, teori Resource-Based View (Barney, 1991) menyatakan bahwa keunggulan kompetitif suatu usaha tidak hanya ditentukan oleh faktor eksternal, tetapi juga oleh kemampuan internal organisasi dalam mengelola sumber daya, termasuk informasi keuangan

(Lubis et al., 2023). Dengan membangun sistem pencatatan transaksi yang rapi dan struktur organisasi yang jelas, UMKM akan memiliki dasar kuat untuk mengembangkan strategi usaha yang berkelanjutan. Sementara itu, konsep good governance dalam konteks usaha kecil juga menggarisbawahi pentingnya transparansi, akuntabilitas, dan kejelasan peran dalam struktur organisasi untuk menjamin kelangsungan dan kepercayaan pasar (Sani et al., 2022).

Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk mendampingi UMKM PT. Hatban Food Perkasa dalam membenahi sistem pencatatan keuangannya melalui pelatihan SIA sederhana, menetapkan harga jual berdasarkan pendekatan akuntansi manajemen, serta merancang struktur organisasi yang efisien dan fungsional. Harapannya, setelah proses pendampingan ini, mitra mampu mengelola usaha dengan lebih terukur, efisien, dan siap bersaing di pasar regional maupun nasional.

## **METODE PENELITIAN**

Metode pelaksanaan kegiatan pendampingan dilakukan melalui beberapa tahapan sebagai berikut:

1. Observasi dan Wawancara Awal : Tim pengabdian melakukan observasi langsung terhadap proses produksi, pencatatan penjualan, dan manajemen internal UMKM. Wawancara dengan pemilik dan staf dilakukan untuk memahami alur kegiatan usaha dan permasalahan yang dihadapi.
2. Analisis Laporan Penjualan : Tim menganalisis data penjualan dari bulan Maret hingga April 2025 yang menunjukkan aktivitas transaksi, jumlah produk terjual, status pembayaran (lunas atau belum), dan jenis produk. Analisis ini membantu mengetahui efisiensi distribusi dan potensi pengelolaan piutang.
3. Penyusunan Struktur Organisasi Sederhana : Berdasarkan skala usaha dan kebutuhan fungsi kerja, tim menyusun struktur organisasi yang sederhana namun fungsional, meliputi bidang produksi, penjualan, keuangan, dan distribusi. Hal ini penting agar alur kerja menjadi jelas dan pembagian tanggung jawab efektif.
4. Pelatihan Sistem Pencatatan Sederhana : Mitra diberi pelatihan untuk menggunakan sistem pencatatan transaksi berbasis Excel/manual. Tujuannya agar semua transaksi tercatat rapi dan dapat diolah menjadi informasi manajerial seperti laporan penjualan dan arus kas

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Penentuan Tujuan Usaha**

UMKM PT. Hatban Food Perkasa memiliki potensi besar untuk berkembang sebagai produsen makanan ringan berbasis bahan baku lokal. Penetapan tujuan usaha yang terstruktur menjadi langkah awal yang penting dalam penguatan arah bisnis. Tujuan jangka pendek dari usaha ini adalah meningkatkan kapasitas produksi dan memperluas jangkauan distribusi lokal di wilayah Jawa Tengah, khususnya pada pasar oleh-oleh dan toko kelontong. Hal ini dapat dilakukan melalui peningkatan efisiensi produksi serta pembenahan sistem pencatatan keuangan dan stok barang. Dalam enam bulan ke depan, perusahaan menargetkan peningkatan penjualan sebesar 20% dari rerata penjualan bulanan saat ini, serta mulai menjalin kemitraan tetap dengan minimal dua toko oleh-oleh besar di Kebumen dan Purwokerto.

Untuk jangka panjang, tujuan usaha PT. Hatban adalah menjadi produsen keripik berbahan dasar lokal yang dikenal secara nasional dalam lima tahun ke depan. Cita-cita ini diiringi dengan rencana pengembangan produk varian baru, investasi pada mesin produksi otomatis, serta memperluas segmentasi pasar hingga e-commerce nasional dan internasional. Selain aspek profitabilitas, perusahaan juga menekankan nilai sosial berupa pemberdayaan petani lokal melalui penyerapan bahan baku langsung dari kebun sekitar.

Dalam merumuskan visi bisnis, tim pengabdian mendorong mitra untuk mengangkat kekuatan lokal sebagai identitas utama merek. Dengan visi “Menjadi pelopor camilan sehat dari hasil pertanian lokal Indonesia yang berkualitas dan inovatif,” Hatban Food diharapkan dapat mengkomunikasikan nilai lokalitas, kualitas, dan inovasi sebagai pilar pengembangan usahanya. Visi ini menjadi dasar dalam penentuan strategi pemasaran, pengembangan produk, serta manajemen operasional jangka panjang.

### Penetapan Harga Jual

Untuk meninjau strategi penetapan harga jual produk, dilakukan analisis terhadap data penjualan aktual bulan Maret–April 2025. Harga rata-rata per satuan produk saat ini adalah Rp12.000 per kemasan reguler (110g), dan Rp30.000 untuk produk toples premium. Namun, belum ada perhitungan sistematis terhadap Harga Pokok Produksi (HPP) yang dapat menjadi dasar penentuan margin dan strategi harga.

Estimasi Perhitungan HPP Produk Reguler (110g):

| <b>Bahan baku</b>      | <b>Harga</b> | <b>Terpakai</b> |
|------------------------|--------------|-----------------|
| pisang                 | 50.000       | 50.000          |
| coklat                 | 80.000       | 30.000          |
| Bumbu lainnya          | 1000         | 1000            |
|                        |              |                 |
| <b>Biaya penunjang</b> |              |                 |
| Gas                    | 20.000       | 10.000          |
| Minyak                 | 40.000       | 40.000          |
| Kemasan                | 2.500        | 80.000          |
|                        |              |                 |
| <b>SDM produksi</b>    |              |                 |
| Tenaga kerja langsung  | 50.000       | 100.000         |
| Jasa angkut            | 10.000       | 10.000          |
|                        |              |                 |
| Total                  |              | <b>321.000</b>  |

Dengan harga jual saat ini Rp12.000, maka margin keuntungan kotor per unit berkisar Rp4.300 atau sekitar 35,8%. Margin ini cukup sehat, tetapi belum mempertimbangkan potensi diskon, biaya retur, dan distribusi.

Saran Strategi Penetapan Harga:

1. Bundling Produk: Menjual 3–5 varian dalam satu paket dengan harga spesial (misal 5 pcs @Rp11.000 = Rp55.000). Ini meningkatkan volume penjualan sekaligus memperkenalkan semua varian rasa kepada konsumen baru.
2. Toples Premium: Melanjutkan pengembangan varian toples seharga Rp30.000 dengan desain kemasan menarik untuk segmen hampers atau oleh-oleh. Margin bisa lebih tinggi dengan persepsi nilai premium.
3. Diskon untuk Retail: Memberikan potongan khusus kepada reseller/toko oleh-oleh agar perputaran produk lebih cepat dan menarik distributor baru.

Pendekatan akuntansi manajemen dalam penetapan harga akan membantu UMKM Hatban menentukan strategi berbasis data, bukan sekadar menyesuaikan harga pesaing atau intuisi pemilik.

### Penyusunan Struktur Organisasi

Struktur organisasi yang fungsional sangat penting, bahkan bagi skala UMKM seperti PT. Hatban Food Perkasa. Selama ini, sebagian besar kegiatan usaha dilakukan secara terpusat oleh pemilik, mulai dari produksi hingga pencatatan keuangan. Hal ini berisiko menimbulkan tumpang tindih pekerjaan dan minimnya efisiensi pengawasan. Oleh karena itu, penyusunan struktur organisasi sederhana bertujuan membagi tanggung jawab secara proporsional dan

memperjelas alur kerja.

Struktur organisasi yang direkomendasikan terdiri dari tiga fungsi utama: Produksi, Penjualan dan Distribusi, serta Keuangan dan Pencatatan. Di bagian produksi, satu orang bertugas sebagai koordinator produksi yang bertanggung jawab terhadap kualitas produk dan efisiensi waktu kerja. Pada bagian penjualan dan distribusi, satu staf dapat ditunjuk untuk mengelola komunikasi dengan toko mitra, mengatur pengiriman barang, dan mencatat jumlah barang keluar.

Sementara itu, fungsi keuangan dan pencatatan menjadi pusat kontrol penting yang menangani arus kas masuk, piutang pelanggan, dan pembuatan laporan sederhana. Fungsi ini juga bertanggung jawab untuk mencatat transaksi secara berkala dalam format buku kas atau Excel.

Struktur ini tidak membutuhkan banyak tenaga kerja baru, tetapi menekankan pembagian tugas yang lebih jelas. Dengan pembagian peran tersebut, manajemen usaha dapat bekerja lebih fokus dan terukur, serta memudahkan pelatihan dan evaluasi kinerja di masa mendatang.

### Sistem Informasi Akuntansi Sederhana

Dalam upaya membenahi sistem keuangan, PT. Hatban Food Perkasa perlu mengembangkan sistem pencatatan transaksi dan pengelolaan piutang yang sederhana namun sistematis. Berdasarkan data penjualan Maret–April 2025, terdapat total transaksi senilai Rp2.706.000 dengan beberapa pelanggan belum menyelesaikan pembayaran secara penuh. Hal ini menunjukkan pentingnya pemisahan antara transaksi “lunas” dan “belum lunas” untuk menghindari potensi piutang macet.

Contoh Tabel Sistem Input Transaksi Penjualan:

| Tanggal      | Pembeli          | Produk              | Jumlah                 | Total       | Status      | Tanggal Lunas |
|--------------|------------------|---------------------|------------------------|-------------|-------------|---------------|
| 02/03/2025   | Triomall         | 5 Banana            | 2                      | Rp36.000    | Lunas       | 21/04/2025    |
| 06/03/2025   | Allisya          | 83 Hatalas          | 83                     |             | Belum lunas | -             |
| 16/04/2025   | ABG mart         | 9 banana,5 hatalas  | 5                      | Rp108.000   | Lunas       | 16/04/2025    |
| 16/04/2025   | Triomall         | 5 banana,7 hatalas  | 12                     |             | Belum lunas | -             |
| 16/04/2025   | ABG mart         | 10 banana,8 Hatalas | 18                     |             | Belum lunas | -             |
| 16/04/2025   | Toko mekar       | 12 banana,10 hatlas | 9                      | Rp.156.000  | Lunas       | 16/04/2025    |
| 14/03/2025   | Plut kebumen     | 3 hatlas hampers    |                        | Rp.36.000   | Lunas       | 06/04/2025    |
| 14/03/2025   | Gallery plut     | 6 hatlas banana     |                        | Rp.72.000   | Lunas       | 06/04/2025    |
| 14/03/2025   | Klasik mba tri   | 5 banana            |                        | Rp.60.000   | Lunas       | 06/04/2025    |
| 03/04/2025   | Bu hetty arahman | 4 banana            |                        | Rp.48.000   | Lunas       | 03/04/2025    |
| 14/03/2025   | Bu nia           | 7 banana toples     |                        | Rp.210.000  | Lunas       | 26/03/2025    |
| 14/03/2025   | Bu nia           | 93banana,hatlas     |                        | Rp.1.116.00 | Lunas       | 27/03/2025    |
| 21/03/2025   | Bu hetty arahman | 66 banana           |                        | Rp.792.000  | Lunas       | 30/03/2025    |
| 02/03/2025   | Bu hetty arahman | 6 banana            |                        | Rp.72.000   | Lunas       | 30/03/2025    |
| <b>TOTAL</b> |                  |                     | <b>RP.2.706.000.00</b> |             |             |               |

Melalui pencatatan ini, pelaku usaha dapat melihat posisi keuangan aktual dan mengetahui mana saja pelanggan yang belum melakukan pelunasan. Dengan sistem yang konsisten, pelaporan keuangan per bulan bisa dilakukan dengan mudah dan transparan.

#### **Analisis Pembayaran:**

Dari total penjualan, sekitar 40% masih berstatus belum lunas. Hal ini perlu ditindaklanjuti dengan sistem penagihan ringan, misalnya pengingat mingguan atau diskon khusus bagi pembeli yang melunasi lebih awal. Sistem akuntansi sederhana ini bisa menggunakan Excel dengan rumus otomatisasi subtotal dan filter status pembayaran.

Rekomendasi lainnya adalah membuat dua laporan dasar bulanan: (1) Laporan penjualan tunai dan kredit, (2) Laporan posisi piutang. Ini akan membantu pemilik dalam membuat keputusan harian yang berbasis data dan meminimalisir risiko kehilangan pemasukan.

Contoh table Laporan laba rugi

Periode : maret – April 2025

| <b>Keterangan</b>                                             | <b>Jumlah(Rp)</b> |
|---------------------------------------------------------------|-------------------|
| Pendapatan penjualan                                          | 2.706.000         |
| Harga pokok penjualan                                         | 2.156.706         |
| Laba kotor                                                    | 549.294           |
| Biaya operasi tambahan<br>(estimasi transportasi & lain-lain) | 100.000           |
| <b>Laba bersih</b>                                            | <b>449.294</b>    |

Usaha produksi kripik pisang coklat menghasilkan laba sebesar Rp204.000 dari 3,5 kg produksi, atau sekitar 63,6% margin keuntungan terhadap biaya produksi.

Ini menunjukkan usaha ini cukup menguntungkan, terutama jika penjualan stabil dan efisiensi biaya tetap terjaga.

#### **Peningkatan Kinerja UMKM**

Penerapan sistem akuntansi sederhana di PT. Hatban Food Perkasa memberikan dampak signifikan terhadap peningkatan efisiensi dan akuntabilitas usaha. Sebelumnya, pencatatan penjualan dan piutang masih dilakukan secara tidak sistematis, sehingga menyulitkan pelacakan performa penjualan dan status pembayaran pelanggan. Setelah dilakukan pelatihan dan implementasi sistem pencatatan berbasis Excel/manual, pemilik usaha kini dapat memantau pendapatan, mengetahui piutang yang belum tertagih, dan melakukan evaluasi terhadap strategi harga secara lebih tepat.

Sistem informasi akuntansi yang tersusun rapi juga membantu pelaku usaha dalam memahami perputaran kas, merencanakan produksi, serta menetapkan harga jual dengan memperhitungkan margin dan biaya operasional. Dengan demikian, akuntabilitas dalam pengelolaan keuangan usaha semakin meningkat, baik untuk kepentingan internal maupun dalam menjalin kerja sama bisnis dengan pihak luar.

Ke depan, pengembangan usaha dapat diarahkan pada pemanfaatan e-katalog digital dan pemasaran berbasis media sosial. Produk-produk Hatban Food yang memiliki desain kemasan menarik dan varian rasa beragam sangat potensial untuk dipasarkan secara daring melalui platform seperti Instagram, WhatsApp Business, Shopee, atau Tokopedia. Penyusunan katalog digital akan memudahkan reseller atau toko oleh-oleh dalam memilih varian produk dan mengajukan pemesanan secara efisien. Langkah ini mendukung upaya ekspansi pasar dan digitalisasi UMKM secara bertahap.

## KESIMPULAN

Kegiatan pendampingan ini menunjukkan bahwa perbaikan pada aspek pencatatan keuangan dan struktur organisasi, meskipun sederhana, dapat memberikan dampak nyata bagi peningkatan efisiensi operasional dan akuntabilitas bisnis UMKM. PT. Hatban Food Perkasa kini memiliki sistem pencatatan transaksi, struktur organisasi dasar, dan strategi harga yang lebih terencana, yang mendukung pertumbuhan usaha secara berkelanjutan.

Bagi UMKM lain di sektor olahan makanan, pengalaman ini menjadi contoh penting bahwa pencatatan dan pengelolaan usaha yang baik tidak harus rumit atau mahal. Pendekatan sederhana namun terfokus pada kebutuhan dasar, seperti sistem kas masuk-keluar, pemisahan peran kerja, dan penentuan harga berbasis HPP, mampu meningkatkan kualitas pengambilan keputusan bisnis.

Rekomendasi ke depan adalah pentingnya program lanjutan dalam bentuk edukasi akuntansi manajemen bagi UMKM di sektor informal. Hal ini penting untuk menciptakan pelaku usaha yang tidak hanya produktif, tetapi juga transparan, efisien, dan siap menghadapi tantangan skala usaha yang lebih besar. Keberlanjutan pelatihan dan pendampingan akuntansi akan menjadi modal penting menuju digitalisasi dan kemandirian UMKM di era ekonomi modern.

## DAFTAR PUSTAKA

- Lubis, N. W. (2023). Resource Based View (Rbv) Dalam Meningkatkan Kapasitas Strategis Perusahaan. *Jurnal Ilmu Manajemen METHONOMIX*, 6(1), 14-26.
- Mattoasi, M., Nani, T. H., & Makur, D. S. (2021). Penerapan Akuntansi Manajemen Lingkungan Pada Rumah Makan Studi Kasus di Kota Gorontalo. *Al-Buhuts*, 17(1), 112-122.
- Pratama, M. P. (2020). Analisis dan Kontribusi Sektor Basis Non-Basis: Penentu Potensi Produk Unggulan Kabupaten Kebumen. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Keuangan*, 9(1), 75-82.
- Rahmat, S., Ikhsanudin, M., Diani, R., Kusuma, Y. F., Putri, S., Ningrum, P. A., ... & Annisa, N. (2021). Pengolahan Hasil Pertanian dalam Upaya Peningkatan Perekonomian Petani di Kabupaten Bintan. *Jurnal Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat Kepulauan Riau (JPPM Kepri)*, 1(2), 155-167.
- Sani, K. R., & Mursak, M. (2022). Peran Civil Society Dalam Menunjang Tercapainya Good Governance Di Desa Sanrego Kecamatan Kahu Kabupaten Bone. *DEMOKRASI*, 2(1), 39-53.