



PENINGKATAN PRODUKSI DAN PENGETAHUAN DIVERSIFIKASI PRODUK OLAHAN PALA: PEMANFAATAN TEKNOLOGI, STRATEGI PEMASARAN, SERTA PELAPORAN KEUANGAN USAHA MIKRO

Dewi Sarifah Tullah^{1*}, Fatimah Abdillah², Sudradjat¹, Siti Asyifa Febriyan¹, Christine Callista²

¹⁾ Akuntansi, Institut Bisnis dan Informatika Kesatuan

²⁾ Manajemen, Institut Bisnis dan Informatika Kesatuan

*Corresponding author
Dewi Sarifah Tullah
Email : dewisarifah@ibik.ac.id

Abstrak

Program Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini berfokus pada pemberdayaan UMKM melalui pengetahuan diversifikasi dalam produksi olahan daging buah pala, strategi pemasaran dengan memanfaatkan digitalisasi dan pengelolaan keuangan. Sari Buah Idaman (SBI) Kecamatan Ciampea merupakan UMKM yang memproduksi minuman sari buah pala menjadi mitra sasaran dalam program pengabdian masyarakat ini. Kegiatan diselenggarakan oleh tim PkM Institut Bisnis dan Informatika Kesatuan Bogor yang terdiri dari dosen dan mahasiswa pada program Pendanaan PkM: Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat yang didanai Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset dan Teknologi. Kegiatan PkM ini meliputi aspek produksi, pemasaran dan manajemen pengelolaan keuangan dengan metode sosialisasi, pelatihan, bimbingan teknis (bimtek), fasilitasi, simulasi dan pendampingan. Hasil dari kegiatan PkM adalah bertambahnya pengetahuan mitra terkait diversifikasi produk, proses produksi yang baik, penggunaan teknologi tepat guna dalam penentuan standarisasi produk, strategi pemasaran digital melalui instagram dan e-commerce shopee, desain kemasan, pengelolaan keuangan dalam menentukan harga pokok produk, harga jual dan laporan keuangan dengan menggunakan program microsoft excel.

Kata kunci: Diversifikasi Produk, Strategi Pemasaran, Pelaporan Keuangan, Usaha Mikro

Abstract

The Community Service Program (PkM) focuses on empowering SMEs through knowledge diversification in the production of processed nutmeg meat, marketing strategies utilizing digitalization, and financial management. Sari Buah Idaman (SBI) Kecamatan Ciampea is a micro, small, and medium enterprise (MSMEs) that produces nutmeg fruit juice. It has been selected as a target partner in this community service program. The activity is organized by the PkM team of the Business and Informatics Institute of Kesatuan Bogor, which consists of faculty members and students under the PkM Funding Program: Community Partnership Empowerment, funded by the Ministry of Education, Culture, Research, and Technology. The PkM activity encompasses the aspects of production, marketing, and financial management with methods such as socialization, training, technical guidance (bimtek), facilitation, simulation, and mentoring. The outcome of the PkM activity is an increase in the partner's knowledge regarding product diversification, effective production processes, the use of appropriate technology in determining product standards, digital marketing strategies through Instagram and Shopee e-commerce, packaging design, financial management in determining product costs, selling prices, and financial reporting using Microsoft Excel program.

Keywords: Product diversification, Marketing strategy, Financial reporting, Microenterprise

© 2025 Penerbit PKN STAN Press. All rights reserved

PENDAHULUAN

Pala merupakan salah satu komoditas hasil pertanian pada sektor perkebunan Indonesia yang berkontribusi sekitar 70-75 persen untuk cadangan kebutuhan dunia. Pala memiliki nilai tambah ekonomis dari setiap bagiannya, seperti fuli yang merupakan bungkus menyerupai jaring yang menyelimuti biji, biji, tempurung dan daging buah yang mendominasi sebagian besar buah pala dengan berat lebih dari 70 persen dari berat seluruh buah. Daging pala cocok untuk dimanfaatkan sebagai produk olahan minuman dan makanan karena memiliki manfaat kesehatan bagi tubuh yang mengandung berbagai mineral yang sangat diperlukan untuk metabolisme tubuh. Daging buah pala mengandung monoterpen dan myristicin yang memberikan efek ngantuk (Febriyanti et al, 2022).

Sari Buah Idaman (SBI) adalah bisnis keluarga yang berlokasi di Kampung Gedong Desa Benteng Kecamatan Ciampea, Kabupaten Bogor, merupakan usaha dalam bidang makanan dan minuman yang memanfaatkan daging buah pala untuk produknya berupa sari buah atau jus pala. Bisnis yang dimulai dari kreativitas keluarga dalam menghasilkan produk minuman herbal yang enak dan memiliki banyak manfaat, seperti mengatasi hipertensi serta gangguan tidur. Usaha mikro ini telah berusia sekitar dua tahun dan memiliki pertumbuhan yang cukup baik. Sejak tahun 2021 bisnis sari buah pala telah mengembangkan jumlah produksinya hingga mencapai 100 botol per minggu dan telah memiliki 10 reseller dimana setiap reseller menerima sebanyak 10 botol produk. Sari buah idaman dapat menjadi oleh-oleh khas Bogor karena dikemas dalam botol 350ml sehingga mudah untuk dibawa.

Sari buah idaman memiliki harga yang terjangkau yaitu 10 ribu rupiah untuk setiap botol sari buah pala (Gambar 1). Ketahanan produk alami dengan manfaat menurunkan hipertensi dari sari buah idaman juga cukup baik yaitu 1 hari pada suhu ruang dan dapat disimpan selama 2-3 bulan pada penyimpanan menggunakan refrigerator dan freezer selama 6 bulan. Pemilik usaha mikro sari buah idaman adalah Bapak Ichwan Syafi'i yang dibantu Ibu Bibah Su'aibah. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha buah idaman masih perlu untuk meningkatkan skala produksinya, mengembangkan strategi pemasaran produk, serta membuat pelaporan keuangan secara tertulis dan terperinci.

Kegiatan program kemitraan masyarakat ini dilakukan dengan tujuan menyelesaikan permasalahan yang dihadapi oleh sari buah idaman sebagai mitra terkait lemahnya pemahaman tentang strategi pemasaran termasuk penggunaan teknologi digital dalam memasarkan produk sari

buah atau jus pala, kurangnya wawasan mitra dalam pengelolaan keuangan dan adanya kendala jumlah produksi yang masih rendah. Oleh karena itu, beberapa solusi yang dapat diberikan untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi mitra dan menjadi target luaran dari kegiatan ini yaitu adanya peningkatan jumlah permintaan dari pasar sehingga mendorong kebutuhan peningkatan produksi produk, tersedianya peralatan produksi yang memadai serta peningkatan keterampilan mitra dalam pembuatan laporan keuangan sehingga meningkatkan kesejahteraan pekerja sari buah idaman secara khusus dan masyarakat secara umum.



Gambar 1. Produk sari buah idaman

Daging buah pala sering kali menjadi residu yang tidak memiliki nilai tambah, sebagian besar ditemukan terbuang sebagai limbah (Arief et al., 2015). Sementara daging buahnya menghasilkan beberapa diversifikasi produk olahan seperti manisan, dodol, selai, anggur, dan sirup (Kementerian Pertanian, 2022; Abdilllah et al., 2025). *Digital marketing* merupakan penggunaan platform padat teknologi seperti internet, jaringan seluler dan perangkat, dan media sosial untuk terlibat secara langsung dengan konsumen individu yang ditargetkan secara hati-hati, komunitas konsumen, dan dunia usaha (Armstrong & Kotler, 2023). Adaptasi terhadap perkembangan teknologi menjadi krusial bagi UMKM untuk mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan. Dalam era revolusi industri saat ini, UMKM dituntut untuk responsif terhadap perubahan kondisi pasar dan perkembangan teknologi yang begitu pesat di lingkungan bisnis (Hisnul et al., 2022). Pemasaran online melalui social media dan e-commerce juga memberikan manfaat nyata untuk mitra UMKM (Tullah, 2024).

Pelaksanaan program kemitraan masyarakat merupakan program yang berfokus pada bidang sosial humaniora yang berfokus pada aspek pengembangan sumber daya manusia dan ekonomi dari usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Beberapa aspek berikut ini menjadi prioritas yang perlu diselesaikan melalui kemitraan masyarakat diantaranya, yaitu:

a. Aspek Produksi

Mitra mengalami kendala dalam memaksimalkan produksi dari produknya karena

biaya peralatan yang cukup besar dan belum tercapainya permintaan yang lebih tinggi. Selain itu produk yang dihasilkan membutuhkan penyimpanan dengan suhu rendah yaitu refrigerator dan freezer untuk memperpanjang umur simpan yang rendah. Oleh karena itu, UMKM sari buah idaman sangat berharap dapat memperoleh pengetahuan terkait dengan proses produksi dan diversifikasi produk yang lebih efektif dan efisien untuk meningkatkan kuantitas dan kualitas produk selain adanya dukungan keberhasilan program pemasaran produk yang berdampak pada peningkatan permintaan produk di pasar serta pengelolaan keuangan yang lebih baik.

- b. Aspek Strategi Pemasaran
Pengetahuan tentang perencanaan dan penentuan strategi pemasaran yang tepat dengan memanfaatkan teknologi masih menjadi permasalahan dari mitra yang merupakan usaha mikro. Perencanaan strategi pemasaran yang tepat akan membantu mitra dalam penentuan harga jual produk, desain produk, promosi produk yang lebih luas tidak hanya sekedar wilayah kecamatan Ciampea yang hanya menggunakan metode *re-selling offline*, namun pemilihan saluran penjualan produk yang dapat memaksimalkan keuntungan sehingga produksi dari produk dapat terus berlanjut.
- c. Aspek Manajemen Pelaporan Keuangan
Permasalahan yang terjadi pada mitra yang masih berbentuk usaha mikro adalah belum adanya panduan terkait sistem pengelolaan dan pendataan keuangan dari bisnis yang dilakukan. Pencatatan yang sudah ada masih bersifat manual dan sangat sederhana hanya mencatat arus kas yang masuk dan keluar serta belum tersusun dengan rapi dan terstruktur. Selain itu kurangnya pemahaman terkait pengelolaan modal dan aset yang menjadi bagian penting dalam mencapai tujuan usaha. Pengelolaan keuangan yang baik bagi bisnis UMKM akan mendorong UMKM untuk tumbuh dan berkembang serta membuka peluang memperoleh alternatif pendanaan yang berasal dari investor dan institusi keuangan.

Tujuan dari kegiatan yang dilakukan yaitu menyelesaikan permasalahan mitra terkait lemahnya pengetahuan tentang diversifikasi produk herbal olahan buah pala, pemanfaatan teknologi dalam memasarkan produk mitra, serta sistem pengelolaan laporan keuangan mitra. Oleh karenanya ada beberapa solusi yang dapat ditawarkan untuk menyelesaikan permasalahan tersebut, dan target luaran secara keseluruhan yaitu adanya peningkatan produksi dan pendapatan dari UMKM Sari Buah Idaman (SBI).

- a. Memberikan pengetahuan terkait diversifikasi produk olahan pala dapat menghasilkan produk yang lebih beragam dan pada akhirnya dapat memaksimalkan pendapatan mitra. Tim pengusul dalam hal ini membantu menyediakan peralatan yang dibutuhkan dalam produksi olahan pala berupa sari buah dan produk diversifikasi olahan buah pala. Dengan menyediakan peralatan yang memadai diharapkan dapat membantu proses produksi produk-produk olahan pala dalam rangka meningkatkan kuantitas. Selain kuantitas, tim juga membantu mitra untuk kualitas produk olahan sari buah yang lebih tahan lama dengan proses pengawetan produk yang baik melalui proses teknologi pangan dan standarisasi formula.
- b. Strategi pemasaran melalui penerapan digital marketing untuk mempromosikan produk mitra berupa sari buah dan produk diversifikasi olahan buah pala. Tim PKM memberikan pendampingan pemasaran melalui media digital seperti e-commerce dan media sosial. Selain itu juga kami membantu mitra untuk membuat ulang desain kemasan.
- c. Pendampingan dalam pencatatan dan pelaporan keuangan, dengan adanya standarisasi penetapan harga pokok dan harga jual. Dalam hal ini Tim PKM memberikan pengetahuan dan pemahaman dalam membuat laporan keuangan yang dibutuhkan mitra seperti laporan laba rugi dan laporan posisi keuangan.

METODE

Metode pelaksanaan berdasarkan dari permasalahan yang telah diuraikan adalah sebagai berikut:

- a. Aspek Produksi
Transfer pengetahuan melalui sosialisasi, pelatihan, fasilitasi, dan pendampingan diversifikasi produk olahan pala berupa sirup, pendampingan serta evaluasi dalam standarisasi proses produksi dan formula produk sari buah dan sirup pala.
- b. Aspek Pemasaran
Metode yang digunakan dalam aspek ini melalui pelatihan dan pendampingan pemasaran online serta simulasi mengenai pemanfaatan teknologi digital dalam strategi pemasaran mitra SBI melalui akun media sosial dan e-commerce serta pendampingan dan fasilitasi desain kemasan produk.
- c. Aspek Manajemen (Pelaporan Keuangan)
Pada aspek ini dilakukan dengan metode pelatihan dan pendampingan pada UMKM SBI terhadap penentuan harga pokok produksi dan harga jual produk, pembukuan secara manual sesuai dan menggunakan program excel yang disesuaikan dengan SAK EMKM.

Beberapa metode yang digunakan di atas merupakan sinergitas beruk PkM yang dirasa sangat efektif seperti yang dilakukan oleh Yuni, et al, 2024.

Tahapan dan jenis kegiatan meliputi:

- a. Tahapan persiapan
Pada tahap persiapan dilakukan dengan teknik wawancara untuk mengidentifikasi sejauh mana permasalahan yang dihadapi mitra dalam pengelolaan keuangan, pemasaran, dan produksi.
- b. Tahapan pelaksanaan
Pada tahap ini pelatihan dan pendampingan pembukuan secara manual maupun menggunakan program yang disesuaikan dengan SAK EMKM. Tahap berikutnya akan dilakukan proses sosialisasi diversifikasi produk dengan penyampaian materi untuk transfer pengetahuan terkait diversifikasi produk olahan daging pala serta fasilitasi dan pelatihan produk yang selanjutnya di akhiri dengan pendampingan dan implementasi atas perancangan terkait diversifikasi produk dan formula standar. Tahap terakhir tim akan memberikan pelatihan dan pendampingan strategi pemasaran melalui pemasaran online dan kemasan produk agar lebih menarik dan informatif. Pemasaran online dilakukan melalui simulasi mengenai pemanfaatan teknologi digital dalam pemasaran. Tim akan membantu membuat akun media sosial yang dapat digunakan dalam pemasaran digital.
- c. Tahapan monitoring dan evaluasi pasca kegiatan PKM
Tahap ini dilakukan setelah kegiatan hibah PKM dilaksanakan selama 8 bulan, maka selanjutnya Tim pengusul akan tetap melakukan pendampingan kepada mitra terkait implementasi dari sistem pelaporan program excel yang telah dirancang, memantau hasil diversifikasi produk, dengan meminta laporan dari mitra UMKM SBI setiap bulannya sampai dengan akhir tahun pada tahun pelaksanaan hibah, memantau hasil penjualan produk diversifikasi pertiga bulan dan memantau implementasi dengan melihat aktivitas media sosial, dan pertiga bulanan melakukan kunjungan ke mitra SBI.
- d. Tahapan pelaporan
Tahap pelaporan merupakan tahap penyelesaian yaitu dalam tahapan evaluasi atau monitoring serta penyusunan laporan kegiatan Pengabdian Masyarakat. Pada tahap ini mitra terlibat aktif dalam memberikan penjelasan terhadap manfaat yang dirasakan serta menyampaikan laporan perkembangan aktivitas dari implementasi sistem yang telah dijalankan.

Waktu pelaksanaan kegiatan pada Januari sampai dengan Desember 2024.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada tahap awal Tim melaksanakan wawancara terhadap mitra mengenai permasalahan yang dihadapi. Selanjutnya Tim PKM memberikan pengarahan dan sosialisasi pentingnya pengelolaan keuangan, teknologi digital dalam pemasaran suatu produk, produksi dan perlunya diversifikasi produk olahan untuk mengatasi keluhan mitra (Gambar 2). Pada tahap ini juga, Tim PKM mensurvei kesiapan mitra dalam pengembangan diversifikasi produk dari olahan pala. Selain itu, mitra terlibat dalam menyedia-kan/memberikan informasi awal terkait kondisi yang ada pada organisasi mitra, dan mengkoordinasikan kepada anggota dan lingkungan setempat terkait rencana kegiatan pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat yang akan dilakukan oleh tim PKM IBI Kesatuan.



Gambar 2. Kegiatan sosialisasi ke mitra SBI

Diversifikasi dari buah atau daging pala terdiri dari beberapa produk diantaranya manisan, sirup, minyak atsiri, balsem (Safriani & Humaira 2022), saos, selai, dan dodol (Febriyanti et al. 2022). Pengetahuan diversifikasi produk olahan daging buah pala yang diberikan kepada mitra SBI adalah produk sirup pala. Diversifikasi produk olahan pala merupakan strategi dalam peningkatan nilai tambah dari daging buah pala yang dapat berdampak pada peningkatan pendapatan (Nadjib & Kadir, 2023). Keberagaman produk dari olahan pala berupa sirup diharapkan dapat menarik minat konsumen yang akan berdampak pada peningkatan produksi karena adanya alternatif produk olahan pala yang lebih awet dan tahan lama. Diversifikasi produk dilakukan dengan menambah kategori dan jenis produk yang akan dijual sehingga konsumen memiliki lebih banyak pilihan terhadap produk yang akan dibelinya (Bulan, 2017). Peningkatan minat terhadap produk mitra ini

akan berdampak pada laba yang dicapai mitra karena adanya omzet penjualan yang meningkat. Dalam penelitian Wardaningsih and Susanti, 2017 laba catering meningkat dengan adanya peningkatan omzet penjualan catering di Surakarta. Kegiatan proses produksi akan menghasilkan suatu produk. Ada beberapa hal penting yang perlu diperhatikan dari suatu produk diantaranya proses produksi, kemasan dan proses penyimpanan persediaan produk (Rahayu et al., 2020).

Implementasi kegiatan PkM dari pengetahuan diversifikasi dilaksanakan melalui pelatihan dan bimbingan teknik terkait sari buah dan sirup pala (Gambar 3). Pada sesi pelatihan mitra diberikan pengetahuan mengenai proses produksi sari buah dan sirup yang baik menurut ilmu dan teknologi pangan oleh narasumber yang memiliki kompetensi pada bidang tersebut, seperti metode pengawetan produk dari mikroba bakteri dan kapang dengan pasteurisasi dengan teknik hot filling, proses produksi dan standarisasi produknya. Dampak pelatihan dan bimtek tersebut terbukti menambah pengetahuan mitra akan pentingnya standar proses produksi, standar keamanan dalam produksi, standar mutu, standar mutu produk, standar kebersihan dan higiene pada produksi makanan dan minuman yang perlu diterapkan.



Gambar 3. Kegiatan pelatihan diversifikasi produk



Gambar 4. Penyerahan dan praktik alat teknologi dan inovasi kepada mitra UMKM Sari Buah Idaman

Tim PkM juga membantu pengadaan alat teknologi tepat guna melalui Pendanaan Pengabdian

Kepada Masyarakat: Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat-DRTPM, Direktorat Jenderal Dikti Ristek Kemendikbudristek Tahun 2024 seperti mesin peras buah hidrolik, thermometer digital food, PH-2 Plus Litmus Ph Water Quality Test Digital PH Meter Pen, Refractometer Salt Salinity 0-28% dan 90%, alat penutup botol, showcase, blender, food chopper, freezer, cooler box, rancang bangun sistem pelaporan program excel, cooler box, Alat Pelindung Diri (APD), timbangan digital dan panci stainless steel (Gambar 4).

Sesi selanjutnya, Bimtek mengenai proses produksi sari buah dan sirup dan praktek pengawetan produk dengan teknik hot filling, serta memperagakan alat teknologi tepat guna (Gambar 5). Akhir dari kegiatan ini adalah pendampingan, monitoring dan evaluasi terhadap pengetahuan mitra mengenai diversifikasi produk, proses produksi yang baik dan benar, menentukan formula produk dan penggunaan alat teknologi tepat guna yang sudah diserahkan terimakan. Adapun formula produk Sari Buah yang diproduksi terdiri dari 3 (tiga formula) dengan tingkat kemanisan yang berbeda, yaitu 8%, 10 dan 11% dan formulasi sirup pala dengan persentase kemanisan 50%.



Gambar 5. Kegiatan bimtek standarisasi dan diversifikasi produk

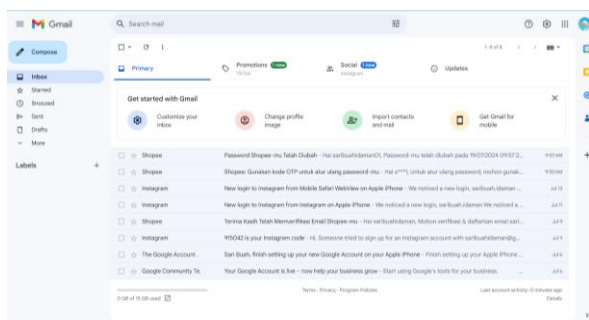
Strategi pemasaran yang sudah dilakukan oleh mitra SBI adalah pemasaran secara online melalui media sosial WhatsApp. Tim PkM pada kesempatan ini memberikan pelatihan dan pendampingan pemasaran melalui media digital seperti e-commerce yaitu shopee dan media sosial Instagram dan Tiktok. Media sosial Instagram menjadi pilihan terbaik bagi pemasaran produk dalam bisnis di Indonesia karena berdasarkan data di Juli 2023 jumlah penggunaannya mencapai lebih dari 100 juta. Media sosial TikTok menjadi prioritas pemasaran karena jumlah penggunaannya di Indonesia pada April 2022 berada pada posisi kedua terbanyak di dunia setelah Amerika Serikat dengan jumlah sekitar 99 juta pengguna.

Penggunaan *digital marketing* dalam strategi pemasaran produk SBI sangat diperlukan untuk meningkatkan pemasaran produk karena media sosial terbukti efektif (Sutarti et al. 2023; Wardhana, 2015) dan murah biayanya sehingga sesuai untuk diaplikasikan pada pemasaran layanan sosial (Abdillah & Pradana 2024).



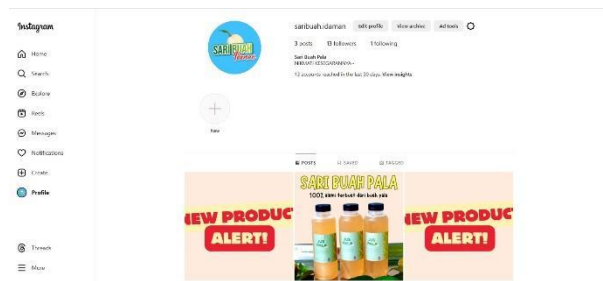
Gambar 6. Kegiatan pelatihan pemanfaatan teknologi untuk pengembangan strategi pemasaran

Melalui pelatihan dan pendampingan strategi pemasaran digital diharapkan mitra SBI lebih memahami cara pemanfaatan teknologi dalam pemasaran yang kemudian berdampak dalam meningkatkan penjualan produk dari mitra SBI (Gambar 6). Hasil pendampingan menunjukkan bahwa UMKM SBI saat ini memiliki Email saribuahidaman@gmail.com (Gambar 7), akun instagram sari buah.idaman (Gambar 8), akun tiktok saribuahidaman (Gambar 9), dan e-commerce shopee saribuahidaman01 (Gambar 10).

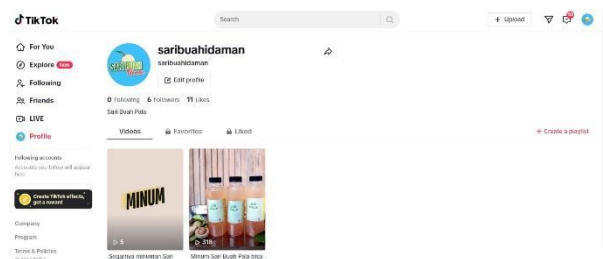


Gambar 7. Tampilan email mitra SBI

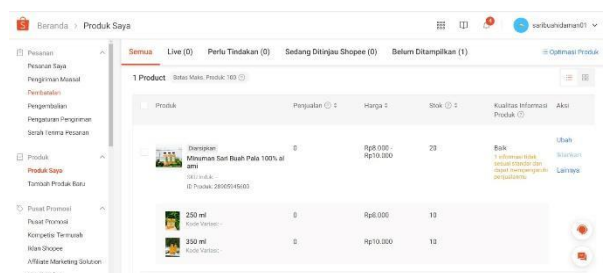
Kemasan memiliki peran penting dalam produk khususnya dalam komunikasi pemasaran. Kemasan memberikan dampak signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen (Mahmud & Quilim 2023). Desain kemasan produk untuk mitra UMKM SBI didesain menggunakan [canva](https://www.canva.com) (<https://www.canva.com>).



Gambar 8. Tampilan instagram mitra SBI



Gambar 9. Tampilan tiktok mitra SBI



Gambar 8. Tampilan e-commerce shopee Mitra SBI



Gambar 11. Desain kemasan produk sari buah

Setelah melalui beberapa kali diskusi dan 3 kali mengganti kemasan, kami bersepakat untuk menggunakan kemasan botol plastik yang hot fill untuk produk sari buah (Gambar 11) maupun sirup (Gambar 12), yang sebelumnya botol plastik biasa. Botol tahan panas dipilih sebagai kemasan produk berhubungan erat dengan metode pasteurisasi sebagai pengawet alami dari mikroba bakteri dan kapang.



Gambar 12. Desain kemasan produk sirup

Berdasarkan kebutuhan per sekali produksi Harga pokok produksi sari buah (Tabel 1), dan sirup pala per sekali produksi (Tabel 2).

Tabel 1. Harga pokok produksi sari buah

No	Keterangan	Volume	Harga	Jumlah
1.	Bahan Baku Utama			
	Buah Pala	15 kg	5.000	75.000
2.	Bahan Penolong			
	Gula	4,5 kg	18.000	81.000
	Garam	1 sdt	500	500
	Kemasan	48 btl	1.300	62.400
3.	Tenaga Kerja	1	50.000	50.000
	HPP sekali produksi (48 botol)			268.900
	HPP per botol			5.602

Tabel 2. Harga Pokok Produksi Sirup

No	Keterangan	Volume	Harga	Jumlah
1.	Bahan Baku Utama			
	Buah Pala	15 kg	5.000	75.000
2.	Bahan Penolong			
	Gula	9 kg	18.000	162.000
	Garam	1 sdt	500	500
	Kemasan	30 btl	1.300	39.000
3.	Tenaga Kerja	1	50.000	50.000
	HPP sekali produksi (30 botol)			326.500
	HPP per botol			10.883

Setiap produksi sari buah menghasilkan 48 botol produk dengan volume setiap botolnya 350ml. Dari harga pokok produksi (HPP) dengan jumlah botol sari buah yang diproduksi, mitra menetapkan harga jual per botol Rp 10.000,- x 48 botol = Rp 480.000,- (Tabel 3)

Tabel 3. Perhitungan laba untuk produk sari buah

Keterangan	Jumlah (Dalam Rupiah)
Pendapatan	Rp. 480.000,00
HPP	Rp. 268.900,00
Biaya transportasi	Rp. 48.000,00
Biaya listrik	Rp. 30.000,00
Laba Netto	Rp. 133.100,00

Setiap produksi sirup menghasilkan 30 botol produk dengan volume setiap botolnya 350 ml. Dari harga

pokok produksi (HPP) dengan jumlah botol yang sirup yang diproduksi, mitra menetapkan harga jual per botol Rp 17.000 x 30 botol = Rp 510.000 (Tabel 4)

Tabel 4. Perhitungan laba untuk produk sirup

Keterangan	Jumlah (Dalam Rupiah)
Pendapatan	Rp. 510.000,00
HPP	Rp. 326.500,00
Biaya transportasi	Rp. 30.000,00
Biaya listrik	Rp. 30.000,00
Laba Netto	Rp. 123.500,00

Berdasarkan data yang disajikan dalam perhitungan HPP dan perhitungan laba sari buah pala di atas, biaya pembuatan sari buah pala untuk sekali produksi yang menghasilkan 48 botol adalah sebesar Rp. 268.900,-. Apabila dibagi dengan total produksi yang dihasilkan sebanyak 48 botol, maka biaya produksi per botol adalah sebesar Rp. 5.602,-. Selanjutnya, jumlah produksi tersebut akan dijual dalam periode satu minggu. Harga jual ditetapkan sebesar Rp. 10.000 per botol. Setelah dikurangi dengan biaya operasional dalam satu minggu, maka keuntungan yang diperoleh per minggu adalah sebesar Rp. 133.100,-.

Selanjutnya produksi sirup pala yang merupakan pengembangan jenis produksi yang dilakukan dalam progam PkM ini, dimana struktur biaya yang digunakan untuk memproduksi sari buah pala seluruhnya sama dengan struktur biaya untuk memproduksi sirup pala. Perbedaan hanya kuantitas gula untuk memproduksi sirup pala lebih banyak dibandingkan kuantitas gula untuk memproduksi sari buah pala. Perbedaan selanjutnya adalah hasil produksi sari buah pala lebih banyak jika dibandingkan dengan sirup pala.

Berdasarkan data yang disajikan dalam tabel perhitungan HPP dan perhitungan laba sirup pala diatas, biaya pembuatan sirup pala untuk sekali produksi yang menghasilkan 30 botol adalah sebesar Rp. 326.500,-. Apabila dibagi dengan total produksi yang dihasilkan sebanyak 30 botol, maka biaya produksi per botol adalah sebesar Rp. 10.883,-. Selanjutnya, jumlah produksi tersebut akan dijual dalam periode satu minggu. Harga jual ditetapkan sebesar Rp. 17.000 per botol. Setelah dikurangi dengan biaya operasional dalam satu minggu, maka keuntungan yang diperoleh per minggu adalah sebesar Rp. 123.500,-.

Selanjutnya Tim PkM memberikan kegiatan pelatihan penyampaian materi terkait konsep akuntansi sederhana untuk Mitra SBI. Mitra SBI juga diberikan pendampingan dalam penyusunan laporan keuangan UMKM SBI secara manual dan terkomputerisasi menggunakan program microsoft excel yang dikembangkan oleh TIM PkM (Gambar 13).



Gambar 13. Tampilan menu utama laporan keuangan

Pendampingan dalam pencatatan dan pelaporan keuangan (Gambar 14) yang dilaksanakan meliputi laporan laba rugi, laporan posisi keuangan yang didasarkan pada SAK EMKM (Ikatan Akuntan Indonesia 2018). Pendampingan ini memberikan efek positif terhadap mitra SBI dalam mencatat setiap transaksi untuk memperbaiki laporan keuangannya, hal ini sejalan dengan pendampingan kompilasi laporan keuangan KWP yang mampu memperbaiki laporan keuangan yang dibutuhkan khususnya laporan posisi keuangan dan perhitungan sisa hasil usahanya (Tullah. 2024).



Gambar 14. Pelatihan pelaporan keuangan usaha mikro

KESIMPULAN DAN SARAN

Program PkM ini telah memberikan solusi bagi mitra SBI yang kami dampingi dengan metode yang telah diuraikan diatas baik dalam diversifikasi produk, strategi pemasaran maupun pengelolaan keuangan, memberikan bukti nyata dapat meningkatkan pengetahuan dan produksi dari mitra SBI yang berdampak pada peningkatan omset dan laba mitra. Tahapan PkM yang diusulkan terlaksana dengan baik.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada Direktorat Jenderal Dikti Ristek Kemendikbud Ristek Tahun 2024 atas Pendanaan Pengabdian Kepada Masyarakat: Pemberdayaan

Kemitraan Masyarakat-DRTPM dan mitra binaan PKM IBI Kesatuan, Tim LPPM IBI Kesatuan yang sudah memfasilitasi berjalannya kegiatan PkM serta Mitra Sari Buah Idaman.

Pada kegiatan PkM produk sari buah pala dari kualitas umur simpan produk bertambah dari 1 hari menjadi 4 hari dengan metode "hot fill". Meskipun ada perbaikan dari umur simpan yang lebih lama dari sebelumnya, hal ini masih cukup berbeda signifikan dari teori penggunaan metode yang bisa mencapai umur simpan produk sampai 3 bulan, sehingga diperlukan pendampingan lebih lanjut untuk memperbaiki umur simpan produknya mendekati teori yang digunakan.

REFERENSI

- Abdillah, F., & Pradana, E. A. (2024). Pendampingan Pembuatan Struktur Organisasi dan Perluasan Pengetahuan Pemasaran Digital pada Yayasan PIPAYA Bogor. *Jurnal Abdimas Dedikasi Kesatuan*, 5(1), 107-112. <https://doi.org/10.37641/jadkes.v5i1.2585>.
- Abdillah, F., Tullah, D. S. ., Sudradjat, Asyifa, S. ., Febriyan, Callista, C., Febrian, J., & Lauwsetia, C. A. . (2025). Enhancing Efficiency Via Digital Marketing and Financial Management of MSME Sari Buah Idaman. *Empowerment Society*, 8(1), 34-42.
- Arief, R. W., Firdausil, A. B., & Asnawi, R. (2015). Potensi pengolahan daging buah pala menjadi aneka produk olahan bernilai ekonomi tinggi. *Bul. Littro*, 26(2), 165-174.
- Armstrong, G., & Kotler, P. (2003). *Marketing: an introduction*. Pearson Educación.
- Bulan, T. P. L. (2017). Pengaruh diversifikasi produk dan harga terhadap kepuasan konsumen pada juragan Jasmine Langsa. *Jurnal Manajemen dan Keuangan*, 6(1), 679-687.
- Febriyanti, D., Pani, R.P.V.D., & Kardiyo. (2022). *Diversifikasi Produk Olahan Pala*. Pertanian Press.
- Hisnul, H., Setiadi, P. B., & Rahayu, S. (2022). Umkm Dimasa Pandemi Covid 19 Berdampak Pada Teknologi Dan Digitalisasi Pada Pusat Oleh Oleh Rahma Di Desa Kendalrejo. *Eqien-Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 11(1), 49-58.
- Ikatan Akuntan Indonesia. (2018). *Standard Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, Dan Menengah (SAK EMKM)*. Jakarta.
- Kementerian Pertanian. (2022). *Outlook Komoditas Perkebunan Pala*. Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian.
- Mahmud, M. D. B., & Quilim, C. A. (2024). Pendampingan Penyusunan Perencanaan Bisnis dalam Mendukung Kearifan Lokal Maluku Utara Sebagai Produk Unggulan Nasional. *KUAT: Keuangan Umum dan Akuntansi Terapan*, 6(2), 105-112.

- Nadjib, A. N., & Kadir, S. (2023). Diversifikasi Olahan Buah Pala Sebagai Salah Satu Cara Memberdayakan Perempuan di Desa Kasimbar Barat. *Jurnal Pengabdian Farmasi dan Sains*, 2(1), 32-40.
- Rahayu, W., Anam, C., & Riptanti, W. (2018). Peningkatan usaha keripik singkong rasa gadung menuju ukm yang berdaya saing. *Inoteks*, 22(1), 34-40.
- Safriani, S., & Humaira, P. (2022). Produk Olahan Buah Pala (*Myristica Fragrans*) Di Desa Padang Kecamatan Tapaktuan Kabupaten Aceh Selatan Sebagai Penunjang Perekonomian Masyarakat. In *Prosiding Seminar Nasional Biologi, Teknologi dan Kependidikan* (Vol. 10, No. 2, pp. 237-243).
- Sutarti, S., Fadillah, A., Hermawan, Y., & Maulina, D. (2023). Pendampingan Pengembangan Usaha melalui Perbaikan Tata kelola, Peningkatan Kompetensi Kewirausahaan dan Pemanfaatan Teknologi Pada Unit Pengelola dan Unit Usaha Ibu Ibu Anggota UPPKS. *Jurnal Abdimas Dedikasi Kesatuan*, 4(1), 1-18.
- Tullah, D. S. (2024). Pendampingan Kompilasi Laporan Keuangan Koperasi Wanita Patra/Pertamina Balongan Indramayu. *Dimas Canthing: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 33-39.
- Wardhana, A. (2015). Strategi digital marketing dan Implikasinya pada Keunggulan Bersaing UKM di Indonesia. In *Seminar Nasional Keuangan Dan Bisnis IV* (Vol. 4), 327–337.