

Strategi Optimalisasi UMKM dengan Metode *Cost Structure Lini Product* dan Pengelolaan SDM pada UMKM Bu-Dhe Produksi Ikan Tuna di Kabupaten Halmahera Utara

Rina Silvia
Novriani Wangka*
Yonas Meti

Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora, Universitas Halmahera

ARTICLE INFO

Article history:

Received 10-10-2023

Revised 8-1-2024

Accepted 19-5-2024

Key words:

Human resources management, Micro small and medium enterprises, Product line cost structure

ABSTRACT

The target of the PKM Team is the production of Tuna Bud-dhe, the problem is that partners do not understand how to determine product prices and so far, the product selling price calculations have only been based on estimates and a lack of organization of human resources. As a result, the functions and duties of employees are not optimal and have an impact on the amount of production and profits of UMKM. the solution to overcome this problem the PKM TEAM proposes appropriate technology in calculating the cost of goods sold, namely by providing knowledge of calculating the cost of goods sold with the product line cost structure and will provide knowledge and assistance in HR management so that the functions and duties of employees and owners are carried out properly. The results of the PKM activities show that after the training was carried out, the participants increased their knowledge and optimal shredded selling price.

ABSTRAK

Sasaran Tim Pengabdian Masyarakat adalah produksi ikan tuna Bu-Dhe dengan permasalahan mitra yang belum memahami penetapan harga produk dan selama ini perhitungan harga jual produk hanya berdasarkan perkiraan, sehingga harga produk menjadi terlalu murah serta kurangnya pengorganisasian sumber daya manusia. Akibatnya, fungsi dan tugas karyawan menjadi kurang maksimal dan berpengaruh pada jumlah produksi serta keuntungan. Tim Pengabdian Masyarakat memberikan solusi untuk mengatasi permasalahan tersebut dengan mengadakan pelatihan dan pendampingan dalam perhitungan harga pokok penjualan dengan *cost structure product*, serta dalam pengelolaan sumber daya manusia agar fungsi dan tugas karyawan serta pemilik terorganisir dengan baik. Hasil kegiatan ini adalah peserta dapat meningkatkan pengetahuan, peningkatan produksi abon serta penetapan harga abon yang optimal.

* Corresponding author: novriani.wangka25@gmail.com

PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) adalah usaha produktif yang dimiliki oleh perorangan maupun badan usaha, yang telah memenuhi kriteria sebagai usaha mikro menurut UU No. 20 Tahun 2008. Peran UMKM sangat besar untuk pertumbuhan perekonomian Indonesia, dengan jumlahnya yang mencapai 99% dari keseluruhan unit usaha. Kontribusi UMKM terhadap PDB juga mencapai 60,5% dan terhadap penyerapan tenaga kerja 96,9% dari total tenaga kerja nasional (Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia, 2022).

UMKM tumbuh subur di sejumlah daerah. Ini terlihat dari data yang dilaporkan oleh Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah. Total UMKM di Indonesia tembus 8,71 juta unit usaha pada 2022. Pulau Jawa mendominasi sektor ini. Tercatat, Jawa Barat menjadi juara UMKM dengan jumlah 1,49 juta unit usaha. Tipis di urutan kedua ada Jawa Tengah yang mencapai 1,45 juta unit. Ketiga, ada Jawa Timur sebanyak 1,15 juta unit dan di luar tiga besar tersebut, terdapat *gap* yang cukup jauh. DKI Jakarta yang memperoleh posisi keempat bisa menorehkan hampir 660 ribu unit. Kelima, ada Sumatera Utara dengan capaian 596 ribu unit. Sementara, jumlah usaha paling sedikit ada di tiga daerah, yakni Papua Barat 4,6 ribu unit usaha, Maluku Utara 4,1 ribu unit, dan Papua 3,9 ribu unit (Suryastiri, 2008).

Dari data yang telah dijelaskan sebelumnya, UMKM Maluku Utara menempati posisi terakhir sebelum Papua yaitu 4,1 ribu unit. Seperti yang dipaparkan oleh Menteri Koordinator Bidang Perekonomian, Airlangga Hartarto, mengungkapkan UMKM yang naik kelas mampu membuka peluang tenaga kerja sebesar 97% dari penyerapan tenaga kerja nasional (Hartanto, 2022). Halmahera Utara yang merupakan bagian Provinsi Maluku Utara masih sangat rendah dalam pengembangan UMKM. Sering terjadinya kegagalan di UMKM Halmahera Utara disebabkan oleh beberapa hal yaitu dalam pengelolaan keuangan serta pengelolaan internal manajemen, sehingga UMKM mengalami kebangkrutan hingga ditutup dan tidak beroperasi kembali (Munawir, 2002).

Sasaran Tim Pengabdian Masyarakat saat ini yaitu UMKM yang memproduksi ikan tuna "Bu-Dhe". Alasan tim memilih UMKM ini sebagai mitra adalah mahasiswa pernah melakukan praktek di tempat UMKM ini selama 2 bulan, sehingga mahasiswa dan tim telah melakukan analisis SWOT. Dari hasil analisis SWOT, tim mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari UMKM Bu-Dhe. Hasil analisis SWOT juga menemukan bahwa harga abon ikan kemasan 200 gram oleh pesaing Rp 38.000, sedangkan harga jual di UMKM Bu-Dhe adalah Rp 29.000. Berdasarkan wawancara dengan mitra bahwa harga jual tersebut ditentukan dari bahan baku saja, komponen tenaga kerja langsung dan *overhead* serta pemicu biaya produksi lainnya tidak diperhitungkan. Kemudian, berdasarkan wawancara dan survei, bahwa tenaga kerja pada UMKM berjumlah 4 orang yaitu pemilik, dibantu 1 orang anak pemilik dan dua orang pegawai yang dalam tugas pekerjaannya membantu produksi, pemasaran, pengemasan dan pencatatan administrasi. Dari hasil survei, wawancara dan pengamatan, maka tim pengabdian dan mitra sepakat bekerja sama dalam menyelesaikan permasalahan yang dihadapi oleh mitra.

Permasalahan yang dihadapi oleh mitra diantaranya adalah kurangnya pengetahuan pemilik tentang perhitungan harga pokok produksi (Fisher, Schoenfeldt & Shaw, 1990), sehingga UMKM merugi karena hasil penjualan tidak bisa menutupi modal pembelian bahan

baku, biaya tenaga kerja dan *overhead* (Cascio, 2003). Selain itu, dalam pengelolaan SDM belum terorganisir tugas-tugasnya dan lebih banyak dikerjakan oleh pemilik. UMKM ini dimiliki oleh Ibu Sri Susanti Apriana yang beralamat di Desa Gosomatobelo, Halmahera Utara. Usaha ini mulai pada tahun 2017 dengan produk pertama adalah abon ikan yang kemudian berkembang dengan produk bakso ikan dan terakhir tahu bakso ikan. Pada tahun 2020, produk dari UMKM Bu-Dhe menerima Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga dari Pemerintah Daerah Halmahera (Nomor sertifikat abon ikan Bu-Dhe: P-IRT NO 202820501000625, dan bakso ikan Bu-Dhe: P-IRT NO 202820502000725).

Jumlah karyawan sebanyak 2 orang bagian produksi, 2 orang bagian pemasaran, pemilik juga masih merangkap dalam produksi, pencatatan laporan keuangan serta pemasaran hingga mengantarkan pesanan ke pelanggan. Alasan tim memilih UMKM Bu-Dhe, karena jumlah UMKM di Kabupaten Halmahera Utara sangat sedikit, dan satu-satunya UMKM yang bertahan sampai sekarang salah satunya adalah UMKM Bu-Dhe.

Tabel 1. Gambaran umum produksi abon ikan tuna “Bu-Dhe” bulan Januari-Mei 2023

Bulan	Hasil Produksi	Penjualan	Keterangan
Januari	24kg	24kg	Habis terjual
Februari	20kg	19kg	Retur 1kg
Maret	20kg	19kg	Retur 1kg
April	18kg	18kg	Habis terjual
Mei	20kg	16kg	Barang belum habis terjual

Sumber data diolah: UMKM “Bu-Dhe”

Terlihat dari tabel diatas, bahwa hasil produksi UMKM tidak terserap habis dalam penjualan, dikarenakan bagian produksi olahan ikan tuna hanya terdiri dari dua orang dan merangkap administrasi, juga pengantaran produk. Sehingga, kurang efektif karena beban kerja yang terlalu berat menjadi tidak berkonsentrasi dalam memproduksi olahan ikan tuna yang mengakibatkan rasa produk tidak maksimal. Hal ini memberikan dampak adanya pengembalian produk karena gagal produk. Berdasarkan tabel diatas juga terlihat bahwa produksi masih sangat rendah karena hanya terdiri dari 4 orang karyawan dan pemilik merangkap sebagai tenaga pemasaran, produksi, administrasi dan belanja bahan baku, sehingga UMKM tersebut berjalan ditempat karena pekerjaan yang tumpang tindih, tidak terorganisir dengan baik. Hal ini menghambat proses produksi serta faktor kelelahan pemilik, membuat rasa produk menjadi tidak konsisten, pengantaran produk ke konsumen tidak tepat waktu.

Pengelolaan SDM yang belum tertata dengan baik, mengakibatkan UMKM kalah bersaing dengan usaha sejenis (Lavinda, 2023) dari luar Halmahera. Maka, secara otomatis hal ini berakibat pada penurunan pendapatan UMKM. Serta, keuntungan yang didapatkan sangat minim terlihat dari tabel diatas, bahkan kadang merugi karena harga sangat murah tanpa memperhitungkan pemicu biaya produksi. Permasalahan mitra menjadi kompleks karena UMKM sering mengalami kerugian yang disebabkan harga jual murah tanpa memperhitungkan komponen lain sebagai pemicu biaya dan pekerjaan karyawan yang tumpang tindih.

Melihat analisis situasi seperti yang dipaparkan diatas, maka tim pengabdian dan UMKM produksi ikan tuna Bu-Dhe berkolaborasi untuk menyelesaikan permasalahan tersebut. Solusi yang ditawarkan berfokus pada penentuan harga jual produk yaitu dengan melakukan pelatihan pendampingan harga jual produk dengan metode *cost structure lini product*, yaitu perhitungan biaya tetap, biaya variabel, biaya ekstra administrasi, komisi dan margin profit. Kedua, memberikan pengetahuan bagaimana pengelolaan organisasi sumber daya manusia yang baik dengan melakukan pelatihan dan pendampingan pengorganisasian SDM. Pada solusi yang kedua, Tim PKM melibatkan 10 orang mahasiswa dalam produksi produk, mencatat administrasi keuangan dan juga memasarkan produk, sehingga pelatihan selain diberikan pada mitra juga diberikan kepada mahasiswa. Atas solusi permasalahan kedua ini, diharapkan hasil produksi meningkat juga dengan hasil penjualan meningkat. Selain itu, karena ada 10 mahasiswa yang melakukan praktek di UMKM, dengan tercapainya target maka tim PKM berharap mahasiswa yang melakukan praktek akan ada yang direkrut sebagai karyawan ditempat UMKM.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan kegiatan PKM sebagai solusi penyelesaian permasalahan mitra yaitu dengan pelatihan dan pendampingan perhitungan penentuan harga jual produk dengan *metode cost structure product lini* (Anthony, Kackmar & Perrewe, 2002), yaitu melalui beberapa tahapan sebagai berikut:

1. Tahap perencanaan

Tahapan perencanaan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini terdiri dari:

- a. Melakukan analisa perhitungan harga pokok untuk mengidentifikasi jenis-jenis biaya tetap dan biaya tidak tetap dan *cost diver* lainnya yang dibutuhkan menghitung harga pokok produk abon. Adapun analisis yang didapatkan dijadikan sebagai bahan dasar dalam membuat format formula perhitungan harga produksi abon ikan sesuai kondisi UMKM.
- b. Membuat format perhitungan biaya produksi dengan *metode cost structure product lini* dalam menetapkan harga mempertimbangkan struktur biaya tetap, biaya tidak tetap, biaya variabel. Biaya tetap terdiri dari biaya bahan baku, biaya pemasaran, biaya administrasi. Biaya tidak tetap adalah biaya tenaga kerja tidak langsung serta biaya variabel adalah biaya listrik.
- c. Koordinasi dengan mitra terkait jadwal pelaksanaan metode pelaksanaan pelatihan dan pendampingan.
- d. Membuat materi pelatihan perhitungan harga pokok penjualan serta format perhitungan dan memberikan kepada mitra (Flippo, 1991).

2. Tahap Pelaksanaan

Pada tahap pelaksanaan terdiri dari:

- a. Tahap pertama yang dilakukan adalah memberikan pelatihan pengetahuan tentang komponen-komponen biaya perhitungan harga pokok produk kepada mitra.
- b. Tahap kedua yang dilakukan adalah pendampingan yang berfokus pada aktivitas perhitungan harga produk abon dengan klasifikasi biaya produksi ke dalam biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya tenaga kerja tidak langsung, biaya

overhead serta biaya yang tidak termasuk dalam biaya tetap, biaya variabel dan biaya *overhead*.

- c. Tahap ketiga atau tahap akhir yang dilakukan pendampingan focus pada penyusunan laporan harga pokok abon ikan.
3. Tahap Evaluasi

Tahap terakhir yang dilakukan dalam kegiatan PKM adalah melakukan evaluasi terhadap hasil dari pelatihan dan pendampingan yang sudah dilakukan, untuk mengetahui apakah kegiatan PKM ini sudah membantu mitra dalam meningkatkan pemahaman dan kemampuan dalam menyusun laporan harga pokok produk (Foulkes, 1975; Kanter, 1989) yang terdiri dari:

 - a. Tim PKM melakukan evaluasi capaian keberhasilan dari pelatihan yang diberikan pada mitra dengan cara melihat pertanyaan-pertanyaan dalam bentuk kuisisioner apakah hasilnya sesuai dan penjumlahannya tepat.
 - b. Tim PKM memberikan contoh perhitungan harga pokok produksi yang harus diselesaikan oleh mitra dan melakukan pembahasannya.
 - c. Jika mitra memiliki pertanyaan atau kurang memahami materi yang diberikan, maka tim memberikan masukan dan bimbingan berkelanjutan kepada mitra, agar mitra benar-benar dapat melakukan perhitungan dengan baik dan benar.

Metode pelaksanaan kegiatan PKM yang kedua dalam penyelesaian permasalahan mitra yaitu pelatihan dan pendampingan pengelolaan organisasi manajemen, pengembangan serta pelatihan *team leader* UMKM (Berman, Bowman, West & Wart, 2001), melalui beberapa tahapan sebagai berikut:

1. Tahap perencanaan

Tahapan perencanaan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini terdiri dari:

 - a. Melakukan analisa aspek objek yang akan dikembangkan
 - b. Membuat materi pelatihan manajemen pengorganisasian UMKM dan memberikan kepada mitra.
2. Tahap Pelaksanaan

Pada tahap pelaksanaan terdiri dari:

 - a. Tahap pertama yang dilakukan adalah memberikan pelatihan pengetahuan tentang Pengorganisasi UMKM dan *team leader* yang solid.
 - b. Tahap kedua yang dilakukan adalah pendampingan yang focus pada aktivitas pengornisasian, pengembangan dan *team leader*.
 - c. Tahap ketiga yang dilakukan pendampingan focus pada performa dan analisis tugas karyawan serta pemilik.
3. Tahap Evaluasi

Tahap terakhir yang dilakukan dalam kegiatan PKM adalah melakukan evaluasi terhadap hasil dari pelatihan dan pendampingan, untuk mengetahui apakah kegiatan PKM ini sudah membantu mitra dalam meningkatkan pemahaman dan kemampuan dalam pengorganisasian dan *team leader* yang terdiri dari:

 - a. Tim PKM melakukan evaluasi capaian keberhasilan dari pelatihan yang diberikan pada mitra dengan cara melihat pertanyaan-pertanyaan dalam bentuk kuisisioner apakah hasilnya sesuai.

- b. Jika mitra memiliki pertanyaan atau kurang memahami materi yang diberikan, maka tim memberikan masukan dan bimbingan berkelanjutan kepada mitra agar mitra benar-benar dapat melakukan performa kinerja yang diharapkan.
4. Indikator keberhasilan pelatihan
- Pelatihan dan pendampingan karyawan adalah bagian integral dari setiap usaha yang berorientasi pada pertumbuhan dan kesuksesan jangka panjang.

Tabel 2. Indikator keberhasilan pelatihan

Kategori	Tinggi (berhasil)	Sedang (kurang berhasil)	Rendah (gagal)
Tingkat partisipasi pelatihan	$g \geq 0,8$	$0,3 \leq g < 0,8$	$g < 0,3$
Tingkat kelulusan pelatihan (pengetahuan dan praktek)	$g \geq 0,7$	$0,3 \leq g < 0,7$	$g < 0,3$
Tingkat evaluasi pelatihan	$g \geq 0,8$	$0,3 \leq g < 0,8$	$g < 0,3$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Proses awal perencanaan pelatihan dan pendampingan diawali oleh pertemuan dosen, mahasiswa dan pemilik UMKM pada tanggal 4 April 2022. Pertemuan tersebut membicarakan permasalahan mitra dan kendalanya sebagai survei dan wawancara tahap pertama pada tanggal 07 April 2023. Pertemuan berikutnya dilanjutkan dengan sosialisasi yang dilaksanakan pada 22 Mei 2023 di UMKM "Bu-Dhe". Pelatihan pertama tanggal 2 September 2023 di UMKM "Bu-Dhe". Penyusunan penetapan harga jual produk dengan metode *cost structure lini product* dan pengelolaan SDM. Kegiatan PKM dengan melibatkan pemilik bedahara dan 4 orang karyawan serta melibatkan 10 orang mahasiswa yang akan melaksanakan praktek dan membantu bidang produksi, administrasi dan pemasaran produksi pada UMKM.

Kegiatan kemudian akan dilanjutkan dengan pendampingan yang dilaksanakan tanggal 6 September 2023 dan dilanjutkan praktek kegiatan kewirausahaan mahasiswa pada tanggal 9 September 2023 sampai 14 Oktober 2023. Kegiatan dilakukan 1 minggu 2 kali praktikum. Tim PKM dalam melakukan pelatihan menggunakan metode *cost structure lini product* karena metode ini dalam menetapkan harga mempertimbangkan struktur biaya tetap, biaya tidak tetap, biaya variabel. Biaya tetap terdiri dari biaya bahan baku, biaya pemasaran, biaya administrasi dan biaya tidak tetap, biaya tenaga kerja tidak langsung serta biaya variabel adalah biaya listrik.

Setelah proses pendampingan pelatihan, maka selanjutnya adalah secara berkelanjutan mendampingi pengisian penetapan harga jual produk secara berkala setiap minggu yaitu pada tanggal 6 Oktober 2023 dan 15 Oktober 2023. Pengawasan, analisis dan evaluasi dilakukan pada tanggal 16 Oktober 2023 – 31 Oktober 2023. Kegiatan berupa kesesuaian bahan baku, bahan pendamping dan hasil produk yang akan dijual, deteksi kekeliruan, analisis dan evaluasi. Pelaksanaan pendampingan berkelanjutan dari bulan September sampai November 2023 yaitu mahasiswa melakukan praktek bidang produksi, administrasi keuangan dan pemasaran produk serta analisis hasil produksi sebelum ada penambahan praktek mahasiswa dan hasil produksi setelah mahasiswa praktek serta pendampingan perhitungan harga produk termasuk dengan adanya penambahan peralatan penunjang produksi (Harmanto, 2017) yaitu *freezer* yang memerlukan listrik sebagai pemicu biaya dan berfungsi menyimpan bahan baku ikan lebih

tahan lama serta mitra bisa stok bahan baku produksi lebih banyak sehingga tidak harus setiap hari ke pasar ikan. Hal ini akan menghemat tenaga, biaya bensin juga menghemat waktu.

Gambar 1. Penyerahan teknologi tepat guna



Untuk mengukur hasil kegiatan dari aspek pengetahuan, maka dilakukan pre tes dan pos tes. Peserta mendapat skor dalam nilai persen (%) atas jawaban yang benar dan pertanyaan yang diberikan. Analisa data kuantitatif menggunakan rumus *gain* (Hake,1999), yaitu:

$$g = \frac{\text{skor pos tes} - \text{skor pre tes}}{100 - \text{skor pre tes}}$$

Menunjukkan nilai ada tidaknya perolehan *gain* akan meningkatkan pengetahuan maupun keterampilan dari peserta. Berdasarkan nilai *gain* terdapat 3 kategori perolehan perubahan yang menunjukkan peningkatan skor tes yaitu tinggi ($g \geq 0,7$), sedang ($0,3 \leq g < 0,7$) dan rendah ($g < 0,3$). Ukuran dalam indikator keberhasilan pelatihan yaitu tingkat partisipasi peserta, tingkat kelulusan pengetahuan peserta dan evaluasi peserta (Dessler, 2000).



Gambar 2. Kegiatan pendampingan pelatihan

Pada kegiatan ini, hasil dari aspek pengetahuan ditunjukkan dengan peserta mendapat peningkatan. Kategori *gain* dari beberapa peserta dari 4 orang pihak UMKM dan 10 orang mahasiswa peserta praktek. Jumlah peserta dalam persen (%) terlihat dalam tabel berikut:

Tabel 3. Peningkatan pengetahuan dari peserta UMKM

Kategori	Gain	Banyak Peserta
Tinggi	$g \geq 0,7$	3 orang (75%)
Sedang	$0,3 \leq g < 0,7$	1 orang (25%)
Rendah	$g < 0,3$	0 orang (0%)

Tabel 4. Peningkatan pengetahuan dari peserta mahasiswa

Kategori	Gain	Banyak Peserta
Tinggi	$g \geq 0,7$	9 orang (90%)
Sedang	$0,3 \leq g < 0,7$	1 orang (10%)
Rendah	$g < 0,3$	0 orang (0%)

Seluruh peserta UMKM (100%) dari kegiatan ini mendapat peningkatan pengetahuan dengan kategori yang berbeda. Dilihat dari Tabel 3, jumlah peserta yang mendapat peningkatan pengetahuan dalam kategori rendah adalah 0%, peserta kurang aktif dalam kegiatan belum mampu menghitung penetapan harga jual dengan baik, dalam kategori sedang 25% peserta aktif dalam kegiatan tetapi belum mampu melakukan penyusunan penetapan harga jual produk dan pengorganisasian SDM secara sempurna dengan kategori tinggi adalah 75%. Peserta aktif dan pernah melakukan perhitungan harga jual produk dan pengorganisasian SDM dengan baik. Peserta dari mahasiswa mendapat angka 90% untuk kategori tinggi dan 10% kategori sedang.

Untuk mengukur hasil kegiatan peserta, Tim PKM melakukan pengamatan langsung dengan melihat hasil kerja peserta dan penyusunan penetapan harga produk (Drucker, 1988). Peserta diberikan tugas menyusun penetapan harga produk, pengamatan peserta dalam membuat tugas didampingi mahasiswa, koreksi langkah yang tidak benar (Rohmawati, 2016) dengan segera memberitahukan sebab kesalahan dengan demikian peserta segera mengingat langkah-langkah yang benar.

SIMPULAN

Kegiatan PKM ini untuk membantu mitra dalam menyelesaikan permasalahan kurangnya pengetahuan masalah pemilik dan karyawan tentang perhitungan harga pokok produksi, sehingga UMKM merugi karena berdasar survei di pasar harga kemasan abon ikan tuna per 100 gram dijual dengan harga Rp 38.000, sedangkan di UMKM dijual dengan harga Rp 29.000. Hasil penjualan tidak bisa menutupi modal pembelian bahan baku dan dalam pengelolaan SDM belum terorganisir tugas pemasaran, produksi oleh satu orang karyawan, sehingga Tim PKM menawarkan solusi yaitu pelatihan dan pendampingan perhitungan penetapan harga jual produk dan pengelolaan SDM. Kegiatan ini dilakukan selama 6 bulan dari bulan April 2023 sampai Oktober 2023. Kegiatan dimulai dari praktek kewirausahaan, survei, sosialisasi, pelatihan dan pendampingan secara berkelanjutan.

Berdasarkan Kegiatan PKM dapat disimpulkan bahwa kegiatan pengabdian ini sangat diharapkan oleh UMKM "Bu-Dhe". Pada pelaksanaan kegiatan pelatihan, pihak UMKM menyambut baik dan antusias mengikuti setiap pelatihan dan pendampingan yang diadakan Tim PKM yang berjumlah 4 orang pihak UMKM dan 10 Mahasiswa yang akan praktek dan membantu UMKM dalam bidang produksi, pencatatan administrasi serta perhitungan harga

pokok produksi. Mereka sangat terbantu dengan kehadiran Tim PKM beserta mahasiswa yang melakukan praktek, karena produksi abon dan bakso meningkat dan tahun depan pada bulan Januari harga produk abon di jual dengan harga Rp 37.000 sesuai perhitungan HPP. Saran untuk kegiatan PKM selanjutnya agar kegiatan pelatihan dan pendampingan lebih berfokus pada pelaporan keuangan, pemasaran digital serta kualitas produk dan inovasi kemasan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anthony, W. P., Kackmar, K. M., dan Perrewe, P. L. (2002). *Human Resource Management: A Strategic Approach*. Fourth Edition. Ohio: South-Western Thomson Learning.
- Berman, E.M., Bowman, J.S., West, J.P., dan Wart,M.V. (2001). *Human Resource Management in Public Service: Paradoxes, Processes, and Problems*. London: Sage Publications. Inc.
- Cascio, W. F. (2003). *Managing Human Resources: Productivity, Quality of Work Life, Profits*. Sixth Edition. Boston: McGraw-Hill Irwin.
- Dessler, G. (2000): *Human Resource Management, International Edition, 8th Ed*. Prentice Hall, Inc., Upper Saddle River, New Jersey.
- Drucker, P. (1988). *The Coming of the New Organization*. Harvard Business Review. Jan-Feb 1988, p. 45.
- Fisher, C. D., Schoenfeldt, L. F. dan Shaw, J. B. (1990). *Human Resource Management*. Boston: Houghton Mifflin Company.
- Flippo, E.B. (1991). *Manajemen Personalia*. Edisi Keenam. Jilid 1. Alih Bahasa: Moh Masud, SH., MA. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Foulkes, F.K. (1975). *Harvard Business Review*. March-April 1975
- Harmanto. (2017). *Akuntansi Biaya*, Penerbit ANDI, kerjasama dengan BPFE-UGM, Yogyakarta.
- Hartarto. A. (2022). Mengungkapkan UMKM yang naik kelas mampu membuka peluang tenaga kerjase besar 97%. *MSMEs Digitalization Places Indonesian MSMEs in Global Supply Chains*, Pullman Hotel Thamrin, Jakarta Pusat.
- Kanter, R.M. (1989). *The New Managerial Works*. Harvard
- Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia. (2022). Peran UMKM sangat besar untuk pertumbuhan perekonomian indonesia, dengan jumlahnya mencapai 99% dari keseluruhan unit usaha.
- Lavinda. (2023). Strategi Manajemen Sumber Daya Manusia dalam Perusahaan. *Mekari Jurnal: Business management*, update 23 May 2023.. <https://www.jurnal.id/id/blog/strategi-manajemen-sumber-daya-manusia-dalam-perusahaan/>
- Munawir, S. (2002). *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi Kedua. Yogyakarta, YPKN.
- Rohmawati, N. (2016). Pengaruh penambahan sukum muda terhadap mutu fisik, kadar protein dan kadar air abonleleombo. *Jurnal Nutrisia*, 18(1), hal, 65-69.
- Suryastiri, N.M., (2008). Diversifikasi konsumsi pangan pokok berbasis potensi lokal dalam mewujudkan ketahanan pangan rumah tangga pedesaan di desa kecamatan semin kabupaten gunung kidul. *Jurnal Pembangunan Ekonomi*, 13[1] hal. 51-60.

LAMPIRAN

