

## OPTIMALISASI PERAN PEREMPUAN DALAM MEMPERKUAT SOCIO- PRENEURSHIP DI LINGKUNGAN DASA WISMA RT.03/RW.04, DUSUN KRAJAN KELURAHAN DAWUHAN KECAMATAN SITUBONDO KABUPATEN SITUBONDO PROVINSI JAWA TIMUR

Lita Permatasari<sup>1\*)</sup>, Nanda Widaninggar<sup>2)</sup>, Ilviana<sup>3)</sup>, Yulia Variska Putri<sup>4)</sup>, Rika Maulidah<sup>5)</sup>

<sup>1, 2, 3, 4, 5</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Abdurachman Saleh Situbondo

\*Email Korespondensi : litapermatasari@unars.ac.id

### Abstrak

Akselerasi teknologi telah menyebabkan degradasi lapangan pekerjaan, menimbulkan tantangan ekonomi yang signifikan. Tantangan ini tidak hanya dialami oleh pemerintah, tetapi juga oleh keluarga, yang harus siap menghadapi perubahan. Kemandirian perempuan menjadi penting untuk diupayakan agar mereka memiliki sumber ekonomi yang tangguh menghadapi krisis seperti bencana, kegagalan ekonomi, atau pandemi. Ibu-ibu Dasa Wisma RT. 03/RW. 04 di Dusun Krajan, Kelurahan Dawuhan, Situbondo, Jawa Timur, yang tergabung dalam organisasi PKK, memiliki potensi untuk mengembangkan usaha pembuatan dan pemasaran makanan. Usaha makanan dipilih karena bahan bakunya murah dan mudah didapatkan, serta dapat melestarikan tradisi kuliner lokal. Tantangan yang dihadapi termasuk ketidaktepatan dalam penentuan harga pokok penjualan dan pemasaran online. Pengabdian ini bertujuan memberikan informasi dan pemahaman kepada ibu-ibu Dasa Wisma mengenai cara menentukan harga jual produk secara tepat dengan memahami elemen biaya produksi. Melalui kegiatan ini, diharapkan mereka mampu mengelola usaha dengan lebih baik dan menghadapi tantangan ekonomi di masa depan.

**Kata kunci:** kemandirian perempuan, biaya produksi, penentuan harga jual, pemasaran online

### Abstract

The acceleration of technology has led to the degradation of employment, posing significant economic challenges. This challenge is not only experienced by the government, but also by families, who must be ready to face change. It is important to strive for women's independence so that they have strong economic resources to face crises such as disasters, economic failures or pandemics. Women of Dasa Wisma RT. 03/RW. 04 in Krajan Hamlet, Dawuhan District, Situbondo, East Java, which is part of the PKK organization, has the potential to develop a food manufacturing and marketing business. The food business was chosen because the raw materials are cheap and easy to obtain, and can preserve local culinary traditions. Challenges faced include inaccuracies in determining the cost of goods sold and online marketing. This service aims to provide information and understanding to Dasa Wisma women regarding how to determine product selling prices correctly by understanding the elements of production costs. Through this activity, it is hoped that they will be able to manage their business better and face economic challenges in the future.

**Keywords:** women's independence, production costs, selling price determination, online marketing

### PENDAHULUAN

Perubahan dunia yang masif dalam segala aspek kehidupan menuntut masyarakat untuk menjadi lebih adaptif. Masyarakat harus mampu merespon secara cepat berbagai kondisi baru demi keberlanjutan eksistensinya. Akselerasi pergerakan teknologi telah

memengaruhi degradasi lapangan pekerjaan, yang ini akan mengakibatkan tantangan besar dari sisi perekonomian. Tantangan ini tidak hanya dihadapi oleh pemerintah, melainkan juga pada masyarakat terkecil, yaitu keluarga, yang akan dituntut kesiapannya.

Kemandirian dalam perekonomian keluarga akan mampu menguatkan perekonomian secara nasional. Perempuan dalam keluarga dapat pula mengambil peranan dalam hal ini. Telah banyak perubahan besar dalam kesetaraan peran laki-laki dan perempuan di Indonesia. Perempuan, baik masih seorang gadis maupun yang menjadi Ibu, telah mampu menunjukkan kapasitasnya melalui berbagai posisi penting di dalam pemerintahan maupun swasta. Hal ini bermakna bahwa perempuan dapat bekerja secara optimal apabila diberikan kesempatan. Namun demikian, kemandirian perempuan perlu selalu dilakukan penguatan. Perempuan harus senantiasa didorong untuk memiliki sumber-sumber ekonomi yang “anti-krisis”, utamanya untuk menghadapi keadaan yang di luar kemampuan prediksi manusia. Misalnya saja seperti bencana, kegagalan ekonomi negara, maupun pandemi, yang telah menyerang dunia pada beberapa waktu yang lalu.

Para ibu Dasa Wisma RT. 03/RW. 04 Dusun Kraja, Kelurahan Dawuhan, Kecamatan Situbondo, Kabupaten Situbondo, Provinsi Jawa Timur, yang tergabung dalam organisasi Pemberdayaan Kesejahteraan Keluarga (PKK) berpotensi untuk melakukan usaha dalam bidang pembuatan dan pemasaran makanan. Makanan menjadi bidang yang relatif mudah dimulai sebagai bentuk usaha baru karena bahan baku yang murah dan tidak sulit didapatkan. Seringkali juga usaha makanan dilandasi oleh keinginan untuk melestarikan tradisi kuliner yang nikmat dan dapat dijadikan oleh-oleh khas suatu Desa tertentu. Akan tetapi, terdapat tantangan yang dihadapi pengelolaan produk tradisional, antara lain ketidaktepatan penentuan harga pokok penjualan seperti yang terjadi pada berbagai UMKM (Putri, *et al.*, 2024).

Aspek keuangan memerlukan fokus yang baik karena berkaitan dengan pembiayaan dan biaya usaha, sehingga dianggap penting dan sangat memengaruhi seluruh proses bisnis (Pamungkas *et al.*, 2022; Widaninggar & Sari, 2018). Salah satu aspek keuangan yang sangat penting adalah penentuan harga pokok penjualan. Hal ini harus mampu dilakukan oleh wirausahawan karena sangat bermanfaat di dalam menentukan harga jual produk, memantau realisasi dari biaya produksi, menghitung laba atau rugi kotor dalam periode tertentu, dan membantu menentukan biayanya persediaan produk jadi dan produk dalam stok (Mulyadi, 2015). Oleh karenanya, pengabdian ini menggunakan metode *Full Costing* untuk melatih wirausahawan baru sebagai pendekatan utama.

Metode tersebut dipilih karena mampu memberikan pemahaman menyeluruh kepada semua pihak atas aspek biaya yang terlibat dalam proses produksi produk yang dihasilkan, termasuk biaya variabel dan biaya tetap (Akbar, 2015; Eprilianta, 2011; Fatmawati, 2013; Fauzia, 2017; Lestari, 2013; Permatasari, 2013). Dengan mempertimbangkan seluruh elemen biaya tersebut, diharapkan pengabdian ini dapat memberikan manfaat besar dan sekaligus menyampaikan gambaran menyeluruh mengenai penentuan harga pokok penjualan. Dengan demikian, wirausahawan baru, yaitu para Ibu Dasa Wisma RT. 03/RW. 04 Dusun Kraja, Kelurahan Dawuhan, Kecamatan Situbondo, Kabupaten Situbondo, Provinsi Jawa Timur semakin terpacu untuk segera memulai usahanya.

Selain aspek keuangan, pemasaran juga menjadi bagian penting dari kesuksesan sebuah usaha. Saat ini telah berkembang model bisnis *E-commerce* yang memberikan peluang bagi penjual dan pembeli untuk bertransaksi dengan menggunakan internet. Pemasaran secara

konvensional telah bertransformasi menjadi digital seiring juga dengan semakin masifnya penggunaan internet dan semakin luasnya penggunaan media sosial sebagai sebuah *trend* baru dalam pemasaran (Mahacakri, 2020). Perubahan teknologi sejalan dengan perubahan karakteristik konsumen yang menuntut sebuah merk dapat lebih komunikatif dan relatif dalam menghadapi perubahan yang masif dalam usaha penjualan dan pembelian (Santoso, 2018).

Pemasaran digital menyediakan fleksibilitas dan kebebasan dalam pengembangan digitalisasi pemasaran produk. Akan tetapi, banyak ditemui di masyarakat yang melakukan wirausaha, bahwa media digital belum banyak dipahami. Hal ini harus mendapatkan respon para wirausahawan baru, sehingga tidak kalah bersaing karena ketergantungannya pada aktivitas pemasaran konvensional. Pemasaran digital akan meningkatkan efektivitas dalam aktivitas usaha, sehingga dapat memberikan jalur alternatif menuju akselerasi pertumbuhan bisnis, seperti misalnya penggunaan platform Instagram, Facebook, WhatsApp, dan TikTok, maupun penggunaan *marketplace* semisal Tokopedia, Lazada, maupun Shopee sebagai media komersial. Fungsi Media Digital dapat berperan sebagai pemasaran produk maupun sebagai media dalam transaksi penjualan.

Pengabdian ini akan berusaha meningkatkan kapasitas para Ibu Dasa Wisma RT. 03/RW. 04 Dusun Kraja, Kelurahan Dawuhan, Kecamatan Situbondo, Kabupaten Situbondo, Provinsi Jawa Timur sehingga mampu untuk semakin mematangkan usahanya dalam membuka peluang bisnis baru. Pelatihan akan dilakukan dengan mempraktikkan langsung pemasaran secara digital.

## **METODE**

### Solusi Permasalahan

Adapun solusi yang ditawarkan berdasarkan permasalahan di atas adalah sebagai berikut:

#### **1. Aspek Keuangan**

Aspek keuangan memerlukan fokus yang baik karena berkaitan dengan pembiayaan dan biaya usaha sehingga sangat memengaruhi seluruh proses bisnis. Dengan pemberian pemahaman dan gambaran perhitungan produksi bagi ibu Dasa wisma yang telah memiliki usaha mandiri dapat mengkroscek kembali bagaimana cara menentukan harga pada produk yang dihasilkan.

Biaya produksi yang tidak dirinci secara menyeluruh dapat memberikan dampak hilangnya biaya-biaya yang seharusnya turut mempengaruhi pembuatan produk tersebut. Pemahaman ini yang nantinya diharapkan dapat memberikan tambahan informasi kepada ibu-ibu Dasa Wisma.

#### **2. Aspek Teknologi Pemasaran**

Metode pemasaran digital dapat dilakukan pemanfaatan Aplikasi WhatsApp Bisnis. Melalui pemasaran secara online dapat memasarkan produk secara cepat, luas, mudah, dan efisien tanpa ditarik biaya. Dengan meng-upload foto / video serta memberikan deskripsi produk yang ditawarkan, masyarakat dapat melihat dan membaca detail produk yang dijual selama 24 jam. Dengan demikian, terdapat peluang akan terjadinya jumlah peminat yang berdampak pada peningkatan jumlah produksi barang. Dengan demikian masyarakat yang membutuhkan produk mitra tidak perlu lagi datang ke lokasi untuk melakukan transaksi langsung dengan mitra, melainkan cukup melakukan transaksi melalui aplikasi yang terdapat di handphone.

### Metode Pelaksanaan

Merujuk permasalahan yang teridentifikasi tersebut di atas maka metode pelaksanaan program adalah sebagai berikut :

Tabel 1. Rincian Kegiatan

No.	Kegiatan	Isi	Keterangan
1.	Pelatihan Perhitungan Biaya Produksi	Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi	Dilaksanakan oleh tim PKM
2.	Pelatihan Pemanfaatan WhatsApp Bisnis	Pelatihan Pemanfaatan WhatsApp Bisnis	Dilaksanakan oleh tim PKM
3.	Monitoring	Evaluasi	Dilaksanakan oleh tim PKM

Metode ini akan diadakan dengan tujuan memberikan pandangan dan arahan bagaimana menentukan harga jual sebagaimana harus mengetahui terlebih dahulu biaya produksi. Sekaligus memberikan pandangan terkait pemasaran agar lebih efektif dan dapat tersebar keada konsumen jejaring secara luas.

### 1. Pelatihan Perhitungan Biaya Produksi

Pelatihan yang dilakukan dapat berupa ceramah. Pelatihan juga memberikan gambaran terkait pentingnya mengetahui secara rinci biaya produksi, harga pokok produksi atas produk yang dihasilkan. Jangan sampai produk yang dijual sebenarnya dalam kondisi pemilik usaha rugi karena mengabaikan perhitungan depresiasi aset dan tenaga kerja (jika usaha masih dikelola diri pribadi).

### 2. Pelatihan Pemanfaatan WhatsApp Bisnis

Pelatihan ini diperuntukkan memberikan pemahaman atas kecanggihan teknologi yang berada disekeliling kita. Dengan aplikasi WA Bisnis diharapkan dapat memberikan jangkauan pemasaran secara online lebih luas.

### 3. Monitoring

Monitoring dilakukan untuk proses evaluasi dalam pelaksanaan program. Evaluasi ini bertujuan untuk mengetahui perkembangan dan kekurangan dari program disetiap tahapan yang dilaksanakan. Agar nantinya setiap ada masalah dapat langsung diselesaikan dengan cepat dan tidak mengganggu tahapan berikutnya. Dengan mengetahui permasalahan, maka secara bersama-sama dapat dicari jalan keluarnya. Monitoring untuk proses evaluasi ini dilakukan setiap selesai melaksanakan tahapan program.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Adapun hasil yang telah dicapai dari pengabdian ini adalah sebagai berikut:

### Mengajarkan Terkait Tabel Perhitungan HPP Kepada Para Ibu Lingkungan Dasa Wisma

Harga Pokok Produksi adalah kumpulan biaya yang dikeluarkan untuk pembelian dan pengolahan bahan baku. Akumulasi biaya produksi terutama ditentukan berdasarkan metode produksi yaitu pesanan dan produksi massal (Purwanto, 2020). Permasalahan yang sering dihadapi para pengusaha UMKM bersifat kompleks, artinya UMKM berada pada situasi dimana UMKM harus menghadapi berbagai permasalahan. Salah satu kesalahan yang sering dilakukan pengusaha UMKM adalah salah menetapkan harga jual. Kesalahan ini seringkali disebabkan oleh kesalahan perhitungan biaya produksi (Bahri & Rahmawaty, 2019). Penentuan HPP merupakan suatu cara untuk mengetahui seluruh produksi yang terlibat dalam pembuatan suatu produk. Penentuan HPP juga menjadi

dasar penentuan harga jual produk dengan menghitung keuntungan yang diinginkan (Yustitia & Adriansah, 2022).

Pengabdian ini yang dipaparkan oleh Ibu Nanda Widaninggar, Yulia Variska Putri, dan Rika Maulidah bertujuan memberikan pemahaman tentang konsep dasar HPP dan pentingnya dalam bisnis, melibatkan peserta dalam pengisian tabel perhitungan HPP untuk produk mereka sendiri, dan membekali peserta dengan keterampilan untuk menghitung biaya produksi secara rinci, termasuk bahan baku, tenaga kerja, dan biaya overhead. Kegiatan ini bertujuan untuk membantu para pengusaha UMKM memahami dan menerapkan perhitungan HPP secara tepat. Melalui perhitungan yang akurat, para Ibu Dasa Wisma RT. 03/RW. 04 Dusun Krajan, Kelurahan Dawuhan, Kecamatan Situbondo, Kabupaten Situbondo, Provinsi Jawa Timur dapat menghindari kesalahan dalam menetapkan harga jual produk, yang sering kali menjadi salah satu tantangan utama dalam bisnis kecil dan menengah.

Berikut adalah contoh tabel yang merujuk pada *MBA Jurnal Of Management and Bussines Aplication pada Cost Of Goods Sold Analysis Of Rengginang "Mak Lia" Based On The Full Costing* (Yulia, et al, 2024) pada pengabdian masyarakat:

Table 2. Rengginang "Mak Lia" Production Equipment Per Production

No	Description	Amount (Unit)	Cost (Rp)	Total (Rp)
1	Mitochiba Chopper	1	650.000,00	650.000,00
2	Steamed Soblok	1	185.000,00	185.000,00
3	Buckets	2	25.000,00	50.000,00
4	Baskets	1	30.000,00	30.000,00
5	Small Bowls	5	2.000,00	10.000,00
6	Rigen / Bedek	6	30.000,00	180.000,00
7	Ladles	1	50.000,00	50.000,00
8	Gas Stove + Gas Cylinder	1	500.000,00	500.000,00

Table 3. Raw Material Requirements for Rengginang "Mak Lia" Production Per Production

No	Description	Unit	Quantity	Price (Rp)	Total Per Production (Rp)
1	Sticky rice	Kg	10 Kg	14.000,00	140.000,00
2	Garlic	Kg	1 Kg	27.000,00	27.000,00
3	Shrimp paste	Ons	2 Ons	5.000,00	10.000,00
4	Flavoring	Packs	12 Packs	500,00	6.000,00

Table 4. Calculation of the Cost of Production of Rengginang "Mak Lia" for November 2023

No	Description	Need Per Production	Cost Per Production (Rp)	Cost Per Month / 10 Times Production (Rp)
1	Sticky Rice	10 Kg	140.000,00	1.400.000,00
2	Garlic	1 Kg	27.000,00	270.000,00
3	Shrimp Paste	2 Onces	10.000,00	100.000,00
4	Flavoring	12 Packs	6.000,00	60.000,00
5	Workforce	5 People	50.000,00	500.000,00
6	LPG Gas	1,5 Kg	9.000,00	90.000,00
7	Electricity Cost	-	-	50.000,00
8	Total Cost			2.470.000,00
9	Production Quantity (Packs)			280
10	COGS Per Pack			8.821,00

Table 5. Expenditure of Raw Material Costs for Production of Rengginang "Mak Lia" in November 2023

No	Description	Need Per Production	Cost Per Production (Rp)	Cost Per Month / 10Times Production (Rp)
1	Sticky Rice	10 Kg	140.000,00	1.400.000,00
2	Garlic	1 Kg	27.000,00	270.000,00
3	Shrimp Paste	2 Ons	10.000,00	100.000,00
4	Flavoring	12 Packs	6.000,00	60.000,00
	<b>Amount</b>			1.830.000,00

Table 6. Rengginang Production Direct Labor Costs "Mak Lia" November 2023

Description	Number of Workers	Cost Per Production (Rp)	Cost Per Month / 10 Times Production (Rp)
Steaming Part	1 Person	10.000,00	100.000,00
Printing Section	2 Persons	20.000,00	200.000,00
Drying Section	1 Person	10.000,00	100.000,00
Packaging Section	1 Person	10.000,00	100.000,00
	<b>Amount</b>		500.000,00

Table 7. Cost of 3 Kg LPG Gas Production by Rengginang "Mak Lia" November 2023

Use of LPG Gas	Cost Per 3 Kg (Rp)	Total Cost (Rp)
15 Kg	18.000,00	90.000,00
<b>Amount</b>		90.000,00

Table 8. Cost of Plastic and Staples for Production of "Mak Lia" in November 2023

Use of Plastic and Staples	Cost Per Pack (Rp)	Total Cost (Rp)
1 Bundle	6.000,00	60.000,00
5 Packs	2.000,00	10.000,00
<b>Amount</b>		<b>70.000,00</b>

Table 9. Rengginang "Mak Lia" Production Trademark Costs November 2023

Use of Trademarks	Day Cost (Rp)	Total Cost (Rp)
1 Bundle	14.000,00	140.000,00
<b>Amount</b>		<b>140.000,00</b>

Table 10. Cost of Using Supporting Materials for Making Rengginang "Mak Lia" in November 2023

Auxiliary Materials	Total Cost (Rp)
LPG Gas 3Kg	90.0000,00
Plastic and Staples	70.000,00
Trademark	140.000,00
<b>Amount</b>	<b>300.000,00</b>

Table 11. Electricity Costs for Making Rengginang "Mak Lia" In November 2023

Description	Total Cost (Rp)
Electricity Cost	50.000,00
<b>Amount</b>	<b>50.000,00</b>

Table 12. Depreciation Expense for Rengginang "Mak Lia" Production Equipment in November 2023

Description	Amount (B) (unit)	Price Per Unit (A) (Rp)	Purchase Price (AxB) (Rp)	Residual Value (Rp)	Economic Life (Year)	Depreciation Expense (Rp/Year)
Mitochiba Chopper	1	650.000	650.000	390.000	5	52.000
Steamed Soblok	1	185.000	185.000	138.750	4	11.562
Bucket	2	25.000	50.000	37.500	4	3.125
Hamper	1	30.000	30.000	18.000	5	2.400
Small Bowl	5	2.000	10.000	0	3	3.333
Rigen/Bedek	6	30.000	180.000	90.000	6	15.000
Ladle	1	50.000	50.000	30.000	5	4.000
Gas Stove + Gas Cylinder	1	500.000	500.000	300.000	5	40.000
<b>Total Production Depreciation Cost (Rp)</b>			<b>1.655.000</b>			<b>131.420</b>

Table 13. Overhead Cost for the Rengginang “Mak Lia” Manufacturing Factory During November 2023

Description	Total Cost (Rp)
Cost of Auxiliary Materials	300.000,00
Electricity Cost	70.000,00
Equipment Depriaciation Cost	131.420,00
<b>Amount</b>	<b>501.420,00</b>

Table 13. Calculation of Basic Production Prices using the Full Costing Method Per Packet of Rengginang “Mak Lia” in November 2023

Description	Total Cost (Rp)
Direct Raw Material Costs	1.830.000,00
Direct labor costs	500.000,00
Factory overhead costs	501.420,00
Total Amount (As of November 2023)	2.831.420,00
Production Amount	280 Pack
Cost Per Pack of “Mak Lia” Rengginang	10.112,21

### Memberikan Motivasi Kepada Para Ibu Lingkungan Dasa Wisma

Pemilik UMKM, seiring berjalannya waktu dan berkembangnya teknologi, harus mempunyai strategi. Tentunya para pemilik usaha harus mempunyai strategi bisnis dalam setiap usaha yang dijalankannya untuk meminimalisir kerugian apabila terjadi kesalahan dalam menjalankan usahanya, sehingga dapat mengatur keuangannya, memulai pengembangan produk dengan memperhatikan kebutuhan dan keinginan konsumen hingga dapat memberikan kepuasan. Selain itu. Dari sini juga perlu ditentukan strategi bisnis untuk meningkatkan penjualan guna menjamin keberlangsungan perusahaan dalam jangka panjang dan kekuatan untuk eksis di pasar agar pesaing tidak berubah. Saat ini UMKM mempunyai banyak ruang untuk memperluas dan meningkatkan penjualannya di setiap kota di Indonesia, termasuk penjualan pasar Minggu yang berlangsung setiap hari Minggu saat *Car Free Day (CFD)* (Sari et al., 2020).

Pemaparan motivasi dilakukan Ibu Lita Permatasari kepada para Ibu Dasa Wisma RT. 03/RW. 04 Dusun Krajan, Kelurahan Dawuhan, Kecamatan Situbondo, Kabupaten Situbondo, Provinsi Jawa Timur. Dalam pemaparan motivasi tersebut Ibu Lita Permatasari memberikan dorongan kepada penduduk Dasa Wisma untuk berpartisipasi dalam pasar malam yaitu *Car Free Night (CFN)* di Jl. Irian Jaya Situbondo, Provinsi Jawa Timur, yang diadakan setiap malam Sabtu. Harapannya dengan keikutsertaan para Ibu Dasa Wisma RT. 03/RW. 04 Dusun Krajan, Kelurahan Dawuhan, Kecamatan Situbondo, Kabupaten Situbondo, Provinsi Jawa Timur pada acara tersebut agar masyarakat dapat mendirikan stan dengan mempromosikan produk-produk hasil olahan dan dapat menumbuhkan semangat kewirausahaan dan memajukan usaha UMKM para Ibu Dasa Wisma RT. 03/RW.



04 Dusun Krajan, Kelurahan Dawuhan, Kecamatan Situbondo, Kabupaten Situbondo, Provinsi Jawa Timur.

Tidak hanya itu, stan yang dibuat oleh masyarakat dapat menjadi sarana guna melakukan promosi bagi produk-produk UMKM yang dihasilkan para Ibu Dasa Wisma RT. 03/RW. 04 Dusun Krajan, Kelurahan Dawuhan, Kecamatan Situbondo, Kabupaten Situbondo, Provinsi Jawa Timur sehingga produk tersebut dapat lebih dikenal oleh banyak orang. Dengan adanya usulan partisipasi di Car Free Night, menjadi langkah awal menuju ke Car Free Day Mini di mana setelah sukses berpartisipasi dalam Car Free Night (CFN) kepada para Ibu Dasa Wisma RT. 03/RW. 04 Dusun Krajan, Kelurahan Dawuhan, Kecamatan Situbondo, Kabupaten Situbondo, Provinsi Jawa Timur diharapkan dapat mengadakan acara serupa di sekitar lingkungan tempat tinggal mereka untuk memberikan wadah bagi UMKM dasa Wisma untuk berkembang. Dengan adanya pemaparan motivasi tersebut, Ibu Lita Permatasari berharap para ibu Dasa Wisma RT. 03/RW. 04 Dusun Kraja, Kelurahan Dawuhan, Kecamatan Situbondo, Kabupaten Situbondo, Provinsi Jawa Timur, yang tergabung dalam organisasi Pemberdayaan Kesejahteraan Keluarga (PKK) dapat lebih aktif dalam kegiatan komunitas dan memanfaatkan kesempatan untuk mengembangkan usaha mereka.

### **Memaparkan Tentang Perijinan PIRT dan Label Halal MUI Serta Penjualan Online dalam UMKM**

Dalam pengabdian kepada masyarakat, Ilviana memberikan paparan tentang pentingnya perizinan PIRT dan label halal MUI bagi UMKM, terutama di bidang makanan dan minuman. PIRT adalah singkatan Pangan Industri Rumah Tangga. PIRT mengacu pada proses registrasi dan pemantauan produk pangan yang dihasilkan oleh industri dalam negeri. Registrasi PIRT dilakukan untuk memastikan produk pangan yang dihasilkan memenuhi standar keamanan, mutu, dan kebersihan yang ditetapkan oleh otoritas pengawasan pangan dan kesehatan suatu negara. Registrasi PIRT biasanya mencakup pengujian produk, inspeksi lokasi produksi, dan penerbitan nomor registrasi PIRT. Hal ini penting untuk melindungi konsumen dan memastikan produk pangan beredar dengan aman dan memenuhi persyaratan tertentu (Jupri, A. & Prasedya, ES 2021) (Sasangka & Prabowo, 2023). Proses pengajuan PIRT melibatkan beberapa langkah administratif dan teknis, termasuk pemeriksaan kesehatan lingkungan produksi dan pengujian produk.

Sertifikat Halal adalah dokumen resmi yang dikeluarkan oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) untuk menegaskan bahwa suatu produk atau jasa memenuhi standar Halal yang telah ditetapkan. Sertifikat ini memberikan jaminan kepada konsumen muslim bahwa produk atau jasa tersebut sesuai dengan prinsip agama Islam dan aman untuk dikonsumsi atau digunakan (Tri Retno Hariyati, W. 2020). Sertifikasi halal mencakup informasi tentang produsen, bahan produk, dan proses pembuatan yang telah diuji dan dikonfirmasi oleh organisasi sertifikasi Halal terpercaya. Tujuan sertifikasi halal adalah untuk memfasilitasi kebutuhan konsumen muslim dan menjamin keyakinan dalam memilih produk atau jasa sesuai dengan ajaran agamanya. Hal ini terutama bertujuan untuk melindungi hak-hak konsumen, khususnya konsumen muslim. Sertifikasi Halal MUI bertujuan untuk mengetahui apakah suatu produk layak mendapat sertifikasi halal (Buyung Adi Dharma, Y. A. 2019)(Sasangka & Prabowo, 2023)

Metode ceramah diberikan kepada para Ibu Dasa Wisma RT. 03/RW. 04 Dusun Krajan, Kelurahan Dawuhan, Kecamatan Situbondo, Kabupaten Situbondo, Provinsi Jawa Timur untuk memotivasi mereka agar menyadari dan memahami pentingnya peningkatan kualitas produk melalui perizinan PIRT dan sertifikasi halal. Selanjutnya pendekatan

pendampingan meliputi pemberian dua dukungan yaitu proses registrasi PIRT dan proses registrasi sertifikasi halal. Dokumen ini mencakup persiapan aplikasi, persyaratan wajib, persyaratan pendaftaran dan prosedur pendaftaran. Selain ceramah dan tutorial, metode diskusi juga digunakan. Diskusi diselenggarakan dengan tujuan untuk memberikan kesempatan kepada peserta berdiskusi mengenai permasalahan terkait tata cara pendaftaran PIRT dan sertifikasi halal (Wahyuningsih et al., 2022)

Ilviana juga membahas strategi untuk memanfaatkan Aplikasi WhatsApp Bisnis sebagai alat yang efektif dan efisien dalam memasarkan produk UMKM. Saat ini, banyak perempuan yang memainkan dua peran dalam kehidupannya: peran sebagai ibu rumah tangga dan peran sebagai perempuan pekerja. Hal ini bermula dari adanya motivasi yang merupakan penggerak awal yang memotivasi setiap ibu rumah tangga untuk memulai suatu usaha. Ada berbagai macam motivasi yang membuat seorang ibu rumah tangga akhirnya memutuskan untuk memulai usaha (Vernia, 2017). Dengan adanya kesetaraan gender saat ini, tidak jarang perempuan, khususnya ibu rumah tangga, menjadi pencari nafkah keluarga. Tujuannya tentu saja untuk memperbaiki keuangan keluarga. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, para ibu rumah tangga memulai sebuah bisnis khususnya bisnis online. Keputusan berbisnis online didasari oleh kenyataan bahwa bisnis online merupakan bisnis yang dapat dilakukan dimana saja dan kapan saja dengan dilengkapi perangkat internet (Vernia, 2017)

Penggunaan WhatsApp Bisnis memungkinkan pengusaha untuk menjangkau pasar yang lebih luas secara online dengan biaya yang minimal. Melalui aplikasi ini, UMKM dapat mengupload foto dan video produk bersertifikat beserta deskripsi yang detail, sehingga masyarakat dapat melihat dan membaca informasi tentang produk tersebut selama 24 jam penuh. WhatsApp Bisnis menawarkan fitur seperti profil bisnis yang profesional, yang mencakup nama usaha, alamat, jam operasional, dan informasi kontak lainnya, yang membantu membangun kepercayaan konsumen. Dengan pemaparan tentang cara penggunaan WhatsApp Bisnis, masyarakat yang sebelumnya mungkin kurang familiar dengan Aplikasi WhatsApp Bisnis ini menjadi lebih mahir dalam memanfaatkan aplikasi tersebut dan lebih banyak UMKM termotivasi untuk memanfaatkan WhatsApp Bisnis sebagai alat pemasaran dan penjualan mereka.

### Hasil Dokumentasi Pengabdian Masyarakat

Pada hari Sabtu, 15 Juni 2024, kegiatan pengabdian masyarakat dilaksanakan di Lingkungan Dasa Wisma RT. 03/RW. 04 Dusun Krajan, Kelurahan Dawuhan, Kecamatan Situbondo, Kabupaten Situbondo, Provinsi Jawa Timur.



Gambar 1. Foto bersama para ibu Dasa Wisma

RT. 03/RW. 04 Dusun Krajan, Kelurahan  
Dawuhan

Gambar 2. Pemberian materi pengabdian

### **KESIMPULAN**

Program pengabdian masyarakat di Dasa Wisma RT.03/RW.04 Dusun Krajan, Kelurahan Dawuhan, Kecamatan Situbondo, Kabupaten Situbondo, Provinsi Jawa Timur, berhasil memberdayakan perempuan setempat dengan optimal. Melalui program pengabdian yang diberikan, para Ibu Dasa Wisma RT. 03/RW. 04 Dusun Krajan, Kelurahan Dawuhan, Kecamatan Situbondo, Kabupaten Situbondo, Provinsi Jawa Timur memperoleh pemahaman mendalam mengenai perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP), sehingga mereka mampu menetapkan harga jual produk dengan tepat dan menghindari kerugian bisnis. Selain itu, pelatihan pemanfaatan WhatsApp Bisnis membantu mereka memasarkan produk secara lebih efektif dengan fitur-fitur yang mendukung dan memperluas jangkauan pasar. Penguatan ekonomi keluarga menjadi salah satu dampak positif utama, di mana kemandirian perempuan dalam menjalankan usaha berbasis rumah tangga. Program ini juga mendorong pemberdayaan perempuan melalui socio-preneurship, memperlihatkan bahwa perempuan dapat berperan tidak hanya sebagai ibu rumah tangga tetapi juga sebagai penggerak ekonomi komunitas. Dengan dukungan dan pelatihan yang tepat, perempuan dapat memainkan peran penting dalam menguatkan socio-preneurship dan meningkatkan kesejahteraan ekonomi komunitas lokal.

### **UCAPAN TERIMA KASIH**

Kami selaku peneliti pada pengabdian ini mengucapkan terima kasih yang sebesar besarnya kepada LP2M UNARS atas dukungan dan pendanaan yang telah diberikan untuk proyek ini. Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada masyarakat Lingkungan Dasa Wisma RT.03/RW.04, Dusun Krajan Kelurahan Dawuhan Kecamatan Situbondo yang telah berpartisipasi aktif dalam proyek ini. Kontribusi mereka sangat berharga untuk pelaksanaan dan keberlangsungan proyek ini.

### **REFERENSI**

- Akbar, F. (2015). *Penghitungan Harga Pokok Produksi Dengan Metode Full Costing Sebagai Dasar Penentuan Harga Jual: Studi Kasus UKM Rengginang Sari Ikan Di Sumenep (Doctoral Dissertation, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim)*.
- Fauzia, S. (2017). *Analisis Penetapan Harga Pokok Produksi Produk Rengginang Berdasarkan Metode Full Costing (Studi kasus pada UMKM "Firma")*.
- Firdaus, M., Suherman, S., Wahyudi, F., Sauqi, A., & Widaninggar, N. (2020). Large Chili Agribusiness Development Strategy in Jember District.
- Eprilianta, S. (2011) *Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Tahu Dengan Metode Full Costing pada Industri Kecil (Studi Kasus CV. Laksa Mandiri)*. Institut Pertanian Bogor
- Fatmawati, Z. (2013) *Harga Jual Yang Ditetapkan Melalui Penghitungan HPP Dengan Metode Full Costing (Studi Kasus: UKM Tempe Pak Pur)*. Universitas Dian Nuswantoro Semarang.
- Lestari, Arum Budi. (2013). *Evaluasi Penetapan Harga Pokok Produk Roti Pada UKM Roti Saudara Di Banyumanik*, Universitas Dian Nuswantoro Semarang.

- Mahacakri, I. G. A. C. (2020). Manajemen Usaha dan Penerapan Digital Marketing Tanaman Hias di Kota Mataram. *Agroteksos*, 30(1), 110.
- Mulyadi. (2015). Akuntansi Biaya. Edisi 5. Yogyakarta: UPP-STIM YKPN.
- Palupi, M. S., Abdullah, R. A., Mursyidin, Z., Falah, F., Masruri, A., & Widaninggar, N. (2024). Digital Marketing dan Inovasi Packaging Produk Usaha Mikro Tanaman Hias di Kelurahan Dawuhan, Kecamatan Situbondo, Kabupaten Situbondo, Provinsi Jawa Timur. *Creative Bussiness*, 1(2), 11-20.
- Pamungkas, W., Diningrum, N. D., Putri, R. G., Ellafatul, R., Rahman, T., & Widaninggar, N. (2022). Inovasi Pada Produk Tahu Di Dusun Pomo, Desa Ampel, Kecamatan Wuluhan, Kabupaten Jember. *Jurnal Pengabdian Masyarakat (JPM)*, 2(2), 19-27.
- Permatasari, Andri Eka (2013) *Penerapan Full Costing Method Melalui Penghitungan HPP Sebagai Dasar Penentuan Harga Jual Pada UKM Tahu Pak Dariyo*. Universitas Dian Nuswantoro Semarang.
- Putri, Y. V., Putri, I. V., Agustin, M., Zahro, C. L., Maulidah, R., Aysah, M. D., ... & Widaninggar, N. (2024). Cost of Goods Sold Analysis of Rengginang "Mak Lia" Based On The Full Costing Method. *MBA-Journal of Management and Business Application*, 7(1), 48-61.
- Santoso, P.Y. (2018). Transformasi *Integrated Marketing Communication* di Era Digital. *Jurnal Pustaka Komunikasi Online*, 1(2).
- Widaninggar, N., & Sari, N. K. (2018). Penerapan Sistem Akuntansi Dasar Dan Pelaporan Keuangan Kpri "Kencana". *Jurnal Pengabdian Masyarakat Ipteks*, 4(2), 102-109.
- Widaninggar, N., Amin, S., & Sari, N. K. (2022). Peningkatan Kualitas Produk dan Perluasan Pasar Keripik Singkong "Ensi" di Desa Tegalsari, Kecamatan Ambulu, Kabupaten Jember. *Jurnal Pengabdian Masyarakat (JPM)*, 2(1), 31-38.
- 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>
- Bahri, R., & Rahmawaty, R. (2019). Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Dalam Menentukan Harga Jual Produk (Studi Empiris Pada Umkm Dendeng Sapi Di Banda Aceh). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi*, 4(2), 344-358. <https://doi.org/10.24815/jimeka.v4i2.12263>
- Sari, S. S., Nuringwahyu, S., & Hardati, R. N. (2020). Strategi Bisnis Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Dalam Meningkatkan Penjualan. *Jiagabi*, 9(1), 43-54. <https://core.ac.uk/download/pdf/287229257.pdf>
- Yustitia, E., & Adriansah, A. (2022). Pendampingan Penentuan Harga Pokok Produksi (HPP) dan Harga Jual pada UMKM di Desa Sawahkulon. *Jumat Ekonomi: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(1), 1-9. [https://doi.org/10.32764/abdimas\\_ekon.v3i1.2506](https://doi.org/10.32764/abdimas_ekon.v3i1.2506)

- Sasangka, D. T., & Prabowo, B. (2023). Pendampingan Pembuatan Nomor Induk Usaha ( NIB ), PIRT , dan Sertifikat Halal Pada UMKM di Desa Ngrimbi , Kecamatan Bareng ,. *Jurnal Pengabdian Cendekia*, 2(4), 311–317.
- Wahyuningsih, S., Trisnawati, A., & Yusuf, F. A. (2022). Buletin Pemberdayaan dan Pengembangan Masyarakat: *Jurnal Pengabdian Masyarakat*. Buletin Pemberdayaan Dan Pengembangan Masyarakat: *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 08–13.
- Vernia, D. M. (2017). Optimalisasi Media Sosial Sebagai Sarana Promosi Bisnis Online Bagi Ibu Rumah Tangga Untuk. *Jurnal ISBN 978-602-50181-0-7*, 1(2), 105–118. <http://journal.stkipnurulhuda.ac.id/index.php/utility/article/view/71>