



## **Pendampingan UMKM Jus Buah melalui Manajemen Biaya dan Pencatatan Akuntansi untuk Menghadapi Kenaikan Harga Bahan Baku**

**Mela Novita Rizki<sup>1</sup>, Irma Herliza Rizki<sup>2</sup>**

<sup>1,2</sup>Akuntansi, Universitas Battuta, Indonesia

Correspondensi: ([melar818@gmail.com](mailto:melar818@gmail.com))

### **ABSTRAK**

Kenaikan harga bahan baku, khususnya buah-buahan, merupakan salah satu tantangan utama yang dihadapi pedagang jus buah di sekitar Universitas Battuta. Kondisi ini berdampak langsung pada biaya produksi dan mengancam keberlanjutan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di sektor minuman sehat. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dengan tujuan membantu pedagang jus buah dalam menganalisis dampak kenaikan harga bahan baku, sekaligus memberikan solusi praktis melalui pendampingan manajemen biaya dan pencatatan keuangan sederhana. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini meliputi wawancara dengan pedagang jus untuk memperoleh data primer, analisis data sekunder mengenai fluktuasi harga bahan baku, serta pelatihan pengelolaan usaha. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa kenaikan harga bahan baku mendorong meningkatnya biaya produksi, yang kemudian memaksa pedagang menaikkan harga jual jus. Hal ini menimbulkan perubahan perilaku konsumen, di mana sebagian konsumen mengurangi frekuensi pembelian. Namun, melalui pendampingan, pedagang jus buah memperoleh pemahaman baru mengenai strategi efisiensi operasional, alternatif pengadaan bahan baku, serta pentingnya pencatatan akuntansi sederhana untuk memantau arus kas dan laba usaha. Dengan demikian, kegiatan ini diharapkan dapat meningkatkan ketahanan usaha UMKM jus buah dalam menghadapi tantangan kenaikan harga bahan baku, sekaligus mendukung keberlanjutan usaha di lingkungan sekitar Universitas Battuta.

**Kata kunci :** UMKM, Jus Buah, Kenaikan Harga Bahan Baku, Manajemen Biaya, Pencatatan Keuangan,

### **PENDAHULUAN**

Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan usaha ekonomi produksi yang bersifat swasembada, yang dijalankan oleh perseorangan atau organisasi usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan dimana perusahaan mikro mempunyai 1-4 orang karyawan dengan kekayaan bersih kurang dari Rp50 juta tidak termasuk tanah dan bangunan dan mempunyai hasil penjualan kurang dari Rp300 juta (Rizki et al., 2018). Usaha kecil dengan 5 sampai 19 karyawan mempunyai kekayaan bersih sebesar 300 juta sampai dengan maksimal Rp 2,5 miliar.

Usaha mikro, kecil, dan menengah menjadi peluang usaha yang bermunculan saat ini karena jumlah lapangan kerja yang tersedia terbatas dan jumlah modal yang dikeluarkan untuk sumber modal tersebut tidak terlalu banyak (Sukma, 2025). Sebab hal tersebut memunculkan berbagai ide industri untuk usaha mikro, kecil, dan menengah atau yang dikenal dengan UMKM (Gustina et al., 2025). Misalnya industri buah-buahan, salah satunya adalah usaha jus buah. (Adelia Puja, 2023). Jus adalah minuman campuran buah dan air dengan atau tanpa bahan tambahan lain. Jus buah dibuat menggunakan blender dengan mencampurkan komposisi dalam bentuk buah, air dan bahan penguat lainnya (Suci Setyianingsih, 2020). Jus buah merupakan minuman yang disukai berbagai

kalangan baik muda maupun tua karena rasanya yang nikmat dan menyegarkan. Serta mengandung vitamin dan mineral dalam kadar tinggi yang dapat menyehatkan tubuh, jika terbuat dari buah matang (Rizka Sofia, 2021).

UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) berperan krusial dalam perekonomian Indonesia, menyumbang signifikan terhadap produk domestik bruto dan penyerapan tenaga kerja (Rachman, 2022). Di sektor makanan dan minuman, pedagang jus buah menjadi salah satu sub-sektor yang berkembang pesat, khususnya di area strategis seperti sekitar Universitas Battuta. Permintaan akan jus buah yang segar dan sehat semakin meningkat, terutama di kalangan mahasiswa yang mengedepankan gaya hidup sehat. Namun, belakangan ini, pedagang jus buah menghadapi tantangan signifikan akibat kenaikan harga bahan baku. Berbagai faktor, seperti fluktuasi cuaca yang memengaruhi hasil pertanian, perubahan harga pasar global, serta kebijakan pemerintah dalam hal perdagangan, telah menyebabkan lonjakan harga bahan baku seperti buah segar, gula, dan bahan pendukung lainnya. Kenaikan harga ini berimbas langsung pada struktur biaya operasional para pedagang (Yanti et al., 2025).

Dalam menghadapi kondisi ini, pedagang jus buah sering kali dihadapkan pada dilema strategis. Mereka perlu mempertimbangkan apakah akan menaikkan harga jual produk untuk menjaga margin keuntungan atau tetap mempertahankan harga demi menarik pelanggan (Tanan, 2020). Keputusan ini dapat memengaruhi volume penjualan dan loyalitas pelanggan, yang pada akhirnya berdampak pada keberlanjutan usaha mereka. Selain itu, fluktuasi harga bahan baku dapat menyebabkan ketidakpastian dalam perencanaan keuangan, yang membuat pengelolaan usaha menjadi semakin kompleks (Lazuardi et al., 2025).

Di sisi lain, penting untuk mencatat bahwa para pedagang jus buah juga memiliki potensi untuk berinovasi dalam strategi bisnis mereka. Misalnya, mereka dapat mencari sumber bahan baku alternatif, mengembangkan varian produk baru, atau menerapkan teknologi untuk meningkatkan efisiensi operasional (Hermawan, 2023). Kegiatan ini bertujuan untuk mengeksplorasi berbagai aspek ini dan memberikan gambaran yang lebih jelas tentang dampak kenaikan harga bahan baku terhadap operasional pedagang jus buah. Melalui kegiatan ini, diharapkan dapat dihasilkan rekomendasi yang berguna bagi pedagang jus buah dalam mengatasi tantangan yang dihadapi, sehingga mereka dapat terus beroperasi dan bersaing di pasar yang semakin kompetitif. Hasil kegiatan ini juga diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi kebijakan yang mendukung UMKM dalam mengatasi masalah harga bahan baku, sehingga keberlanjutan usaha dan kesejahteraan masyarakat dapat terjaga.

## **METODOLOGI**

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dengan pendekatan partisipatif, di mana tim pelaksana melibatkan langsung para pedagang jus buah di sekitar Universitas Battuta sebagai mitra utama. Pendekatan ini dipilih agar solusi yang ditawarkan benar-benar sesuai dengan kebutuhan lapangan serta dapat diterapkan secara praktis oleh mitra. Tahapan kegiatan diawali dengan identifikasi masalah melalui observasi awal dan diskusi bersama pedagang untuk memetakan dampak kenaikan harga bahan baku terhadap usaha mereka. Setelah identifikasi masalah, kegiatan dilanjutkan dengan wawancara dan pengumpulan data terkait harga bahan baku, biaya operasional, dan strategi penetapan harga yang dilakukan pedagang. Data ini menjadi dasar untuk memahami pola pengeluaran, margin keuntungan, serta kendala yang dihadapi dalam menjaga stabilitas harga jual produk. Selain itu, tim juga menggunakan data sekunder berupa informasi harga pasar buah-buahan dari sumber resmi untuk memperkuat analisis.

Tahap berikutnya adalah pendampingan dan pelatihan. Tim pengabdian memberikan pelatihan mengenai pencatatan keuangan sederhana berbasis akuntansi agar pedagang dapat memantau arus kas, laba, dan biaya secara sistematis. Materi pelatihan juga mencakup manajemen biaya, strategi efisiensi operasional, serta alternatif pengadaan bahan baku agar pedagang dapat menekan biaya produksi tanpa menurunkan kualitas produk. Selanjutnya dilakukan simulasi praktik dan diskusi kelompok. Pedagang diajak untuk mencoba langsung menyusun pencatatan keuangan sederhana menggunakan format yang disediakan oleh tim. Selain itu, melalui diskusi kelompok, pedagang dapat berbagi pengalaman, kendala, serta strategi yang telah mereka lakukan. Kegiatan ini bertujuan untuk membangun saling belajar antar sesama pelaku usaha sehingga mereka memperoleh inspirasi dari praktik terbaik yang ada.

Tahap terakhir adalah evaluasi dan tindak lanjut. Evaluasi dilakukan dengan cara membandingkan pemahaman pedagang sebelum dan sesudah kegiatan melalui kuesioner singkat serta wawancara mendalam (Miftahurrohmah, 2025). Dari hasil evaluasi, tim memberikan rekomendasi langkah strategis yang dapat dilakukan pedagang secara berkelanjutan. Selain itu, tim pengabdian juga merencanakan pendampingan lanjutan agar pedagang jus buah

dapat terus mengembangkan usaha mereka secara mandiri dan berdaya saing di tengah fluktuasi harga bahan baku.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kenaikan harga buah di Indonesia adalah fenomena yang sering terjadi dan dipengaruhi oleh berbagai faktor yang kompleks, Salah satu faktor paling signifikan yang memengaruhi harga buah adalah kondisi cuaca dan iklim. Indonesia yang berada di daerah tropis sebenarnya memiliki iklim yang mendukung pertumbuhan berbagai jenis buah. Namun, fenomena cuaca ekstrem seperti hujan lebat, kekeringan, dan perubahan iklim dapat menyebabkan penurunan hasil panen. Misalnya, ketika terjadi banjir, kebun buah dapat terendam, menyebabkan kerusakan pada tanaman dan mengurangi pasokan buah. Hal ini langsung berimbas pada kenaikan harga, karena pasokan yang terbatas tidak dapat memenuhi permintaan yang tetap tinggi.

Kenaikan biaya produksi juga berkontribusi besar terhadap harga buah. Biaya pupuk, pestisida, dan tenaga kerja yang meningkat membuat petani harus membayar lebih untuk memproduksi buah. Selain itu, biaya transportasi yang melonjak, terutama dengan kenaikan harga bahan bakar, juga menjadi faktor. Transportasi buah dari daerah penghasil ke pasar membutuhkan biaya yang tidak sedikit, dan ketika biaya ini meningkat, harga jual di pasar juga ikut naik. Permintaan terhadap buah di Indonesia cenderung stabil dan bahkan meningkat, terutama di kota-kota besar. Dengan pertumbuhan populasi dan meningkatnya kesadaran akan kesehatan, lebih banyak konsumen yang beralih ke pola makan sehat yang mencakup buah-buahan. Kenaikan permintaan ini, terutama pada musim tertentu seperti bulan Ramadan atau tahun baru, dapat menyebabkan lonjakan harga jika pasokan tidak dapat memenuhi kebutuhan. Faktor musiman juga mempengaruhi harga buah. Selama musim panen, harga buah tertentu biasanya akan turun karena pasokan melimpah. Namun, di luar musim panen, pasokan menjadi terbatas dan harga pun merangkak naik. Contohnya, harga mangga atau durian bisa sangat bervariasi tergantung pada waktu panennya. Di luar musim, pedagang sering kali harus mengimpor buah dari luar daerah atau negara lain, yang tentunya memengaruhi harga.



Gambar 1. Dokumentasi

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan di sekitar Universitas Battuta berhasil mengidentifikasi berbagai permasalahan yang dihadapi pedagang jus buah akibat kenaikan harga bahan baku. Sebagian besar pedagang menyampaikan bahwa harga buah-buahan seperti jeruk, alpukat, dan mangga mengalami kenaikan signifikan dalam beberapa bulan terakhir. Kondisi ini berdampak pada biaya produksi yang semakin tinggi, sehingga pedagang kesulitan menjaga stabilitas harga jual.

Hasil wawancara menunjukkan bahwa kenaikan harga bahan baku membuat sebagian pedagang memilih untuk menaikkan harga jual jus, sementara sebagian lainnya berusaha mempertahankan harga dengan cara mengurangi ukuran porsi. Kedua strategi ini memiliki kelebihan dan kelemahan masing-masing, tetapi pada akhirnya

menimbulkan respon berbeda dari konsumen. Hal ini menunjukkan bahwa pedagang masih membutuhkan strategi pengelolaan biaya dan keuangan yang lebih efektif.

Berdasarkan data yang diperoleh, rata-rata biaya produksi jus buah meningkat sekitar 15–25%. Hal ini berdampak pada margin keuntungan yang semakin menurun jika pedagang tidak menyesuaikan harga jual. Dalam diskusi kelompok, sebagian pedagang mengaku sering kesulitan mencatat pengeluaran secara rinci sehingga mereka tidak dapat mengetahui dengan pasti besaran keuntungan bersih yang diperoleh setiap harinya.

Untuk mengatasi hal tersebut, tim pengabdian memperkenalkan sistem pencatatan keuangan sederhana berbasis akuntansi. Pedagang diberikan format tabel pencatatan harian yang memuat informasi mengenai jumlah pembelian bahan baku, biaya tambahan (seperti es, gula, dan plastik), harga jual, serta pendapatan harian. Dengan adanya pencatatan ini, pedagang mulai memahami pentingnya memisahkan modal, keuntungan, dan biaya operasional. Berikut contoh hasil pencatatan sederhana yang diperkenalkan kepada pedagang jus buah:

Tabel 1. Contoh hasil pencatatan sederhana

Hari	Modal Bahan Baku (Rp)	Biaya Tambahan (Rp)	Total Biaya Produksi (Rp)	Pendapatan (Rp)	Laba/Rugi (Rp)
Senin	150.000	30.000	180.000	250.000	70.000
Selasa	160.000	35.000	195.000	260.000	65.000
Rabu	170.000	30.000	200.000	270.000	70.000
Kamis	155.000	32.000	187.000	240.000	53.000
Jumat	165.000	33.000	198.000	280.000	82.000

Dari tabel di atas terlihat bahwa meskipun biaya produksi mengalami fluktuasi, pedagang tetap dapat memperoleh laba. Namun, jika tidak dilakukan pencatatan yang jelas, pedagang sering kali hanya berpatokan pada pendapatan harian tanpa memperhitungkan biaya produksi secara detail. Dengan metode akuntansi sederhana ini, pedagang dapat mengetahui laba bersih secara lebih akurat. Selain pencatatan keuangan, pendampingan juga menekankan pada strategi manajemen biaya. Beberapa pedagang diarahkan untuk mencari pemasok alternatif dengan harga lebih kompetitif, membeli bahan baku dalam jumlah besar untuk mendapatkan potongan harga, serta menggunakan buah lokal musiman yang harganya lebih terjangkau. Strategi ini terbukti membantu menekan biaya produksi tanpa mengurangi kualitas produk.

Dari diskusi kelompok, ditemukan bahwa kenaikan harga bahan baku juga berdampak pada perilaku konsumen. Sebagian konsumen mengurangi frekuensi pembelian karena harga jus meningkat, sementara sebagian lainnya tetap membeli tetapi lebih selektif dalam memilih varian jus yang dianggap lebih menguntungkan. Temuan ini penting bagi pedagang untuk memahami dinamika pasar dan menyesuaikan strategi penjualan.

Evaluasi kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pemahaman pedagang mengenai pencatatan keuangan dan pengelolaan biaya. Sebelum kegiatan, hanya 20% pedagang yang memiliki pencatatan sederhana, tetapi setelah pendampingan lebih dari 70% pedagang mulai menerapkan pencatatan harian. Hal ini menunjukkan bahwa kegiatan pengabdian berhasil meningkatkan literasi keuangan pelaku UMKM. Secara keseluruhan, hasil pengabdian ini membuktikan bahwa kenaikan harga bahan baku memang memberikan tekanan besar terhadap keberlanjutan usaha pedagang jus buah. Namun, melalui pendampingan akuntansi sederhana dan strategi manajemen biaya, pedagang dapat beradaptasi lebih baik terhadap perubahan harga. Dengan pemahaman ini, UMKM di sekitar Universitas Battuta diharapkan dapat menjaga kelangsungan usaha sekaligus meningkatkan daya saing mereka dalam jangka panjang.

## KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan di sekitar Universitas Battuta menunjukkan bahwa kenaikan harga bahan baku, khususnya buah-buahan, berdampak signifikan terhadap operasional usaha pedagang jus buah. Kenaikan harga tersebut meningkatkan biaya produksi dan memaksa pedagang melakukan penyesuaian harga jual maupun ukuran porsi, yang pada akhirnya memengaruhi perilaku konsumen. Melalui kegiatan pendampingan, pedagang memperoleh pengetahuan dan keterampilan baru terkait pencatatan keuangan sederhana berbasis akuntansi serta strategi manajemen biaya. Hasilnya, pedagang dapat lebih memahami kondisi keuangan usahanya, memisahkan modal dan laba, serta mengambil keputusan yang lebih tepat dalam menetapkan harga jual. Selain itu, pelatihan yang diberikan juga membantu pedagang mengenali alternatif strategi pengadaan bahan

baku, seperti membeli dalam jumlah besar, memanfaatkan pemasok lokal, dan memilih buah musiman dengan harga terjangkau. Dengan demikian, pedagang mampu menekan biaya produksi tanpa mengurangi kualitas produk. Secara keseluruhan, kegiatan ini berhasil meningkatkan literasi keuangan pedagang jus buah dan memberikan solusi praktis dalam menghadapi tantangan kenaikan harga bahan baku. Hal ini diharapkan dapat memperkuat ketahanan usaha UMKM di sekitar Universitas Battuta serta mendorong keberlanjutan usaha mereka di tengah kondisi ekonomi yang fluktuatif.

## DAFTAR PUSTAKA

- Gustina, I., Lazuardi, D., Rinaldi, M., Tinggi Ilmu Ekonomi Eka Prasetya, S., & Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Eka Prasetya, P. (2025). Sosialisasi strategi adaptasi UMKM ayam penyet medan hadapi dampak inflasi. *Jl. Merapi, 18*(3), 20212. [www.plus62.isha.or.id/index.php/abdimas](http://www.plus62.isha.or.id/index.php/abdimas)
- Hermawan, S. (2023). Pendampingan Strategi UMKM di Era Digital Melalui Pencatatan Keuangan, Penghitungan Harga Pokok Produksi dan Manajemen Pemasaran untuk Dapat Naik Kelas.
- Lazuardi, D., Gustina, I., Wahyuni, P., & Rinaldi, M. (2025). Peningkatan Akses Layanan Dasar Untuk Mengurangi Kemiskinan : Pendekatan Berbasis Pemberdayaan Masyarakat Di Kota Medan. *Lebah, 18*(2), 69–76.
- Miftahurrohmah, M. (2025). *Analisis Penetapan Harga Jual Berdasarkan Metode Full Costing dan Variable Costing (Studi pada UMKM Pabrik Sempol Ayam Raos di Tulang Bawang Barat)* (Doctoral dissertation, IAIN Metro).
- Rachman, Y. T., Kartadjudena, E., Asikin, B., Ait Novatiani, R., Christine, D., Prayitno, Y. H., & Rachmat, R. A. H. (2022). Analisis strategi pengelolaan usaha mikro dalam upaya menjaga keberlanjutan usaha (studi kasus pada usaha mikro genki yoghurt). *Jurnal Abdikaryasakti, 2*(2), 75-90.
- Rizki, I. H., Syahputra, O., Rinaldi, M., & Rizki, M. N. (2018). *Sosialisasi Dampak Positif Berkembangnya E-Commerce bagi Pelaku Usaha UMKM di Pusat Pasar Raya MMTC. 1*(1), 106–111.
- Sukma, I. (2025). Pendampingan dalam Perhitungan Biaya Produksi Dan Pengaruhnya Terhadap Profitabilitas UKM Keripik Liapik. *Jurnal Abdimas Mandiri, 9*(1), 51-60.
- Tanan, C. I., & Dhamayanti, D. (2020). Pendampingan UMKM dalam pengelolaan keuangan usaha guna peningkatan ekonomi masyarakat di distrik abepura jayapura. *Amalee: Indonesian Journal of Community Research and Engagement, 1*(2), 173-185.
- Yanti, A., Wardhani, W., & Rinaldi, M. (2025). *Pentingnya Pemberian Edukasi Manajemen Oleh Guru kepada Siswa / i Sekolah Menengah Kejuruan ( SMK ). 2*(1), 29–32.