IndonesiaBerdampak
Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat

eISSN 3090-7985 & pISSN 3090-5125
doi.org/10.63822/s80myy05
Vol. 2, No. 2, Tahun 2026
Hal. 1038-1048
Homepage https://ojs.indopublishing.or.id/index.php/ib

Penerapan *Business Model Canvas* dan Metode *Full Costing* dalam Pengembangan Usaha Keripik Bayam di Surakarta

Hidup Marsudi[1], Rini Handayani[2], Siti Almaidah[3], Wagiyem[4]
Program Studi Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Atma Bhakti, Surakarta, Indonesia[1,3,4]
Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi Universitas Islam Batik, Surakarta, Indonesia [2]

Email Korespodensi: rhandayani.0574@gmail.com

INFO ARTIKEL

Histori Artikel:

Diterima *13-11-2026*
Disetujui *18-11-2026*
Diterbitkan *20-11-2026*

ABSTRACT

Processing spinach into chips is an effective strategy for increasing the market value of a local commodity while boosting the income of domestic entrepreneurs. This Community Service (PkM) program aims to assist business owners in developing their business models using the Business Model Canvas (BMC) and determining the Cost of Goods Manufactured (COGM) for spinach chips via the Full Costing method. The initiative was carried out at a home-based spinach chip production unit in Joglo Village, Banjarsari District, Surakarta City. Data were gathered from primary and secondary sources through observation, interviews, and a review of operational documents. A qualitative descriptive methodology was applied to analyze the nine components of the BMC, while a quantitative descriptive approach—utilizing the Full Costing technique—was employed to calculate all elements of production costs, including raw materials, direct labor, and both variable and fixed production overheads. The results of this assistance indicate that mapping the business through the BMC helps clarify the strategic direction for business management and marketing.

Keyword: *Business Model Canvas, Cost of Goods Manufactured, Full Costing Method*

Bagaimana Cara Sitasi Artikel ini:

Marsudi, H. ., Handayani, R. ., Almaidah, S. ., & Wagiyem, W. (2026). Penerapan Business Model Canvas Dan Metode Full Costing Dalam Pengembangan Usaha Keripik Bayam Di Surakarta. Indonesia Berdampak: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 2(2), 1038-1048. https://doi.org/10.63822/s80myy05

PENDAHULUAN

Industri adalah kegiatan ekonomi yang mengolah bahan mentah, bahan setengah jadi, atau barang jadi menjadi barang bernilai lebih tinggi dan bermanfaat bagi masyarakat (UU No. 5 Tahun 1984). Jika industri memiliki strategi yang baik, produk yang dihasilkan lebih kompetitif. Perusahaan akan menghasilkan lebih banyak keuntungan nantinya (Hossain et al., 2019; Pradipta et al., 2023).

Harga pokok penjualan (HPP) merupakan bagian penting dan hal yang sulit dan kompleks dalam mengelola usaha. HPP adalah semua biaya yang keluar untuk membuat satu unit produk sampai jadi. Harga jual unng ditetapkan oleh pelaku usaha minimal harus menutup seluruh biaya produksi: bahan baku, tenaga kerja, dan biaya overhead, baik yang tetap maupun yang berubah-ubah mengikuti produksi. Apabila perhitungan HPP ditetapkan secara benar oleh para pelaku usaha maka pelaku usaha dapat memiliki harga yang cukup bersaing dan produk yang dihasilkan layak dijual di pasar (Bigambo et al., 2023).

Di Surakarta sebanyak 1.413 UKM atau 44,52% dari total, bergerak di pengolahan dan perdagangan pangan (data UMKM BPS, 2023). BPS Surakarta memproyeksikan pertumbuhan sektor ini sebesar 3,76% pada 2025. Meski demikian, dukungan data bagi pengembangan agroindustri belum memadai. Jumlah usaha di bidang pertanian dan pengolahan pangan, juga nilai input dan outputnya, belum tercatat dengan baik.

Bayam mudah layu dan harganya di tingkat petani cenderung rendah. Di Joglo, bayam raja selama ini lebih sering berakhir sebagai sayur harian. Padahal bayam selain mengandung serat juga mengandung zat besi, kalsium, vitamin C, dan Fosfor yang cukup tinggi. Bayam layak diolah menjadi produk lain karena tidak sebatas sebagai sayur harian saja. Inovasi yang memungkinkan untuk itu adalah diolah menjadi keripik bayam. Menurut (Ferdian et al., 2025), umur simpan keripik bayam lebih panjang dan harga jual yang lebih baik daripada bayam segar. Usaha rumahan seperti milik Ibu Sri pun bisa menambah pendapatan keluarga dari sini (Suprihatin & Nandini, 2024).

Usaha keripik bayam Ibu Sri Kusmiati di Desa Joglo, Surakarta telah dikenal. Makanan ringan ini berkembang selangkah demi selangkah. Produk keripik bayam ini dapat ditemukan di beberapa restoran, toko oleh-oleh, serta toko kelontong. Selain itu, jenis bayam yang digunakan yaitu bayam raja sebagai bahan utama memiliki daun yang sangat lebar; merupakan ciri khas bayam untuk diolah menjadi keripik. Komoditas ini bernilai rendah dan mudah layu sehingga tidak dapat digunakan untuk makanan sayur sehari-hari. Namun, komoditas ini akan menjadi bernilai jauh lebih ketika diolah menjadi keripik. Didirikan pada tahun 2010, usaha ini juga turut menyumbang pendapatan bagi pemiliknya dan keluarganya. Rumah usaha ini juga mempromosikan dan mendukung tren gaya hidup sehat. Tidak dapat dipungkiri bahwa hal ini membuka beberapa peluang. Karena itu, usaha keripik bayam milik Ibu Sri Kusmiati dapat dianggap sebagai peluang usaha yang menjanjikan dan perlu dikembangkan lebih lanjut.

Pemilik usaha perlu menghitung biaya produksi untuk setiap kemasan keripik bayam secara cermat guna menjamin keberlanjutan dan pengembangan bisnis ini (Fatmayuni & Susanti, 2026). Dalam konteks usaha rumahan, pencatatan biaya sering kali dilakukan dengan cara yang terlalu sederhana, sehingga komponen penting seperti biaya gas, listrik, penyusutan peralatan, dan kemasan sering terabaikan (Fitri et al., 2025). Jika harga jual ditetapkan di bawah nilai yang sebenarnya, dapat terjadi ketidaksesuaian antara laba yang diperkirakan dengan laba yang benar-benar diperoleh. Hal ini pada akhirnya dapat memengaruhi keberlangsungan usaha tersebut.

Oleh karena itu, pendampingan dalam menghitung Harga Pokok Produksi (HPP) sangat diperlukan dimana perhitungan dapat dilakukan dengan metode *Full Costing* (Sunarwati et al., 2024; Wati et al., 2023). Dengan metode ini, pelaku usaha dapat mengetahui biaya produksi secara lengkap dan akurat. Hasilnya

Indonesia Berdampak
Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat

dapat digunakan untuk menentukan harga jual yang tepat, menilai efisiensi usaha, dan mengambil keputusan yang lebih baik, sehingga usaha tetap bertahan, bersaing, dan menghasilkan keuntungan. Karena itu, kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk mendampingi pelaku usaha dalam menghitung harga pokok produksi keripik bayam dengan metode *Full Costing*.

Selain menghitung HPP, pelaku usaha perlu memahami gambaran usahanya secara menyeluruh. *Business Model Canvas* (BMC) merupakan salah satu alat bantu yang mudah dipahami dan sederhana untuk tujuan ini. BMC menggambarkan cara sebuah usaha menciptakan, menyampaikan, dan memperoleh nilai melalui sembilan komponen, yaitu segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran distribusi, hubungan pelanggan, sumber pendapatan, sumber daya utama, aktivitas utama, mitra utama, dan struktur biaya (Athanasopoulou & Reuver, 2020; Sibalija et al., 2021).

Pada usaha keripik bayam di Kelurahan Joglo, BMC akan memetakan kekuatan usaha, misalnya produk yang sehat dan bernilai tambah, serta pasar yang sudah terbentuk di minimarket dan warung makan (Maharani & Alamsyah, 2025; Manalu, 2022). Hasil perhitungan HPP dengan metode *Full Costing* membantu industri untuk memperbaiki model bisnis dengan strategi BMC (Emiliyana et al., 2023). Pertama, *struktur biaya*, karena seluruh biaya produksi menjadi jelas dan terukur. Kedua, *sumber pendapatan*, karena HPP menjadi dasar untuk menetapkan harga jual dan margin keuntungan yang sesuai. Dengan demikian, full costing tidak hanya berfungsi sebagai alat perhitungan biaya, tetapi juga sebagai dasar kuantitatif yang mengarahkan penyempurnaan blok-blok BMC, khususnya *Cost Structure* dan *Revenue Streams*. Hasil perhitungan tersebut juga dapat menjadi bahan evaluasi bagi blok lain, seperti *Key Resources*, *Key Activities*, dan *Key Partnerships*, karena komponen biaya yang teridentifikasi berasal dari blok-blok tersebut. Dengan demikian, perhitungan HPP tidak berdiri sendiri, tetapi menjadi bagian dari perencanaan model bisnis (Fardillah & Singgih, 2023; Febriani et al., 2023). Pelaku usaha tidak hanya tahu berapa biaya produksinya, tetapi juga dapat menentukan strategi untuk mengembangkan usahanya.

.

IndonesiaBerdampak
Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) dilaksanakan secara kolaboratif oleh tim dosen dari Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Atma Bhakti dan Universitas Islam Batik (UNIBA). Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) dilaksanakan pada bulan September 2026 di Desa Joglo, Kecamatan Banjarsari, Kota Surakarta. Objek sasaran PkM adalah industri rumah tangga keripik bayam, yang difokuskan pada penguatan strategi bisnis melalui *Business Model Canvas* (BMC) dan kalkulasi Harga Pokok Produksi berbasis *Full Costing*.

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini menggunakan pendekatan pendampingan partisipatif (*participatory mentoring*) yang melibatkan mitra secara aktif. Tahapan pelaksanaan kegiatan terbagi menjadi empat tahapan utama sebagai berikut:

1. **Tahap Persiapan dan Analisis Situasi**
   Tahap awal adalah tim melakukan survei lapangan, observasi langsung alur produksi, serta wawancara mendalam dengan pemilik industri rumah tangga keripik bayam di Kelurahan Joglo, Surakarta. Pada tahap ini, data primer berupa rincian biaya bahan baku, tenaga kerja, dan operasional dapat terkumpul dengan lengkap dan dilengkapi data sekunder pendukung.
2. **Tahap Pelatihan dan Formulasi Bisnis (BMC)**
   Pada tahap ini, mitra diberikan pemahaman dan pelatihan mendasar mengenai Business Model Canvas (BMC). Bersama-sama dengan tim PkM, dilakukan pemetaan 9 elemen BMC untuk

merumuskan strategi tata kelola usaha, mulai dari identifikasi segmen pelanggan, proposisi nilai produk, hingga saluran pemasaran.

3. **Tahap Pendampingan Kalkulasi Biaya (*Full Costing*)**
   Pendampingan teknis dilakukan untuk mengidentifikasi seluruh struktur biaya produksi secara presisi. Pendekatan *Full Costing* diterapkan dengan memformulasikan komponen Biaya Bahan Baku (BBB), Biaya Tenaga Kerja Langsung (BTKL), serta Biaya Overhead Pabrik (BOP) baik variabel maupun tetap ke dalam format pencatatan keuangan yang sederhana dan aplikatif.
4. **Tahap Evaluasi dan Keberlanjutan**
   Tahap akhir dilakukan dengan menguji pemahaman mitra dalam menyusun kalkulasi HPP secara mandiri, mengukur marjin keuntungan, serta mengevaluasi kesesuaian harga jual di pasar. Diberikan pula lembar panduan pencatatan sederhana agar tata kelola keuangan dan strategi bisnis mitra berjalan secara berkelanjutan.

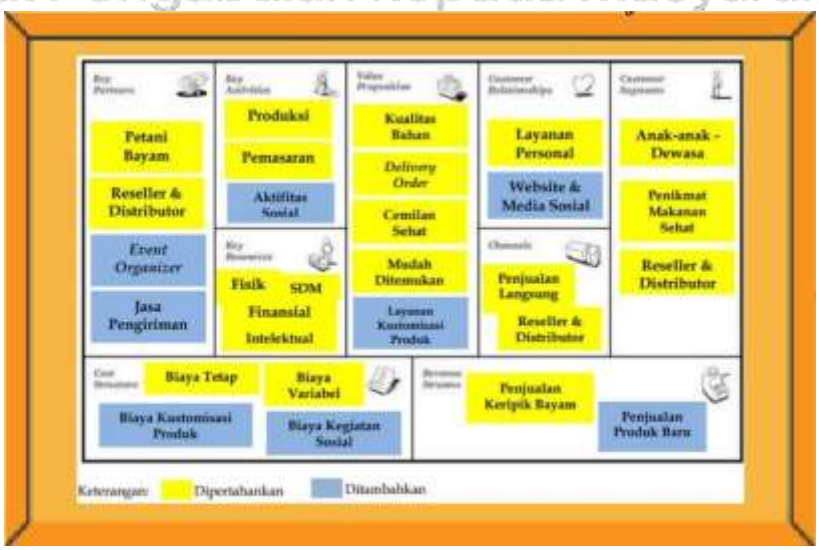
HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini dilaksanakan untuk mendampingi mitra industri rumah tangga keripik bayam Ibu Sri Kusmiati di Kelurahan Joglo, Kecamatan Banjarsari, Kota Surakarta. Sejak tahun 2010, Ibu Sri telah mendirikan usaha ini. Usaha ini telah mengantongi Izin P-IRT dan produknya sudah masuk ke minimarket, pusat oleh-oleh serta warung makan. Meski begitu, Ibu Sri Kusmiati sebagai pemilik belum pernah memetakan model bisnisnya secara tertulis. Harga produknya pun belum didasarkan pada perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) yang rinci. Dua hal inilah yang menjadi fokus kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) yang kami lakukan. Kegiatan yang dilakukan adalah:

1. Pendampingan Pemetaan Model Bisnis dengan *Business Model Canvas* (BMC)

Melalui pendekatan pendampingan partisipatif, tim Abdimas bersama mitra memetakan dan merumuskan ulang sembilan elemen *Business Model Canvas* (BMC). Arah pengembangan usaha keripik bayam semakin jelas dengan metode tersebut. Adapun hasil pemetaan adalah sebagai berikut:

Indonesia Berdampak
Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat



Gambar 1. *Business Model Canvas* Usulan Usaha Keripik Bayam

Berdasar gambar tersebut dapat dinarasikan bahwa bisnis keripik bayam ini melayani konsumen individu dari anak-anak hingga dewasa, penikmat cemilan sehat dan peserta diet, serta toko oleh-oleh dan distributor, dengan menawarkan cemilan sayur sehat berbahan baku berkualitas, layanan delivery order, dan kustomisasi rasa. Produk dipasarkan lewat penjualan langsung, reseller dan distributor, serta event kuliner dan pameran UMKM, sambil menjaga hubungan pelanggan melalui pelayanan personal, media sosial, pesan instan, dan website. Pendapatan utama berasal dari penjualan keripik bayam kemasan dan potensi diversifikasi produk olahan sayur, ditopang peralatan produksi, lokasi usaha, tiga tenaga kerja, modal, serta resep dan izin P-IRT. Kegiatan utamanya mencakup pengolahan, penggorengan, pembumbuan, pengemasan, pemasaran, dan keterlibatan sosial, bermitra dengan petani bayam lokal Sumber Nayu Joglo, reseller, distributor, jasa ekspedisi, dan penyelenggara event, dengan biaya meliputi biaya tetap (penyusutan alat dan administrasi), biaya variabel (bahan baku, bahan penolong, upah, operasional), serta anggaran promosi dan kustomisasi produk.

2. Pendampingan Perhitungan Harga Pokok Produksi (*Full Costing*)

Sebelum pendampingan dilakukan pendampingan, usaha kripik bayam Ibu Sri Kusmiati menghitung biaya bahan baku utama dengan perkiraan saja. Biaya lain seperti upah pekerja, gas, dan listrik tidak masuk dalam perhitungan. Tim Abdimas memperkenalkan metode *Full Costing*. Dalam metode ini, semua biaya produksi dihitung: bahan baku (BBB), upah tenaga kerja langsung (BTKL), dan biaya overhead pabrik (BOP), baik yang variabel maupun yang tetap.

a. Biaya Bahan Baku (BBB)

Bahan utama pada usaha keripik bayam Ibu Sri Kusmiati adalah bayam raja. Bayam raja merupakan jenis bayam dengan ukuran daun yang relatif lebar. Daun yang lebar cocok untuk dibuat keripik. Bayam raja ini nantinya ditambah bahan penolong adonan dan bumbu, seperti tepung beras, minyak goreng, telur, bumbu dapur, dan daun jeruk, adalah bahan baku yang digunakan. Rincian kalkulasi penggunaan bahan baku bulanan disajikan pada Tabel 1.

IndonesiaBerdampak
Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat

Tabel 1. Rincian Biaya Bahan Baku per Bulan

No.	Bahan Baku	Pemakaian	Harga Satuan [Rp]	Total Harga [Rp]
1.	Bayam potong	160 ikat	4.500	720.000
2.	Tepung beras	10 kg	12.000	120.000
3.	Minyak goreng	24 liter	12.500	300.000
4.	Daun jeruk	2 kg	7.500	15.000
5.	Bawang putih	5 kg	24.000	120.000
6.	Ketumbar	1 kg	60.000	60.000
7.	Garam	10 gram	2.000	20.000
8.	Vetsin	2 gram	10.000	20.000
9.	Kemiri	1 kg	32.000	32.000
10.	Telur	2 kg	50.000	100.000
11.	Kunyit	1 kg	4.000	4.000
			Jumlah	**1.511.000**

Sumber : Catatan keuangan usaha mitra, diolah (2026)

b. Biaya Tenaga Kerja Langsung (BTKL)

Proses produksi melibatkan 3 orang tenaga kerja yang terbagi dalam tugas: (1) pengguntingan dan pengemasan, (2) pencampuran adonan dan pembumbuan, serta (3) penggorengan. Rincian upah tenaga kerja disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Rincian Biaya Tenaga Kerja Langsung per Bulan

No.	Jenis Pekerjaan	Upah Tenaga Kerja [Rp/bulan]
1.	Pengguntingan dan pengemasan	1.000.000
2.	Pencampuran adonan dan pembumbuan	500.000
3.	Penggorengan	1.000.000
	Total	**2.500.000**

Sumber: Catatan keuangan usaha mitra, diolah (2026)

c. Biaya Overhead Pabrik (BOP), meliputi :

1. BOP Variabel terdiri dari bahan bakar gas, bahan kemasan plastik, listrik, air, bumbu varian rasa, dan biaya cadangan tak terduga (Tabel 3).
2. BOP Tetap terdiri dari kompor, wajan, blender, timbangan, dan toples (Tabel 4).

Tabel 3. Rincian Biaya Overhead Pabrik Variabel per Bulan

No.	Jenis Biaya	Jumlah (Unit)	Harga Satuan (Rp)	Total Biaya (Rp/Bulan)
1.	Gas LPG 3 kg	10 tabung	20.000	200.000
2.	Lilin	2 pak	10.000	20.000
3.	Air galon	10 galon	5.000	50.000
4.	Plastik kemasan 100 gr	12 pak	10.000	120.000
5.	Listrik	-	25.000	25.000
6.	Biaya tak terduga	12 paket	10.000	120.000
7.	Bumbu rasa balado	10 pak	11.000	110.000
8.	Bumbu rasa BBQ	10 pak	11.000	110.000
	Total			**755.000**

Sumber: Catatan keuangan usaha mitra, diolah (2026)

Tabel 4. Rincian Biaya Penyusutan Peralatan (BOP Tetap) per Bulan

No.	Nama Peralatan	Penyusutan Peralatan (Rp/Tahun)	Penyusutan (Rp/Bulan)
1.	Blender	175.000	14.583,33
2.	Pisau	833	69,42
3.	Wajan	37.500	3.125,00
4.	Baskom	14.000	1.166,67
5.	Timbangan kue	8.333	694,42
6.	Saringan kawat besar	3.333	277,75

Indonesia Berdampak
Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat

No.	Nama Peralatan	Penyusutan Peralatan (Rp/Tahun)	Penyusutan (Rp/Bulan)
7.	Saringan kawat kecil	2.500	208,33
8.	Sutil	833	69,42
9.	Saringan peniris keripik	5.000	416,67
10.	Gunting	1.667	138,92
11.	Toples	6.333	527,75
12.	Kompor	50.000	4.166,67
13.	Kuas	1250	104,17
	Total	**306.583**	**25.548,61**

Sumber: Catatan keuangan usaha mitra, diolah (2026)

d. Rekapitulasi HPP dan Analisis Profitabilitas Usaha

Berdasarkan rekapitulasi seluruh elemen biaya produksi berbasis *Full Costing*, total HPP bulanan usaha keripik bayam adalah sebesar **Rp5.072.583,33**.

Tabel 5. Perhitungan Harga Pokok Produksi (*Full Costing*) per Bulan

No.	Komponen Biaya	Jumlah (Rp)
1.	Biaya Bahan Baku (BBB)	1.511.000,00
2.	Biaya Tenaga Kerja Langsung (BTKL)	2.500.000,00
3.	Biaya Overhead Pabrik (BOP) Variabel	755.000,00
4.	Biaya Overhead Pabrik (BOP) Tetap	25.548,33
	Total Harga Pokok Produksi (HPP)	**4.791.548,61**

Sumber: Data primer diolah (2026)

IndonesiaBerdampak
Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat

Dengan harga jual sebesar Rp11.000 per kemasan 100 gram dan total volume penjualan rata-rata bulanan sebesar Rp16.500.000,00, maka analisis laba kotor dan laba bersih usaha disajikan pada Tabel 6.

Tabel 6. Laporan Laba Rugi Usaha Keripik Bayam per Bulan

Keterangan	Jumlah (Rp)
Hasil Penjualan Bulanan	16.500.000,00
Total Harga Pokok Produksi (HPP)	(4.791.548,61)
Laba Kotor	***11.708.451,39***
Beban Komersial / Non-Produksi:	
• Biaya Pemasaran (BBM/Transportasi)	120.000,00
• Biaya Administrasi & Umum (Telepon & Pajak)	116.666,00
Total Beban Komersial	(236.666,00)
Laba Bersih per Bulan	***11.471.789,39***

Sumber : Data primer diolah, (2026)

3. Pembahasan dan Solusi Kendala Mitra

Pada saat survey lapangan, tim Abdimas menemukan tiga hal yang paling menghambat usaha mitra. Pertama soal ketersediaan bahan baku bayam raja. Selama ini pasokannya hanya dari kebun warga sekitar Joglo. Pasokan tidak stabil karena dihadapkan pada perubahan musim hujan atau hasil panen yang menipis. Kerja sama atau kolaborasi dengan kelompok tani diluar lingkungan mitra untuk pasokan bahan baku penting untuk dilakukan. Petani bayam diluar lingkungan usaha mitra memberikan pasokan bayam raja terutama pada saat terjadi lonjakan permintaan pasar dan bahan baku dari warga sekitar tidak mencukupi. Kedua, tenaga kerja hanya tiga orang. Keterbatasan tenaga kerja dapat disikapi dengan pembenahan alur kerja dari tenaga kerja yang ada dan penambahan tenaga kerja lepas dari masyarakat sekitar. Hal ini dilakukan pada saat pesanan meningkat dalam jumlah yang tinggi dan dihadapkan pada tenaga kerja yang kurang. Ketiga, keripik bayam sebagai produk mitra banyak dikemas ulang dengan merek lain. Merek produk kripik bayam mitra sedikit dikenal masyakarat. Tim abdimas akan mendampingi pendaftaran merek dan perbaikan kemasan supaya nama produknya lebih dikenal pembeli. Selanjutnya penerapan metode *Full Costing* secara tepat terbukti memberikan kepastian bagi mitra bahwa marjin keuntungan yang diperoleh benar-benar riil setelah mengurangkan seluruh biaya tersembunyi. Ditunjang dengan penerapan *Business Model Canvas*, mitra kini memiliki panduan strategis yang jelas dalam mengelola operasional, meningkatkan daya saing, dan menjaga keberlanjutan bisnisnya di masa mendatang.

Adapun dokumentasi kegiatan antara lain adalah pada gambar dibawah ini



Gambar 2. Pengemasan Produk Keripik Bayam



Gambar 3. Wawancara Mitra



Gambar 4. Proses Produksi



Gambar 5. Pendampingan Mitra

KESIMPULAN

Pada akhir kegiatan diharapkan usaha milik Ibu Sri Kusmiati di Kelurahan Joglo, Kecamatan Banjarsari, Kota Surakarta, dapat berkembang dengan bantuan Tim Abdimas STIE Atma Bhakti dan Universitas Islam Batik. Usaha tersebut dimulai dengan metode yang lebih praktis dengan menyusun rencana bisnis melalui pemetaan *Business Model Canvas* (BMC). Model ini dapat menjadi awal pengembangan usahanya menjadi lebih professional.

Selain itu, pencatatan keuangan yang masih belum tertata dengan rapi dan konsisten mulai dilatih menjadi lebih rapi terutama Bersama tim abdimas dilakukan perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) dengan metode *Full Costing*. Dampaknya pengelolaan usaha menjadi lebih terarah dengan berfokus pada segmen pelanggan dan saluran pemasaran hingga kemitraan dan struktur biaya.

Pendampingan perhitungan HPP membantu mitra menentukan harga jual yang tepat. Hasil perhitungan menunjukkan HPP bulanan sebesar Rp4.791.548,61. Dengan harga jual Rp11.000 per kemasan 100 gram dan penjualan rata-rata Rp16.500.000 per bulan, usaha ini memperoleh laba bersih sekitar Rp11.471.789,39 per bulan. Perhitungan laba bersih yang diperoleh mitra menunjukkan bahwa usaha yang dijalankan memberikan keuntungan setelah seluruh biaya diperhitungkan, Hal ini memberikan gambaran bahwa tujuan kegiatan abdimas tercapai.

Saran yang bisa diberikan kepada mitra adalah mitra harus konsisten dalam melakukan pencatatan seluruh mutasi keuangan dan konsisten melakukan perhitungan HPP. Hal ini perlu diperhatikan saat terjadi perubahan harga bahan baku. Kelangkaan pasokan bahan baku Bayam Raja dapat disikapi dengan membangun kolaborasi dengan kelompok tani. Adapun keterbatasan tenaga kerja dapat dihadapi mitra dengan memberikan kesempatan kerja kepada Masyarakat sekitar. Keberlanjutan kegiatan ini dapat berupa pendampingan pendaftaran merek dan pemasaran digital untuk membentuk branding produk.

Indonesia Berdampak
Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat

UCAPAN TERIMAKASIH

Tim abdimas STIE Atma Bhakti dan Universitas Islam Batik mengucapkan terima kasih mitra kegiatan abdimas Ibu Sri Kusmiati selaku pemilik usaha Keripik Bayam di Desa Joglo, Kecamatan Banjarsari, Kota Surakarta. Mitra telah berpartisipasi aktif dalam pelaksanaan kegiatan sehingga kegiatan ini berjalan dengan lancar tanpa suatu kendala. Terima kasih untuk pihak-pihak yang tidak bisa kami sebutkan satu persatu dan telah membantu kelancaran kegiatan di lapangan.

DAFTAR PUSTAKA

Athanasopoulou, A., & Reuver, M. (2020). How Do Business Model Tools Facilitate Business Model Exploration? Evidence From Action Research. *Electron Markets*, *30*, 495–508. https://doi.org/https://doi.org/10.1007/s12525-020-00418-3

Bigambo, P., Marandu, S. H., & Elias, E. (2023). Product costing and pricing in small and medium enterprises in Tanzania. *Tanzania Journal of Engineering and Technology*, *42*(2). https://doi.org/https://doi.org/10.52339/tjet.v42i2.915

Emiliyana, N., Ikhsan, S., & Kurniawan, A. F. (2023). Pemetaan Bisnis Teh Celup Gaharu (Aquilaria Malaccensis) PT Makin Jaya Agung Kota Banjarbaru. *Frontier Agribisnis*, *7*(4). https://doi.org/doi.org/10.20527/frontbiz.v7i4.11555

Fardillah, F., & Singgih, R. (2023). Perhitungan harga pokok produksi melalui metode full costing untuk penetapan harga jual produk Pet Feeder. *Journal Industrial Manufacturing*, *8*(1). https://doi.org/https://doi.org/10.31000/jim.v8i1.8085

Fatmayuni, I. A., & Susanti, R. (2026). Pemberdayaan UMKM Keripik melalui Pendampingan Pencatatan Keuangan Sederhana dan Perhitungan Harga Pokok Produksi di Pedan, Klaten. *BUDIMAS: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, *8*(1). https://doi.org/https://doi.org/10.29040/budimas.v8i1.18970

Febriani, K. R., Marlian, S., & Yuliawati, J. (2023). Analisis Perhitungan Pokok Produksi Dengan Menggunakan Metode Full Costing: Studi Kasus Pada Apem Singkong Keju Pak Gede. *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan Dan Bisnis Syariah*, *6*(2). https://doi.org/https://doi.org/10.47467/alkharaj.v6i2.5293

Ferdian, R., Sari, W. P. Y., & Verdiansyah. (2025). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Kegiatan Kewirausahaan Pembuatan Keripik Bayam Di Desa Laman Bukit Kecamatan Belimbing Kabupaten Melawi. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Dan Riset Pendidikan*, *3*(4), 1077–1082. https://doi.org/https://doi.org/10.31004/jerkin.v3i4.500

Fitri, D. A., Puspitasari, E. Y., & Dzulhasni, S. (2025). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Berdasarkan Metode Full Costing sebagai Dasar Penentuan Harga Jual : Studi Kasus UMKM Ayakh Ugan di Kota Baturaja. *Jurnal Ilmiah Edunomika*, *9*(3). https://doi.org/https://doi.org/10.29040/jie.v9i3.17784

Hossain, M. S., Kabir, S. B., & Mahbud, N. (2019). Competitive strategies and organizational performance: Determining the influential factor conquer over the rivals in the food industry of Bangladesh. *International Review of Management and Marketing*, *9*(3). https://doi.org/https://doi.org/10.3(2023). 2479/irmm.8109

Maharani, H. S., & Alamsyah, M. . (2025). Business Strategy Development With Business Model Canvas And Value Proposition Canvas (Case Study: Frozen Food Redbox),. *Eduvest*, *5*(10). https://doi.org/doi: 10.59188/eduvest.v5i10.51798

Manalu, D. S. T. (2022). Penerapan Business Model Canvas (BMC) Untuk Peningkatan Nilai Ekonomi Produk (Studi Kasus: Dewaponik Yogyakarta),. *Publikasi Penelitian Terapan Dan Kebijakan*, *5*(2). https://doi.org/doi: 10.46774/pptk.v5i2.493

Pradipta, I. P. P., Giantari, I. G. A. K., Sukaatmadja, I. P. G., & Aksari, N. M. A. (2023). Role of Differentiation and Innovation Strategies in Mediating The Influence of Industry Competition on Industry Performance: Study on Telecommunications Tower Industry in Indonesia. *European Journal of Business and Management Research*, *8*(5). https://doi.org/https://doi.org/10.24018/ejbmr.2023.8.5.2047

Sibalija, J., Barrett, D., Subasri, M., Bitacola, L., & Kim, R. B. (2021). Understanding value in a healthcare setting: An application of the business model canvas. *Methodological Innovations*, *14*(3). https://doi.org/https://doi.org/10.1177/20597991211050477

Sunarwati, N., Sa'diyah, H., Roosmawarni, A., & Virana, T, A. (2024). Pendampingan Penentuan Harga Pokok Produksi dengan Metode Full Costing Pada UMKM Camilan Anugerah Surabaya. *Humanism*, *5*(1), 15–25. https://doi.org/doi: 10.30651/hm.v5i1.20595

Suprihatin, & Nandini, A. (2024). Keripik bayam sebagai usaha peluang baru di Desa Pilang, Kecamatan Wonoayu, Kabupaten Sidoarjo. *JATEKK Jurnal Abdimas Teknik Kimia*, *5*(2), 40–44. https://doi.org/https://doi.org/10.33005/jatekk.v5i2.1280

Wati, Y., Yusrizal, Y., & Anton, A. (2023). Strengthening Business Competitiveness Through Training and Assistance with Cost of Goods Manufactured Calculations. *Plakat*, *5*(2). https://doi.org/doi: 10.30872/plakat.v5i2.12743

IndonesiaBerdampak
Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat