



## **PELATIHAN LAPORAN KEUANGAN BAGI UMKM BERBASIS SAK EMKM UNTUK PENGUATAN INOVASI DAN *VALUE PROPOSITION* DI KOTA METRO LAMPUNG**

**Pipit Novila Sari<sup>1</sup>, Hasbullah<sup>2</sup>, Eka Travilta Oktaria<sup>3</sup>, Maria Septijantini Alie<sup>4</sup>, Astrid Aprica  
Isabella<sup>5</sup>, Febri Dwi Safitri<sup>6</sup>**

<sup>1,2,3,4,5,6</sup> Universitas Mitra Indonesia, Lampung, Indonesia, 35145

Telp: 0852-7306-1115

E-mail: astrid@umitra.ac.id

### **RIWAYAT ARTIKEL**

Received : 2025-11-06

Revised : 2025-11-25

Accepted : 2025-11-27

### **KEYWORDS**

Financial Report

SAK EMKM

Strengthening Innovation

Value Proposition

### **KATA KUNCI**

Laporan Keuangan

SAK EMKM

Penguatan Inovasi

Value Proposition

### **ABSTRAC**

*MSMEs in Metro City significantly contribute to the local GDP, but a major obstacle is the low literacy in structured accounting and financial management. This weakness prevents MSMEs from calculating accurate Cost of Goods Sold (COGS), which is essential for developing innovative products and determining a competitive Value Proposition. Objective: This community service activity aims to enhance the understanding and skills of Metro City MSMEs in preparing simple financial statements (based on SAK EMKM) and using this financial data as a strategic foundation for new product development and strengthening their value proposition. Methods: The method involved classical training followed by intensive one-month mentoring for 25 selected MSME actors in Metro Pusat District. The training focused on practicing transaction recording, preparing Income Statements, and cost analysis for COGS calculation. Evaluation was conducted through pre-tests and post-tests. Results: There was an average participant score increase of 48% from the pre-test to the post-test regarding the understanding of SAK EMKM and COGS. After mentoring, 85% of MSMEs were able to prepare monthly Income Statements and began using cost data to identify potential product differentiation and formulate a stronger value proposition (e.g., setting more competitive prices or adding value-added features). Conclusion: The training successfully transferred accounting knowledge and integrated it with business strategy, providing a solid financial foundation for Metro City MSMEs to achieve innovative product development and a superior value proposition.*

### **ABSTRAK**

UMKM di Kota Metro memiliki kontribusi signifikan terhadap PDB lokal, namun kendala utama yang dihadapi adalah rendahnya literasi akuntansi dan manajemen keuangan yang terstruktur. Kelemahan ini menghambat UMKM dalam menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP) yang akurat, yang merupakan dasar penting untuk pengembangan produk inovatif dan penentuan Proposisi Nilai (*Value Proposition*) yang kompetitif. Tujuan: Kegiatan PkM ini bertujuan untuk meningkatkan keterampilan UMKM Kota Metro dalam menyusun laporan keuangan sederhana (berbasis SAK EMKM) dan memanfaatkannya untuk inovasi produk serta penguatan *value proposition*. Metode: Metode yang digunakan adalah pelatihan klasikal yang dilanjutkan dengan pendampingan intensif selama satu bulan kepada 25 pelaku UMKM terpilih di Kecamatan Metro Pusat. Pelatihan difokuskan pada praktik pencatatan transaksi, penyusunan

Laporan Laba Rugi, dan analisis biaya untuk menghitung HPP. Evaluasi dilakukan melalui *pre-test* dan *post-test*. Hasil: Terjadi peningkatan rata-rata nilai peserta sebesar 48% dari hasil *pre-test* ke *post-test* terkait pemahaman SAK EMKM dan HPP. Setelah pendampingan, 85% UMKM mampu menyusun Laporan Laba Rugi bulanan dan mulai menggunakan data biaya untuk mengidentifikasi potensi diferensiasi produk dan merumuskan *value proposition* yang lebih kuat (misalnya, penentuan harga yang lebih kompetitif atau penambahan fitur bernilai tambah). Kesimpulan: Pelatihan ini berhasil mentransfer pengetahuan akuntansi dan mengintegrasikannya dengan strategi bisnis, memberikan landasan keuangan yang kokoh bagi UMKM Kota Metro untuk mencapai pengembangan produk inovatif dan *value proposition* yang unggul.

## 1. Pendahuluan

UMKM di Kota Metro, Lampung, merupakan sektor vital yang terus didorong perkembangannya oleh Pemerintah Kota. Data menunjukkan bahwa sebagian besar UMKM masih tergolong usaha mikro yang memiliki keterbatasan sumber daya, terutama dalam pengelolaan keuangan (Data Dinas Koperasi dan UKM Kota Metro, 2024).

Permasalahan: Meskipun UMKM memiliki ide produk yang baik, mereka sering kali gagal dalam dua hal krusial:

- 1) Akuntabilitas Keuangan: Kesulitan menyusun laporan keuangan sederhana (Laporan Laba Rugi dan Neraca) sesuai Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah (SAK EMKM).
- 2) Keputusan Strategis Berbasis Biaya: Ketidakmampuan menghitung HPP yang akurat, sehingga penentuan harga jual, diferensiasi produk, dan penentuan *value proposition* (nilai jual unik) dilakukan berdasarkan asumsi, bukan data finansial yang solid.

Kegiatan ini menawarkan solusi pelatihan dan pendampingan akuntansi terapan yang dikaitkan langsung dengan strategi pengembangan bisnis. Laporan keuangan tidak hanya diajarkan sebagai kepatuhan, tetapi sebagai alat bantu untuk: (a) mengidentifikasi pemborosan biaya, (b) menentukan *pricing strategy* yang optimal, dan (c) menciptakan *value proposition* yang unik dan berdaya saing dengan inovasi yang didukung margin yang terukur.

### Tujuan PkM:

- 1) Meningkatkan kemampuan UMKM Kota Metro dalam menyusun laporan keuangan sederhana (Laba Rugi dan Posisi Keuangan).
- 2) Meningkatkan pemahaman UMKM tentang peran HPP dan biaya dalam pengembangan produk inovatif.

- 3) Memfasilitasi UMKM dalam merumuskan *value proposition* yang kuat berdasarkan analisis data keuangan.

## 2. Tinjauan Literatur

### a. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dan SAK EMKM

UMKM merupakan pilar penting dalam perekonomian nasional, berperan besar dalam penyerapan tenaga kerja, distribusi pendapatan, dan pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB). Di Indonesia, definisi dan kriteria UMKM diatur secara jelas dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Klasifikasi ini didasarkan pada batasan modal atau omzet tahunan usaha (Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah).

Pentingnya pembukuan sesuai standar akuntansi yang berlaku untuk entitas mikro dan kecil (IAI, 2018). Kepatuhan terhadap SAK EMKM meningkatkan kredibilitas dan akses permodalan. SAK EMKM adalah standar akuntansi yang dikeluarkan oleh Ikatan Akuntan Indonesia (IAI) yang dirancang khusus untuk memenuhi kebutuhan entitas mikro dan kecil. Standar ini berlaku efektif di Indonesia dan berfungsi sebagai pedoman wajib bagi UMKM untuk menyusun laporan keuangannya.

### b. Laporan Keuangan sebagai Alat Pengambilan Keputusan

Laporan keuangan (terutama Laba Rugi) memberikan informasi historis yang krusial untuk memprediksi profitabilitas di masa depan, yang sangat penting sebelum melakukan investasi pada produk baru (Hansen & Mowen, 2015). Laporan keuangan, yang terdiri dari laporan posisi keuangan (neraca) dan laporan laba rugi, melampaui fungsinya sebagai alat kepatuhan formal semata. Dalam perspektif manajemen, laporan keuangan adalah sistem informasi vital yang digunakan oleh para

pengambil keputusan baik internal maupun eksternal untuk mengevaluasi kinerja masa lalu dan membuat proyeksi untuk masa depan.

Pengambil keputusan menggunakan berbagai rasio yang diturunkan dari laporan keuangan untuk menilai kesehatan finansial secara komprehensif (Brigham & Houston, 2019). *Value Proposition* (Proposisi Nilai) yang kuat (Osterwalder & Pigneur, 2010) harus dapat dipertahankan secara finansial. Jika sebuah UMKM berjanji menawarkan kualitas premium (*value proposition*), laporan keuangan harus menunjukkan bahwa biaya untuk mencapai kualitas tersebut tertutup oleh harga jual, yang berarti struktur biaya dan margin harus sehat. Laporan keuangan menjadi bukti internal bahwa janji kepada pelanggan (*value proposition*) adalah layak secara ekonomi.

Oleh karena itu, pelatihan laporan keuangan kepada UMKM Kota Metro diarahkan untuk mengubah cara pandang mereka: dari hanya mencatat transaksi menjadi menganalisis laporan untuk memandu strategi pengembangan produk dan penguatan posisi pasar mereka.

### c. Pengembangan Produk Inovatif dan HPP

Pengembangan Produk Inovatif adalah upaya berkelanjutan untuk menciptakan produk baru atau meningkatkan secara signifikan atribut produk yang sudah ada, baik dari segi fungsionalitas, desain, maupun nilai yang ditawarkan kepada pelanggan (Kotler & Keller, 2021). Bagi UMKM di Kota Metro, inovasi ini penting untuk mempertahankan daya saing di tengah persaingan pasar yang ketat.

Inovasi produk memerlukan investasi biaya. HPP yang terperinci memungkinkan UMKM mengukur dampak biaya inovasi (R&D cost, biaya bahan baku baru) terhadap margin, sehingga inovasi tidak hanya menarik, tetapi juga menguntungkan (Kotler & Keller, 2021).

Harga Pokok Penjualan (HPP) adalah total biaya langsung yang dikeluarkan untuk memproduksi barang atau jasa yang terjual selama periode tertentu. Bagi UMKM, HPP secara tradisional sering dihitung berdasarkan pendekatan *cost-plus pricing* (biaya ditambah margin tetap), namun perhitungan komponen biayanya sering kali tidak terstruktur (Kasmir, 2018).

Pelatihan ini bertujuan menjembatani kesenjangan ini; memastikan bahwa setiap ide inovatif didukung oleh fondasi HPP yang solid dari data akuntansi.

### d. *Value Proposition* (Proposisi Nilai)

Definisi *value proposition* adalah nilai unik yang ditawarkan produk kepada segmen pelanggan

tertentu (Osterwalder & Pigneur, 2010). Dalam konteks ini, data keuangan membantu menentukan apakah *value proposition* tersebut dapat dipertahankan secara finansial (misalnya, menawarkan harga termurah, atau menawarkan kualitas premium dengan harga yang dijustifikasi oleh biaya produksi). *Value Proposition* (Proposisi Nilai) adalah janji nilai yang ditawarkan perusahaan kepada pelanggannya sebagai imbalan atas pembelian produk atau penggunaan jasa mereka. Ini adalah alasan utama mengapa pelanggan memilih satu merek atau produk dibandingkan pesaingnya. Konsep ini menjadi sangat sentral dalam strategi pemasaran dan pengembangan bisnis modern.

Intinya, laporan keuangan bertindak sebagai pengujian realitas bagi klaim nilai yang ingin disampaikan UMKM kepada pasarnya.

## 3. Metode

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini menggunakan pendekatan pelatihan partisipatif dan pendampingan intensif yang berorientasi pada solusi praktis (*action learning*) untuk memastikan transfer pengetahuan dan keterampilan dapat diterapkan langsung oleh mitra UMKM.

### a. Mitra Sasaran Pengabdian

Mitra sasaran dalam kegiatan ini adalah pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang bergerak di sektor pangan dan/atau kerajinan di Kota Metro, Lampung. Kriteria pemilihan mitra meliputi:

- 1) UMKM yang telah beroperasi minimal satu tahun.
- 2) Memiliki kemauan kuat untuk melakukan inovasi produk.
- 3) Memiliki setidaknya 1-2 orang karyawan atau anggota keluarga yang aktif terlibat dalam produksi dan pemasaran.
- 4) Jumlah total mitra yang berpartisipasi adalah 50 UMKM yang dipilih melalui koordinasi dengan Dinas Koperasi dan UMKM Kota Metro.

### b. Lokasi dan Waktu Pelaksanaan

- 1) Lokasi: Aula pertemuan Dinas Koperasi dan UMKM Kota Metro.
- 2) Waktu: Kegiatan dilaksanakan selama periode Satu Minggu, mencakup tahap persiapan, pelaksanaan pelatihan tatap muka, dan pendampingan lapangan pasca-pelatihan.
- 3) Durasi Pelaksanaan: 6 Jam mulai dari pukul 09.00 WIB s/d 15.00 WIB

**c. Tahapan Pelaksanaan Kegiatan**

Kegiatan pengabdian dibagi menjadi empat tahapan utama:

- 1) Tahap Persiapan dan Asesmen Kebutuhan (24 Mei 2025)
- 2) Survei Awal dan Koordinasi: Melakukan kunjungan dan koordinasi dengan dinas terkait untuk validasi data mitra dan penentuan jadwal.
- 3) Asesmen Kebutuhan (Need Assessment): Melakukan wawancara terstruktur kepada mitra untuk mengidentifikasi tingkat literasi inovasi produk, kemampuan digital, dan kesenjangan SDM yang dimiliki.
- 4) Membuat materi pelatihan yang relevan, mencakup materi inovasi produk berbasis kearifan lokal Lampung serta pengembangan soft skills dan hard skills digital.

sangat membebani HPP. Mereka kemudian merancang ulang formula produk (inovasi produk) untuk menjaga value proposition kualitas tinggi, sambil mengurangi biaya yang tidak bernilai tambah.

- 2) 15 UMKM kerajinan (batik dan sulam) menggunakan perhitungan HPP untuk memastikan margin keuntungan yang memadai. Dengan data yang jelas, mereka berani memposisikan value proposition sebagai produk premium dan sustainable, didukung oleh harga jual yang terjustifikasi oleh biaya produksi yang terperinci.
- 3) Hampir semua peserta kini mengambil keputusan harga jual dengan mempertimbangkan HPP, bukan hanya mengikuti harga pasar.

**4. Hasil**

**a. Hasil Peningkatan Pemahaman (Evaluasi Kognitif)**

Aspek Evaluasi	Rata-rata Nilai Pre-test	Rata-rata Nilai Post-test	Peningkatan Kognitif
Konsep SAK EMKM & Transaksi	51%	88%	37%
Keterampilan Perhitungan HPP	45%	93%	48%
Penggunaan Data Keuangan untuk Strategi (VP & Inovasi)	35%	95%	60%
<b>Rata-rata keseluruhan</b>	<b>43,7%</b>	<b>92%</b>	<b>48,3%</b>

Sumber: Data diolah 2025

Peningkatan rata-rata 48,3% secara keseluruhan menunjukkan keberhasilan transfer pengetahuan. Peningkatan tertinggi pada aspek penggunaan data keuangan untuk strategi (60%) menunjukkan bahwa penyesuaian materi akuntansi dengan kebutuhan strategis bisnis (*value proposition* dan inovasi) sangat relevan dan mudah diterima oleh peserta.

**b. Hasil Implementasi Strategis (Value Proposition dan Inovasi)**

Dari 50 UMKM peserta, 85% (42 UMKM) berhasil menyusun Laporan Laba Rugi bulanan pertama. Temuan utamanya adalah:

- 1) 10 UMKM sektor kuliner (roti dan kue kering) menemukan bahwa biaya bahan baku tertentu

**5. Pembahasan**

Rendahnya literasi keuangan awal UMKM Kota Metro (pre-test 43,7%) terkonfirmasi sesuai dengan studi literatur. Namun, metode pelatihan yang mengaitkan laporan keuangan dengan manfaat bisnis langsung (inovasi dan *value proposition*) terbukti efektif. Laporan keuangan yang tadinya dianggap "beban" kini dipandang sebagai "kompas" strategis. Dengan laporan yang akurat, UMKM dapat bergerak dari *business as usual* menjadi *business innovation*. Keberlanjutan perlu dipastikan melalui integrasi kegiatan ini dengan program Dinas Koperasi dan UKM Kota Metro.

**Gambar 1.** Acara Pembukaan



**Gambar 2.** Penyampaian Materi oleh Narasumber



**Gambar 3.** Sesi Diskusi



**Gambar 4.** Foto Bersama (Penutupan)



**Gambar 5.** Diskusi Keberlanjutan PkM dengan Dinas Terkait



## 6. Diskusi

### a. Relevansi Laporan Keuangan dengan Keputusan Strategis UMKM

Hasil post-test yang menunjukkan peningkatan pemahaman UMKM Kota Metro (rata-rata 48,3% peningkatan kognitif) menegaskan keberhasilan metode pelatihan yang diselenggarakan. Peningkatan tertinggi pada aspek integrasi data keuangan dengan strategi bisnis (60%) menunjukkan bahwa penyelarasan materi akuntansi (SAK EMKM) dengan kebutuhan praktis UMKM (inovasi dan value proposition) sangat relevan.

Secara teoritis, laporan keuangan merupakan refleksi historis kinerja usaha. Dalam konteks PkM ini, Laporan Laba Rugi dan perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) tidak hanya berfungsi sebagai alat kepatuhan, tetapi bertransformasi menjadi instrumen strategis. Sejalan dengan argumen Hansen dan Mowen (2015), data biaya memungkinkan UMKM untuk:

- 1) Peserta UMKM kini dapat melihat secara jelas komponen biaya mana yang paling membebani

HPP. Diskusi menunjukkan bahwa beberapa UMKM sektor kuliner merespons temuan ini dengan mereformulasi bahan baku untuk mengurangi biaya tanpa mengorbankan kualitas (sebuah bentuk inovasi berbasis biaya).

- 2) Sebelum pelatihan, inovasi produk sering kali dilakukan berdasarkan feeling pasar, tanpa mengukur margin keuntungan yang akurat. Setelah pelatihan, UMKM dapat memproyeksikan HPP untuk produk inovatif baru, memastikan bahwa inovasi tersebut tetap menguntungkan.

### b. Penguatan *Value Proposition* Berbasis Data Finansial

Temuan bahwa 85% UMKM mampu menyusun laporan laba rugi bulanan dan menggunakannya untuk mengjustifikasi *value proposition* merupakan dampak yang signifikan. *Value proposition* yang kuat (Osterwalder & Pigneur, 2010) harus didukung oleh kemampuan bisnis untuk menyediakannya secara berkelanjutan dan menguntungkan.

- 1) UMKM kerajinan di Kota Metro sering kali mengalami dilema penetapan harga; menjual terlalu murah agar laku, atau menjual mahal tanpa justifikasi. Dengan perhitungan HPP yang solid, mereka kini memiliki dasar empiris untuk menentukan apakah value proposition mereka adalah sebagai cost leader (harga termurah dengan margin tipis) atau differentiator (harga premium dengan justifikasi biaya bahan baku dan kualitas). Hal ini mengubah mentalitas UMKM dari penetapan harga reaktif (mengikuti pasar) menjadi penetapan harga proaktif dan strategis.
- 2) Pelatihan ini berfungsi sebagai katalis. Ketika UMKM memahami bahwa setiap penambahan fitur atau perbaikan kualitas produk (inovasi) memiliki dampak biaya yang terukur pada HPP, mereka dapat membuat keputusan yang lebih cerdas tentang inovasi mana yang layak dikejar dan mana yang berpotensi merusak margin.

### c. Tantangan dan Keberlanjutan

Meskipun terjadi peningkatan, tantangan utama yang teridentifikasi adalah konsistensi pencatatan setelah masa pendampingan berakhir. Penggunaan SAK EMKM memerlukan disiplin bulanan, dan beberapa UMKM masih kembali ke praktik manual karena kendala waktu dan pemahaman teknis akuntansi yang mendalam.

Oleh karena itu, keberlanjutan program harus

difokuskan pada:

- 1) Mendorong penggunaan aplikasi pembukuan digital yang sangat sederhana (jika belum dilakukan), mengingat data menunjukkan di Kota Metro terdapat kebutuhan untuk digitalisasi akuntansi (Rumita, 2022).
- 2) Kolaborasi dengan Pemerintah Kota Metro atau lembaga pendidikan setempat untuk menyediakan layanan konsultasi akuntansi gratis pasca pelatihan, memastikan UMKM memiliki tempat bertanya ketika menghadapi transaksi yang kompleks.

Secara keseluruhan, kegiatan PkM di Kota Metro Lampung ini tidak hanya berhasil meningkatkan literasi akuntansi, tetapi juga menjembatani kesenjangan antara kemampuan finansial dan strategi bisnis, memberdayakan UMKM untuk menjadi lebih inovatif dan kompetitif.

## 6. Kesimpulan

Pelatihan Laporan Keuangan bagi UMKM dalam Pengembangan Produk Inovatif dan Value Proposition di Kota Metro, Lampung, telah terlaksana dengan sangat baik dan mencapai tujuannya. Terjadi peningkatan pemahaman yang signifikan (rata-rata 48,3%) pada peserta, terutama dalam kemampuan menghitung Harga Pokok Penjualan dan menggunakannya sebagai dasar strategis.

Keberhasilan terukur pada 85% UMKM yang mampu menyusun laporan keuangan bulanan dan telah memulai proses pengembangan produk inovatif serta penguatan value proposition yang didukung oleh analisis biaya yang akurat. Kegiatan ini memberikan kontribusi penting dalam menciptakan UMKM yang tidak hanya stabil secara finansial, tetapi juga kompetitif dan inovatif di pasar lokal.

## 7. Persembahan

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Mitra Indonesia, Pemerintah Kota Metro, Dinas Koperasi dan UMKM Kota Metro serta seluruh mitra UMKM yang telah berpartisipasi aktif dalam kegiatan ini.

## 8. Daftar Pustaka

- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2019). *Fundamentals of financial management* (Edisi ke-15). Cengage Learning.
- Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2015). *Managerial*

*accounting* (Edisi ke-8). Cengage Learning.

Ikatan Akuntan Indonesia (IAI). (2018). *Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah (SAK EMKM)*. IAI.

Kasmir. (2018). *Analisis laporan keuangan* (Edisi kedua). PT Raja Grafindo Persada.

Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia. (2024). *Peran strategis UMKM dalam perekonomian nasional*.

Kotler, P., & Keller, K. L. (2021). *Marketing management* (16th Global Edition). Pearson Education.

Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business model generation: A handbook for visionaries, game changers, and challengers*. John Wiley & Sons.

Republik Indonesia. (2008). *Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*. Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2008 Nomor 93.

Rumita. (2022). *Analisis tingkat pemahaman dan kesiapan pelaku UMKM dalam mengimplementasikan laporan keuangan berbasis SAK EMKM (Studi kasus UMKM kuliner di Kecamatan Metro Timur, Kota Metro)* (Skripsi). Universitas Muhammadiyah Metro. <http://eprints.umetro.ac.id/3040/2/COVER.pdf>



© 2025 by the authors. Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution Share Alike (CC BY SA) license (<https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>).