



Pelatihan dan Pendampingan Perhitungan Harga Pokok dan Harga Jual Produk serta Peningkatan Penjualan dengan Menggunakan Sosial Media Pada Pengusaha Tape

Nurlinda^{1*}, Rahmadani², Vivianti Novita³, Asmalidar⁴, Sintiya Rajagukguk⁵, Alika Rahmadia⁶, Raisa Atthiyah Arin⁷, Ageng Rayhan Al Amin⁸, Suryanto⁹

¹Program Studi Magister Sistem Akuntansi, Politeknik Negeri Medan, Indonesia, 20155

²Program Studi Keuangan dan Perbankan Syariah, Politeknik Negeri Medan, Indonesia, 20155

³Program Studi Manajemen Bisnis, Politeknik Negeri Medan, Indonesia, 20155

⁴Program Studi Perbankan dan Keuangan, Politeknik Negeri Medan, Indonesia, 20155

^{5,6,8}Program Studi Keuangan dan Perbankan Syariah, Politeknik Negeri Medan, Indonesia, 20155

⁷Program Studi Manajemen Bisnis, Politeknik Negeri Medan, Indonesia, 20155

⁹Program Studi Sistem Informasi Akuntansi, Politeknik Negeri Medan, Indonesia, 20155

E-mail:* rizqi.fajar.fip@um.ac.id

Doi : <https://doi.org/10.37339/jurpikat.v5i1.1430>

Info Artikel:

Diterima :

28-09-2023

Diperbaiki :

12-10-2023

Disetujui :

19-10-2023

Kata Kunci: Diet, Aplikasi, Anak Berkebutuhan Khusus

Abstrak: Kegiatan ini bertujuan untuk mendampingi UMKM mitra Kelompok Wanita Tani (KWT) Rumah Tape Kelurahan Baru Ladang Bambu Kecamatan Medan Tuntungan Kota Medan. Pengabdian ini dilaksanakan pada bulan September 2023 oleh tim pelaksana yakni 4 orang dosen Politeknik Negeri Medan dan mahasiswa bersama dengan KWT Rumah Tape di Medan Tuntungan yang dihadiri sebanyak 14 orang. Materi yang disampaikan pada kegiatan pendampingan ini yaitu perhitungan harga pokok dan harga jual produk serta peningkatan penjualan dengan menggunakan sosial media pada pengusaha tape. Hasil dari kegiatan pengabdian ini meningkatkan pengalaman dan pengetahuan pelaku usaha Rumah Tape terkait akan perlunya sosial media dengan begitu berdampak positif pada peningkatan pendapatan. Penerapan digital marketing dapat memperluas pangsa pasar. Kemudian pelaku usaha Rumah Tape memperdalam perhitungan harga pokok dan harga jual produk secara mandiri.

Abstract: This activity aims to assist MSME partners of the Women Farmers Group (KWT) Rumah Tape, Baru Ladang Bambu Village, Medan Tuntungan District, Medan City. This service was carried out in September 2023 by the implementing team, namely 4 Medan State Polytechnic lecturers and students

together with KWT Rumah Tape in Medan Tuntungan which was attended by 14 people. The material presented in this mentoring activity is calculating the cost price and selling price of products as well as increasing sales by using social media for tape entrepreneurs. The results of this service activity increase the experience and knowledge of Rumah Tape business actors regarding the need for social media, thereby having a positive impact on increasing income. The application of digital marketing can expand market share. Then the Rumah Tape business actor deepened the calculation of the basic price and selling price of the product independently.

Keywords: *Diet, Application, Children with Special Needs*

Pendahuluan

Industri kreatif merupakan industri yang berfokus pada penciptaan barang dan jasa dengan mengandalkan kreatifitas, keterampilan serta bakat individu untuk menciptakan kesejahteraan serta lapangan pekerjaan (Departemen Perdagangan RI, 2008). Industri kreatif banyak bergerak pada sektor UMKM. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) memiliki peran sangat strategis dalam perekonomian Indonesia (Karya Bersama Fakultas Ekonomi Universitas Surabaya dan Forum Daerah UKM Jawa Timur, 2007). Akan tetapi pada masa pandemi COVID-19 (tahun 2019 sampai 2020) sektor UMKM banyak yang jalan ditempat, runtuh bahkan gulung tikar (Nurlinda et al., 2020b) (Nurlinda, Novita, Siregar, & Fitri, 2023) (Rahmadani & Jefriyanto, 2021a).

Hasil observasi yang kami lakukan sejak Februari sampai dengan Juni 2022 pada beberapa pelatihan UMKM di Kabupaten Bengkalis Provinsi Riau, Kabupaten Tanah Datar Provinsi Sumatera Barat, Kabupaten Dairi, Kabupaten Simalungun, Kabupaten Samosir dan Kabupaten Toba yang diselenggarakan oleh KOMINFO menemukan pola permasalahan yang sama. UMKM mengalami kendala pada a) Kesulitan permodalan; b) Kesulitan penjualan; c) Kesulitan bahan baku; d) pengemasan produk yang tidak menarik; e) kurangnya penguasaan *digital marketing*.

Penguasaan digital saat ini menjadi fokus utama pelatihan yang dilakukan Pemerintah melalui Kominfo pada UMKM. Digital marketing juga dipandang menjadi salah satu alternatif bertahan dan menjaga keberlangsungan usaha UMKM (Narto & HM, 2020) (Kurdi & Firmansyah, 2020) (Rahmadani et al., 2021a) . Hasil penelitian yang kami lakukan sebelumnya menemukan bahwa pelaku UMKM dapat bertahan dan tetap menjalankan kegiatan operasional usaha dengan memanfaatkan transaksi secara *online*, pemanfaatan teknologi dan aplikasi *online* (Nurlinda & Wardayani, 2018) (Nurlinda & Fathimah, 2019) (Nurlinda et al., 2020a) (Nurlinda et

al., 2021) (Rahmadani & Jefriyanto, 2021). Beranjak dari permasalahan ini, maka diduga bahwa pelaku UMKM di Pengusaha Tape Tuntungan Kota Medan juga memiliki permasalahan yang sama salah satunya adalah UMKM yang berjarak ± 13 KM dari Kota Medan.

Tuntungan saat ini dikenal dengan kuliner Tape, dengan banyaknya pengusaha kecil yang bergerak di bidang kuliner ini. Pengusaha Tape Tuntungan merupakan salah satu Kelompok Wanita Tani (KWT) dengan nama usaha Rumah Tape terletak di Jalan Bunga Kardiol No. 39 Baru, Ladang Bambu, Kecamatan Medan Tuntungan Kota Medan. Kelompok Wanita Tani ini beranggotakan sepuluh pengusaha Tape.

Berdasarkan hasil wawancara yang kami lakukan menemukan data bahwa Pengusaha Rumah Tape berdiri pada tahun 2004 silam. Usaha ini didirikan pada awalnya oleh suami ibu Hotma Uli sebagai usaha sampingan. Pada masa tersebut penjualan produk dilakukan secara berkeliling di wilayah Pancur Batu. Jenis produk yang dihasilkan ada dua varian yakni Tape Ubi dan Tape Ketan. Porsi produk paling besar dihasilkan oleh Pengusaha Rumah Tape adalah Tape Ubi. Bentuk produk UMKM disajikan pada Gambar 1.



Gambar 1. Produk UMKM

Pangsa pasar untuk produk-produk yang dihasilkan oleh Rumah Tape adalah sekitar Tuntungan dan Pancur Batu, tetapi sekarang pangsa pasarnya telah memasuki pasar swalayan yang ada di Kota Medan. Perluasan pangsa pasar selama ini masih menggunakan cara konvensional. Pada awalnya Rumah Tape Medan Tuntungan menjual produk yang diproduksi sendiri, namun jika permintaan banyak maka akan menjual produk yang dihasilkan pengusaha setempat, kemudian produk tersebut dijual kepada pemesan. Akan tetapi karena rasa yang berbeda menyebabkan pelanggan tidak menyukai produk yang berasal dari pengusaha lain. Hal ini menyebabkan ketika ada pesanan kembali datang dalam jumlah cukup banyak maka pengusaha akan menerapkan sistem "pesanan". Jika pelanggan bersedia "Pesanan" agar barang dapat diproduksi lagi baru diantar ke pemesan.

Berdasarkan wawancara Rumah Tape memproduksi Tape Ubi dua hari sekali. Sekali masuk produksi sebanyak 80 Kg Ubi. Tape Ubi dikemas dengan menggunakan kemasan setengah kilogram untuk pemasaran swalayan dengan harga jual ke swalayan sebesar Rp. 17.000, sedangkan harga jual swalayan ke Konsumen sebesar Rp. 20.000. Tape yang dijual secara langsung dijual Rp. 20.000 per setengah kilogram. Omset rata-rata pengusaha Rumah Tape perbulan sebesar 8 juta, dengan jumlah tenaga kerja masing-masing terdiri dari pimpinan (1 orang) ditambah dengan anak-anak para pengurus ± 20 orang. Anak-anak pengusaha tape ini bertugas untuk mengupas ubi, namun untuk proses pencucian, pengrebusan, pengeringan dan pemberian ragi tetap langsung dilakukan oleh pemilik karena ini merupakan proses penting yang menentukan Tape jadi atau tidak.

Aset untuk produksi yang dimiliki oleh pengusaha Rumah Tape berdasarkan hasil wawancara masih bercampur dengan penggunaan rumah tangga sehari-hari seperti, kompor gas, dandang, Blender penggilingan Ragi, Baskom Besar. Padahal dalam proses produksi Tape harus dapat dipastikan tidak tercampur dengan air, garam karena akan menyebabkan Tape tidak jadi. Berikut data aset yang dimiliki oleh pengusaha tape disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Daftar Aset		
No	Nama Barang	Jumlah
1	Kompor Gas	1
2	Dandang	1
3	Blender	1
4	Baskom Besar	3

Kendala pada kenaikan bahan baku menyebabkan margin keuntungan Rumah Tape semakin kecil karena pengusaha tidak dapat menaikkan harga jual atau mengurangi besar produk. Turunnya margin keuntungan akan berdampak pada pendapatan pengusaha. Hal ini akan berdampak pada usaha karena konsumen yang berasal dari swalayan tetap. Oleh karenanya perluasan pangsa pasar menjadi sebuah penyelesaian realistis untuk meningkatkan pendapatan dengan meningkatkan jumlah penjualan. Penjualan secara konvensional yang dilakukan saat ini harus diperluas dengan penjualan secara digital dengan memanfaatkan sosial media. Hal ini memungkinkan dilakukan karena Tape dapat bertahan selama dua hari pengiriman.

Kekuatan produk Tape dari Rumah Tape, selain rasanya yang enak dan manis alami yang berasal dari fermentasi ragi tanpa gula sama sekali sangat disukai pelanggan. *Repeat order* untuk produk ini cukup bagus yakni satu kali dalam dua hari.

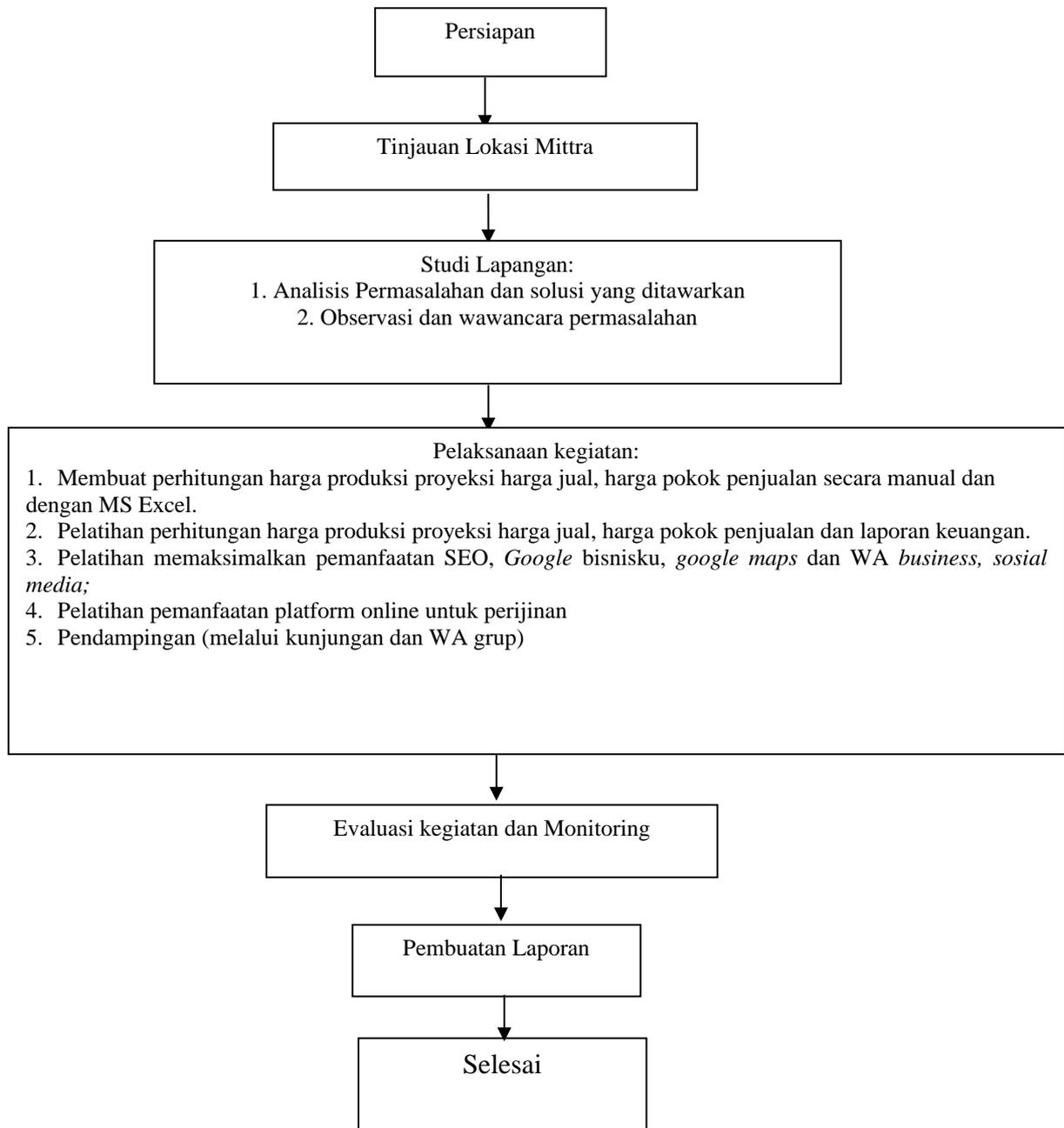
Pengusaha juga telah melengkapi produk dengan perijinan seperti PIRT, halal sebagai jaminan kepada pelanggan yang mengkonsumsi produk tersebut.

Berdasarkan pemaparan hasil wawancara maka pada PKM ini selain memberikan pelatihan dan pendampingan perhitungan harga pokok dan harga jual produk serta peningkatan penjualan menggunakan sosial media pada pengusaha tape, juga dilakukan pemberian aset (Tabel 1). Pelatihan ini diharapkan akan memperbesar margin keuntungan dari peningkatan pangsa pasar yang ditargetkan sebesar sepuluh juta perbulan dari rata-rata delapan juta per bulan selama enam bulan setelah pelatihan diberikan. PKM ini juga melakukan pemberian aset, guna meminimalkan gagal produksi akibat penggunaan aset yang bercampur dengan rumah tangga. Oleh karenanya permasalahan prioritas yang akan diselesaikan meliputi: Masih lemahnya pemahaman penetapan harga pokok dan penetapan harga jual yang sesuai dengan standar, dimana harga pokok produksi harus dihitung dengan akurat (Nurhayati & Rahmadani, 2022) (Rahmadani et al., 2021a) (Juli Meliza et al., 2022). Keterbatasan dalam penggunaan teknologi (termasuk keterbatasan pemanfaatan sosial media) untuk *digital marketing* dalam meningkatkan pangsa pasar baru, tidak memiliki merek dagang yang didaftarkan pada hak cipta.

Prioritas penyelesaian mitra juga sejalan dengan rekomendasi hasil penelitian yang telah dilakukan yakni peningkatan pemasaran melalui pemanfaatan kemajuan teknologi (Nurlinda, Novita, Siregar, Hanum, et al., 2023). Hal ini merupakan langkah yang "berlian" untuk memperluas pangsa pasar melalui pemasaran digital (Rahmadani et al., 2021b). Penyelesaian masalah diatas tentu akan membantu UMKM menangkap peluang pada daya konsumsi masyarakat pada konsumen baru, sehingga akan berdampak pada meningkatnya pendapatan UMKM.

Metode

Kegiatan ini dilaksanakan pada Rumah Tape yang terletak di Kelurahan Baru Ladang Bambu Kecamatan Medan Tuntungan Kota Medan, yang dilaksanakan oleh dosen Politeknik Negeri Medan sebanyak 4 orang dosen bersama dengan mahasiswa Jurusan Akuntansi dan mahasiswa Jurusan Administrasi Niaga bersama dengan Kelompok Wanita Tani (KWT) Rumah Tape Medan Tuntungan yang dihadiri sebanyak 14 orang. Metode yang digunakan yaitu berupa sharing knowledge dan pelatihan serta pendampingan mengenai perhitungan harga pokok dan harga jual produk serta peningkatan penjualan dengan menggunakan social media pada pengusaha tape. Metode Pelaksanaan kegiatan disajikan pada Gambar 2.



Gambar 2. Metode Pengabdian

Hasil dan Pembahasan

Pelaksanaan PKM yang diberikan adalah dengan memberi pelatihan dan pendampingan perhitungan harga pokok dan harga jual produk serta peningkatan penjualan menggunakan sosial media pada pengusaha tape dari Rumah Tape yang merupakan bagian dari Kelompok Wanita Tani (KWT) Medan Tuntungan. Lokasi UMKM tersebut dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Lokasi UMKM Rumah Tape

Tahapan persiapan pelaksanaan kegiatan pelatihan dan pendampingan dimulai dengan koordinasi melalui WhatsApps (WA) untuk menentukan kesiapan lokasi dan peserta pelatihan. Disamping itu anggota tim PKM juga melakukan persiapan dan koordinasi dalam penentuan kedalaman dan keluasan materi yang akan diberikan, serta berkoordinasi dalam membagi tugas untuk seluruh tim baik dosen dan mahasiswa, termasuk menyiapkan spanduk, plang pengabdian dan kebutuhan kit, konsumsi, penyediaan alat produksi serta staf ahli untuk pelatihan dan pendampingan tersebut.

Pada tahap persiapan telah ditetapkan untuk menyelesaikan permasalahan perhitungan harga pokok dan harga jual dengan menggunakan alat bantu Excel, peningkatan penjualan melalui perbaikan alat produksi yang diberikan kepada mitra dan pelatihan pemanfaatan sosial media sebagai sarana promosi. Pada tahap ini telah disusun materi yang akan disampaikan yang telah disesuaikan dengan tingkat pendidikan mitra yakni, materi harga pokok dan penetapan harga jual secara sederhana berbasis excel, dan pemaparan materi digital marketing. Kegiatan dilaksanakan pada hari sabtu, tanggal 16 September 2023 bertempat di Jalan Bunga Kardiol No. 39, Baru Ladang Bambu Kecamatan Medan Tuntungan, Kota Medan Provinsi Sumatera Utara dengan mitra Kelompok Wanita Tani Rumah Tape. Pada pelaksanaan telah terkonfirmasi jumlah peserta adalah sebanyak 26 orang, termasuk tim dan mahasiswa.

Pelaksanaan dimulai dengan memperkenalkan anggota tim dan dilanjutkan dengan memaparkan materi tentang perhitungan harga pokok dan melaksanakan praktek perhitungan secara manual terlebih dahulu.



Gambar 4. Kegiatan Pengabdian

Selanjutnya dilaksanakan diskusi tentang peningkatan penjualan melalui perbaikan produksi dan peningkatkan pangsa pasar. Pada tahap diskusi ini ditemukan bahwa mitra hanya menjual pada swalayan berastagi. Namun pada saat ini mitra berhasil menjajaki penjualan produk pada Toko *cake and bakery* seperti Napoleon dan Lapis Duren serta mulai ada tawaran dan supermarket Sun Plaza. Peningkatan kualitas produksi serta perbaikan pada kemasan menjadikan produk Rumah Tape mulai dapat merambah ke Pasar Swalayan dan Toko *cake and bakery*. Saat ini mitra memilih untuk fokus mengembangkan pasar swalayan dan Toko *cake and bakery*. Branding melalui *facebook* dan memanfaatkan Whatsapp mampu mengangkat brand Rumah Tape Tuntungan pada pelanggan swalayan dan Toko *cake and bakery*.

Permasalahan merek dagang, mitra diarahkan pada saat pendampingan dengan memanfaatkan fasilitas dari dinas koperasi dan UKM dalam pengurusannya. Saat ini merek dagang Rumah Tape – Medan Tuntungan (MTT) sedang dalam tahap pengajuan Hak Kekayaan Intelektual – Merek Dagang di Kementerian Hukum dan HAM.

Pelaksanaan diakhiri dengan menyerahkan alat bantu produksi untuk pembuatan Tape. Kegiatan serah terima disajikan pada Gambar 7.



Gambar 5. Serah Terima Alat

Alat bantu produksi yang diberikan berupa, dandang, kompor gas blender dan mesin wrapping produk. Pemberian alat ini guna menunjang peningkatan produksi melalui perbaikan proses produksi.

Permasalahan perhitungan harga pokok dan harga jual produk Tape disusun dengan memasukkan semua unsur biaya. Selama ini mitra hanya menghitung biaya yang dikeluarkan hanya bahan baku saja yakni Ubi dan Ragi dengan standar produksi 60 Kg/ sekali produksi. Pada saat pelatihan telah dirumuskan perhitungan harga pokok produksi sesuai standar dengan rincian bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya produksi lainnya. Perhitungan harga pokok produksi dan harga jual produk tape disajikan pada Gambar 6.

Rumah Tape - Medan Tuntungan			
Harga Pokok Produksi (untuk 60 kg/produksi)			
Bahan Baku:			
Ubi	150,000		
Ragi	15,000		
Total biaya produksi			165,000
Tenaga Kerja:			
Tukang Kupas	50,000		
Gaji bagian produksi per sekali produksi/minggu	175,000		
Total Tenaga kerja langsung			225,000
Biaya lain-lain:			
Biaya penyusutan peralatan produksi	96,600		
Daun Pisang	5,000		
Gas	20,000		
Listrik & Air	100,000		
Total biaya lain-lain			221,600
Total biaya produksi			611,600
Jumlah produksi		60 Kg	
Jumlah biaya produksi/kg			10,193
Harga Jual (maksimal 200%)			20,387
% Margin Keuntungan			200.00%

Gambar 6. Perhitungan Harga Pokok Produksi

Pengusaha Rumah Tape menggunakan saluran distribusi (*Channel*) untuk dekat dengan pelanggan melalui *whatsapp*. Saat ini Rumah Tape sudah memanfaatkan sosial media melalui akun *facebook*. Walaupun akun *facebook* masih menggunakan akun

pribadi anak pemilik usaha, namun sudah ada perubahan promosi dengan memanfaatkan sosial media.

Disamping itu peningkatan penjualan melalui peningkatan produksi. Peningkatan produksi melalui pemisahan peralatan produksi dengan pemakaian rumah tangga. Proses pembuatan tape punya risiko tinggi tidak berhasil dalam proses prementasi. Produksi harus higienis mulai dari pencucian, pengukusan, peragian hingga pembungkusan. Pada proses produksi produk harus terhindar dari campuran lain seperti tidak tersentuh garam, sehingga sangat dianjurkan peralatan produksi terpisah dari kebutuhan rumah tangga. Akan tetapi saat ini mitra Rumah Tape – Medan Tuntungan masih mencampur proses produksi dengan rumah tangga. Pemberian peralatan produksi diarahkan agar proses produksi dapat dipisahkan, sehingga mitra dapat meningkatkan penjualan melalui salah satunya peningkatan produksi. Adapun alat yang diberikan adalah blender untuk khusus mencampur ragi, dandang khusus untuk mengukus Ubi, kompor dua tunggu dan mesin wrapping sederhana.

Selama pelatihan dan pendampingan juga telah banyak perubahan dan peningkatan menuju kearah yang lebih baik yakni, telah terdaftar NIB, PIRT, Halal dan saat ini melalui rekomendasi Dinas Koperasi dan UKM Kota Medan telah mendaftarkan merek dagang sebagai Hak Kekayaan Intelektual Rumah Tape. Disamping itu Pengusaha Rumah Tape juga meminta tim PKM untuk mendesain logo kop surat yang dibutuhkan Pengusaha Rumah Tape untuk mengurus legalitas usaha lainnya.

Perhitungan harga pokok telah disusun sesuai dengan standar namun tetap dengan cara sederhana yang mudah dimengerti oleh mitra. Berikut perhitungan harga pokok Rumah Tape sebelum pelatihan dilakukan:

Rumah Tape - Medan Tuntungan	
Harga Pokok Produksi:	
Pengeluaran	
Ubi	150,000
Ragi	<u>15,000</u>
Total biaya produksi	165,000

Data ini menunjukkan bahwa mitra hanya menghitung pengeluaran produksi hanya untuk bahan baku saja, tanpa menghitung upah produksi dan biaya lain-lain produksi, karena beranggapan bahwa hasil penjualan adalah milik pribadi. Setelah pelatihan harga pokok produksi dihitung sebagai berikut:

Pada saat pelatihan dihitung seluruh komponen biaya dengan menggunakan *Microsoft excel*, sehingga harga pokok penjualan Rumah Tape dapat dilihat pada Gambar 7.

Rumah Tape - Medan Tuntungan			
Harga Pokok Produksi (untuk 60 kg/produksi)			
Bahan Baku:			
Ubi	150,000		
Ragi	15,000		
Total biaya produksi			165,000
Tenaga Kerja:			
Tukang Kupas	50,000		
Gaji bagian produksi per sekali produksi/minggu	175,000		
Total Tenaga kerja langsung			225,000
Biaya lain-lain:			
Biaya penyusutan peralatan produksi	96,600		
Daun Pisang	5,000		
Gas	20,000		
Listrik & Air	100,000		
Total biaya lain-lain			221,600
Total biaya produksi			611,600
Jumlah produksi		60 Kg	
Jumlah biaya produksi/kg		10,193	
Harga Jual (maksimal 200%)		20,387	
% Margin Keuntungan		200.00%	

Gambar 7. Harga Pokok Penjualan Tape

Sedangkan promosi saat ini masih menggunakan *whatsapp*. Peningkatan penjualan dengan menggunakan sosial media *facebook*, namun saat ini akun *facebook* masih menggunakan akun pribadi anak pengusaha Rumah Tape. Selain itu peningkatan produksi mitra terus mengalami peningkatan dari produk yang hanya dikemas secara sederhana kini sudah dikemas dan di *wrapping* sehingga lebih higienis. Kemasan produk awal dapat dilihat pada Gambar 8.



Gambar 8. Kemasan produk awal

Bentuk kemasan produk tape dapat dilihat pada Gambar 9.



Gambar 9. Kemasan produk saat ini

Sedangkan untuk merek dagang sebelumnya belum mendaftarkan merek dagang “MTT”, sekarang dalam proses Pendaftaran Hak Kekayaan Intelektual pada Kementerian Hukum dan HAM dengan rekomendasi Dinas Koperasi dan UKM Kota Medan. Saat ini juga Rumah Tape sudah memiliki legalitas seperti NIB, PIRT dan logo Halal. Kelengkapan pengelolaan administrasi yakni pembuatan kop surat untuk Rumah Tape dapat dilihat pada Gambar 10.



Gambar 10. Format Kop Surat

Kesimpulan

Pencatatan Pengusaha Rumah Tape Medan Tuntungan sudah mampu menghitung harga pokok produksi dan harga jual secara manual dengan memperhitungkan semua komponen biaya yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya produksi lainnya. Disamping itu telah disusun juga template perhitungan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan menggunakan *Microsoft excel* untuk memudahkan pengusaha menghitung secara cepat. Pemanfaatan media sosial untuk promosi dalam rangka peningkatan penjualan masih terbatas pada pemanfaatan *facebook* dengan akun pribadi. Pengusaha juga tidak gencar menggunakan sosial media karena saat ini Rumah Tape memilih focus melayani swalayan, toko *cake and bakery*. Peningkatan penjualan melalui peningkatan produksi. Kendala keterbatasan alat dapat diatasi dengan penerimaan alat produksi berupa Mesin *Wrapping*, Dandang kukusan khusus, Kompor dua tungku dan Blender ragi. Merek dagang Rumah Tape Medan Tuntungan saat ini sudah dalam tahap mendaftarkan pada Hak Kekayaan Intelektual Kementerian Hukum dan HAM melalui pemanfaatan fasilitas dari Dinas Koperasi

Ucapan Terima Kasih

Terima kasih kami ucapkan sebesar-besarnya kepada pihak-pihak yang telah mendukung suksesnya kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini di Kelurahan Baru Ladang Bambu Kecamatan Medan Tuntungan Kota Medan. Kepada P3M Politeknik Negeri Medan terima kasih telah membantu mensukseskan kegiatan pengabdian ini. Terima kasih juga kepada Kelompok Wanita Tani (KWT) Rumah

Tape Kelurahan Baru Ladang Bambu Kecamatan Medan Tuntungan yang telah menjadi mitra kami, yang dengan tangan terbuka menerima kami.

Referensi

- Departemen Perdagangan RI. (2008). *Pengembangan Ekonomi Kreatif Indonesia 2025: Rencana Pengembangan Ekonomi Kreatif Indonesia 2009-2015*. Departemen Perdagangan Republik Indonesia.
- Juli Meliza, Nurhayati, Rahmadani, Akbar, A., & Tinggi, S. (2022). *Pendampingan Digitalisasi Keuangan Untuk Penyusunan Harga Pokok Produksi Pelaku Usaha (Mitra Pengrajin Tapai Singkong)*. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Akademisi* 1(1), 42-50. Karya Bersama Fakultas Ekonomi Universitas Surabaya dan Forum Daerah UKM Jawa Timur. (2007). *Kewirausahaan UKM Pemikiran dan Pengalaman*. Graha Ilmu.
- Kurdi, M., & Firmansyah, I. D. (2020). Strategi Peningkatan Daya Saing UMKM Di Kabupaten Sumenep Melalui E-Commerce. *Jurnal Sains Sosio Humaniora*, 4(2), 569–575. <https://doi.org/10.22437/jssh.v4i2.11003>
- Narto, N., & HM, G. B. (2020). Penguatan Strategi Pemasaran Puduk di Tengah Pandemi Covid-19 untuk Meningkatkan Keunggulan Bersaing Usaha Mikro Kecil Menengah Kota Gresik. *Jurnal INTECH Teknik Industri Universitas Serang Raya*, 6(1), 48–54. <https://doi.org/10.30656/intech.v6i1.2195>
- Nurhayati & Rahmadani. (2022). *Pendampingan Perhitungan Harga Pokok Produksi Pada Usaha Cekeremes Di Kecamatan Medan Tuntungan*. <https://journals.stimsukmamedan.ac.id/index.php/senashtek>
- Nurlinda, & Fathimah, V. (2019). Determinan Adopsi E-Commerce Dan Dampaknya Pada Kinerja Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). *Jurnal Riset Akuntansi Dan Keuangan*, 7(3), 445–464. <https://doi.org/10.17509/jrak.v7i3.18105>
- Nurlinda, N., Sinuraya, J., & Asmalidar, A. (2020a). The Influence of Online Technology on the Performance of MSMEs in the Covid-19 Pandemic Era. *ICETLAWBE*. <https://doi.org/10.4108/eai.26-9-2020.2302781>
- Nurlinda, N., Sinuraya, J., Asmalidar, A., Hassan, R., & Supriyanto, S. (2021). Use of online applications in maintaining msmes performance during the covid-19 pandemic. *Register: Jurnal Ilmiah Teknologi Sistem Informasi*, 7(2), 80–94. <https://doi.org/10.26594/register.v7i2.2223>
- Nurlinda, Novita, V., Siregar, D. A., & Fitri, N. (2023). *Model Bisnis UMKM (Rancang Bangun Bisnis untuk Usaha Pemula)* (1st ed.). CV Merdeka Kreasi.

https://books.google.com/books/about/Model_Bisnis_UMKM.html?hl=id&id=Z6-3EAAAQBAJ

- Nurlinda, Novita, V., Siregar, D. A., Hanum, Z., & Hiya, N. (2023). Building a Business Model for Micro , Small and Medium Enterprises (MSME) after the Covid-19 Pandemic (Case Study of MSME Fried Onions UMI 4 R Kitchen). *International Journal Reglement & Society*, 4(1), 261–264.
- Nurlinda, Sinuraya, J., & Asmalidar. (2020b). *UMKM Ditengah Badai Krisis (Menilik Potensi dan Problematika)*. Merdeka Kreasi Group.
- Nurlinda, & Wardayani. (2018). *Factors Affecting E-Commerce Adoption on Micro, Small and Medium Enterprises in Medan City*. www.depkop.go.id
- Rahmadani, R., & Jefriyanto, J. (2021a). A Strategy To Promote The Competitiveness Of Micro, Small And Medium Enterprises (MSME) During The Condition Of Covid 19 Pandemics. *Jurnal Akuntansi*, 11(3), 197–208. <https://doi.org/10.33369/j.akuntansi.11.3.197-208>
- Rahmadani, R., & Jefriyanto, J. (2021b). a Strategy To Promote the Competitiveness of Micro, Small and Medium Enterprises (MSME) During the Condition of Covid 19 Pandemics. *Jurnal Akuntansi*, 11(3), 197–208. <https://doi.org/10.33369/j.akuntansi.11.3.197-208>
- Rahmadani, Wardayani, Nurlinda, Nurhayati, Supriyanto, Sugianto, Elsera Siemin Ciamas, & Dewi Anggraini. (2021a). Pendampingan UMKM Hebat dengan Inovasi Produk, Pemasaran Digital, dan Pengelolaan Keuangan Pada Usaha Cekeremes di Kecamatan Medan Tuntungan. *JURPIKAT (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 2(2), 147–157. <https://doi.org/10.37339/jurpikat.v2i2.637>
- Rahmadani, Wardayani, Nurlinda, Nurhayati, Supriyanto, Sugianto, Elsera Siemin Ciamas, & Dewi Anggraini. (2021b). Pendampingan UMKM Hebat dengan Inovasi Produk, Pemasaran Digital, dan Pengelolaan Keuangan Pada Usaha Cekeremes di Kecamatan Medan Tuntungan. *JURPIKAT (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 2(2), 147–157. <https://doi.org/10.37339/jurpikat.v2i2.637>
- Suparmin, Roniwijaya, P., Priyanto, S., & Setiadi, B. R. (2017). Eksplorasi sub-sub sektor industri kreatif di pusat-pusat keramaian kabupaten kulon progo. *Studi Pendidikan Teknik Mesin, January*, 712–720.