

**PELATIHAN PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK POTENSI UNTUK  
PELAKU UMKM DI DESA ALAI SELATAN**

***TRAINING ON SELLING PRICE DETERMINATION OF POTENTIAL  
PRODUCTS FOR MSMEs IN DESA ALAI SELATAN***

**Mutiara Kemala Ratu<sup>1)</sup>, Fauzia Afriyani<sup>2)</sup>, Vhika Meiriasari<sup>3)</sup>, Emilda<sup>4)</sup>**

<sup>1,3</sup>Fakultas Ekonomi, Prodi Akuntansi, Universitas Indo Global Mandiri

<sup>2,4</sup>Fakultas Ekonomi, Prodi Manajemen, Universitas Indo Global Mandiri

<sup>1</sup>Email: mutiarakemala.ratu@uigm.ac.id

**Abstrak** Program Pelatihan penentuan Harga Jual produk melalui penentuan Harga Pokok Produksi (HPP) merupakan bentuk Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) yang dilakukan agar dapat memberdayakan masyarakat terutama pelaku UMKM di Desa Alai Selatan dalam peningkatan perekonomian secara global. Kemampuan dalam menentukan harga jual yang tepat akan membuat para pelaku UMKM terhindar dari kerugian perhitungan penjualan karena mampu menyesuaikan keuntungan melalui perhitungan pengeluaran biaya-biaya terkait. Pelatihan ini sangat dibutuhkan karena pada praktiknya masyarakat terutama pada Desa Alai Selatan masih belum memahami proses perhitungan ini. Perhitungan harga pokok produksi mampu memperlihatkan bagaimana besaran biaya yang dapat ditutupi untuk mendapatkan keuntungan atau laba. Dengan adanya pelatihan ini masyarakat yang awalnya belum paham, menjadi paham bagaimana pentingnya perhitungan harga jual produk dan bagaimana menentukan harga jual produk dari perhitungan tersebut. Metode kegiatan pelatihan terbagi atas tiga tahap, yaitu persiapan, pelaksanaan dan evaluasi. Untuk mengetahui sejauh mana keberhasilan pelatihan, pelaksana pelatihan memberikan test sebelum (pre test) dan setelah (post test) pemaparan materi. Dari kedua tes didapatkan hasil bahwa kemampuan peserta mengalami peningkatan sehingga menandakan berhasilnya pelatihan. Ketepatan penentuan harga jual melalui perhitungan harga pokok produksi ditujukan agar para pelaku UMKM dapat menghasilkan keuntungan yang maksimal dengan menghindari kerugian dari kesalahan perhitungan biaya terkait.

**Kata Kunci:** Harga Jual; Harga Pokok Produksi; UMKM

**Abstract** *The Training Program for determining product selling prices through determining the Cost of Production (CoGS) is a form of Community Service which is carried out in order to empower the community, especially MSMEs in Desa Alai Selatan, to improve the global economy. The ability to determine the right selling price will enable MSME players to avoid sales calculation losses because they are able to adjust profits by calculating related costs. This training is really needed because in practice the community, especially in Desa Alai Selatan, still does not understand this calculation process. Calculation of the cost of production can show how much costs can be covered to get a profit or gain. With this training, people who initially did not understand, will understand the importance of calculating product selling prices and how to determine product selling prices from these calculations. The training activity method is divided into three stages, namely preparation, implementation and evaluation. To find out the*

*extent to which the training was successful, the training implementer gave tests before (pre-test) and after (post-test) the presentation of the material. The results from both tests showed that the participants' abilities had increased, indicating the success of the training. The accuracy of determining selling prices through calculating the cost of production is intended so that MSME players can generate maximum profits by avoiding losses from errors in calculating related costs.*

**Keywords:** *Selling price; Cost of Goods Sold; MSME*

## **PENDAHULUAN**

Persoalan pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sudah menjadi perhatian pemerintah sejak lama. Perkembangan UMKM terus diperhatikan karena memang akan memengaruhi perekonomian di Indonesia. Berdasarkan berita yang diambil melalui website [djpb.kemenkeu.go.id](http://djpb.kemenkeu.go.id) didapatkan data mengenai kontribusi UMKM dari Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah dimana 99% memberikan kontribusi kepada keseluruhan unit usaha, pengaruh 60,5% terhadap PDB, dan kemampuan penyerapan tenaga kerja sebesar 96,9%. Bahkan ketika sedang berlangsung krisis karena adanya pandemi Covid-19, UMKM masih mampu melewati krisis sehingga membantu memulihkan perekonomian Indonesia. Namun demikian, UMKM di berbagai daerah di Indonesia masih menghadapi tantangan, misalnya pada akses keuangan, pemasaran/promosi, infrastruktur dan teknologi, regulasi dan birokrasi serta keterbatasan ketrampilan dan pengetahuan. Untuk menjadikan sektor UMKM sebagai salah satu motor penggerak pertumbuhan ekonomi Indonesia, diperlukan kerja sama dan peran dari berbagai pihak terkait. Pemerintah bahkan menekankan untuk para pelaku UMKM dapat diberdayakan melalui sinergi dan koordinasi dari segala pihak baik swasta, publik, maupun akademisi (Ariyanti, 2023). Pihak akademisi misalnya dapat berperan dalam memberikan pelatihan atau sosialisasi kepada masyarakat sebagai bentuk pemberdayaan sumber daya manusia pada UMKM.

Pemberdayaan masyarakat diharapkan akan membuka wawasan serta kreativitas masyarakat dalam melihat dan mengolah produk potensi di wilayah mereka sebagai produk usaha yang mumpuni. Terutama ketika masyarakat memiliki produk potensi yang dapat dijadikan salah satu produk usaha atau bisnis mereka. Selain kreativitas untuk mengolah dan menjual produk tersebut,

masyarakat juga harus mampu menghitung secara keuangan harga jual produk sehingga dapat mengetahui kisaran pengeluaran dan pemasukan dalam memperoleh keuntungan penjualan produk.

Selain memberikan informasi keuangan bagi pihak eksternal seperti perbankan, pemerintah, investor, dan lain-lain, akuntansi juga berfungsi sebagai alat kontrol keuangan dan alat evaluasi, dimana keduanya sangat memengaruhi pertumbuhan dan keberlanjutan usaha (Ramadhani, R., et al., 2022). Pengetahuan akuntansi seperti penentuan harga pokok produksi sangat diperlukan oleh para pelaku usaha sebelum memulai agar mereka dapat menentukan harga jual yang tepat terhadap produk yang akan mereka jual. Bahkan ketika telah menjalani usahanya, para pelaku dapat terus menghitung harga pokok produksi dan harga jual untuk menyesuaikan kondisi penjualan yang dapat berubah-ubah.

Informasi yang lengkap mengenai biaya akan sangat diperukan dalam menentukan harga jual. Berdasarkan penjelasan ini, misalnya ketika biaya suatu produk meningkat maka besar laba atau mark-up yang diinginkan pelaku usaha juga akan meningkat sehingga selanjutnya harga jual juga menyesuaikan peningkatan tersebut (Firmansyah et al., 2023). Penentuan harga pokok produksi atau beban pokok produksi sebagai perhitungan biaya yang akan dikeluarkan sangat penting untuk dilaksanakan sebelum menentukan harga jual produk. Ketepatan penentuan harga jual akan mempengaruhi penjualan dan jumlah laba yang dapat dimaksimalkan pelaku UMKM. Oleh karena itulah ketepatan penentuan harga jual ini sangat diperlukan para pelaku UMKM terutama pelaku UMKM di Desa Alai Selatan yang memiliki hasil panen ubi sebagai produk potensi dalam mengembangkan UMKM.

Kegiatan pelatihan dilaksanakan penulis bersama tiga rekan lainnya melalui materi berbeda terkait tema tersebut. Pemberdayaan masyarakat terutama pelaku UMKM di Desa Alai Selatan yang dilakukan oleh penulis memiliki fokus menghitung Harga Pokok Produksi (HPP) sehingga didapatkan penentuan harga jual yang tepat. Indahwati & Sunrowiyati (2021) menekankan bahwa HPP akan digunakan dalam membantu menentukan beban pokok produksi dengan tepat sehingga informasi beban pokok produksi yang sebenarnya dapat diketahui. Informasi yang sebenarnya inilah kemudian akan dijadikan acuan penentuan harga

jual untuk memengaruhi penentuan besar atau markup laba usaha. Berdasarkan penjelasan yang disampaikan beberapa peserta kegiatan pelatihan dapat diketahui bahwa selama ini mereka yang berperang sebagai pelaku UMKM memang belum menghitung harga pokok produksi dengan benar dan hanya memperkirakan harga jual produk mereka. Padahal, penentuan harga jual yang kurang tepat dapat mengakibatkan munculnya kerugian dalam suatu usaha karena adanya kesalahan menghitung Harga Pokok Produksi (Sayadi, 2022).

Kegiatan yang dilakukan oleh tim pelaksana memang bertujuan untuk mengatasi permasalahan ini. Pelatihan ini terlebih dahulu bertujuan memberdayakan masyarakat terutama ibu-ibu rumah tangga di Desa Alai Selatan dengan membuka kreativitas mereka dalam mengeksplorasi sumber daya dengan potensi untuk dapat diolah menjadi produk yang dapat memiliki nilai jual. Hal ini dikarenakan masyarakat di Desa Alai Selatan masih menjual hasil sumber daya mereka secara langsung tanpa diolah. Banyak dari mereka yang mengaku bingung untuk mengolah hasil panen mereka menjadi produk apa sebelum dijual. Masyarakat hanya langsung menjual hasil panen mereka, seperti contohnya ubi jalar, akan dijual per kg dengan harga Rp15.000 dimana keuntungan kurang lebih Rp4.000/kg. Keberadaan hasil panen ubi jalar yang melimpah bahkan seperti sudah tidak bernilai ekonomi yang tinggi karena penjualan dengan harga yang cukup rendah (Febriansyah et al., 2023). Pelatihan yang dilakukan penulis dan tim pelaksana kegiatan bertujuan untuk membuka wawasan dan memotivasi masyarakat untuk menjadi masyarakat yang lebih produktif dengan dibarengi pencapaian keuntungan penjualan yang lebih maksimal. Hal ini diharapkan dapat mendorong masyarakat terutama di Desa Alai Selatan untuk meningkatkan kelangsungan UMKM dengan baik, sehingga dapat meningkatkan perekonomian. Pelatihan dalam menentukan harga jual yang tepat melalui perhitungan harga pokok produksi akan sangat bermanfaat kepada para pelaku UMKM dalam keberlangsungan usaha mereka.

## **METODE**

Peserta Kegiatan Pelatihan Penentuan Harga Jual Produk Potensi untuk Pelaku UMKM di Desa Alai Selatan diikuti oleh 19 orang yang merupakan para

pelaku beserta calon UMKM di Desa Alai Selatan, di Kabupaten Muara Enim, Sumatera Selatan. Kegiatan pelatihan yang dilaksanakan dibagi menjadi tiga tahap, dimana penjelasannya dapat secara rinci dilihat pada penjabaran berikut.

i. Tahap Persiapan

Tahap pertama dalam pelaksanaan kegiatan pelatihan adalah dengan persiapan segala alat dan perlengkapan lain yang akan di bawa sebagai pelengkap kegiatan beserta materi utama pelatihan. Alat yang dipersiapkan dalam kegiatan ini mencakup alat presentasi seperti proyektor dan laptop serta kelengkapan lain seperti makanan ringan dan doorprize untuk para peserta yang hadir. Materi pelatihan yang digunakan adalah materi mengenai segala literatur dan contoh perhitungan harga jual produk beserta perhitungan harga pokok produksi produk. Tahap ini dipastikan lengkap terlebih dahulu sebelum pelaksanaan kegiatan dapat dimulai.

ii. Tahap Pelaksanaan

Tahap kedua dalam proses kegiatan pelatihan adalah tahap utama berlangsungnya pelatihan, yaitu pelaksanaan pelatihan dengan pembahasan materi pelatihan. Tahap ini dilaksanakan di Rumah Kepala Desa Alai Selatan Kabupaten Muara Enim Sumatera Selatan, yaitu rumah Bpk. Lukman Hakim, pada tanggal 1 Agustus 2023 pukul 10.30-13.00 WIB (sampai selesai). Pembukaan acara dan rangkaian acara disampaikan oleh mahasiswa sebagai MC dan para pemateri terkait oleh tim pelaksana. Penulis menyampaikan materi terakhir terkait pentingnya penentuan harga jual pada produk. Pemateri juga sebelum menyampaikan materi akan memberikan beberapa pertanyaan terkait materi dan melakukan observasi atas hasil tersebut sebagai bentuk pre test. Setiap selesainya materi juga akan diakhiri dengan sesi tanya jawab serta pemberian doorprize kepada peserta yang berpartisipasi secara aktif dalam pelatihan.

iii. Tahap Evaluasi

Tahap ketiga merupakan tahap final yang merupakan proses evaluasi atas penyampaian materi dan pelatihan mengenai penentuan harga jual produk olahan ubi jalar menjadi es krim ubi. Evaluasi berjalan selama satu hari tepat di hari esok setelah pelaksanaan pelatihan, yaitu hari Rabu tanggal 2 Agustus 2023. Hal ini dilaksanakan melalui penyebaran dan pengumpulan post test dengan bantuan

mahasiswa yang memang standby di Desa Alai Selatan. Para peserta yang sebelumnya mengikuti kegiatan pelatihan di tanggal 1 Agustus 2023 akan diberikan beberapa pertanyaan terkait penentuan harga jual produk untuk mengetahui sejauh mana pemahaman dan kemampuan mereka setelah adanya pelatihan.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pelatihan yang dilaksanakan guna meningkatkan pemberdayaan sumberdaya manusia di masyarakat terutama pada mitra para pelaku dan calon pelaku UMKM di Desa Alai Selatan Kabupaten Muara Enim, Sumatera Selatan. Kegiatan pelatihan ini merupakan bentuk dari pelaksanaan Tridharma Pengabdian kepada Masyarakat yang berlangsung selama dua hari pada tanggal 1-2 Agustus 2023 dan dimulai pukul 10.30-13.00 WIB. Pelaksanaan perdana pelatihan dijalankan pada Hari Selasa tanggal 1 Agustus 2023 berupa sosialisasi materi oleh tim pelaksana. Sosialisasi dilakukan dengan menyampaikan materi kepada para peserta (para pelaku dan calon pelaku UMKM di Desa Alai Selatan). Hari kedua pelatihan dilaksanakan tepat esok harinya pada hari Rabu, 2 Agustus 2023 sebagai bentuk evaluasi dan pengawasan sejauh mana keberhasilan penyampaian materi atas sosialisasi yang telah terlaksana sebelumnya.

Secara rinci kegiatan pelatihan yang dilaksanakan dalam rangka meningkatkan pemberdayaan masyarakat dapat dilihat pada rangkuman berikut.

### **i. Tahap Pelaksanaan Kegiatan—Tanggal 1 Agustus 2023**

Pelaksanaan kegiatan pelatihan sebagai bentuk penerapan Tridharma Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) dijalankan dengan mengusung tema “Pemberdayaan Masyarakat melalui Pelatihan Diversifikasi Produk Potensi Desa dan Penentuan Harga Jual di Desa Alai Selatan”. Kegiatan dimulai pada hari Selasa tanggal 1 Agustus 2023 pukul 10.30-13.00 WIB di rumah Bpk Lukman Hakim, S.Sos. selaku Kepala Desa Alai Selatan. Proses kegiatan dimulai dengan pengisian data daftar hadir oleh semua peserta yang hadir dalam pelaksanaan kegiatan. Selanjutnya peserta yang telah mengisi daftar hadir akan segera diberikan makanan ringan dan langsung dipersilahkan duduk untuk mengikuti rangkaian kegiatan.

Pembukaan program pelatihan dilakukan oleh mahasiswa sebagai MC dan materi pertama disampaikan oleh rekan pelaksana sebagai narasumber pertama. Tim Pelaksana terdiri dari empat orang sebagai narasumber dimana penulis berperan dalam menyampaikan materi terakhir terkait penentuan harga jual. Penulisan artikel akan berfokus kepada materi mengenai Harga Pokok Produksi sebagai dasar penentu harga jual produk. Kegiatan ini dihadiri oleh para peserta yang merupakan ibu-ibu rumah tangga di Desa Alai Selatan dengan pekerjaan utama atau sampingan sebagai pelaku UMKM. Dikarenakan manfaat yang diharapkan dapat membantu memperluas wawasan serta kemampuan mereka dalam menjalankan usaha, para peserta yang hadir tidak terlepas pada pelaku UMKM langsung melainkan ibu-ibu lain yang belum pernah terjun langsung dalam kegiatan UMKM. Secara total peserta yang menghadiri kegiatan pelatihan berjumlah 19 orang.



Gambar 1. Pemaparan Materi

Sebelum masuk ke materi, para peserta sebelumnya akan diberikan pertanyaan terkait materi perhitungan harga pokok produksi dan penentuan harga jual. Penulis akan melakukan observasi dan melakukan analisis dari hasil jawaban peserta tersebut sebagai bentuk pre test. Hal ini dilakukan untuk mengetahui sejauh mana pemahaman dan kemampuan peserta atas materi penentuan harga jual. Hasil yang didapatkan menunjukkan bahwa mayoritas peserta belum memahami bahkan secara dasar atas perhitungan harga pokok produksi (HPP). Para pelaku UMKM yang hadir juga masih belum melakukan identifikasi biaya-biaya serta menerapkan perhitungan HPP untuk menentukan harga jual. Harga jual yang mereka tentukan masih berdasarkan perkiraan kasar saja.

Proses penentuan harga jual dimulai dengan terlebih dahulu menghitung harga pokok produksi (HPP) melalui identifikasi biaya-biaya yang akan dikeluarkan dalam penjualan produk dan menambahkannya dengan besar keuntungan (markup) yang diinginkan. Penentuan Harga Pokok Produksi (HPP) dapat dibagi menjadi dua metode, yaitu full costing dan variable costing. Harga pokok produksi yang akan dihasilkan melalui metode full costing akan lebih tinggi daripada yang dihasilkan melalui metode variable costing (Febrianti & Rahmadani, 2022; Marisyah, 2022). Hal ini dikarenakan komponen pada metode full costing lebih lengkap mencakup seluruh komponen biaya, baik biaya variable maupun tetap sedangkan untuk metode variable costing hanya memasukkan biaya variabel.



Gambar 2 Penyerahan plakat kegiatan

Pada pelaksanaan pelatihan di Desa Alai Selatan kali ini perhitungan harga pokok produksi hanya akan menggunakan biaya variabel (metode variable costing). Perhitungan ini memang belum lengkap karena belum memasukkan biaya tetap, namun mengingat kecilnya bentuk usaha pelaku UMKM di Desa Alai Selatan (mikro) dan tingkat pemahaman mereka atas perhitungan harga pokok produksi, penggunaan metode ini dianggap masih tepat. Laksmiwati et al. (2023) memaparkan bahwa ketika jumlah persediaan awal dan akhir produk tidak tersedia selama proses, harga pokok produksi dapat dihitung dengan menjumlahkan semua komponen biaya produksi, yaitu biaya bahan dan biaya tenaga kerja langsung. Selanjutnya, harga pokok produk per satuan dihitung dengan membagi total harga pokok produksi dengan jumlah produk yang telah diproduksi. Harga ini dapat digunakan sebagai dasar atau pijakan untuk menentukan harga jual yang diinginkan.



Pembahasan perhitungan Harga Pokok Produksi pada kegiatan ini akan dicontohkan penerapannya pada pengolahan hasil pangan ubi jalar menjadi es krim ubi. Perhitungan ini terlebih dahulu dilakukan dengan melakukan identifikasi segala biaya yang dibutuhkan dalam proses pengolahan bahan menjadi produk jadi. Secara rinci identifikasi biaya, perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) dan penentuan harga jual produk dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1 Perhitungan HPP dan Penentuan Harga Jual

Komponen Biaya	Jlh	Satuan	Harga	Total Harga
<b>Bahan baku</b>				
Ubi	1	kg	Rp11.000	Rp11.000
SP (Pengembang Kue)	2	pc	Rp4.000	Rp8.000
Kental Manis kaleng	1	pc	Rp11.000	Rp11.000
Tepung maizena	100	gr	Rp50	Rp5.000
Gula	0,1	kg	Rp17.000	Rp1.700
<b>Tenaga Kerja Langsung</b>				
Upah karyawan	1	jam	Rp14.000	Rp14.000
<b>Overhead</b>				
Cup es krim	30	pc	Rp130	Rp3.900
Sendok es krim	30	pc	Rp60	Rp1.800
Listrik	1	kwh	Rp1.500	Rp1.500
Gas	1/60	-	Rp206.000	Rp3.433
			<b>Jumlah biaya</b>	<b>Rp61.333</b>
			<b>Jumlah Produksi</b>	<b>30</b>
<b>Per unit (per cup)</b>			<b>HPP</b>	Rp2.044
			<b>Harga Jual</b>	Rp3.000
			<b>Keuntungan</b>	Rp956
<b>% Keuntungan</b>			<b>47%</b>	
<b>Per 1 kg Ubi Jalar</b>			<b>HPP</b>	Rp61.333
			<b>Harga Jual</b>	Rp90.000
			<b>Keuntungan</b>	Rp28.667

Berdasarkan perhitungan tersebut dapat diketahui bahwa dengan melakukan pengolahan hasil panen ubi jalar menjadi es krim ubi, keuntungan yang dapat diraih penjual adalah sebesar kurang lebih Rp28.700 (dibulatkan) untuk 1 kg ubi jalar. Sedangkan berdasarkan wawancara yang dilakukan, untuk penjualan ubi jalar langsung tanpa diolah, penjual hanya akan mendapatkan keuntungan sebesar Rp4.000. Jika dikalkulasikan keuntungan yang dapat diraih atas penjualan pengolahan ubi jalar dibandingkan dengan penjualan ubi jalar secara langsung keuntungan yang didapatkan bisa sampai enam kali lipat.

ii. Tahap Evaluasi Kegiatan—Tanggal 2 Agustus 2023

Pelaksanaan PkM di tahap evaluasi merupakan tahap untuk mengetahui sejauh mana kemampuan para peserta menyerap ilmu yang disampaikan pemateri. Tahap ini dilakukan pada hari Rabu tanggal 2 Agustus 2023 dengan cara menyebarkan pertanyaan-pertanyaan terkait penentuan harga jual sebagai bentuk post test. Bentuk test yang diberikan masih serupa dengan pre test yang diberikan sebelumnya. Sub materi dibagi menjadi tiga bagian, yaitu pemahaman secara dasar atas perhitungan harga pokok produksi, identifikasi biaya-biaya terkait proses produksi dan penjualan; serta penerapan perhitungan Harga Pokok Produksi dalam penentuan harga jual produk. Hasil pre test dengan post test dari kegiatan pelatihan ini dapat dilihat dengan rinci pada Tabel 2 sebagai bahan perbandingan pencapaian tujuan pelatihan.

Tabel 2. Hasil Test Sebelum (Pre Test) dan Setelah (Post Test) Pelatihan

Prosedur Penentuan Harga Jual	<i>Pre Test</i>	<i>Post Test</i>	Peningkatan Kemampuan
Pemahaman dasar atas HPP	5%	90%	85%
Identifikasi biaya-biaya	15%	95%	80%
Penerapan perhitungan HPP dalam menentukan harga jual	10%	90%	80%

Dapat dilihat bahwa setelah adanya pelatihan, kemampuan para peserta meningkat jauh jika dibandingkan dengan sebelum pelatihan. Para peserta yang mulanya bahkan belum memahami materi dasar mengenai harga pokok produksi (pemahaman hanya 5%) setelah pelatihan pemahamannya meningkat sebanyak 85%. Dalam penentuan harga jual, para peserta kebanyakan belum melakukan identifikasi biaya-biaya untuk dimasukkan dalam perhitungan harga pokok produksi, sedangkan dengan adanya pelatihan mereka mampu melakukan identifikasi biaya-biaya terkait. Kemudian ketika diterapkan dengan contoh perhitungan harga pokok produksi (HPP) para peserta yang awalnya hanya menetapkan harga jual dengan perkiraan saja, setelah pelatihan sudah mampu menentukan harga jual dengan perhitungan HPP.

## **KESIMPULAN**

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) dengan judul fokus materi “Pelatihan Penentuan Harga Jual Produk Potensi untuk Pelaku UMKM di Desa Alai Selatan” merupakan bentuk pemberdayaan masyarakat di Desa Alai Selatan

agar mampu menentukan harga jual produk dengan tepat. Para pelaku UMKM yang turut hadir dalam pelatihan mengakui bahwa mereka belum memahami tentang Harga Produk Produksi (HPP) dalam penentuan harga jual produk. Namun setelah dilakukannya pelatihan, ditemukan bahwa terjadi peningkatan pengetahuan dan kemampuan peserta atas penentuan harga jual melalui perhitungan Harga Produk Produksi (HPP). Hasil ini dapat diketahui dengan pelaksanaan test sebelum dan setelah pelatihan, dimana pada pemahaman dasar atas harga pokok produksi para peserta mengalami peningkatan kemampuan sebesar 85%. Kemudian selanjutnya para peserta juga mengalami peningkatan dalam melakukan identifikasi biaya-biaya terkait penentuan harga jual sebesar 80%. Bahkan ketika diterapkan kembali bagaimana menentukan harga jual dengan terlebih dahulu menghitung HPP, para peserta banyak yang sudah mampu menentukannya yang ditunjukkan dengan peningkatan kemampuan sebesar 80%. Peningkatan ini menunjukkan bahwa pelatihan penentuan harga jual produk kepada masyarakat di Desa Alai Selatan telah berhasil diterapkan. Penentuan harga jual yang tepat akan menghindari kerugian dengan penyesuaian keuntungan atas biaya-biaya yang dikeluarkan.

### **UCAPAN TERIMA KASIH**

Terima kasih penulis ucapkan kepada seluruh petugas pelaksana beserta para peserta kegiatan pelatihan. Baik dari pihak pemateri, pihak Universitas Indo Global Mandiri serta masyarakat Desa Alai Selatan. Dengan kerjasama dari seluruh bagian pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat diselesaikan dan berjalan lancar.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Ariyanti, L. (2023, June 27). *KEBIJAKAN PEMERINTAH DALAM PEMBERDAYAAN UMKM*. <https://djpb.kemenkeu.go.id/kppn/cirebon/id/data-publikasi/berita-terbaru/2852-kebijakan-pemerintah-dalam-pemberdayaan-umkm.html>
- Febriansyah, P., Afriyani, F., Meiriasari, V., & Ratu, M. K. (2023). *Pengembangan sumber daya manusia dengan memanfaatkan olahan ubi jalar guna meningkatkan perekonomian masyarakat desa alai selatan kabupaten muara enim*. 7, 2797–2800.

- Febrianti, R., & Rahmadani, R. (2022). Analisis Perbandingan Penentuan Harga Pokok Produksi Untuk Menentukan Harga Jual Produk Menggunakan Metode Full Costing Dan Variable Costing. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 10(1), 47–52. <https://doi.org/10.37641/jiakes.v10i1.1190>
- Firmansyah, D., Hari Mulyadi, & Dwinanto Priyo Susetyo. (2023). Penentuan Harga Jual: Harga Pokok Produksi dan Ekspektasi Laba. *Jkbm (Jurnal Konsep Bisnis Dan Manajemen)*, 9(2), 202–215. <https://doi.org/10.31289/jkbm.v9i2.8808>
- Hasnawati, Wahyuni, I., Lestari, A., Dewi, R. R., & Ariani, M. (2023). *Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) dan Penyusunan Laporan Laba Rugi Bagi Komunitas UMKM di Provinsi Lampung*. 06, 60–68. <https://www.kemenkopukm>.
- Indahwati, D. N., & Sunrowiyati, S. (2021). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Untuk Menentukan Harga Jual Pada Ud. Putra Mandiri. *Wacana Equilibrium (Jurnal Pemikiran Penelitian Ekonomi)*, 9(02), 76–82. <https://doi.org/10.31102/equilibrium.9.02.76-82>
- Laksmiwati, M., Arisudhana, D., Priyanto, S., Rahayu, I., & Qodariah. (2023). Penyuluhan Kalkulasi Harga Pokok Produksi Biaya Penuh Untuk Penentuan Harga Jual UMKM di Desa Majau. *Dinamisia : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 7(2), 383–391. <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v7i2.13381>
- Marisyah, F. (2022). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Menggunakan Metode Full Costing Untuk Menentukan Harga Jual Pada UMKM Tempe Pak Rasman Oku Selatan. *Ekonomica Sharia: Jurnal Pemikiran Dan Pengembangan Ekonomi Syariah*, 7(2), 141–152. <https://ejournal.stebisigm.ac.id/index.php/esha/article/view/385>
- Prasetyo, I., Saddewisasi, W., & Prasetyo, A. (2021). Penerapan Strategi Penentuan Harga Jual dalam Menunjang Kesuksesan Usaha UMKM Aneka Snack. *E-Dimas: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 12(2), 305–309. <https://doi.org/10.26877/e-dimas.v12i2.6441>
- Ramadhani, R., Ernayani, R., Anam, H., Pramudia, D. R., Oey, L. A. W., & Moorcy, N. H. (2022). Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Berdasarkan Standar Akuntansi EMKM pada UMKM Sepaku. *Abdimas Universal*, 4(2), 341–345. <https://doi.org/https://doi.org/10.36277/abdimasuniversal.v4i2.362>
- Sayadi, M. H. (2022). Edukasi Penentuan Harga Jual Produk UMKM melalui Perhitungan Harga Pokok Produksi. *Jurnal Abdimas Mahakam*, 6(01), 63–70. <https://doi.org/10.24903/jam.v6i01.1141>