

Peningkatan daya saing UMKM melalui pemahaman Harga Pokok Produksi & Strategi Harga jual

Siti Choiriah^{a,1}, Puji Rahayu^{b,2}, Sari Puspitarini^{c,3}

^{a,b,c}Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Mercu Buana, Jakarta

¹choiriahsc@mercubuana.ac.id; ²puji_rahayu@mercubuana.ac.id; ³sari.puspita@mercubuana.ac.id

*Email koresponden: choiriahsc@mercubuana.ac.id

Naskah diterima: 27 Juni 2026, direvisi: 22 Juli 2026, disetujui: 24 Agustus 2026, Tersedia Daring: 1 September 2026

Abstrak

Kecamatan Pondok Melati Kota Bekasi memiliki potensi UMKM yang cukup besar, khususnya pada sektor makanan, minuman, dan industri rumahan. Namun, sebagian besar pelaku UMKM masih menghadapi kendala dalam menentukan Harga Pokok Produksi (HPP) dan strategi harga jual yang tepat. Penentuan harga masih didasarkan pada perkiraan tanpa perhitungan biaya yang akurat, sehingga berdampak pada rendahnya daya saing dan profitabilitas usaha. Program Pengabdian kepada Masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas pelaku UMKM dalam memahami perhitungan HPP secara sistematis serta merancang strategi harga jual yang kompetitif. Kegiatan dilakukan melalui pelatihan, pendampingan, praktik langsung, dan evaluasi berkelanjutan. Metode pelaksanaan meliputi sosialisasi konsep biaya produksi, pelatihan perhitungan HPP, penyusunan laporan sederhana, serta pendampingan penerapan strategi harga berbasis biaya dan pasar. Mitra juga dibekali modul praktis dan template pencatatan keuangan. Luaran yang ditargetkan meliputi peningkatan kemampuan UMKM dalam menghitung HPP secara mandiri, tersusunnya dokumen perhitungan biaya produksi, penerapan harga jual yang lebih rasional, peningkatan efisiensi usaha, serta publikasi kegiatan pada media institusi. Program ini diharapkan mampu mendorong kemandirian UMKM, meningkatkan daya saing, dan berkontribusi pada penguatan ekonomi lokal.

Kata-kata kunci: UMKM; Harga Pokok Produksi; Strategi Harga Jual

Abstract

Pondok Melati District, Bekasi City, has significant potential for MSMEs, particularly in the food, beverage, and home industry sectors. However, most MSMEs still face challenges in determining the Cost of Goods Sold (COGS) and appropriate selling pricing strategies. Pricing is still based on estimates without accurate cost calculations, resulting in low competitiveness and business profitability. This Community Service Program aims to improve the capacity of MSMEs to systematically understand COGS calculations and design competitive selling pricing strategies. Activities are carried out through training, mentoring, hands-on practice, and ongoing evaluation. Implementation methods include socialization of production cost concepts, training in COGS calculations, preparation of simple reports, and assistance in implementing cost- and market-based pricing strategies. Partners are also provided with practical modules and financial record templates. Targeted outcomes include improving MSMEs' ability to independently calculate COGS, developing production cost calculation documents, implementing more rational selling prices, improving

business efficiency, and publishing activities in institutional media. This program is expected to encourage MSME independence, enhance competitiveness, and contribute to strengthening the local economy.

Keywords: *MSMEs; Cost of goods sold; Strategi Harga Jual*

PENDAHULUAN

Mitra kegiatan adalah Komunitas UMKM Pondok Melati Kota Bekasi yang beranggotakan ± 35 pelaku UMKM aktif berdasarkan pendataan awal pengurus komunitas tahun 2026. Sektor usaha didominasi oleh usaha kuliner dan makanan-minuman rumahan sebesar 60%, disusul usaha fashion dan kerajinan sebesar 20%, jasa sebesar 10%, serta usaha lain sebesar 10%.

Sebagian besar anggota merupakan usaha mikro dan kecil dengan omzet rata-rata Rp3.000.000–Rp15.000.000 per bulan. Berdasarkan hasil observasi awal terhadap 20 UMKM sampel, ditemukan bahwa:

- 75% UMKM belum menghitung Harga Pokok Produksi (HPP) secara sistematis
- 80% masih mencampurkan keuangan pribadi dan usaha
- 70% menentukan harga jual berdasarkan harga pesaing
- Hanya 25% yang memiliki pencatatan keuangan sederhana.

Kriteria peserta program ditentukan secara purposive, yaitu:

1. Memiliki usaha aktif minimal 1 tahun
2. Bergerak pada sektor makanan, minuman, atau usaha rumahan
3. Bersedia mengikuti seluruh rangkaian pelatihan dan pendampingan

4. Bersedia memberikan data usaha secara terbatas untuk kepentingan edukasi dan evaluasi program.

Bentuk komitmen tertulis mitra diwujudkan melalui:

- surat kesediaan menjadi mitra
- Daftar hadir kegiatan
- Penandatanganan informed consent
- Dan kesediaan mengikuti monitoring pasca-pelatihan.

Pada aspek hulu, UMKM menghadapi ketidakstabilan harga bahan baku seperti minyak goreng, tepung, gula, dan kemasan yang mengalami perubahan harga setiap bulan. Sebagian besar mitra masih membeli bahan baku dalam skala kecil sehingga tidak memperoleh harga grosir. Selain itu, belum terdapat sistem pencatatan persediaan yang baik sehingga sering terjadi pemborosan bahan baku dan ketidaksesuaian stok.

Pada aspek produksi, proses produksi masih dilakukan secara manual dengan peralatan sederhana. Sebagian besar UMKM belum menghitung biaya tenaga kerja keluarga, biaya listrik, gas, dan penyusutan alat ke dalam HPP sehingga biaya produksi riil menjadi lebih rendah dari kondisi sebenarnya.

Pada aspek hilir, pemasaran masih didominasi penjualan langsung dan media sosial sederhana seperti WhatsApp dan Facebook. Sebagian besar pelaku usaha belum memahami strategi penetapan harga berbasis biaya dan

belum melakukan evaluasi margin keuntungan secara berkala.

Tujuan kegiatan ini adalah:

Meningkatkan pemahaman UMKM tentang perhitungan HPP.

Meningkatkan kemampuan UMKM dalam menyusun strategi harga jual.

Mendorong efisiensi dan keberlanjutan usaha.

Meningkatkan daya saing produk local.

Kegiatan ini mendukung:

- SDGs 8: Pekerjaan Layak dan Pertumbuhan Ekonomi
- SDGs 9: Industri, Inovasi, dan Infrastruktur
- SDGs 12: Konsumsi dan Produksi Berkelanjutan

Serta selaras dengan Asta Cita dalam penguatan ekonomi kerakyatan dan pemberdayaan UMKM.

Permasalahan utama mitra meliputi:

1. Bidang Produksi
 - Tidak adanya pencatatan biaya produksi terstruktur.
 - Tidak teridentifikasinya biaya overhead secara jelas.
2. Bidang Manajemen Usaha
 - Pencampuran keuangan pribadi dan usaha.
 - Tidak tersedianya laporan HPP dan laba rugi sederhana.
3. Bidang Pemasaran
 - Penetapan harga tidak berbasis biaya.
 - Harga jual kurang kompetitif.

- Margin keuntungan tidak stabil.

Dari ketiga bidang permasalahan tersebut, prioritas utama program ini adalah permasalahan pada aspek manajemen biaya dan perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP). Permasalahan HPP dipilih sebagai akar masalah utama karena kesalahan dalam menghitung biaya produksi menyebabkan ketidaktepatan harga jual, rendahnya margin keuntungan, serta lemahnya pengambilan keputusan usaha. Oleh sebab itu, solusi utama difokuskan pada peningkatan kemampuan UMKM dalam menghitung HPP secara sistematis sebagai dasar penguatan manajemen usaha dan strategi pemasaran.

Solusi yang Ditawarkan

1. Pelatihan perhitungan HPP berbasis full costing.
2. Pendampingan pencatatan keuangan sederhana.
3. Workshop strategi harga jual.
4. Penyusunan modul dan template HPP.
5. Monitoring dan evaluasi berkala.

Untuk mendukung implementasi solusi berbasis IPTEKS, program ini mengalokasikan komponen Teknologi dan Inovasi sebesar Rp2.000.000 yang digunakan untuk:

1. Pengembangan template digital HPP berbasis spreadsheet
2. Penyediaan aplikasi pencatatan keuangan sederhana berbasis smartphone
3. Pembuatan modul digital pelatihan HPP dan strategi harga jual

4. Desain materi pelatihan interaktif
5. Pendampingan implementasi digitalisasi pencatatan usaha UMKM.

Pemanfaatan teknologi sederhana tersebut bertujuan meningkatkan efisiensi pencatatan biaya produksi, mempermudah penyusunan laporan usaha, dan mendukung transformasi digital UMKM secara bertahap

METODE

Metode pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini dirancang secara sistematis untuk meningkatkan kapasitas UMKM di Kecamatan Pondok Melati Kota Bekasi dalam memahami Harga Pokok Produksi (HPP) dan strategi penetapan harga jual. Pendekatan yang digunakan bersifat partisipatif, aplikatif, dan berkelanjutan melalui pelatihan, pendampingan, praktik langsung, serta evaluasi berkala.

1. Tahapan Pelaksanaan pada Mitra Ekonomi Produktif

a. Bidang Produksi

Tahapan pada bidang produksi meliputi:

- 1) Identifikasi Biaya Produksi
- 2) Klasifikasi Biaya.
- 3) Pelatihan Perhitungan HPP
- 4) Praktik Perhitungan Mandiri
- 5) Standarisasi Biaya Produksi

b. Bidang Manajemen Usaha

Tahapan pada bidang manajemen meliputi:

- 1) Pengenalan Pencatatan Keuangan Sederhana
- 2) Pemisahan Keuangan Usaha dan Pribadi
- 3) Penyusunan Administrasi Usaha
- 4) Pendampingan Penyusunan Laporan
- 5) Digitalisasi Sederhana

c. Bidang Pemasaran

Tahapan pada bidang pemasaran meliputi:

- 1) Analisis Harga Pasar
- 2) Penentuan Margin Keuntungan.
- 3) Penyusunan Strategi Harga Jual
- 4) Pelatihan Branding Produk
- 5) Pemasaran Digital

2. Tahapan Pelaksanaan pada Mitra Non-Produktif (Jika Ada)

Bagi mitra non-produktif atau masyarakat umum, kegiatan dilaksanakan pada dua bidang utama, yaitu pendidikan ekonomi dan literasi keuangan.

a. Bidang Pendidikan Ekonomi

- 1) Sosialisasi kewirausahaan dasar.
- 2) Edukasi perencanaan usaha kecil.
- 3) Pelatihan pengelolaan keuangan rumah tangga produktif.

b. Bidang Literasi Keuangan

- 1) Pengenalan konsep menabung dan investasi mikro.

- 2) Edukasi akses pembiayaan formal.
- 3) Pendampingan pembentukan kelompok usaha.

3. Partisipasi Mitra

Partisipasi mitra diwujudkan dalam bentuk:

- a. Menyediakan data usaha dan laporan produksi.
- b. Mengikuti seluruh rangkaian pelatihan.
- c. Menyediakan lokasi kegiatan.
- d. Menjadi narasumber pengalaman usaha.
- e. Menerapkan hasil pelatihan.
- f. Menjadi mentor bagi UMKM lain.

Pendekatan partisipatif dilakukan agar mitra merasa memiliki program dan berkomitmen terhadap keberlanjutan kegiatan.

4. Evaluasi dan Keberlanjutan Program

a. Evaluasi Program

Evaluasi dilakukan menggunakan beberapa instrumen pengukuran, yaitu:

- 1) Instrumen pre-test dan post-test untuk mengukur peningkatan pemahaman peserta mengenai HPP dan strategi harga jual
- 2) Lembar observasi penerapan pencatatan biaya produksi
- 3) Checklist implementasi pencatatan keuangan sederhana
- 4) Format evaluasi hasil praktik perhitungan HPP

- 5) Kuesioner kepuasan peserta menggunakan skala Likert 1–5

- 6) Wawancara semi terstruktur untuk mengetahui kendala implementasi pasca-pelatihan.

Evaluasi dilakukan melalui:

- 1) Pre-test dan Post-test
- 2) Evaluasi Praktik
- 3) Monitoring Berkala
- 4) Umpan Balik Mitra

b. Keberlanjutan Program

Keberlanjutan dijaga melalui:

- 1) Pembentukan komunitas UMKM binaan.
- 2) Grup komunikasi daring (WhatsApp/Telegram).
- 3) Pendampingan pasca-program.
- 4) Integrasi dengan program kampus.
- 5) Replikasi program ke wilayah lain.

5. Peran dan Tugas Tim Pelaksana

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini melibatkan satu ketua tim, dua anggota dosen, serta mahasiswa sebagai bagian dari tim pendukung lapangan. Ketua tim bertanggung jawab atas koordinasi keseluruhan program, mulai dari perencanaan, pelaksanaan, monitoring, hingga penyusunan laporan akhir kegiatan. Ketua tim juga memastikan bahwa seluruh tahapan kegiatan berjalan sesuai dengan jadwal, target luaran tercapai, serta menjalin komunikasi intensif dengan mitra dan pihak terkait.

Anggota tim pertama bertugas menyusun dan menyampaikan materi terkait Harga Pokok Produksi (HPP) serta aspek produksi. Tanggung jawabnya meliputi identifikasi komponen biaya produksi, pendampingan perhitungan HPP, serta membantu mitra dalam menyusun standar biaya produksi yang lebih efisien dan sistematis.

Anggota tim kedua bertanggung jawab dalam bidang pemasaran digital. Perannya mencakup penyusunan strategi harga jual berbasis biaya dan pasar, pelatihan pemanfaatan media sosial dan marketplace, serta pendampingan dalam penguatan branding dan promosi produk UMKM.

Mahasiswa dilibatkan secara aktif sebagai bagian dari proses pembelajaran berbasis pengalaman (*experiential learning*). Dalam pelaksanaan program, mahasiswa membantu melakukan survei awal untuk mengidentifikasi kondisi eksisting mitra, termasuk pencatatan biaya dan strategi harga yang selama ini diterapkan. Mahasiswa juga mendampingi praktik perhitungan HPP secara langsung di lapangan, membantu mitra dalam mengolah dan merekap data biaya produksi, serta memastikan pencatatan keuangan dilakukan dengan benar.

Selain itu, mahasiswa bertanggung jawab dalam dokumentasi seluruh rangkaian kegiatan, baik dalam bentuk foto, video, maupun laporan kegiatan harian. Mahasiswa

juga membantu menyusun laporan hasil pendampingan, termasuk analisis perkembangan pemahaman mitra sebelum dan sesudah pelatihan. Keterlibatan ini tidak hanya mendukung kelancaran program, tetapi juga memberikan pengalaman nyata kepada mahasiswa dalam pemberdayaan UMKM dan penerapan ilmu akuntansi serta manajemen secara praktis.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) dengan judul "Peningkatan Daya Saing UMKM melalui Pemahaman Harga Pokok Produksi (HPP) dan Strategi Harga Jual" dilaksanakan secara tatap muka di Aula Kantor Kecamatan Pondok Melati, Kota Bekasi, pada Jumat, 24 April 2026. Kegiatan ini diikuti oleh 30 pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang berasal dari berbagai jenis usaha, seperti kuliner, fesyen, kerajinan, dan perdagangan.

Pelaksanaan kegiatan diawali dengan penyampaian materi mengenai pentingnya mengetahui dan menghitung Harga Pokok Produksi (HPP) secara tepat sebagai dasar dalam menentukan harga jual produk. Selanjutnya, peserta diberikan pemahaman mengenai strategi penetapan harga jual yang tidak hanya mempertimbangkan biaya produksi, tetapi juga memperhatikan kondisi pasar, nilai produk, tingkat persaingan, serta

target keuntungan yang ingin dicapai. Untuk meningkatkan pemahaman peserta, kegiatan juga dilengkapi dengan sesi diskusi dan latihan sederhana mengenai perhitungan HPP berdasarkan contoh kasus usaha peserta.



Gambar 1. Narasumber dan Mahasiswa

Selama kegiatan berlangsung, peserta menunjukkan antusiasme yang tinggi. Hal tersebut terlihat dari banyaknya pertanyaan yang diajukan terkait penghitungan biaya produksi, penentuan margin keuntungan, hingga strategi menghadapi persaingan harga di pasar. Interaksi yang aktif antara peserta dan narasumber menunjukkan bahwa materi yang disampaikan sesuai dengan kebutuhan para pelaku UMKM.

Sebagai bentuk evaluasi, pada akhir kegiatan peserta diminta mengisi kuesioner menggunakan skala Likert 1–4 untuk mengukur tingkat manfaat dan kepuasan terhadap pelaksanaan program. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa tingkat manfaat program memperoleh rata-rata skor 3,20–3,80, sedangkan tingkat kepuasan

peserta berada pada kisaran 3,10–3,70. Seluruh indikator berada pada kategori tinggi hingga sangat tinggi, yang menunjukkan bahwa kegiatan PkM telah memberikan manfaat nyata bagi peserta. Selain itu, sebagian besar peserta juga menyatakan harapan agar kegiatan serupa dapat dilaksanakan secara berkelanjutan melalui program pendampingan usaha.

Berdasarkan hasil evaluasi, kegiatan PkM telah berhasil meningkatkan pemahaman peserta mengenai pentingnya perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) dalam pengelolaan usaha. Sebelum mengikuti pelatihan, sebagian besar peserta masih menentukan harga jual berdasarkan perkiraan atau mengikuti harga pesaing tanpa melakukan perhitungan biaya produksi secara menyeluruh. Kondisi tersebut berpotensi menyebabkan harga jual yang terlalu rendah sehingga keuntungan usaha menjadi tidak optimal, atau sebaliknya terlalu tinggi sehingga sulit bersaing di pasar.

Melalui pelatihan ini, peserta memperoleh pemahaman bahwa penentuan harga jual harus diawali dengan perhitungan seluruh komponen biaya produksi, baik biaya bahan baku, tenaga kerja, maupun biaya operasional lainnya. Dengan mengetahui HPP secara akurat, pelaku UMKM dapat menentukan harga jual yang mampu menutup seluruh biaya produksi

sekaligus menghasilkan keuntungan yang sesuai dengan target usaha.

Tingginya nilai manfaat dan kepuasan yang diperoleh dari hasil kuesioner menunjukkan bahwa materi yang diberikan relevan dengan kebutuhan peserta. Selain memperoleh tambahan pengetahuan, peserta juga mendapatkan wawasan mengenai pentingnya strategi harga sebagai salah satu faktor dalam meningkatkan daya saing UMKM. Penetapan harga yang tepat tidak hanya berorientasi pada keuntungan, tetapi juga harus mempertimbangkan kemampuan daya beli konsumen, kualitas produk, serta kondisi persaingan di pasar.

Meskipun demikian, hasil evaluasi juga menunjukkan bahwa pelaku UMKM masih memerlukan pendampingan lanjutan, khususnya dalam penerapan pencatatan biaya produksi, penyusunan laporan keuangan sederhana, dan evaluasi harga jual secara berkala. Oleh karena itu, kegiatan PkM selanjutnya diharapkan tidak hanya berbentuk pelatihan, tetapi juga pendampingan yang berkelanjutan sehingga ilmu yang telah diperoleh dapat diimplementasikan secara konsisten dalam pengelolaan usaha.

Secara keseluruhan, hasil kegiatan menunjukkan bahwa program Pengabdian kepada Masyarakat ini berjalan dengan baik dan mampu mencapai tujuan yang telah ditetapkan, yaitu meningkatkan pengetahuan

dan keterampilan pelaku UMKM dalam menghitung Harga Pokok Produksi (HPP) serta menentukan strategi harga jual yang tepat. Hasil evaluasi yang menunjukkan kategori tinggi hingga sangat tinggi menjadi indikator bahwa kegiatan ini memberikan manfaat nyata bagi peserta dan layak untuk dilanjutkan sebagai program pemberdayaan UMKM di masa mendatang.



Gambar 2. Peserta dan Narasumber

KESIMPULAN

1. Kesimpulan

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) dengan tema "Peningkatan Daya Saing UMKM melalui Pemahaman Harga Pokok Produksi (HPP) dan Strategi Harga Jual" telah terlaksana dengan baik dan mencapai tujuan yang diharapkan. Kegiatan ini mampu meningkatkan pemahaman pelaku UMKM mengenai pentingnya perhitungan HPP sebagai dasar dalam menentukan harga jual yang tepat. Berdasarkan hasil evaluasi, program memperoleh tingkat manfaat dan kepuasan yang tinggi, sehingga dinilai memberikan manfaat nyata bagi peserta

dalam meningkatkan kemampuan pengelolaan usahanya.

2. Saran

Kegiatan PkM perlu dilanjutkan melalui program pendampingan agar peserta dapat menerapkan perhitungan HPP dan strategi harga jual secara berkelanjutan.

Materi pelatihan selanjutnya dapat dikembangkan dengan menambahkan pembahasan mengenai pencatatan keuangan sederhana dan pemasaran digital.

Pelaku UMKM diharapkan menerapkan pengetahuan yang diperoleh dalam pengelolaan usaha agar mampu meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usahanya.

REFERENSI

Badan Pusat Statistik. (2023). Profil usaha mikro dan kecil di Indonesia 2023. Badan Pusat Statistik.

Bank Indonesia. (2023). Penguatan UMKM dalam rantai nilai nasional. Bank Indonesia.

Kontan. (2018). Jumlah pelaku UMKM di 2018 diprediksi mencapai 58,97 juta orang.

<https://keuangan.kontan.co.id/news/jumlah-pelaku-umkm-di-2018-diprediksi-mencapai-5897-juta-orang>

Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia. (2024). Roadmap transformasi UMKM digital

2024–2027. Kementerian Koperasi dan UKM RI.

Sugis, S. R., & Kartika, L. (2014). Model peningkatan kinerja usaha kecil menengah melalui pengembangan modal insani dan modal sosial (Studi kasus UKM makanan dan minuman di Kota Depok). Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor. <https://repository.ipb.ac.id/handle/123456789/68848>

Pratama, D., & Lestari, S. (2023). Strategi penetapan harga berbasis biaya pada UMKM sektor pangan. Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan, 25(1), 35–47.

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2013 tentang Pelaksanaan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. (2013).

Utomo, H. (2014). Menumbuhkan minat kewirausahaan sosial. Among Makarti, 7(14), 1–16.

Wahyuni, T., & Ramadhan, F. (2024). Digitalisasi pencatatan keuangan UMKM untuk meningkatkan profitabilitas. Jurnal Ekonomi Kreatif Indonesia, 6(1), 21–33..

Wirausaha News. (2011, October 20). Kendala UKM membuat laporan keuangan. <http://keuangan.wirausahaneews.com/20>



[111020/109-kendala-ukm-membuat-laporan-keuangan.html](https://keuangan.kontan.co.id/news/jumlah-pelaku-umkm-di-2018-diprediksi-mencapai-5897-juta-orang)

Kontan. Jumlah pelaku UMKM di 2018 diprediksi mencapai 58,97 juta orang [Internet]. 2018 [cited 2018 Nov 14].

Available from:
<https://keuangan.kontan.co.id/news/jumlah-pelaku-umkm-di-2018-diprediksi-mencapai-5897-juta-orang>.