

## Pelatihan Praktis Penyusunan Harga Pokok dan Penetapan Harga Jual yang Kompetitif bagi Pelaku UMKM Makanan di Desa Sinarsari

Hendra Novian<sup>1</sup>, Mahmud Sahroni<sup>1\*</sup>, Muhammad Afani Adam<sup>1</sup>, Rian Sigit Gesang Permana<sup>1</sup>, Ari Fatihatul Hidayah<sup>1</sup>

<sup>1</sup>STAI Ma'arif Kalirejo Lampung

[mahmud\\_sahroni@staimaarifkalirejo.ac.id](mailto:mahmud_sahroni@staimaarifkalirejo.ac.id)\*

### Kata Kunci:

UMKM makanan; harga pokok produksi; smart pricing; pendekatan ABCD; literasi keuangan

### Abstrak

Pelaku UMKM makanan di perdesaan, khususnya di Desa sinarsari kecamatan kalirejo kabupaten lampung tengah, menghadapi persoalan krusial dalam pengelolaan keuangan usaha: mayoritas tidak memiliki sistem penghitungan harga pokok produksi (HPP) yang terstruktur dan menetapkan harga jual semata berdasarkan intuisi atau mengikuti harga kompetitor tanpa dasar kalkulasi yang memadai. Praktik ini berisiko menggerus margin keuntungan secara sistematis, terutama ketika biaya produksi berfluktuasi. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan meningkatkan kapasitas literasi keuangan dan kompetensi praktis peserta dalam menyusun HPP serta menetapkan harga jual yang kompetitif dan berbasis data. Workshop dilaksanakan menggunakan pendekatan Asset-Based Community Development (ABCD), yang mengutamakan identifikasi dan mobilisasi aset lokal komunitas sebagai fondasi pemberdayaan. Kegiatan berlangsung selama dua hari dengan melibatkan 47 pelaku UMKM sektor makanan. Hasil evaluasi menunjukkan peningkatan pemahaman peserta yang sangat signifikan: rata-rata skor pre-test sebesar 38,6% meningkat menjadi 85,8% pada post-test, merepresentasikan kenaikan 47,2 poin. Seluruh peserta mampu menyelesaikan simulasi penghitungan HPP secara mandiri menggunakan template digital yang disediakan. Temuan ini mengonfirmasi bahwa intervensi pelatihan berbasis praktik dan pendekatan partisipatif efektif dalam mentransfer kompetensi manajerial kepada pelaku UMKM perdesaan. Artikel ini berkontribusi pada literatur pengabdian masyarakat dengan menawarkan model workshop yang terstruktur, terukur, dan dapat direplikasi pada konteks serupa.

### Abstract

*Food micro, small, and medium enterprises (MSMEs) in rural areas, particularly in Desa Sinarsari Village, Central Lampung Regency, face a critical challenge in business financial management: the majority lack a structured cost of goods sold (COGS) calculation system and set selling prices solely based on intuition or competitor benchmarking without adequate computational basis. This practice systematically erodes profit margins, especially during cost fluctuations. This community service activity aimed to enhance participants' financial literacy and practical competency in calculating COGS and establishing competitive, data-driven selling prices. The workshop employed the Asset-Based Community Development (ABCD) approach, prioritizing identification and mobilization of local community assets as the foundation of empowerment. The two-day activity involved 47 food MSME practitioners. Evaluation results demonstrated highly significant improvements: average pre-test scores of 38.6% increased to 85.8% post-test, representing a 47.2-point gain. All participants successfully completed independent COGS simulation exercises using provided digital templates. These findings confirm that practice-based training interventions and participatory approaches are effective in transferring managerial competencies to rural MSME practitioners. This article contributes to community service literature by offering a structured, measurable, and replicable workshop model applicable in similar contexts.*

### Key Word:

food MSMEs; cost of goods sold; smart pricing; ABCD approach; financial literacy

Copyright © 2026

This work is licensed under an **Attribution-ShareAlike 4.0 International (CC BY-SA 4.0)**

## PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (2023) dan Kementerian Koperasi dan UKM (2023), sektor UMKM menyumbang secara masif terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional dan menyerap mayoritas tenaga kerja. Di tengah kontribusi

masif tersebut, terdapat paradoks yang memprihatinkan: sebagian besar pelaku UMKM, terutama di sektor makanan dan minuman, masih beroperasi dengan manajemen keuangan yang sangat sederhana, bahkan informal (Saragih et al., 2025).

Salah satu persoalan paling mendasar yang dihadapi UMKM makanan adalah ketidakmampuan dalam menghitung harga pokok produksi (HPP) secara akurat. Banyak pelaku usaha menetapkan harga jual berdasarkan perkiraan kasar, meniru harga pesaing, atau bahkan berdasarkan "perasaan" semata. Pendekatan ini mengandung risiko ganda: pertama, pelaku usaha dapat menetapkan harga yang terlalu rendah sehingga merugi secara tersembunyi; kedua, harga yang terlalu tinggi dapat membuat produk tidak kompetitif di pasar. Keduanya bermuara pada ketidakberlanjutan usaha dalam jangka panjang.

Kondisi ini sangat relevan dengan realitas di Desa Sinarsari Kecamatan Kalirejo Kabupaten Lampung Tengah, Provinsi Lampung. Desa ini memiliki potensi ekonomi lokal yang cukup signifikan, dengan puluhan pelaku UMKM yang bergerak di bidang pengolahan makanan. Namun, berdasarkan survei awal yang dilakukan tim pengabdian, ditemukan bahwa 83% responden menetapkan harga jual tanpa kalkulasi HPP yang terstruktur, dan 78% tidak memiliki sistem pencatatan biaya produksi yang memadai. Kondisi ini mencerminkan gap kompetensi yang serius di bidang manajemen keuangan usaha.

Tinjauan terhadap literatur pengabdian masyarakat di wilayah Lampung dan sekitarnya menunjukkan bahwa sebagian besar intervensi pelatihan UMKM saat ini cenderung berfokus pada aspek pemasaran digital (Ariningrum et al., 2025), sementara intervensi yang secara spesifik menyoal fundamental keuangan seperti kompetensi penghitungan HPP dan strategi penetapan harga jual masih sangat terbatas. Ini merupakan research gap yang menjadi landasan kegiatan pengabdian ini.

Berdasarkan latar belakang tersebut, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dirancang dengan tujuan: (1) meningkatkan pemahaman pelaku UMKM makanan tentang konsep dan mekanisme penghitungan HPP; (2) membekali peserta dengan keterampilan praktis menetapkan harga jual yang kompetitif berbasis data; dan (3) menghasilkan model pelatihan yang dapat direplikasi pada komunitas UMKM serupa di wilayah lain. Kegiatan dilaksanakan dalam format workshop dua hari dengan pendekatan Asset-Based Community

Development (ABCD) yang menekankan mobilisasi potensi dan aset yang sudah dimiliki komunitas.

**METODE**

**Pendekatan dan Jenis Kegiatan**

Kegiatan pengabdian ini menggunakan pendekatan Asset-Based Community Development (ABCD), yang dikembangkan oleh Kretzmann dan McKnight (1993) dan disistematisasi lebih lanjut dalam konteks pemberdayaan oleh Mathie dan Cunningham (2003). Berbeda dengan pendekatan berbasis masalah (needs-based), ABCD berangkat dari premis bahwa setiap komunitas memiliki aset—baik keterampilan, jaringan, maupun sumber daya—yang dapat dimobilisasi sebagai motor penggerak pemberdayaan yang efektif bagi UMKM (Selasi et al., 2021).

Penerapan ABCD dalam kegiatan ini diwujudkan melalui empat tahapan: (1) Discovery: identifikasi aset UMKM melalui diskusi dan survei; (2) Dream: fasilitasi visi bersama; (3) Design: perancangan program workshop sesuai aset; dan (4) Destiny: implementasi hasil pelatihan.

**Lokasi, Waktu, dan Peserta**

Workshop dilaksanakan di Balai Desa Sinarsari Kecamatan Kalirejo Kabupaten Lampung Tengah. Kegiatan berlangsung selama dua hari penuh (14 jam pelajaran). Dari 55 undangan, 47 peserta (85,5%) hadir aktif. Mayoritas peserta adalah perempuan (72%), berusia 25–45 tahun (68%), dengan 83% di antaranya terbiasa menetapkan harga secara intuisi. Profil demografis peserta disajikan pada Tabel 1.

**Tabel 1. Profil Demografis Peserta Workshop Smart Pricing dan Costing**

Kategori	Rincian	Jumlah/Persentase
<b>Jumlah Peserta</b>	Total peserta aktif	47 orang
Jenis Kelamin	Perempuan / Laki-laki	72% / 28%
Usia Dominan	25–45 tahun	68%
Pendidikan Terakhir	SMA/SMK sederajat	60%
Lama Usaha	1–3 tahun	54%
Sistem Pencatatan	Belum memiliki sistem pencatatan terstruktur	78%
Metode Penetapan Harga	Berdasarkan perkiraan/intuisi	83%

**Struktur Materi Workshop**

Materi workshop disusun dalam lima modul sekuensial. Konsep dasar yang diajarkan merujuk pada standar akuntansi biaya manajerial (Mulyadi, 2018; Horngren et al., 2021) yang disederhanakan:

**Tabel 2. Struktur Materi dan Metode Penyampaian Workshop**

Sesi	Modul	Topik Utama	Metode
1	Identifikasi Biaya	Klasifikasi biaya tetap, variabel, dan semi-variabel	Ceramah + Diskusi
2	Harga Pokok Produksi	Perhitungan HPP menggunakan pendekatan full costing	Simulasi Kasus
3	Tools Praktis	Penggunaan template Excel untuk HPP otomatis	Praktik Langsung
4	Penetapan Harga Jual	Cost-plus pricing, competitor-based pricing, dan value-based pricing	Studi Kasus
5	Strategi Kompetitif	Analisis kompetitor lokal dan strategi diferensiasi harga	Diskusi Kelompok

**Instrumen Evaluasi**

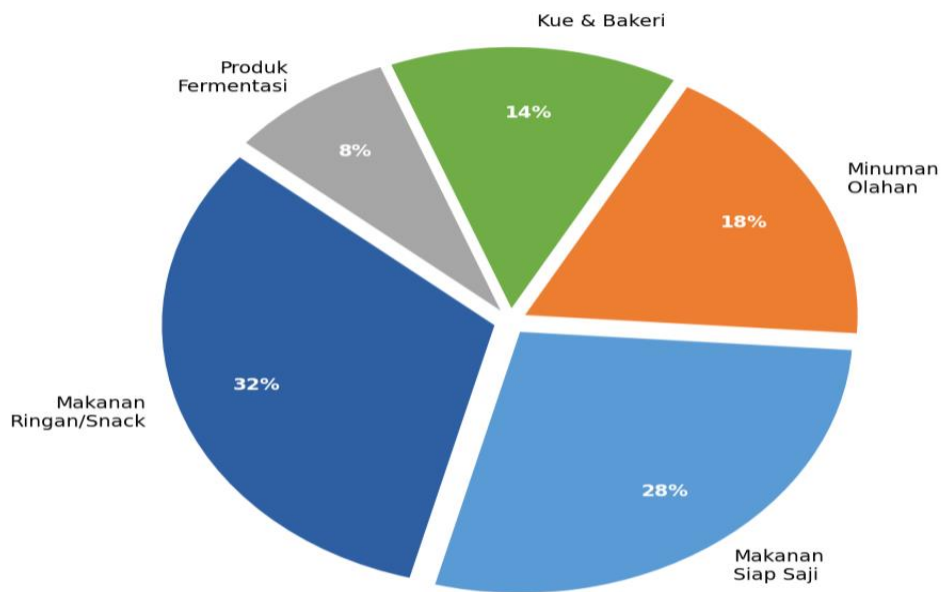
Efektivitas workshop diukur menggunakan instrumen pre-test dan post-test yang dikembangkan oleh tim pengabdian. Instrumen terdiri dari 25 butir soal yang mencakup lima aspek kompetensi: identifikasi biaya, penghitungan HPP, penggunaan tools digital, penetapan harga jual, dan analisis margin. Instrumen telah melalui validasi konten oleh dua orang dosen ahli di bidang akuntansi manajemen.

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

**Profil Aset dan Kondisi Awal Komunitas**

Temuan pada tahap Discovery menunjukkan bahwa komunitas UMKM makanan di Desa Sinarsari Kecamatan Kalirejo Kabupaten Lampung Tengah memiliki sejumlah aset yang cukup signifikan. Dari sisi aset individual, mayoritas peserta (72%) adalah perempuan berusia produktif (25–45 tahun) dengan pengalaman usaha rata-rata 2,3 tahun. Mereka menunjukkan motivasi belajar yang tinggi dan keakraban dengan operasi harian produksi makanan, meski minim dalam aspek manajerial keuangan.

Dari sisi aset institusional, keberadaan kelompok PKK dan kelompok usaha bersama (KUB) di tingkat dusun menjadi infrastruktur sosial yang dimanfaatkan dalam sosialisasi dan rekrutmen peserta. Aset ini juga berpotensi menjadi wahana keberlanjutan hasil pelatihan pasca-workshop. Distribusi jenis usaha peserta disajikan pada Grafik 1.



**Grafik 1. Distribusi Jenis Usaha Peserta Workshop UMKM Makanan, Desa Desa Sinarsari Kecamatan Kalirejo Kabupaten Lampung Tengah**

Grafik 1 memperlihatkan bahwa segmen usaha makanan ringan/snack mendominasi komposisi peserta (32%), diikuti oleh makanan siap saji (28%) dan minuman olahan (18%). Keragaman jenis usaha ini menjadi kekayaan tersendiri dalam sesi diskusi kelompok, karena peserta dari segmen berbeda dapat saling berbagi pengalaman penetapan harga dalam konteks produk yang berlainan. Fasilitator mengeksplorasi keragaman ini dengan menyusun kelompok diskusi yang heterogen, sehingga setiap kelompok mencakup representasi dari minimal tiga jenis usaha yang berbeda.

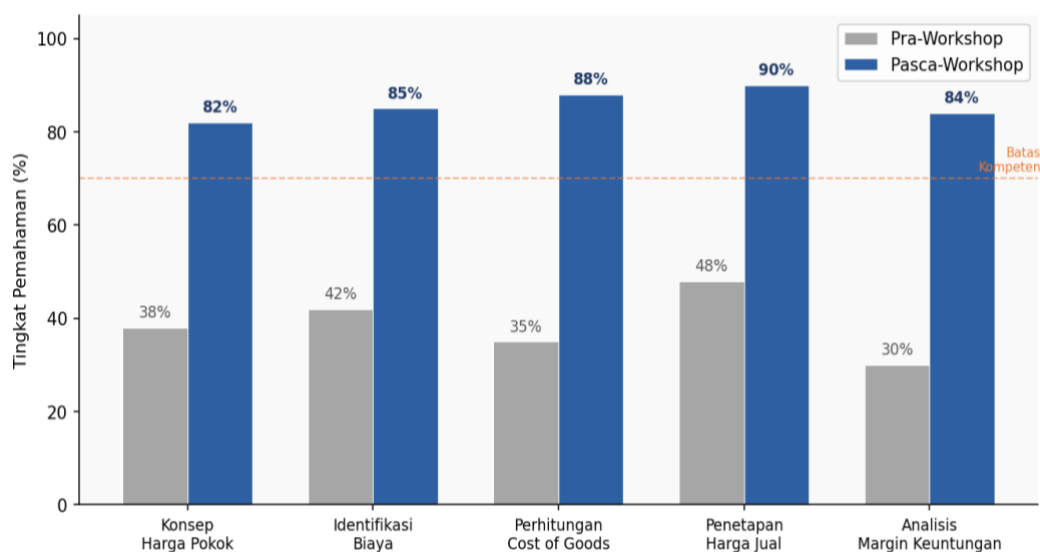
**Hasil Evaluasi: Pre-Test dan Post-Test**

Hasil evaluasi merupakan indikator utama efektivitas workshop. Data yang diperoleh menunjukkan peningkatan yang konsisten dan substantial pada seluruh aspek kompetensi yang diukur. Tabel 3 menyajikan ringkasan perbandingan skor pra dan pasca-workshop.

**Tabel 3. Perbandingan Skor Pre-Test dan Post-Test per Aspek Kompetensi**

Aspek Kompetensi	Pra-Workshop	Pasca-Workshop	Peningkatan
Pemahaman konsep harga pokok	38%	82%	<b>+44 poin</b>
Identifikasi dan klasifikasi biaya	42%	85%	<b>+43 poin</b>
Perhitungan Cost of Goods Sold	35%	88%	<b>+53 poin</b>
Penetapan harga jual yang terstruktur	48%	90%	<b>+42 poin</b>
Analisis margin keuntungan	30%	84%	<b>+54 poin</b>
<b>RATA-RATA KESELURUHAN</b>	<b>38.6%</b>	<b>85.8%</b>	<b>+47.2 poin</b>

Data pada Tabel 3 dan visualisasi pada Grafik 1 menunjukkan bahwa peningkatan terbesar terjadi pada aspek analisis margin keuntungan (+54 poin) dan perhitungan Cost of Goods Sold (+53 poin). Hal ini relevan dengan temuan awal bahwa kedua aspek tersebut merupakan kompetensi yang paling jarang dimiliki peserta sebelum mengikuti workshop. Sebaliknya, peningkatan pada aspek penetapan harga jual (+42 poin), meski tetap sangat signifikan, relatif lebih rendah dibandingkan aspek lainnya. Ini mengindikasikan bahwa peserta sudah memiliki intuisi dasar tentang penetapan harga, namun perlu diperkuat dengan kerangka kalkulasi yang lebih sistematis.

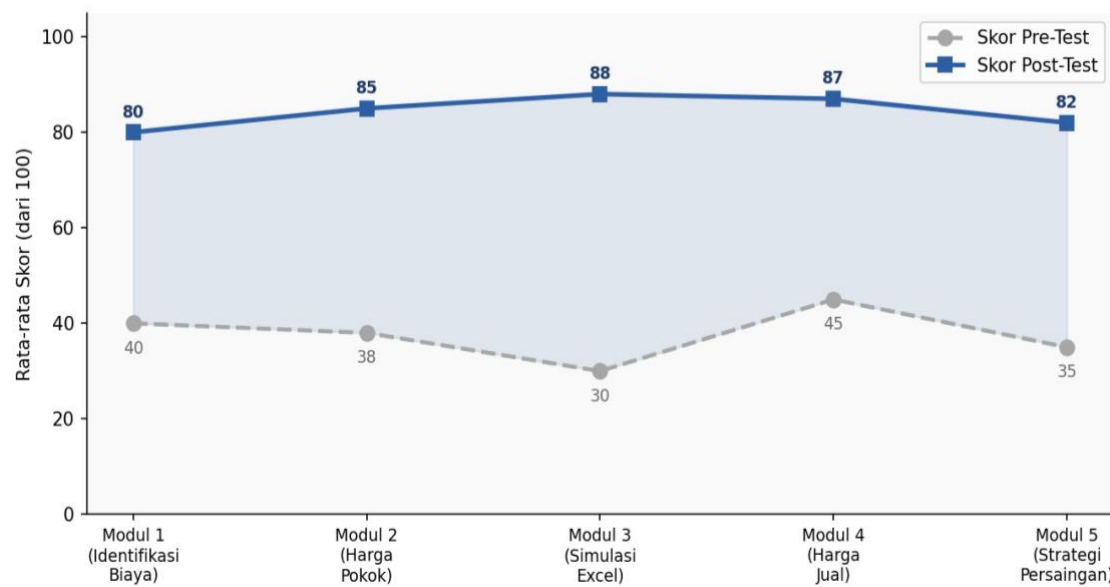


**Grafik 2. Perbandingan Tingkat Pemahaman Peserta Pra dan Pasca Workshop Smart Pricing dan Costing**

Grafik 2 secara visual menegaskan konsistensi peningkatan di seluruh aspek kompetensi. Garis putus-putus berwarna oranye pada 70% merepresentasikan ambang batas kompetensi minimum yang ditetapkan oleh tim pengabdian. Sebelum workshop, tidak ada satu pun aspek yang melampaui ambang batas tersebut, bahkan aspek dengan skor pre-test tertinggi (penetapan harga jual, 48%) masih berada di bawah batas kompeten. Pasca-workshop, seluruh aspek berhasil melampaui ambang batas 70% dengan margin yang substansial, dengan skor tertinggi pada penetapan harga jual (90%) dan terendah pada pemahaman konsep harga pokok (82%).

**Efektivitas per Modul Workshop**

Analisis per modul memberikan gambaran yang lebih granular tentang dinamika pembelajaran. Grafik 3 menampilkan perbandingan skor rata-rata pre-test dan post-test untuk masing-masing modul.



**Grafik 3. Perbandingan Rata-rata Skor Pre-Test dan Post-Test per Modul Workshop**

Grafik 3 memperlihatkan bahwa Modul 3 (Simulasi Penggunaan Template Excel) menghasilkan peningkatan tertinggi secara absolut, dari skor pre-test 30 menjadi 88 (+58 poin). Temuan ini signifikan dari sisi pedagogis: meski di antara kelima modul, Modul 3 memiliki skor awal yang paling rendah (mengindikasikan ketidakfamiliaran peserta dengan tools digital), justru modul berbasis praktik langsung ini menghasilkan lompatan pembelajaran paling besar. Ini mendukung tesis bahwa pendekatan experiential learning, belajar sambil mengerjakan, lebih efektif untuk mentransfer keterampilan teknis dibandingkan ceramah pasif (Kolb, 1984; Dewey, 1938 dalam Yardley et al., 2012).

Satu hal yang perlu dicatat adalah bahwa Modul 1 (Identifikasi Biaya), meskipun memiliki skor post-test paling rendah (80), tetap menunjukkan peningkatan yang bermakna (+40 poin). Rendahnya skor ini relatif terhadap modul lain kemungkinan disebabkan oleh kompleksitas konseptual dalam mengklasifikasikan biaya semi-variabel, yang membutuhkan konteks dan pengalaman usaha yang lebih beragam untuk benar-benar dipahami secara mendalam.

### **Insight Utama dan Kontribusi Pengabdian**

Beberapa insight kunci berhasil diidentifikasi dari pelaksanaan workshop ini:

- Penetapan harga berbasis intuisi adalah "the silent killer" bagi UMKM. Sesi simulasi mengungkap kasus nyata di mana seorang peserta yang menjual keripik pisang seharga Rp8.000/bungkus ternyata hanya mendapatkan margin bersih Rp350/bungkus (4,4%), jauh di bawah ekspektasinya. Kasus ini menjadi turning point dalam workshop dan memicu diskusi paling aktif di antara peserta.
- Template Excel sebagai enabler literasi keuangan. Penyediaan template HPP otomatis yang dirancang khusus untuk UMKM makanan, dengan antarmuka yang sederhana dan instruksi dalam bahasa Indonesia, terbukti menjadi faktor penentu dalam transfer keterampilan. Seluruh 47 peserta berhasil menyelesaikan simulasi penghitungan HPP secara mandiri sebelum workshop hari kedua berakhir.
- Pendekatan ABCD mempercepat kontekstualisasi materi. Dengan memulai dari aset yang sudah dimiliki komunitas, termasuk pengetahuan lokal tentang harga bahan baku dan dinamika pasar desa, materi workshop dapat langsung dikontekstualisasikan. Peserta tidak perlu "meninggalkan" konteks usahanya untuk memahami konsep baru; sebaliknya, konsep baru diintegrasikan ke dalam frame pengalaman yang sudah ada.
- Keterampilan penetapan harga jual yang kompetitif membutuhkan pemahaman pasar, bukan hanya kalkulasi biaya. Workshop sesi keempat dan kelima menggarisbawahi bahwa smart pricing tidak cukup hanya dengan menambahkan margin di atas HPP. Peserta perlu memahami positioning produk, segmentasi konsumen, dan dinamika kompetitor lokal untuk menetapkan harga yang optimal dari sisi profitabilitas sekaligus kompetitif dari sisi pasar.

Secara keseluruhan, kegiatan ini berkontribusi pada literatur pengabdian masyarakat dengan mendemonstrasikan bahwa: (1) intervensi workshop berbasis praktik yang terfokus pada satu kompetensi kritis, HPP dan penetapan harga, menghasilkan dampak yang lebih terukur dibandingkan pelatihan yang terlalu luas cakupannya; (2) pendekatan ABCD efektif

dalam konteks UMKM perdesaan karena menghormati dan mengintegrasikan pengetahuan lokal yang sudah dimiliki peserta; dan (3) penyediaan tools praktis pasca-workshop merupakan komponen kritis dalam memastikan keberlanjutan perubahan perilaku.

## **SIMPULAN**

Workshop "Smart Pricing dan Costing" yang dilaksanakan di Desa Sinarsari Kecamatan Kalirejo Kabupaten Lampung Tengah, berhasil memenuhi tujuan pengabdian yang ditetapkan. Secara terukur, workshop menghasilkan peningkatan pemahaman peserta sebesar 47,2 poin rata-rata (dari 38,6% menjadi 85,8%), dengan peningkatan merata di seluruh aspek kompetensi yang diukur. Seluruh peserta berhasil menyelesaikan simulasi penghitungan HPP secara mandiri, menandakan terjadinya transfer keterampilan yang efektif.

Pendekatan ABCD terbukti relevan dan produktif dalam konteks ini: dengan mengidentifikasi dan memobilisasi aset yang sudah dimiliki komunitas, pengalaman usaha, jaringan sosial, dan pengetahuan lokal, materi workshop dapat dikontekstualisasikan secara organik tanpa terasa asing bagi peserta. Pendekatan ini mendorong partisipasi aktif dan keterlibatan yang lebih dalam dibandingkan pelatihan konvensional yang bersifat top-down.

Berdasarkan temuan ini, tim pengabdian merekomendasikan tiga hal untuk pengembangan ke depan: (1) pembentukan komunitas belajar pasca-workshop berbasis kelompok usaha yang sudah ada, untuk memastikan kontinuitas implementasi keterampilan; (2) replikasi model workshop ini di desa-desa lain di Kabupaten Pesawaran dengan adaptasi minimal; dan (3) pengembangan modul lanjutan yang mencakup analisis arus kas dan perencanaan anggaran sebagai kompetensi pengayaan bagi peserta yang sudah menguasai HPP dasar.

## **UCAPAN TERIMA KASIH**

Tim pengabdian mengucapkan terima kasih kepada Pemerintah Desa Sinarsari Kecamatan Kalirejo Kabupaten Lampung Tengah dan jajaran aparat desa yang telah memberikan dukungan penuh dalam penyelenggaraan kegiatan ini. Apresiasi juga disampaikan kepada seluruh peserta workshop atas partisipasi aktif dan antusias mereka.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Ariningrum, H., Akadiati, V. A. P., Kusnadi, K., Safitri, A., & Saputri, D. E. (2025). Edukasi Penerapan Digital Marketing Dalam Pembukuan Keuangan Akuntansi Sederhana Pada Umkm Produk Kue Semprong Di Desa Natar Kabupaten Lampung Selatan. *NEAR: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 5(1), 99-108.
- Badan Pusat Statistik. (2023). *Statistik usaha mikro kecil dan menengah 2022*. BPS RI.
- Carter, W. K., & Usry, M. F. (2020). *Cost accounting* (15th ed.). Thomson South-Western.
- Dewey, J. (1938). *Experience and education*. Macmillan.
- Hornngren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2021). *Cost accounting: A managerial emphasis* (16th ed.). Pearson Education.
- Kementerian Koperasi dan UKM RI. (2023). *Perkembangan data usaha mikro, kecil, menengah, dan usaha besar tahun 2022*. Kemenkop UKM.
- Kolb, D. A. (1984). *Experiential learning: Experience as the source of learning and development*. Prentice-Hall.
- Kretzmann, J. P., & McKnight, J. L. (1993). *Building communities from the inside out: A path toward finding and mobilizing a community's assets*. ACTA Publications.
- Mathie, A., & Cunningham, G. (2003). From clients to citizens: Asset-based community development as a strategy for community-driven development. *Development in Practice*, 13(5), 474-486.
- Mulyadi. (2018). *Akuntansi biaya* (5th ed.). UPP STIM YKPN.
- Saragih, V. G., Anggriani, P., Daryana, A. P., & Girsang, D. R. (2025). Pengaruh Literasi Keuangan Dan Financial Technology Terhadap Profitabilitas Umkm Sektor Kuliner Kota Pematang Siantar. *eCo-Fin*, 7(2), 897-909.
- Selasi, D., Umam, K., Rahmah, D., Alfiyanti, P., & Romdiyah, S. (2021). Pendekatan ABCD (Asset Based Community Development): Upaya Peningkatan Pendapatan Keluarga Melalui Pelatihan Pembuatan Telur Asin di Desa Marikangen Kecamatan Plumbon Kabupaten Cirebon. *Dimas: Jurnal Pemikiran Agama untuk Pemberdayaan*, 21(1), 87-100.
- Yardley, S., Teunissen, P. W., & Dornan, T. (2012). Experiential learning: AMEE guide no. 63. *Medical Teacher*, 34(2), e102-e115.