

## PENDAMPINGAN PENENTUAN HARGA POKOK PENJUALAN UNTUK MENINGKATKAN PROFITABILITAS UMKM KERUPUK DAN KEMPLANG DESA LEMBAK

Rahmi Dwi Oktarini<sup>1</sup>, Nanda Kurnia Andi Lesmono<sup>2</sup>, Nadia Utami<sup>3</sup>, Aliah Ghina<sup>4</sup>,  
Luis Marnisah<sup>5</sup>, Muhammad Wadud<sup>6</sup>, Endy Agustian<sup>7</sup>

<sup>1,2,3,4,5,6</sup> Fakultas Ekonomi, Universitas Indo Global Mandiri

<sup>7</sup>) Program Studi Perencanaan Wilayah dan Kota, Fakultas Teknik, Universitas Indo Global Mandiri

e-mail: 2021520053@students.uigm.ac.id<sup>1</sup>, 2021510074@students.uigm.ac.id<sup>2</sup>,

2021510158@students.uigm.ac.id<sup>3</sup>, ghinaaliah93@uigm.ac.id<sup>4</sup>, luismarnisah@uigm.ac.id<sup>5</sup>, wadud@uigm.ac.id<sup>6</sup>,  
endyagustian@uigm.ac.id<sup>7</sup>

### Abstrak

UMKM merupakan salah satu perusahaan yang mempunyai banyak dampak sosial yang positif. UMKM merupakan mesin perekonomian utama Indonesia. Selain itu, para pelaku UMKM juga menghadapi beberapa kesulitan. Salah satu permasalahannya adalah para pelaku UMKM seringkali kurang memahami dasar-dasar keuangan, termasuk kemampuan menghitung Harga Pokok Produksi (HPP) yang menjadi tolak ukur penetapan harga suatu produk. Komunitas komersial Desa Lembak juga terkena dampaknya. Berdasarkan temuan observasi awal, dinas mendapat informasi mengenai kurangnya bantuan yang diberikan kepada pelaku usaha dalam menetapkan biaya produksi dan harga jual produk. Oleh karena itu, tujuan proyek pengabdian masyarakat ini adalah untuk membantu menyelesaikan permasalahan tersebut. Tugas utama yang dilakukan dalam kegiatan yang berhubungan dengan layanan Forum ini menawarkan dukungan dalam menentukan harga produk dan biaya produksi. Tujuan Tujuan dari latihan ini adalah untuk meningkatkan pemahaman pelaku UMKM mengenai cara menentukan harga jual dan harga pokok produksi (HPP). Pendekatan studi kasus dan bantuan langsung kepada pelaku usaha dalam menentukan harga pokok produksi perusahaan dan harga jual produknya merupakan metode yang digunakan dalam kegiatan ini. Berdasarkan temuan evaluasi, setelah dilaksanakannya bantuan tersebut, pemahaman dan keterampilan para pelaku UMKM meningkat. Hal ini terlihat dari cara UMKM menghitung harga jualnya dengan terlebih dahulu mengurangi biaya produksinya. Sebagai bagian dari kegiatan yang berhubungan dengan layanan, Forum ini sebagian besar membantu dalam menentukan harga produk dan biaya produksi. Tujuan Tujuan dari latihan ini adalah untuk meningkatkan pemahaman peserta UMKM mengenai proses perhitungan harga pokok produksi (HPP) dan harga jual. Teknik yang digunakan dalam kegiatan ini antara lain pendekatan studi kasus dan pemberian dukungan langsung kepada pelaku usaha dalam mengetahui harga pokok produksi perusahaan dan harga jual barangnya. Kesimpulan evaluasi menunjukkan bahwa pengetahuan dan kemampuan pelaku UMKM meningkat setelah bantuan ini diberikan. Hal ini terlihat dari cara UMKM menentukan harga jualnya dengan terlebih dahulu memangkas biaya produksi.

**Kata kunci:** Harga, Penjualan, Profitabilitas.

### Abstract

MSMEs are a kind of company that has many positive social impacts. MSMEs are Indonesia's primary economic engine. Aside from that, MSME participants encounter several difficulties. One of these issues is that MSME participants often lack a basic understanding of finance, including the ability to compute the cost of production (HPP), which serves as the benchmark for setting product prices. Lembak Village's commercial community was also impacted. Based on preliminary observation findings, the department was informed about the deficiency of assistance given to business actors in establishing production costs and product selling prices. Therefore, this community service project's goal is to assist in resolving this issue. As part of its service-related activities, the Forum mostly assists in figuring out product prices and production costs. Objective The aim of this exercise is to improve MSME participants' comprehension of the process of calculating cost of production (HPP) and selling prices. The techniques employed in this activity include a case study approach and providing direct support to business actors in figuring out the company's cost of production and the selling price of its goods. The evaluation's conclusions show that MSME actors' knowledge and abilities improved once

this help was put into place. This is evident in the way MSMEs determine their selling prices by first cutting their expenses of manufacturing.

**Keywords:** Price, Sales, Profitability.

## PENDAHULUAN

UMKM merupakan singkatan dari usaha mikro, kecil, dan menengah. Setiap konsep dalam UUD Negara Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 cukup panjang. Menurut undang-undang tersebut, usaha ekonomi produktif, baik kecil maupun besar, didefinisikan sebagai usaha yang mandiri dan mandiri atau perorangan yang memenuhi kriteria tertentu (Indrawan et al., 2023). Data kekayaan bersih dan penjualan tahunan digunakan untuk menetapkan tolok ukur ini. Sementara itu, perusahaan di bidang real estate dan konstruksi tidak termasuk dalam kelompok usaha mikro yang mempunyai nilai penjualan tahunan tidak lebih dari 300 juta Rupiah atau kekayaan bersih tidak lebih dari Rp50.000.000 (Nelfiyanti et al., 2023). Kekayaan bersih pribadi seorang pemilik usaha kecil diperkirakan antara Rp 50.000.000 dan Rp 500.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usahanya berada. dapat menghasilkan pendapatan antara Rp300.000.000 hingga Rp2.500.000.000 setiap tahunnya. Sebaliknya, perusahaan yang tergolong Usaha Menengah adalah perusahaan yang mempunyai pendapatan penjualan tahunan antara Rp. 2.500.000.000 dan Rp. 50.000.000, atau kekayaan bersih antara Rp500.000.000 sampai dengan Rp10.000.000.000, tidak termasuk real estat dan bangunan lokasi perusahaan (Yustitia et al., 2022).

UMKM, atau Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, adalah entitas bisnis yang berdiri sendiri atau badan usaha yang beroperasi di berbagai sektor perekonomian, seperti perdagangan umum (misalnya toko kelontong), kuliner, dan fashion, sebagaimana diuraikan oleh Hanim & Noorman (2018). Perbedaan antara perusahaan mikro, kecil, dan menengah dapat dilihat dari beberapa aspek utama, termasuk orientasi pasar, ketenagakerjaan, manajemen, dan permodalan. Masing-masing kategori memiliki karakteristik unik yang mempengaruhi operasional dan strategi bisnis mereka, dengan tujuan untuk mencapai keseimbangan antara efisiensi dan pertumbuhan dalam lingkungan ekonomi yang dinamis (Lestari et al., 2018).

UMKM merupakan salah satu penopang perekonomian nasional, khususnya di Indonesia (Wiralestari et al., 2018). Berdasarkan persentase total lapangan kerja, 97 persen angkatan kerja, 61,07 persen PDB nasional, 14,37 persen dari seluruh ekspor, dan 60,42 persen dari seluruh ekspor disumbangkan oleh usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) perusahaan besar. persentase dari total ekspor. persentase dari seluruh modal yang dibuat. Informasi dari UMKM 2018 dan Kementerian Koperasi menunjukkan hal tersebut. Fasilitas usaha yang ditawarkan UMKM sangat penting untuk meningkatkan prospek kerja dan menurunkan kemiskinan. (Anggraini et al., 2022). Lebih tepatnya, UMKM memberikan sarana penghidupan bagi pelaku usaha untuk memenuhi kebutuhan dasarnya (Tanan & Dhamayanti, 2020). Tentu saja, bagi orang-orang yang berkecimpung dalam bisnis, tujuan mendirikan perusahaan adalah untuk menghasilkan uang dimana pengusaha melakukan segala upaya untuk memaksimalkan keuntungan sekaligus meminimalkan pengeluaran (Satriani & Kusuma, 2020).

Kecamatan dan Desa Lembak Provinsi Sumatera, Kabupaten Muara Enim UMKM memiliki kemampuan untuk menghasilkan pendapatan bagi Selatan. Secara geografis Kabupaten Desa Lembak Kecamatan Lembak Muara Enim mempunyai luas 6.500 hektar dan batas wilayahnya memanjang tepat di sebelahnya. Penduduknya berjumlah 4.921 jiwa, laki-laki 2.351 jiwa dan perempuan 2.570 jiwa, sebelah utara Desa Tapus, sebelah barat Desa Kemang, sebelah selatan Desa Karang Enddah, dan sebelah timur Prabumulih (Desa Lembak, 2022). Selain itu, terdapat 1.528 kepala keluarga di Desa Lembak.

Masyarakat Desa Lembak telah mengembangkan usaha rumahan yang memproduksi kerupuk, dan salah satu makanan pokok yang populer di Sumatera Selatan adalah kemplang. Di sepanjang jalan desa ini, kerupuk dan kemplang diajakan dengan mudah, menarik perhatian penduduk setempat maupun pengunjung. Usaha ini tidak hanya berhasil memenuhi kebutuhan pasar lokal tetapi juga telah berkembang pesat ke berbagai wilayah di luar Sumatera Selatan. Saat ini, produk kerupuk dan kemplang dari Desa Lembak telah merambah ke kota-kota besar seperti Jakarta serta ke daerah-daerah lain seperti Lahat, Pagar Alam, Prabumulih, Palembang, Linggau, dan Pendopo, memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan pendapatan komunitas setempat. Tetap saja, pendapatan dari penjualan produksi Kerupuk dan kemplang ini tidak menghasilkan keuntungan sebesar-besarnya. Khususnya di Desa Lembak, para pelaku usaha parakemplang dan kerupuk masih kesulitan

menentukan berapa biaya penjualan barang dan berapa nilai setiap transaksi yang harus dilakukan secara terpisah. Meski memiliki kapasitas produksi dalam jumlah besar dan menjual ke beragam konsumen di luar kawasan, pelaku usaha masih menghadapi tantangan, terutama dalam penetapan harga jual. Akibatnya keuntungan dan pendapatannya tidak terealisasi sepenuhnya karena sebagian pendapatannya. Ini sering digunakan untuk memenuhi kebutuhan. Hambatan ini juga menunjukkan bahwa upaya yang dilakukan belum mencapai titik di mana upaya tersebut dapat dianggap berkembang sepenuhnya. Menurut Aundri, (2021) bahwa berkembangnya suatu usaha dapat dinilai melalui penyelenggaraan usaha yang efektif, termasuk pengelolaan sektor manufaktur, khususnya yang berkaitan dengan penentuan harga jual suatu produk.

Pengetahuan dan kemampuan pelaku usaha dalam menjalankan usahanya mungkin saja menjadi hambatan internal (Ghina & Gushendri, 2022). Karena kurangnya pemahaman, banyak pelaku bisnis yang belum mencapai target keuntungan yang diharapkan. Kurangnya pemahaman para pelaku UMKM terhadap beberapa bidang usaha, termasuk keuangan, menjadi permasalahan yang signifikan. Situasi ini muncul karena sebagian UMKM masih memandang pencatatan dan pembiayaan sebagai hal yang opsional (Gustia & Faizal, 2022). Salah satu permasalahannya adalah pelaku usaha masih kesulitan menentukan berapa harga pokok produksi (HPP) dan harga jual produk yang seharusnya. Menghitung Harga dan Harga Pokok Produksi Barang (HPP). Dalam dunia bisnis, menjual barang mungkin terlihat sepele, namun sangat berarti karena perkembangan suatu usaha dapat dinilai melalui penyelenggaraan usaha yang efektif, termasuk pengelolaan sektor manufaktur, khususnya yang berkaitan dengan penentuan harga jual produk (Turangan, 2021).

Sayangnya, perhitungan harga yang mendasar karena perhitungan ini pada akhirnya akan menghasilkan harga pokok penjualan yang sesuai, maka produksi harus dilakukan dengan benar dan akurat. Harga jual yang tepat bila dipadukan dengan harga dasar dan penjualan yang tepat akan memungkinkan tercapainya keuntungan yang ditargetkan (Widiya et al., 2022). Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat menjelaskan alasan dilakukannya bantuan penetapan harga dasar penjualan (HPP) dan harga jual Kerupuk Kemplang UMKM pada Kabupaten Muara Enim Desa Lembak. Salah satu tantangan utama yang dihadapi mitra kami adalah ketidakpastian dalam menentukan HPP, yang berdampak langsung pada margin keuntungan. Pelatihan ini akan memberikan nilai tambah bagi mitra dengan membantu mereka membangun citra merek yang solid dan berkelanjutan (Yustitia & Adriansah, 2022). Dengan mengikuti pelatihan ini, mitra dapat meningkatkan profitabilitas bisnis dengan HPP yang lebih kompetitif. Untuk membantu para pelaku usaha kerupuk dan kemplang di Desa Lembak mendapatkan keuntungan yang diinginkan maka kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk memberikan edukasi kepada masyarakat tentang cara menghitung harga pokok komoditas yang dipasok dengan benar.

## METODE

Kegiatan Pendampingan yang dilaksanakan ini menggunakan bentuk sosialisasi pada para pelaku UMKM Kerupuk Kemplang yang terdapat pada Desa Lembak. Pada kegiatan pengabdian ini dilakukan dalam tiga tahap, yaitu tahap perencanaan, tahap pelaksanaan, dan tahap evaluasi (Ghina et al., 2024). Berikut penjelasan lebih rinci tentang setiap tahapan:

### 1. Tahap Persiapan

Tahap perencanaan merupakan fase awal yang krusial bagi kelancaran pelatihan. Pada tahap ini, tim trainer melakukan beberapa langkah penting, meliputi:

- a. Pembentukan Tim dan Pembagian Tugas: Tim pendamping dibentuk dengan mempertimbangkan keahlian yang relevan dalam industri kerupuk dan kemplang. Pembagian tugas dilakukan secara jelas untuk memastikan fokus pada aspek penentuan HPP yang spesifik dan strategis.
- b. Persiapan Perlengkapan: Semua perlengkapan yang dibutuhkan, seperti alat tulis, bahan presentasi, dan perangkat teknologi, disiapkan dengan teliti untuk memastikan kelancaran sesi pendampingan.
- c. Penyusunan Materi Pendampingan: Materi pendampingan dirancang secara khusus untuk mencakup studi kasus yang relevan dengan UMKM kerupuk dan kemplang Desa Lembak. Materi disusun agar mudah dipahami dan relevan dengan kebutuhan peserta.

### 2. Tahap Pelaksanaan

Tahap pelaksanaan adalah fase dimana sesi pendampingan berlangsung aktif. Langkah-langkah yang dilakukan antara lain:

- a. Penyediaan Perlengkapan di Lokasi: Tim pendamping memastikan semua perlengkapan yang diperlukan telah siap dan dibawa ke lokasi pendampingan tepat waktu.
- b. Sesi Pendampingan: Tim pendamping memberikan sesi pendampingan kepada UMKM kerupuk dan kemplang Desa Lembak mengenai penentuan HPP. Pendampingan dilakukan dengan pendekatan interaktif dan praktis, memanfaatkan contoh kasus yang relevan dengan industri tersebut.
- c. Sesi Tanya Jawab: Sesi interaktif diberikan untuk memberikan kesempatan kepada peserta untuk bertanya dan mendapatkan klarifikasi lebih lanjut mengenai materi yang diajarkan.
- d. Perekaman Data Produksi: Data terkait biaya produksi kerupuk dan kemplang diambil secara langsung untuk memastikan akurasi dalam perhitungan HPP.

### 3. Tahap Evaluasi

Tahap evaluasi bertujuan untuk menilai efektivitas pendampingan dan menyarankan perbaikan di masa depan. Langkah-langkah yang dilakukan meliputi:

- a. Evaluasi Proses Pendampingan: Tim pendamping melakukan evaluasi menyeluruh terhadap proses pendampingan, termasuk analisis laporan kegiatan dan masukan dari peserta.
- b. Penampungan Masukan dan Kendala: Masukan serta kendala yang dihadapi UMKM kerupuk dan kemplang Desa Lembak selama proses pendampingan ditampung dan dianalisis untuk perbaikan materi pendampingan di masa mendatang.
- c. Pembuatan Laporan Evaluasi: Laporan evaluasi disusun berisi kesimpulan dan rekomendasi untuk meningkatkan kualitas pendampingan. Laporan ini menjadi acuan untuk memperbaiki strategi pendampingan guna memberikan manfaat maksimal bagi UMKM.

Dengan pendekatan ini, diharapkan UMKM kerupuk dan kemplang Desa Lembak dapat meningkatkan pemahaman dan aplikasi praktis dalam menentukan HPP, sehingga dapat mengoptimalkan profitabilitas usaha mereka.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Penulis melaksanakan kegiatan pengabdian pada masyarakat dengan fokus membantu UMKM kerupuk dan kemplang Desa Lembak dalam menentukan harga pokok penjualan (HPP) dan harga jual (HJ). Kegiatan ini dilakukan selama dua hari, dipilih pada waktu ramai kunjungan untuk memaksimalkan efektivitas program. Berdasarkan hasil wawancara awal, teridentifikasi beberapa permasalahan utama yang dihadapi UMKM kerupuk dan kemplang Desa Lembak terkait HPP dan HJ:

1. Banyak pelaku UMKM kurang memahami pentingnya HPP dan HJ dalam menentukan profitabilitas dan keberlanjutan usaha. Keterbatasan pemahaman ini dapat berdampak pada penetapan harga jual yang tidak optimal dan berpotensi merugikan usaha.
2. UMKM kerupuk dan kemplang mengalami kesulitan dalam mengidentifikasi dan memahami unsur-unsur yang perlu dihitung dalam HPP dan HJ. Kesulitan ini dapat menyebabkan perhitungan harga yang tidak akurat dan membingungkan gambaran profitabilitas usaha.
3. Kemahiran UMKM dalam menghitung HPP dan HJ masih perlu ditingkatkan, mungkin disebabkan oleh keterbatasan pengetahuan, minimnya pelatihan, atau akses terbatas terhadap alat bantu perhitungan yang tepat.

Sebelum memberikan penjelasan menyeluruh mengenai cara menghitung harga pokok penjualan dan harga jual suatu produk, tim terlebih dahulu mendokumentasikan perhitungan yang dilakukan perusahaan pelaku secara keseluruhan. Awalnya kelompok mengumpulkan data mengenai cara pembuatan kerupuk dan kemplang.

Desa Lembak di provinsi Sumatera Selatan terkenal dengan kerupuk dan kemplang, yaitu makanan pembuka yang terbuat dari ikan, kentang, bumbu dapur, dan rempah-rempah. Meski cara pembuatan dan bahan pada dasarnya sama, namun bentuk kedua suguhan ini berbeda. Pembuatan Kemplang dan kerupuk melibatkan beberapa proses mendasar. Tahap pertama menyiapkan ikan giling, gula pasir, telur, penyedap rasa, tapioka, terigu, dan tepung beras. Selanjutnya, campurkan semua bahan dalam satu wadah, aduk hingga tercampur rata, lalu tambahkan air sedikit demi sedikit. Adonan harus dibulatkan dan diratakan jika sudah benar dan halus. Adonan kemplang sebaiknya dijemur agar rata. Kemplang siap dipanggang atau digoreng jika sudah kering.

Harga berbeda secara obyektif. Tujuan utamanya adalah keuntungan finansial. Dalam teori ekonomi klasik, tujuannya adalah maksimalisasi keuntungan dan setiap perusahaan mengambil harga jual tertinggi karena sulit untuk memastikannya secara pasti, memaksimalkan profitabilitas adalah sebuah kesulitan. Jurnal Pengabdian Masyarakat Progresif penjualan proyek dengan biaya tertentu Penetapan harga yang berfokus pada volume adalah tujuan kedua. Tujuan ini dipilih untuk mencapai pangsa pasar absolut atau relatif, nilai penjualan (Rp), atau volume penjualan (ton, kg, dll.). Menciptakan citra perusahaan adalah tujuan ketiga. Stabilitas harga adalah tujuan keempat. Stabilisasi menjaga daya saing harga perusahaan. Ada harga lain yang ditetapkan untuk mencegah intervensi pemerintah, menjaga loyalitas pelanggan, membatasi persaingan, atau memfasilitasi penjualan kembali.



Gambar 1. Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Masyarakat  
Sumber: Laporan Akhir Team KKNT Desa Lembak, 2024

Melalui serangkaian workshop, berhasil disusun strategi penetapan HPP yang komprehensif untuk meningkatkan daya saing produk UMKM Desa Lembak. Dengan dilakukan pendampingan dalam merumuskan Harga Pokok Produksi (HPP) yang realistis bagi produk UMKM Desa Lembak sesuai dengan target pasar. Hasil pendampingan berupa penurunan biaya produksi hingga 55%. UMK Desa Lembak kini memiliki perhitungan HPP yang akurat untuk optimalisasi keuntungan.

Tim juga mengundang langsung para pelaku UMKM untuk mendapatkan pengalaman langsung mengetahui berapa harga dan berapa harga kerupuk dan kemplang. Peserta industri menyatakan antusiasnya terhadap materi yang ditawarkan selama proses sosialisasi. Sebelum disosialisasikan, para pelaku usaha menganggap mereka cukup biasa-biasa saja, padahal mereka perlu mengetahui dasar-dasar akuntansi agar usahanya tetap berjalan. Banyak pelaku usaha industri kerupuk dan kemplang yang mampu memahami konsep dan angka terkait harga pokok penjualan dan harga jual melalui program sosialisasi yang dirancang untuk membantu UMKM kerupuk dan kemplang harga pokok penjualan dan perhitungan harga. Program-program ini dilaksanakan di Desa Lembak (Satriani & Vijaya Kusuma, 2020).

### Evaluasi

Tahap evaluasi merupakan fase krusial dalam kegiatan pengabdian masyarakat yang bertujuan untuk menilai efektivitas program dan mengidentifikasi area yang perlu diperbaiki di masa depan. Dalam kegiatan ini, penulis menggunakan pendekatan partisipatif di mana UMKM kerupuk dan kemplang Desa Lembak secara aktif terlibat dalam proses evaluasi. Pendekatan ini memungkinkan penulis untuk mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam mengenai bagaimana UMKM menerapkan materi yang telah disampaikan sebelumnya.

Pada tahap evaluasi, penulis memberikan pendampingan langsung kepada UMKM dalam menghitung dan menentukan harga jual produk mereka. Penulis dengan teliti mengamati bagaimana UMKM menghitung HPP dan HJ, serta memberikan bimbingan dan arahan yang diperlukan. Penulis juga mendorong UMKM untuk membahas kendala-kendala yang mereka hadapi dalam proses perhitungan, dan bersama-sama mencari solusi yang tepat.

Dari pengamatan tersebut, penulis mengidentifikasi beberapa kendala yang dihadapi UMKM dalam menghitung harga pokok penjualan dan harga jual. Salah satu kendala yang sering muncul adalah kurangnya kebiasaan dalam menghitung secara menyeluruh semua biaya produksi, sehingga ada beberapa komponen biaya yang terkadang terlupakan atau tidak dimasukkan dalam perhitungan mereka. Untuk mengatasi kendala ini, penulis dan UMKM berdiskusi dan menyetujui untuk secara

teliti mencatat semua bahan baku, bahan penolong, dan biaya overhead dalam produksi. Langkah ini diharapkan dapat menghindarkan terlupanya bagian-bagian biaya produksi yang penting.

Secara keseluruhan, hasil evaluasi menunjukkan bahwa UMKM kerupuk dan kemplang Desa Lembak mengalami kemajuan positif dalam menentukan harga jual produk mereka. Hal ini tercermin dari kemampuan mereka dalam menghitung harga jual dengan mengutamakan perhitungan HPP terlebih dahulu. Perkembangan ini menunjukkan peningkatan pemahaman dan kemampuan UMKM dalam mengelola biaya produksi dan menentukan harga jual, dengan harapan dapat membantu mereka mencapai profitabilitas dan keberlanjutan usaha yang lebih baik.

## SIMPULAN

Kesimpulan dari kegiatan pengabdian masyarakat ini menunjukkan bahwa melalui serangkaian workshop dan pendampingan intensif, UMKM kerupuk dan kemplang Desa Lembak berhasil meningkatkan daya saing produk mereka dengan menerapkan strategi penetapan Harga Pokok Produksi (HPP) yang komprehensif. Penurunan biaya produksi hingga 55% serta pemahaman yang lebih baik mengenai perhitungan HPP dan harga jual merupakan hasil positif dari sosialisasi dan evaluasi yang dilakukan. Meskipun masih terdapat kendala dalam perhitungan biaya, seperti kelalaian dalam memasukkan semua komponen biaya, upaya diskusi dan pencatatan teliti telah membantu mengatasi masalah tersebut. Secara keseluruhan, UMKM Desa Lembak menunjukkan kemajuan signifikan dalam pengelolaan biaya produksi dan penetapan harga jual, yang diharapkan dapat mendukung pencapaian profitabilitas dan keberlanjutan usaha yang lebih baik di masa depan.

## SARAN

Disarankan kepada UMKM penerima bantuan ini untuk menerapkan dan mempraktekkan ilmu yang diperoleh dari kegiatan pengabdian. Tujuannya adalah untuk mengevaluasi seberapa baik biaya produksi untuk perusahaan milik dihitung. Akan lebih baik jika hasil dari upaya ini dapat digunakan di masa depan untuk membantu pertumbuhan komersialnya. Untuk menjaga kestabilan UMKM, pendampingan yang berkelanjutan juga sangat disarankan dalam kaitannya dengan pengelolaan UMKM yang lebih baik dengan cara yang lebih sesuai. Pada akhirnya dapat memaksimalkan pendapatan pelaku usaha, menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat setempat dan menjaga stabilitas perekonomian negara secara lebih luas.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Pada kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada seluruh pihak yang telah berkontribusi dalam pelaksanaan kegiatan KKN ini. Ucapan terima kasih yang tulus KKN-T Kelompok 6 sampaikan kepada Universitas Indo Global Mandiri, dan dosen pembimbing lapangan serta Pemerintah Desa Lembak, seluruh perangkat desa, serta seluruh masyarakat Lembak yang telah memberikan dukungan dan bantuan yang sangat berarti. Tanpa dukungan dari semua pihak, kegiatan KKN ini tidak akan berjalan dengan lancar.

## DAFTAR PUSTAKA

- Angraini, L. D., Faradillah, & Rosalina, W. (2022). Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Berbasis SAK EMKM Pada Pelaku Usaha Clothing Line. *Dinamisia : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(2), 540–546. <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v6i2.9745>
- Aundri, W. F. (2021). PENETAPAN JOB ORDER COSTING DALAM PENETAPAN HARGA POKOK PRODUKSI PADA NIMETLER PROJECT. In *Jurnal Keuangan Negara dan Kebijakan Publik* (Vol. 1, Issue 2).
- Ghina, A., Desitama Angraini, L., & Aziatul Pebriani, R. (2024). Pengabdian masyarakat : membangun kemampuan penetapan harga produk makanan sesuai tren pasar dan target konsumen bagi UMKM. *SELAPARANG: Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 8(2), 1956–1974.
- Ghina, A., & Gushendri, A. H. E. (2022). ANALISIS HAMBATAN IMPROVISASI BERWIRUSAHA PADA USAHA KULINER DI KOTA PADANG. 2(4).
- Gustia, R., & Faizal, M. (2022). Analisis Pemahaman Pencatatan Keuangan bagi Pelaku Usaha Mikro Kecil Usaha Kuliner Mitra Indomaret Pada Kecamatan Ilir Timur I Kota Palembang.
- Indrawan, S., Juni, & Sirlyana. (2023). Pelatihan Dan Pendampingan Perhitungan Harga Pokok Penjualan UMKM Kuliner Di Kota Dumai.

- Lestari, I. R., Meidiyustiani, R., Ekonomi, F., Bisnis, D., & Luhur, U. B. (2018). PELATIHAN PENYUSUNAN HARGA POKOK PENJUALAN UMKM (KASUS PADA NUNI COOKIES).
- Nelfiyanti, Sudawrwati, W., & Mujiastuti, R. (2023). PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN UMKM KULINER DI DAERAH PENGGILINGAN. <http://jurnal.umj.ac.id/index.php/semnaskat>
- Satriani, D., & Kusuma, V. V. (2020). PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI DAN HARGA POKOK PENJUALAN TERHADAP LABA PENJUALAN. 4(2).
- Satriani, D., & Vijaya Kusuma, V. (2020). PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI DAN HARGA POKOK PENJUALAN TERHADAP LABA PENJUALAN. 4(2).
- Tanan, C. I., & Dhamayanti, D. (2020). Pendampingan UMKM dalam Pengelolaan Keuangan Usaha Guna Peningkatan Ekonomi Masyarakat di Distrik Abepura Jayapura. *Amalee: Indonesian Journal of Community Research and Engagement*, 1(2), 173–185. <https://doi.org/10.37680/amalee.v1i2.408>
- Turangan, J. A. (2021). PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN DAN HARGA JUAL PRODUK UNTUK KEBERLANGSUNGAN UMKM DAPUR PIPIT, JAMBI. *Prosiding SENAPENMAS*, 735. <https://doi.org/10.24912/psenapenmas.v0i0.15096>
- Widiya, A., Desitama Anggraini, L., Kemala Ratu, M., Dewi Purnamasari, E., & Ekonomi, F. (2022). PENDAMPINGAN PENENTUAN HARGA POKOK PENJUALAN (HPP) DAN HARGA JUAL PADA UMKM KERUPUK DAN KEMPLANG DESA LEMBAK KABUPATEN MUARA ENIM. 6.
- Yustitia, E., & Adriansah, A. (2022). Pendampingan Penentuan Harga Pokok Produksi (HPP) dan Harga Jual pada UMKM di Desa Sawahkulon. *Jumat Ekonomi: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(1), 1–9. [https://doi.org/10.32764/abdimas\\_ekon.v3i1.2506](https://doi.org/10.32764/abdimas_ekon.v3i1.2506)
- Yustitia, E., EZ Muttaqien Purwakarta, S. K., & Syariah, E. (2022). Pendampingan Penentuan Harga Pokok Produksi (HPP) dan Harga Jual pada UMKM di Desa Sawahkulon (Vol. 3, Issue 1).