

Strategi Peningkatan Pendapatan Melalui Ekonomi Kreatif dan Penentuan Harga Pokok Penjualan (HPP) Adaptif Dalam Mendukung Sektor Pariwisata di Kelurahan Salamanmloyo

Diana Puspitasari¹, Amalia Nur Chasanah², Masitha Fahmi Wardhani³

^{1,2,3}Universitas Dian Nuswantoro, Semarang, Indonesia, email:dianapuspitasari718@dsn.dinus.ac.id



Informasi artikel	ABSTRAK
Sejarah artikel Diterima : 19 Mei 2025 Revisi : 26 Juni 2025 Dipublikasikan : 15 Juli 2025 Kata kunci: Pelatihan, Harga Pokok Penjualan (HPP) Kelurahan Salammloyo	<p>Fenomena munculnya usaha rumahan yang kreatif dapat mendorong pemerataan dan peningkatan pendapatan serta mampu mendukung pertumbuhan ekonomi secara global. Usaha rumahan dapat dimulai dengan modal yang sangat minim dan memiliki fleksibilitas karena tidak terikat pada lokasi fisik toko dan waktu. Contoh usaha rumahan yang kreatif dan dapat dikembangkan menjadi potensi unggulan dalam suatu wilayah atau daerah dapat adalah usaha <i>bouquet</i> rumahan yang berada di Kelurahan Salamanmloyo Kota Semarang. Kendala yang dihadapi mitra secara umum adalah minimnya literasi keuangan yang menyebabkan kesulitan dalam menentukan Harga Pokok Penjualan (HPP), sehingga tidak memiliki standar harga penjualan produk yang tepat dan bisa menjadi kendala dalam perhitungan keuntungan yang sesungguhnya bagi usaha mereka ke depannya. Tujuan Kegiatan Pengabdian Masyarakat adalah untuk mengatasi permasalahan minimnya literasi keuangan dalam menentukan Harga Pokok Penjualan (HPP). Metode yang digunakan dalam kegiatan ini dengan cara penyuluhan dan pelatihan. Hasil dari kegiatan pengabdian yang dilaksanakan adalah terjadi peningkatan keahlian peserta, dimana peserta memiliki tambahan wawasan dan pengetahuan terkait dengan pembukuan. Peserta pelatihan juga mampu meningkatkan pemahaman dan kemampuan untuk membuat serta menentukan harga pokok penjualan (HPP) produknya dengan tepat, sehingga realisasi keuntungan dapat diketahui dengan baik.</p>
Keywords: Keyword 1 Keyword 2 Keyword 3 Keyword 4 Keyword 5	ABSTRACT Strategy for Increasing Income Through Creative Economy and Adaptive Cost of Goods Sold (COGS) Determination to Support the Tourism Sector in Salamanmloyo Urban Village <p>The emergence of creative home-based businesses can promote income equality and growth, while also supporting global economic growth. Home-based businesses can be started with very little capital and offer flexibility because they are not tied to a physical store location or specific hours. An example of a creative home-based business that has the potential to become a leading industry in a region or area is the home-based bouquet business in the Salamanmloyo neighbourhood of Semarang City. The challenges faced by partners in general include a lack of financial literacy, which makes it difficult to determine the Cost of Goods Sold (COGS), resulting in the absence of appropriate product pricing standards and potentially hindering accurate profit calculations for their businesses in the future. The objective of the Community Service Activity is to address the issue of insufficient financial literacy in determining the Cost of Goods Sold (COGS). The methods used in this activity include education and training. The results of the community service activity show an improvement in participants' skills, as they gained additional knowledge and understanding related to bookkeeping. Participants in the training were also able to enhance their understanding</p>

and ability to create and determine the Cost of Goods Sold (COGS) for their products accurately, enabling them to accurately determine their actual profits.

Pendahuluan

Usaha kreatif rumahan merupakan salah satu upaya berdikari yang dibentuk secara mandiri oleh suatu kelompok atau komunitas dan memiliki dampak berkelanjutan, tidak hanya secara ekonomi tetapi mampu membuka lapangan pekerjaan bagi warga di lingkungan sekitar. Inovasi yang terbentuk dari usaha kreatif rumahan berpotensi meningkatkan daya saing yang dapat dikembangkan, karena memiliki nilai jual positif. Fenomena usaha rumahan yang kreatif dapat mendorong pemerataan dan peningkatan pendapatan serta mampu mendukung pertumbuhan ekonomi secara global. Karena ketika menciptakan usaha kreatif rumahan, secara langsung sedang menciptakan bagian dari pembentukan UMKM atau yang biasa dikenal sebagai Usaha Mikro Kecil dan Menengah.

Salah satu contoh usaha kreatif rumahan yang dapat dikembangkan menjadi potensi unggulan dalam suatu wilayah atau daerah dapat terlihat di Kelurahan Salamanmloyo Kota Semarang. Kegiatan tersebut diprakarsai oleh remaja dan para ibu rumah tangga sekitar, yang memiliki ide kreatif untuk menciptakan suatu usaha kecil-kecilan tetapi memiliki dampak yang besar yaitu usaha bouquet rumahan, salah satunya dengan membuat bouquet snack makanan ringan, yaitu dengan cara merangkai sekumpulan jajanan atau makanan ringan yang disusun dan diikat sedemikian rupa menjadi satu kesatuan dengan ditambah asesoris kertas dan pita untuk mempercantik tampilan, sehingga menambah nilai jual dari yang sebelumnya hanya makanan ringan seharga seribu dan dua ribuan, ketika sudah dirangkai harganya menjadi berlipat dari puluhan ribu hingga ratusan ribu rupiah tergantung dari jenis makanan atau snack yang digunakan. Produk tersebut dapat dikembangkan menjadi bouquet khas untuk perayaan kelulusan, acara kantor atau seminar, perayaan ulang tahun, hingga souvenir yang dapat diperjualbelikan.

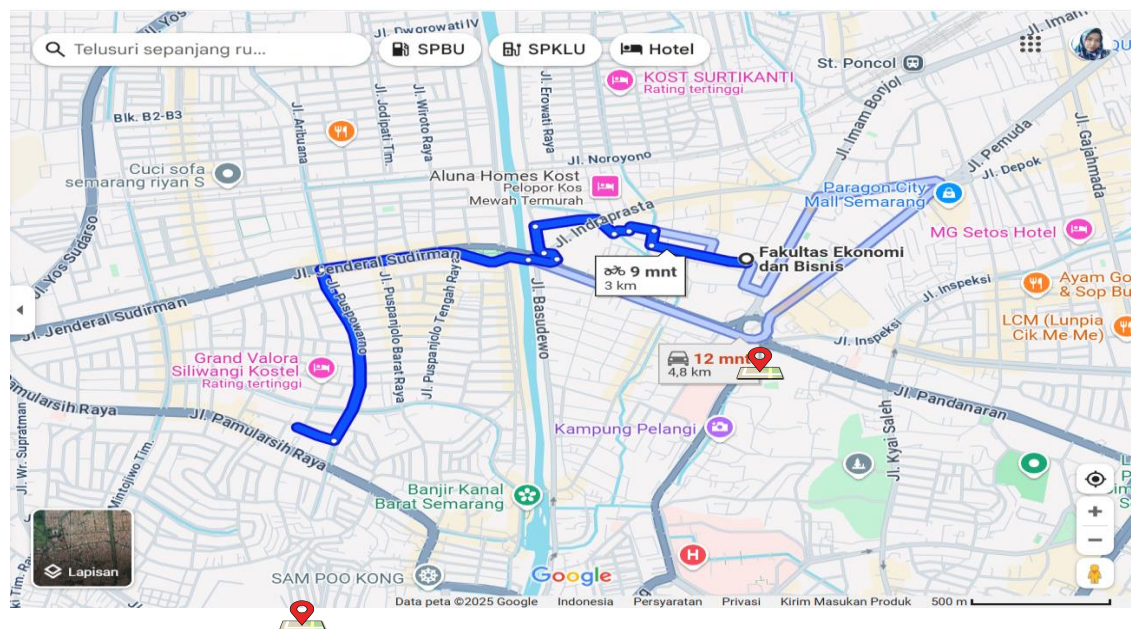
Bouquet yang dibuat oleh warga kelurahan Salamanmloyo sangat menarik dan inovatif. Salah satu bentuk inovasinya adalah dengan mengembangkan buket menjadi souvenir yang menarik dan berkesan, mulai dari bouquet snack mini, buket permen atau coklat, dan lain sebagainya yang dapat dikembangkan secara fleksibel sesuai dengan budget serta request dari konsumen sebagai pemesan. Usaha kreatif tersebut merupakan bentuk inovasi kewirausahaan yang dapat mendorong pembangunan sektor pariwisata di suatu wilayah. Bouquet bisa digunakan untuk mendukung pertumbuhan sektor pariwisata, yaitu dengan menjadikan produk unggulan setempat sebagai isi bouquet, misalnya bouquet snack oleh-oleh khas daerah setempat yang tentunya akan memicu rasa penasaran orang untuk membeli. Bouquet snack bisa menjadi media promosi visual yang portabel bagi suatu wilayah atau daerah sehingga berpotensi meningkatkan minat atau daya tarik pengunjung untuk membawa pulang sebagai oleh-oleh yang inovatif, kreatif, berbeda dan lebih personal.

Pembuatan bouquet di kelurahan Salamanmloyo dapat dikembangkan menjadi usaha yang besar, karena selain dapat menyerap tenaga kerja, juga karena kegiatan tersebut membuat warganya menjadi lebih produktif dan berdaya untuk menghasilkan tambahan pendapatan bagi keluarga. Kendala yang dihadapi mitra secara umum adalah minimnya pengetahuan terkait penentuan Harga Pokok Penjualan (HPP), yang menyebabkan kesulitan dalam menentukan Harga Pokok Penjualan (HPP), sehingga tidak memiliki standar harga penjualan produk yang tepat dan bisa menjadi kendala dalam perhitungan keuntungan yang sesungguhnya bagi usaha mereka ke depannya. Harga Pokok Penjualan (HPP) merupakan sejumlah pengeluaran dan beban / biaya yang secara langsung atau tidak langsung dikeluarkan oleh unit usaha dengan maksud untuk menghasilkan suatu barang atau jasa (Sembiring et al., 2023). Penentuan harga pokok penjualan berkaitan dengan tujuan untuk memperoleh laba yang maksimal (Aprilida & Septiana, 2018). Harga jual yang dimaksud adalah harga pada saat menjual ke konsumen (Thomas & Kalalo, 2022; Tobing et al., 2025). Harga jual yang tepat dapat menggambarkan kekuatan pengusaha dalam market share (Gunawan et al., 2016; Sululing & Asharudin, 2018). Oleh karena itu Tim Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) berupaya memberikan pelatihan dan pendampingan dalam penghitungan Harga Pokok Penjualan (HPP).

Pelatihan ini memiliki tujuan untuk membantu warga yang terlibat dalam pembuatan bouquet agar menjadi lebih teredukasi dan memiliki kemampuan dalam membuat dan menghitung atau menentukan Harga Pokok Penjualan (HPP) yang sesuai dengan produk yang ditawarkan. Sehingga nantinya mitra dapat mengelola usaha secara maksimal untuk menghasilkan laba yang optimal. Tinggi rendahnya laba dipengaruhi oleh tinggi rendahnya penjualan dan beban penjualan (Natasya et al., 2024; Satriani & Kusuma, 2020). Laba yang dihasilkan menjadi parameter keberhasilan suatu usaha (Luh Gede Bevi Libraeni et al., 2022; Santioso et al., 2023; Surya Indah Puspita et al., 2023).

Metode

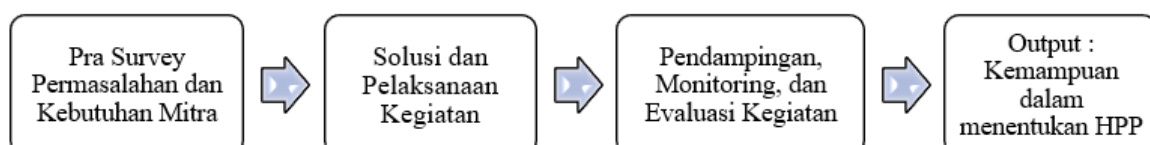
Berdasarkan uraian diatas, permasalahan yang dihadapi mitra adalah minimnya literasi keuangan yang menyebabkan mitra kesulitan dalam Harga Pokok Penjualan (HPP) produk, maka tim pelaksana PKM dan mitra sepakat untuk mengadakan pelatihan. Adapun metode yang digunakan dalam kegiatan PKM ini adalah dengan melakukan penyuluhan, diskusi, praktek penghitungan, serta pendampingan dalam penghitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) yang dimonitoring melalui pembentukan grup WA sebagai evaluasi hasil pelatihan, dan disertai dengan diskusi dengan peserta pelatihan. Lokasi kegiatan bertempat di salah satu rumah warga dan berjarak 4,8km dari Universitas Dian Nuswantoro Semarang, dan dapat ditempuh sekitar 9 -12 menit melalui jalur darat.



Gambar 1. Lokasi Kegiatan PKM

Pelaksanaan kegiatan diawali dengan penyuluhan mengingat pengetahuan mitra yang minim terkait dengan penentuan Harga Pokok Penjualan (HPP), materi penyuluhan tentang pentingnya penghitungan Harga Pokok Penjualan (HPP), komponen biaya yang digunakan dalam penghitungan, hingga metode yang tepat dalam menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP). Setelah penyuluhan berakhir, dilanjutkan dengan praktek langsung untuk penentuan Harga Pokok Penjualan (HPP) secara sederhana dengan menggunakan excel app, serta dilanjutkan dengan evaluasi kegiatan.

Metode pelaksanaan kegiatan yang diterapkan dalam program PKM ini adalah sebagai berikut:



Gambar 2. Metode Pelaksanaan Kegiatan PKM

Kegiatan diawali dengan melakukan pra survey untuk mengetahui permasalahan dan kebutuhan mitra. Dari hasil observasi oleh tim PKM maka didapat permasalahan mitra yakni : minimnya pengetahuan terkait penentuan Harga Pokok Penjualan (HPP), yang menyebabkan kesulitan dalam menentukan Harga Pokok Penjualan (HPP) produk. Sehingga tidak memiliki standar harga penjualan produk yang tepat dan menjadi kendala dalam perhitungan keuntungan yang sesungguhnya. Oleh karena itu Tim PKM memberikan pelatihan dan pendampingan dalam penghitungan Harga Pokok Penjualan (HPP), serta memonitoring melalui pembentukan grup WA sebagai evaluasi hasil pelatihan dan disertai dengan diskusi dengan peserta pelatihan

Hasil dan Pembahasan

Pelaksanaan kegiatan pelatihan penentuan harga pokok penjualan (HPP) dilaksanakan pada bulan Januari 2025 bertempat di rumah Ibu Daryono, salah satu anggota mitra kegiatan PKM sekaligus mediator yang menjadi penghubung kebutuhan informasi terkait dengan permasalahan mitra dan pelaksanaan kegiatan pelatihan. Dengan melihat potensi keterampilan mitra yang sangat baik dan kualitas produk yang didukung dengan antusiasme peserta untuk mengikuti pelatihan, maka tim pelaksana kegiatan PKM membagi materi menjadi beberapa bagian kepada tim pelaksana sesuai dengan kepakaran masing-masing. Antusiasme terlihat dari awal sampai akhir kegiatan dimana semua peserta yang hadir tidak meninggalkan sesi pelatihan dan memiliki keterlibatan aktif dalam sesi diskusi dan tanya jawab selama kegiatan berlangsung.

Sebelum kegiatan PKM dilaksanakan mitra belum bisa menentukan harga jual untuk produknya dengan benar, terdapat kesalahan dalam menentukan harga jual produk yang hanya mengandalkan feeling serta trial dan error. Pemahaman mitra dalam pengembangan usaha yang tidak benar dan keterbatasan dalam mendapatkan informasi terkait pengembangan usaha produk dapat menyebabkan kesalahan dalam penentuan harga pokok penjualan produk. Sehingga mitra tidak dapat menentukan realisasi keuntungan yang sebenarnya.

Dari kegiatan pengabdian yang dilaksanakan, terjadi peningkatan keahlian peserta, dimana peserta mampu meningkatkan pemahaman dan kemampuan untuk membuat serta menentukan harga pokok penjualan produknya dengan tepat, sehingga realisasi keuntungan dapat diketahui dengan baik. Adapun tahapan kegiatan dan materi PKM dapat dijelaskan sebagai berikut :

Penyuluhan mengenai Pemahaman dan Manfaat penghitungan Harga Pokok Penjualan (HPP)

Dalam dunia usaha, khususnya di sektor produksi dan perdagangan, pemahaman mengenai Harga Pokok Penjualan (HPP) merupakan hal yang sangat penting. HPP adalah total biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan suatu produk hingga siap dijual. Melalui penyuluhan ini, pelaku usaha diharapkan memiliki pengetahuan dan kemampuan dalam menghitung HPP secara tepat, agar dapat menunjang pengambilan keputusan bisnis yang lebih baik.

Salah satu manfaat utama dari penghitungan HPP adalah membantu pelaku usaha dalam menentukan harga jual produk secara tepat. Dengan mengetahui secara rinci berapa biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi barang, maka pelaku usaha dapat menyusun harga jual yang tidak hanya menutupi biaya produksi, tetapi juga memberikan keuntungan yang wajar. Rumus dasar yang dapat digunakan adalah:

$\text{Harga Jual} = \text{HPP} + \text{Biaya Tambahan} + \text{Keuntungan yang Diinginkan}$

Dengan rumus ini, pelaku usaha tidak akan asal dalam menentukan harga, melainkan mempertimbangkan secara matang struktur biaya dan margin keuntungan. Hal ini bukan hanya

membantu usaha bertahan secara ekonomi, tetapi juga berpotensi menstabilkan harga pasar karena produk tersedia secara berkelanjutan dengan harga yang logis.

Selain itu, penghitungan HPP bermanfaat untuk memantau realisasi biaya produksi. Dalam praktiknya, pelaku usaha sering kali menetapkan anggaran produksi di awal, namun dalam prosesnya bisa saja terjadi pembengkakan atau efisiensi. Dengan melakukan pencatatan dan perhitungan HPP secara berkala, pelaku usaha dapat membandingkan antara biaya yang direncanakan dengan biaya yang terealisasi, sehingga dapat diambil tindakan korektif bila terjadi ketidaksesuaian.

Lebih lanjut, HPP juga menjadi alat penting untuk mengetahui tingkat keuntungan atau kerugian riil yang diperoleh usaha. Dengan membandingkan antara nilai penjualan dengan nilai HPP, pelaku usaha dapat langsung melihat kondisi keuangan usaha mereka, dengan pedoman sebagai berikut:

Jika Penjualan > HPP, maka usaha mendapatkan laba

Jika Penjualan < HPP, maka usaha mengalami rugi

Pemahaman ini sangat penting terutama bagi usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang masih banyak menetapkan harga jual secara asal atau hanya berdasarkan harga pesaing. Tanpa memahami struktur biaya internal, pelaku usaha bisa saja menjual dengan harga yang terlalu rendah hingga menimbulkan kerugian, atau terlalu tinggi hingga produknya tidak laku di pasaran.

Melalui penyuluhan ini, para pelaku usaha diharapkan tidak hanya memperoleh pemahaman teoretis mengenai HPP, tetapi juga mampu mengaplikasikannya dalam aktivitas usaha sehari-hari. Dengan demikian, usaha dapat berjalan lebih efisien, harga produk lebih kompetitif, dan keuntungan dapat terukur secara nyata. Pengelolaan keuangan yang sehat, dimulai dari hal mendasar seperti penghitungan HPP, merupakan pondasi kuat bagi keberlanjutan dan pertumbuhan usaha di masa depan.



Gambar 4. Penjelasan Manfaat Penghitungan Harga Pokok Penjualan (HPP)

Penyuluhan penjelasan Komponen Biaya yang dibutuhkan dalam penghitungan harga Pokok penjualan (HPP).

Dalam dunia usaha, khususnya yang bergerak di bidang produksi barang atau jasa, pemahaman mengenai komponen biaya dalam perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) menjadi hal yang sangat penting. HPP merupakan total biaya yang dikeluarkan oleh unit usaha untuk menghasilkan suatu produk hingga siap dijual ke konsumen. Menurut Natasya et al. (2024), setiap biaya yang dimasukkan ke dalam perhitungan HPP haruslah merupakan biaya yang memiliki kaitan langsung dengan produk yang ditawarkan oleh usaha tersebut. Artinya, hanya biaya-biaya yang benar-benar berkaitan dengan proses pembuatan produk yang perlu dihitung agar hasilnya dapat mencerminkan nilai riil dari produk tersebut.

Salah satu kelompok biaya penting dalam penghitungan HPP adalah biaya produksi. Biaya ini mencakup semua pengeluaran yang secara langsung dibutuhkan dalam proses pembuatan barang. Biaya bahan baku, misalnya, merupakan komponen utama yang terdiri dari seluruh bahan yang digunakan dan melekat pada produk jadi. Bagi pelaku usaha makanan, bahan baku bisa berupa beras, minyak, sayur, daging, atau bumbu-bumbu lainnya. Di bidang kerajinan, bahan baku bisa berupa kulit, kayu, benang, atau bahan logam. Tanpa bahan baku, produk tidak dapat dibuat, sehingga biayanya harus dihitung secara teliti.

Selain bahan baku, tenaga kerja langsung juga termasuk dalam biaya produksi. Ini adalah biaya yang dikeluarkan untuk membayar pekerja yang terlibat langsung dalam proses pembuatan produk. Gaji karyawan dapur, tukang jahit, pengrajin, atau operator mesin termasuk dalam kategori ini. Peran mereka sangat penting dalam menciptakan nilai produk, sehingga biaya yang dikeluarkan untuk mereka harus dimasukkan dalam perhitungan HPP. Tak kalah penting adalah biaya overhead produksi seperti listrik, gas, BBM, dan peralatan pendukung. Meskipun tidak menjadi bagian langsung dari produk, biaya-biaya ini sangat menentukan kelancaran proses produksi.

Selain biaya produksi, pelaku usaha juga perlu memahami adanya biaya overhead atau biaya non-produksi. Biaya ini mencakup pengeluaran yang tidak langsung terlibat dalam pembuatan produk, tetapi tetap dibutuhkan untuk operasional usaha. Contohnya adalah biaya pemasaran dan promosi, yang penting untuk mengenalkan produk kepada konsumen. Biaya listrik dan air untuk operasional kantor, biaya kebersihan tempat usaha, transportasi untuk distribusi, dan biaya administrasi seperti alat tulis, pulsa, atau langganan internet juga termasuk dalam kelompok ini. Walaupun sifatnya tidak langsung, biaya overhead tetap memengaruhi kelangsungan usaha dan perlu dicatat dengan baik.

Memahami dan mencatat semua komponen biaya ini secara sistematis akan membantu pelaku usaha menghitung HPP secara akurat. Dengan perhitungan yang tepat, harga jual produk dapat ditentukan dengan lebih rasional, margin keuntungan dapat dikontrol, dan keputusan bisnis pun bisa diambil secara lebih strategis. Oleh karena itu, melalui penyuluhan ini, pelaku usaha diharapkan dapat menerapkan pemahaman ini dalam praktik nyata, sehingga usahanya menjadi lebih efisien, kompetitif, dan berkelanjutan.



Gambar 5. Penjelasan Komponen Biaya dalam Perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP)

Pelatihan dan Pendampingan dalam Penghitungan Harga Pokok Penjualan Produk

Untuk Menentukan harga pokok per unit : seluruh biaya produksi dibagi dengan jumlah produk yang dihasilkan.

Untuk Menentukan Harga Pokok Penjualan (HPP) produk maka dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut : **HPP = Harga pokok per unit + Keuntungan yang diharapkan**. Berikut ini contoh perhitungan HPP :

Tabel 1. Bahan Baku, Biaya Peralatan, & BOP Untuk Harga Pokok Produsen & Penjual *Bouquet*

No	Bahan	Banyak		Harga (Rp)	Total (Rp)	Masa	Penyusutan		No	Keterangan	Per hari (Rp)
						Pakai (th)	per bulan	per hari			
						1	93.750	3.125	1	Biaya Bahan Baku	350.000
1	Kertas Cellophone polos	25	per roll	45.000	1.125.000	1			2	Biaya Overhead :	
2	Kertas Cellophone warna	25	per roll	63.000	1.575.000	1	131.250	4.375		Biaya Listrik	50.000
3	Kertas Cellophone motif	26	per roll	80.000	2.080.000	1	173.333	5.778		Biaya BBM	50.000
4	Kertas Tissue	24	per roll	45.500	1.092.000	1	91.000	3.033		Biaya Promosi	50.000
5	Kertas Kraft	25	per roll	40.500	1.012.500	1	84.375	2.813		Biaya Penyusutan	47.276
6	Kain Non-woven	18	per roll	62.000	1.116.000	1	93.000	3.100		Total	547.276
7	Spon/gabus buket	10	per dus	75.200	752.000	1	62.667	2.089			
8	Tusukan bambu	48	bgks	11.500	552.000	1	46.000	1.533			
9	Aneka Snack	100	bgks	50.000	5.000.000	1	416.667	13.889			
10	Selotip	24	unit	7.000	168.000	1	14.000	467			
11	Pita meteran	24	per roll	25.500	612.000	1	51.000	1.700			
12	Gunting	20	unit	5.500	110.000	1	9.167	306			
13	Kardus bekas	200	unit	2.000	400.000	1	33.333	1.111			
14	Hiasan	50	bungkus	28.500	1.425.000	1	118.750	3.958			
15	Total			541.200	17.019.500		1.418.292	47.276			
	Biaya Penyusutan	=	47.276								

HPP Total = Rp 547.276 dari jumlah bouquet yang bisa dihasilkan dalam 1 bulan, yaitu menghasilkan 10 bouquet dalam 1 bulan.
HPP per satuan = Rp 547.276 : 10 bouquet
HPP per satuan = Rp 54.727

HPP = Harga pokok per unit + keuntungan yang diharapkan.

HPP = Rp 54.727 + Rp 100.000

HPP = Rp 154.727

Monitoring dan Evaluasi Akhir

Jika penentuan dan penghitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) per unit sudah dilakukan dengan tepat, maka dari catatan tersebut dapat terlihat hasil yang diperoleh, sehingga keuntungan maupun kerugian dapat terdeteksi dengan baik. Dalam tahap ini tim pelaksana selalu monitoring untuk mengetahui tingkat pemahaman dan kemampuan mitra dalam menentukan harga jual produk mereka, agar mereka nantinya dapat secara mandiri bisa menentukan secara tepat sehingga mendapatkan keuntungan sesuai dengan yang diharapkan. Monitoring dilaksanakan dengan pembentukan Grup WA yang dapat digunakan sebagai forum diskusi dan evaluasi kegiatan yang telah dilaksanakan.



Gambar 6. Peserta Pelatihan dan Produk Buket

Simpulan

Kelurahan Salamanmloyo memiliki satu usaha kreatif yang berpotensi dikembangkan menjadi bagian pengembangan pariwisata daerah/wilayah unggulan, yaitu melalui pembuatan bouquet yang dapat menambah penghasilan. Dan jika dikembangkan dengan baik maka tidak menutup kemungkinan menjadi sumber pemasukan dan pengembangan pertumbuhan ekonomi suatu daerah/wilayah. Oleh karena itu diperlukan suatu strategi yang tepat untuk mendukung pengembangan ekonomi kreatif, salah satu starteginya adalah melalui penentuan Harga Pokok Penjualan (HPP) produk yang tepat. Karena dengan penentuan HPP yang tepat dapat membantu mitra usaha untuk menentukan harga riil pada market share yang dituju, sehingga tingkat keuntungan sesungguhnya dapat terdeteksi dengan baik. Dengan melalui kegiatan pelatihan penentuan Harga Pokok Penjualan (HPP) produk dapat membantu mitra untuk lebih teredukasi dan memiliki kemampuan dalam menentukan harga riil produk yang ditawarkan sehingga mitra lebih berdaya saing.

Kegiatan PKM yang dilaksanakan di salah satu rumah warga berhasil dilaksanakan dan berjalan dengan baik. Peserta sangat antusias untuk mengikuti pelatihan hal ini terlihat dari jumlah kehadiran, dimana semua peserta yang hadir dan menjadi target pelatihan mengikuti acara tersebut dari awal sampai akhir serta sangat antusias dalam sesi diskusi dan sesi tanya jawab.

Sebelum kegiatan pengabdian dilaksanakan mitra belum bisa menentukan harga jual untuk produknya dengan benar. Dari kegiatan pengabdian yang dilaksanakan, terjadi peningkatan kemampuan peserta, dimana peserta lebih teredukasi dan memiliki kemampuan untuk menentukan harga pokok penjualan produknya dengan tepat, sehingga realisasi keuntungan dapat diketahui dengan baik.

Referensi

- Aprilida, T. S., & Septiana, N. (2018). Analisis Penentuan Harga Pokok Penjualan Dengan Menggunakan Metode Full Costing Pada Pabrik Roti Pelangi Nusantara Di Kota Metro. *Fidusia : Jurnal Keuangan Dan Perbankan*, 1(2), 40–51. <https://doi.org/10.24127/jf.v1i2.305>
- Gunawan, Kurnia, S., & Hasibuan, M. (2016). Analisis Perhitungan HPP Menentukan Harga Penjualan Yang Terbaik Untuk UKM. *Teknovasi*, 03, Nomor(2355-701X), 16.
- Luh Gede Bevi Libraeni, Desmayani, N. M. M. R., Devi Valentino Waas, Ayu Gede Willdahlia, Gede Surya Mahendra, Ni Wayan Wardani, & Putu Gede Surya Cipta Nugraha. (2022). Pelatihan Penentuan Harga Pokok Penjualan pada Toko Kue Dapur Friska. *JURPIKAT (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 3(2), 255–265. <https://doi.org/10.37339/jurpikat.v3i2.973>
- Natasya, B., Fitriyani, F., & PS, A. R. (2024). Analisis Perhitungan Harga Pokok Penjualan dan Harga Pokok Produksi Dalam Meningkatkan Laba Pada Regina Florist Medan. *Jurnal Ekonomi Bisnis, Manajemen Dan Akuntansi (Jebma)*, 4(3), 1921–1930.
- Santioso, L., Agusyah, A. A., & Marcello. (2023). Penyusunan Harga Pokok Penjualan Sebagai Penentuan Harga Jual Produk. *Jurnal Serina Abdimas*, 1(3), 1998–1206. <https://doi.org/10.24912/jsa.v1i3.26215>
- Satriani, D., & Kusuma, V. V. (2020). Perhitungan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan terhadap laba penjualan. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, Dan Akuntansi)*, 4(2), 438. <https://journal.universitassuryadarma.ac.id/index.php/jtin/article/view/645>
- Sembiring, S. A., Nurlaila, N., & Lubis, A. W. (2023). Analisis Harga Pokok Penjualan dan Laba Kontribusi terhadap Volume Penjualan pada Perum Bulog Divre Sumut. *ILTIZAM Journal of Shariah Economics Research*, 7(1), 109–123. <https://doi.org/10.30631/iltizam.v7i1.1841>
- Sululing, S., & Asharudin, D. (2018). Analisis Harga Pokok Penjualan Pada Laba Di Apotik Kimia Farma No. 66 Luwuk. *Jurnal Ekonomi*, 21(1), 23. <https://doi.org/10.24912/je.v21i1.380>

- Surya Indah Puspita, D., Erstiawan, M. S., Soebijono, T., & Puji Widodo, A. (2023). Penetapan harga pokok penjualan berdasarkan pemerolehan laba dan menentukan aktiva. *Jae (Jurnal Akuntansi Dan Ekonomi)*, 8(1), 53–64. <https://doi.org/10.29407/jae.v8i1.19595>
- Thomas, G. C., & Kalalo, M. Y. B. (2022). Analisis Harga Pokok Penjualan Dalam Menetapkan Harga Jual Pada Stela Cake and Bakery Airmadidi Analysis of The Cost of Goods Sold in Setting The Selling Price on Stela Cake and Bakery Airmadidi. *Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum*, 6(1), 749–760.
- Tobing, W. L., Huda, M., Pangestu, R., & Wigiyati, W. (2025). Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Penjualan pada Toko Roti. *Journal of Humanities Education Management Accounting and Transportation*, 2(1), 722–728. <https://journal.universitassuryadarma.ac.id/index.php/jtin/article/view/645>