



PENGABDIAN PADA MASYARAKAT

Editor Officer : PPPM Institut Teknologi Pagar Alam Jl Masik Siagim No.75
Kec Dempo Tengah Kota Pagar Alam Sumatera Selatan Indonesia
Email : Ngabdimas@lppmsttpagaralam.ac.id
Alamat Jurnal : <https://ejournal.pppmitpa.or.id/>

Optimalisasi Keuntungan UMKM melalui Pengelolaan HPP, Kemasan Produk, Laba Rugi, dan Margin Keuntungan

¹⁾Putri Ayu Ira Distriani, ²⁾Novia Susanti

^{1,2,3)}Program Studi Teknologi Hasil Pertanian
Institut Teknologi Pagaralam.

Jalan Masik Siagim, No. 75 Simpang Mbacang Kec. Dempo Tengah Kota Pagar Alam Sumatera Selatan

Email: iradestiani@gmail.com

Abstrak

Pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) sering menghadapi kendala dalam menentukan harga jual yang tepat karena belum memahami perhitungan harga pokok produksi (HPP), biaya kemasan, laba rugi, dan margin keuntungan secara komprehensif. Kegiatan pelatihan mengoptimalkan keuntungan umkm melalui pengelolaan hpp, kemasan produk, laba rugi, dan margin keuntungan bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM dalam mengelola biaya produksi serta menyusun strategi penetapan harga yang mampu meningkatkan daya saing usaha. Metode yang digunakan meliputi penyampaian materi, diskusi interaktif, studi kasus, serta praktik perhitungan HPP, biaya kemasan, laba rugi, dan margin berdasarkan produk yang dimiliki peserta. Evaluasi dilakukan melalui pengamatan terhadap partisipasi peserta dan kemampuan mereka dalam menyelesaikan studi kasus. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pemahaman peserta mengenai komponen biaya produksi, pentingnya pemilihan kemasan yang sesuai dengan karakteristik produk dan target pasar, serta kemampuan menghitung harga jual berdasarkan HPP dan margin keuntungan yang diharapkan. Selain itu, peserta menjadi lebih mampu menganalisis laba rugi usaha sebagai dasar pengambilan keputusan bisnis. Pelatihan ini diharapkan dapat membantu UMKM menerapkan pengelolaan keuangan yang lebih baik, meningkatkan efisiensi biaya, menentukan harga jual secara rasional, dan memperkuat keberlanjutan usaha.

Kata Kunci : biaya kemasan; harga pokok produksi; laba rugi; margin keuntungan; UMKM.

1. PENDAHULUAN.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi, membuka lapangan kerja, serta mendorong pemerataan pendapatan masyarakat. Namun, sebagian besar pelaku UMKM masih menghadapi kendala dalam pengelolaan keuangan, terutama dalam menghitung harga pokok produksi (HPP), menentukan harga jual, dan mengukur keuntungan usaha secara akurat. Kesalahan dalam mengidentifikasi komponen biaya produksi menyebabkan harga jual yang ditetapkan sering kali tidak mencerminkan biaya sebenarnya sehingga berdampak pada rendahnya margin keuntungan dan keberlanjutan usaha. Penelitian terbaru menunjukkan bahwa penerapan metode perhitungan HPP yang tepat mampu menghasilkan informasi biaya yang lebih akurat sebagai dasar pengambilan keputusan bisnis dan penetapan harga jual yang kompetitif (Pranoto & Amiluddin, 2024; Labibah *et al.*, 2024).

Selain HPP, aspek kemasan juga menjadi faktor penting yang memengaruhi nilai tambah dan daya saing produk UMKM. Kemasan tidak hanya berfungsi sebagai pelindung produk, tetapi juga sebagai media komunikasi pemasaran yang mampu meningkatkan persepsi kualitas, memperkuat identitas merek, dan menarik minat konsumen. Meskipun demikian, masih banyak pelaku UMKM yang menganggap biaya kemasan sebagai pengeluaran tambahan, sehingga belum memasukkannya secara tepat dalam perhitungan biaya produksi. Padahal, kemasan yang dirancang dengan baik dapat meningkatkan nilai jual produk, menjaga stabilitas harga, dan memberikan kontribusi terhadap peningkatan margin keuntungan usaha. Hasil penelitian

menunjukkan bahwa pelatihan dan pendampingan mengenai desain serta perencanaan biaya kemasan mampu meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha UMKM.

Permasalahan lain yang sering dijumpai adalah rendahnya kemampuan pelaku UMKM dalam menyusun analisis laba rugi dan menentukan margin keuntungan sebagai dasar evaluasi kinerja usaha. Banyak pelaku usaha hanya memperhitungkan biaya bahan baku tanpa memasukkan biaya tenaga kerja, overhead, maupun biaya kemasan sehingga laba yang diperoleh tidak menggambarkan kondisi usaha yang sebenarnya. Berbagai penelitian dalam lima tahun terakhir menunjukkan bahwa penerapan metode full costing maupun Activity Based Costing (ABC) menghasilkan perhitungan HPP yang lebih akurat dibandingkan metode konvensional sehingga dapat meningkatkan ketepatan penentuan harga jual dan profitabilitas usaha (Awaluddin & Idrus, 2022; Sugengriadi *et al.*, 2025). Oleh karena itu, kegiatan pelatihan mengoptimalkan keuntungan umkm melalui pengelolaan hpp, kemasan produk, laba rugi, dan margin keuntungan dilaksanakan untuk meningkatkan literasi keuangan pelaku UMKM melalui pemahaman mengenai perhitungan HPP, biaya kemasan, analisis laba rugi, dan margin keuntungan sehingga peserta mampu menentukan harga jual yang tepat serta mengembangkan usaha secara berkelanjutan.

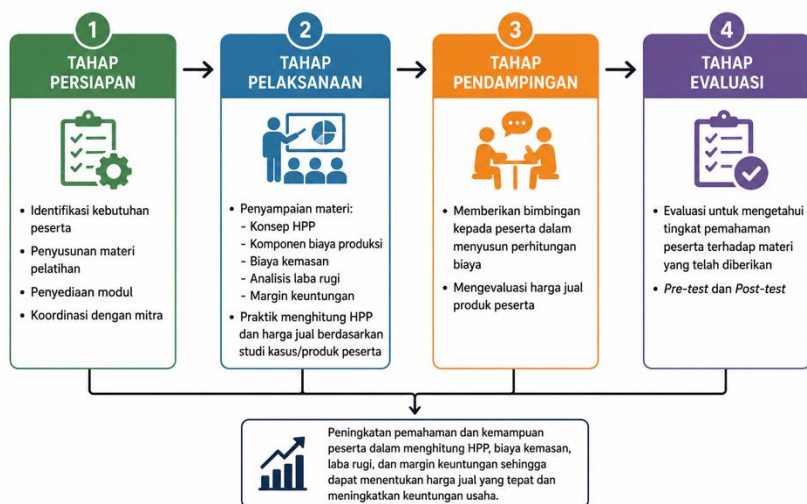
2. METODE.

Kegiatan ini menggunakan metode pengabdian kepada masyarakat (PkM) dengan pendekatan partisipatif melalui pelatihan dan praktik langsung. Sasaran kegiatan adalah pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang ingin meningkatkan kemampuan dalam menghitung harga pokok produksi (HPP), menentukan biaya kemasan, menyusun laporan laba rugi sederhana, serta menghitung margin keuntungan sebagai dasar penetapan harga jual produk. Kegiatan dilaksanakan pada tanggal 13 Mei 2026 di Rumah BUMN BRI Kota Pagaralam secara tatap muka dalam bentuk penyampaian materi, diskusi interaktif, studi kasus, dan latihan perhitungan menggunakan data usaha masing-masing peserta.

Pelaksanaan kegiatan terdiri atas empat tahapan, yaitu: (1) tahap persiapan, meliputi identifikasi kebutuhan peserta, penyusunan materi pelatihan, penyediaan modul, serta koordinasi dengan mitra; (2) tahap pelaksanaan, berupa penyampaian materi mengenai konsep HPP, komponen biaya produksi, biaya kemasan, analisis laba rugi, dan margin keuntungan, yang dilanjutkan dengan praktik menghitung HPP dan harga jual berdasarkan studi kasus maupun produk yang dimiliki peserta; (3) tahap pendampingan, yaitu memberikan bimbingan kepada peserta dalam menyusun perhitungan biaya dan mengevaluasi harga jual produknya; serta (4) tahap evaluasi, yang dilakukan untuk mengetahui tingkat pemahaman peserta terhadap materi yang telah diberikan.

Pengumpulan data dilakukan melalui observasi selama kegiatan berlangsung, dokumentasi, serta penyebaran kuesioner sebelum (pre-test) dan sesudah (post-test) pelatihan untuk mengukur peningkatan pengetahuan peserta. Selain itu, kemampuan peserta dievaluasi berdasarkan ketepatan dalam menghitung HPP, menentukan biaya kemasan, menyusun laporan laba rugi sederhana, dan menghitung margin keuntungan. Data yang diperoleh dianalisis secara deskriptif kuantitatif menggunakan persentase peningkatan nilai pre-test dan post-test, serta didukung analisis deskriptif kualitatif berdasarkan hasil observasi dan diskusi selama pelatihan. Hasil analisis digunakan untuk mengevaluasi efektivitas pelatihan dalam meningkatkan literasi keuangan dan kemampuan peserta dalam menentukan harga jual yang tepat sehingga dapat mendukung keberlanjutan usaha UMKM.

DIAGRAM ALUR PELAKSANAAN KEGIATAN



Gambar 1. Alur Pelaksanaan Pelatihan



Gambar 2. Pelaksanaan Kegiatan

3. PEMBAHASAN DAN HASIL

3.1. Realisasi Kegiatan.

Kegiatan pelatihan Pengabdian kepada Masyarakat telah diselenggarakan di Rumah BUMN Kota Pagaralam pada tanggal yang telah ditetapkan. Peserta kegiatan terdiri atas pelaku UMKM Kota Pagaralam yang didampingi oleh mahasiswa Institut Teknologi Pagar Alam (ITPA). Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat dibuka secara resmi oleh perwakilan pengelola Rumah BUMN Kota Pagaralam. Rangkaian kegiatan pelatihan meliputi pemberian materi terkait Strategi HPP, Kemasan, Laba Rugi, dan Margin agar Bisnis Lebih Menguntungkan serta simulasi penerapan materi oleh peserta sesuai dengan jenis usaha masing-masing.



Gambar 3. Diskusi

3.2 Peningkatan Pemahaman Peserta tentang Harga Pokok Produksi (HPP)

Kegiatan pelatihan menunjukkan bahwa sebagian besar peserta belum memahami komponen penyusun harga pokok produksi (HPP) secara menyeluruh. Sebelum pelatihan, peserta cenderung hanya menghitung biaya bahan baku sebagai dasar penentuan harga jual, sedangkan biaya tenaga kerja, biaya overhead, biaya utilitas, serta penyusutan alat belum dimasukkan ke dalam perhitungan. Kondisi tersebut menyebabkan harga jual produk sering kali ditetapkan berdasarkan perkiraan sehingga keuntungan yang diperoleh tidak mencerminkan kondisi usaha yang sebenarnya. Temuan ini sejalan dengan penelitian Labibah *et al.* (2024) yang menyatakan bahwa banyak UMKM masih belum menghitung seluruh komponen biaya produksi sehingga HPP yang dihasilkan belum mencerminkan biaya riil. Hasil serupa juga dilaporkan oleh Pranoto dan Amiluddin (2024) bahwa penerapan metode Activity Based Costing (ABC) mampu meningkatkan akurasi perhitungan HPP pada UMKM.

Melalui penyampaian materi dan praktik perhitungan HPP menggunakan studi kasus produk peserta, pelaku UMKM mulai memahami bahwa seluruh biaya produksi harus diperhitungkan agar harga jual dapat menutup seluruh biaya yang dikeluarkan. Peserta juga mampu mengidentifikasi biaya tetap dan biaya variabel serta menghitung biaya produksi per satuan produk. Hasil ini menunjukkan bahwa pelatihan mampu meningkatkan literasi keuangan peserta sehingga mereka memiliki dasar yang lebih kuat dalam menentukan harga jual secara rasional. Temuan tersebut didukung oleh Wijayanti *et al.* (2025) yang menyatakan bahwa pelatihan perhitungan HPP berbasis metode *full costing* meningkatkan kemampuan pelaku UMKM dalam menentukan harga jual secara lebih akurat.

3.3 Pemahaman Biaya Kemasan sebagai Bagian dari HPP

Salah satu materi yang mendapat perhatian besar dari peserta adalah perhitungan biaya kemasan. Sebelum pelatihan, sebagian besar peserta menganggap kemasan hanya berfungsi sebagai pembungkus produk sehingga biaya kemasan sering diabaikan dalam penyusunan HPP. Padahal, kemasan memiliki peran penting dalam melindungi produk, meningkatkan nilai tambah, memperkuat identitas merek, serta memengaruhi keputusan pembelian konsumen. Menurut Zulkarnain *et al.* (2024), kemasan merupakan salah satu faktor utama yang mampu meningkatkan daya saing produk UMKM karena berfungsi sebagai media komunikasi pemasaran sekaligus meningkatkan persepsi kualitas produk.

Melalui kegiatan ini peserta diberikan pemahaman mengenai berbagai komponen biaya kemasan, seperti kemasan primer, kemasan sekunder, label produk, stiker, segel, dan biaya pencetakan. Peserta kemudian mempraktikkan cara menghitung biaya kemasan per produk dan memasukkannya ke dalam HPP. Hasil praktik menunjukkan bahwa penambahan biaya kemasan memberikan gambaran biaya produksi yang lebih realistis sehingga harga jual dapat ditentukan secara lebih tepat tanpa mengurangi keuntungan usaha. Hasil ini sejalan dengan penelitian Putra *et al.* (2023) yang menjelaskan bahwa pengelolaan biaya kemasan yang tepat dapat meningkatkan nilai jual produk sekaligus memperkuat identitas merek UMKM.

3.4 Penyusunan Laporan Laba Rugi dan Perhitungan Margin Keuntungan

Materi selanjutnya berfokus pada penyusunan laporan laba rugi sederhana dan perhitungan margin keuntungan. Peserta diajarkan cara menghitung total pendapatan, total biaya, laba bersih, serta persentase margin keuntungan yang diinginkan. Pada sesi praktik, peserta menggunakan data usaha masing-masing sehingga hasil perhitungan dapat langsung diterapkan pada kegiatan bisnis sehari-hari.

Hasil evaluasi menunjukkan bahwa peserta menjadi lebih memahami hubungan antara HPP, harga jual, laba bersih, dan margin keuntungan. Peserta juga mampu melakukan simulasi perubahan harga jual apabila terjadi kenaikan harga bahan baku atau biaya kemasan. Kemampuan ini diharapkan dapat membantu pelaku UMKM mengambil keputusan bisnis secara lebih tepat, menjaga stabilitas keuntungan, serta meningkatkan keberlanjutan usaha di tengah perubahan kondisi pasar. Temuan tersebut didukung oleh Labibah *et al.* (2024) yang

menyatakan bahwa perhitungan HPP yang akurat berpengaruh terhadap ketepatan penyusunan laporan laba rugi dan penetapan margin keuntungan usaha. Selain itu, Hasnawati *et al.* (2023) melaporkan bahwa penerapan metode *full costing* mampu meningkatkan profitabilitas UMKM melalui penentuan harga jual yang lebih tepat.

3.5 Evaluasi Pelaksanaan Kegiatan

Secara keseluruhan, kegiatan pelatihan berlangsung dengan baik dan mendapat respons positif dari peserta. Metode penyampaian yang mengombinasikan ceramah, diskusi, studi kasus, dan praktik langsung membuat peserta lebih mudah memahami materi dibandingkan penyampaian teori semata. Antusiasme peserta terlihat dari tingginya partisipasi selama sesi diskusi, banyaknya pertanyaan yang diajukan, serta kemampuan peserta dalam menyelesaikan latihan perhitungan HPP, biaya kemasan, laba rugi, dan margin keuntungan Rahmatulloh *et al.* (2024).

Pendampingan yang dilakukan setelah penyampaian materi juga memberikan kesempatan bagi peserta untuk mengkonsultasikan permasalahan yang dihadapi dalam usahanya. Berdasarkan hasil evaluasi, sebagian besar peserta menyatakan bahwa materi pelatihan sangat relevan dengan kebutuhan usaha mereka dan dapat langsung diterapkan dalam menentukan harga jual produk. Dengan meningkatnya pemahaman mengenai HPP, biaya kemasan, laba rugi, dan margin keuntungan, diharapkan pelaku UMKM mampu menerapkan pengelolaan keuangan yang lebih baik, meningkatkan efisiensi biaya produksi, serta memperoleh keuntungan yang lebih optimal sehingga usahanya dapat berkembang secara berkelanjutan. Hasil ini sejalan dengan Hamdah *et al.* (2024) yang menegaskan bahwa pelatihan pengelolaan biaya produksi memberikan dampak positif terhadap kemampuan pengambilan keputusan bisnis pelaku UMKM.

Tabel 1. Hasil Pre-test dan Post-test Pemahaman Peserta

No.	Aspek Penilaian	Pre-test (%)	Post-test (%)	Peningkatan (%)
1	Memahami konsep Harga Pokok Produksi (HPP)	48,5	90,0	41,5
2	Mengidentifikasi komponen biaya produksi	52,0	91,5	39,5
3	Menghitung biaya kemasan	46,5	88,0	41,5
4	Menyusun laporan laba rugi sederhana	44,0	86,5	42,5
5	Menghitung margin keuntungan	49,5	89,5	40,0
Rata-rata		48,1	89,1	41,0

4. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat melalui pelatihan mengoptimalkan keuntungan umkm melalui pengelolaan hpp, kemasan produk, laba rugi, dan margin keuntungan berhasil meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM dalam menghitung harga pokok produksi (HPP), mengidentifikasi biaya kemasan sebagai bagian dari biaya produksi, menyusun laporan laba rugi sederhana, serta menentukan margin keuntungan untuk menetapkan harga jual yang tepat. Berdasarkan hasil evaluasi pre-test dan post-test, terjadi peningkatan rata-rata pemahaman peserta sebesar 41,0%, yang menunjukkan bahwa metode pelatihan yang mengombinasikan penyampaian materi, diskusi, studi kasus, dan praktik langsung efektif dalam meningkatkan literasi keuangan peserta.

Peningkatan kompetensi tersebut diharapkan dapat membantu pelaku UMKM

menerapkan pengelolaan biaya produksi secara lebih akurat, menentukan harga jual yang kompetitif, serta meningkatkan efisiensi dan profitabilitas usaha. Ke depan, kegiatan serupa perlu dilanjutkan melalui pendampingan yang lebih intensif, terutama dalam penyusunan laporan keuangan sederhana, pengelolaan arus kas, serta strategi pemasaran dan pengembangan kemasan agar daya saing produk UMKM semakin meningkat dan keberlanjutan usaha dapat terjaga.

5. SARAN

Berdasarkan hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat, disarankan agar pelaku UMKM menerapkan secara konsisten perhitungan harga pokok produksi (HPP), biaya kemasan, laporan laba rugi, dan margin keuntungan dalam kegiatan usahanya sehingga penetapan harga jual dapat dilakukan secara lebih akurat dan menguntungkan. Selain itu, peserta diharapkan melakukan pencatatan keuangan secara rutin untuk memudahkan evaluasi kinerja usaha dan pengambilan keputusan bisnis.

Bagi institusi penyelenggara, kegiatan pelatihan sebaiknya dilanjutkan dalam bentuk pendampingan berkelanjutan melalui konsultasi maupun monitoring penerapan materi di lapangan. Materi pelatihan juga dapat dikembangkan dengan topik lanjutan, seperti penyusunan laporan keuangan digital, strategi pemasaran berbasis media sosial, pengelolaan arus kas, analisis titik impas (*break-even point*), serta pengembangan desain dan inovasi kemasan agar produk UMKM memiliki daya saing yang lebih tinggi di pasar.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim Pengabdian kepada Masyarakat menyampaikan terima kasih kepada pengelola Rumah BUMN Kota Pagaralam atas dukungan dan fasilitasi selama pelaksanaan kegiatan. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada pelaku UMKM Kota Pagaralam yang telah berpartisipasi aktif, serta mahasiswa Institut Teknologi Pagar Alam (ITPA) yang turut membantu kelancaran kegiatan. Selain itu, apresiasi diberikan kepada semua pihak yang telah mendukung terlaksananya kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Hamdah, D. F. L., Fadilah, R. A., & Ningsih, W. (2024). Harga pokok produksi (HPP) dan penyusunan laporan laba rugi: Pendampingan UMKM pembuat teh Kewer Garut. *Community Development Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(3), 5726–5730. <https://doi.org/10.31004/cdj.v5i3.27774>
- Hasnawati, H., Wahyuni, I., Lestari, A., Dewi, R. R., & Ariani, M. (2023). Pelatihan perhitungan harga pokok produksi (HPP) dan penyusunan laporan laba rugi bagi komunitas UMKM di Provinsi Lampung. *Empowerment: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 6(1), 60–68. <https://doi.org/10.25134/empowerment.v6i01.6826>
- Labibah, N., Putri, A., & Rahman, F. (2024). Analisis perhitungan harga pokok produksi pada UMKM Depo Air Barokah Jaya. *Jurnal Kompeten*, 5(2), 112–121.
- Pranoto, A., & Amiluddin. (2024). Activity Based Costing System untuk penetapan harga pokok produksi secara akurat pada produk UMKM. *Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 9(1), 45–56.
- Putra, R., Sari, D., & Kurniawan, M. (2023). Strategi pengembangan kemasan produk untuk meningkatkan daya saing UMKM. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 4(3), 215–223.
- Rahmatulloh, H. D., Hidayatulloh, M. B. Y., Jayanti, N. H., Minadhifah, P. N., Melati, S. K., Yuniarti, S. A., Jannah, S., Lating, A. I. S., & Aristantia, S. E. (2024). Pelatihan anggaran dan laporan laba-rugi pada UMKM Warung Makqita. *KARYA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(2), 269–277.
- Sugengriadi, S., Hidayat, R., & Saputra, A. (2025). Analisis biaya produksi menggunakan

metode *full costing* dalam perhitungan harga pokok produksi UMKM Inara Dessert. *Jurnal Infotex*, 8(1), 35–44.

Wijayanti, D. I., Palasari, R. S., & Ulum, F. (2025). Optimalisasi manajemen keuangan UMKM: Pendampingan perhitungan HPP dan laporan laba rugi pada binaan BAZNAS. *Jurnal Pengabdian Masyarakat dan Riset Pendidikan*, 4(1).

Zulkarnain, Z., Aulia, A., Sari, N. P., Prastiwinarti, W., Imam, S., Ningtyas, R., & Silvia, D. (2024). Pendekatan sistem dalam penerapan perancangan kemasan produk usaha mikro kecil menengah. *Jurnal ABDI: Media Pengabdian kepada Masyarakat*, 9(2). <https://doi.org/10.26740/abdi.v9i2.22585>