

## Sosialisasi Penentuan Harga Jual Produk Dalam Rangka Optimalisasi Laba Pada UMKM Di Kelurahan Kebun Sayur

Suci Etri Jayanti<sup>1</sup>, Rika Surianto Zalukhu<sup>2\*</sup>, Sri Winda Hardiyanti Damanik<sup>3</sup>, Rapat Piter Sony Hutauruk<sup>4</sup>, Daniel Collyn<sup>5</sup>, Murbanto Sinaga<sup>6</sup>, Yenni Mariani Sinurat<sup>7</sup>, Yomeini Margaret Sagala<sup>8</sup>, Ayu Zurlaini Damanik<sup>9</sup>

<sup>1,2,3,4,5,7,8,9</sup>STIE Bina Karya, Tebing Tinggi

<sup>6</sup>Universitas Sumatera Utara, Medan

\*[rikasuriantozalukhu@gmail.com](mailto:rikasuriantozalukhu@gmail.com)

### Article History:

Received: 18 Mei 2023

Revised: 12 Juni 2023

Accepted: 30 Juni 2023

**Keywords:** MSME, sales pricing, profit optimization

**Abstract:** *The majority of MSME players in Kebun Sayur village, Siantar Timur sub-district, Pematangsiantar city have a poor understanding of how to calculate the correct selling price of products. They also do not understand how to identify costs and classify them appropriately. The selling prices they set for their products are not based on full cost estimates. As a result, the profit they make is not optimal. In view of these problems, a service activity in the form of socialisation was carried out for MSME actors in Kebun Sayur village. This socialisation activity aims to increase the insight and knowledge of MSME actors in Kebun Sayur village, Siantar Timur sub-district, Pematangsiantar city regarding product selling price determination. The socialisation activity was attended by 30 participants. The stages of service activities include preparation stage, implementation stage and evaluation stage. After participating in the service activities, the participants' insight and knowledge in product selling price determination increased. The participants were also able to identify and classify costs in the businesses they manage. This service activity has a positive impact on increasing the insight and knowledge of MSME actors.*

**Abstrak:** Mayoritas pelaku UMKM di kelurahan Kebun Sayur, kecamatan Siantar Timur, kota Pematangsiantar memiliki pemahaman yang kurang memadai tentang cara perhitungan harga jual produk yang benar. Mereka juga tidak memahami cara mengidentifikasi biaya dan menggolongkannya secara tepat. Harga jual produk yang mereka tetapkan tidak didasarkan pada taksiran biaya penuh. Dampaknya, keuntungan yang dihasilkan menjadi tidak optimal. Melihat permasalahan tersebut, maka dilaksanakan kegiatan pengabdian dalam bentuk sosialisasi kepada pelaku UMKM di kelurahan Kebun Sayur. Kegiatan sosialisasi ini bertujuan untuk menambah wawasan dan pengetahuan pelaku UMKM di Kelurahan Kebun Sayur, kecamatan Siantar Timur, kota Pematangsiantar mengenai penetapan harga jual produk. Kegiatan sosialisasi diikuti oleh 30 orang peserta. Tahapan kegiatan pengabdian meliputi tahap persiapan, tahap pelaksanaan dan tahap evaluasi. Setelah mengikuti kegiatan pengabdian, wawasan dan pengetahuan peserta dalam

## ***Sosialisasi Penentuan Harga Jual Produk Dalam Rangka Optimalisasi Laba Pada UMKM Di Kelurahan Kebun Sayur***

penetapan harga jual produk meningkat. Peserta dalam hal ini pelaku UMKM di kelurahan Kebun Sayur juga telah mampu mengidentifikasi dan menggolongkan biaya-biaya pada usaha yang dikelolanya. Kegiatan pengabdian ini berdampak positif dalam menambah wawasan dan pengetahuan pelaku UMKM.

**Kata Kunci:** UMKM, penentuan harga jual, optimalisasi laba.

### **PENDAHULUAN**

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang tak terbantahkan sebagai salah satu pilar penyokong perekonomian nasional. Terbukti setiap kali terjadi guncangan berat pada perekonomian nasional, UMKM menjadi pelopor pemulihan perekonomian. Pada peristiwa krisis 1997-1998, UMKM menjadi penyelamat perekonomian (Komara et al., 2020). Begitu pula saat pandemi Covid-19, UMKM memiliki peran strategis dalam mendukung pertumbuhan ekonomi nasional pasca dampak pandemi tersebut (Lubis, 2022). Melihat peranan UMKM yang begitu besar dalam perekonomian bangsa ini, maka sudah seharusnya UMKM dirawat dan diperhatikan.

Permasalahannya, UMKM di Indonesia belum sepenuhnya dikelola secara profesional (Maesaroh, 2020). Manajemen usaha yang diterapkan secara turun temurun masih bersifat tradisional dan manual. Selain itu, SDM pelaku UMKM memiliki keterampilan yang rendah. Hal ini sangat berkaitan erat dengan tingkat pendidikan pelaku UMKM yang juga relatif rendah (Seran, 2016). Akibatnya, UMKM tidak mengalami perkembangan yang signifikan.

Sumber daya manusia sebagai bagian penting penyokong kinerja UMKM (Nizar, 2018) harus diberdayakan dan dibekali dengan pengetahuan, baik dari segi pengelolaan keuangan, produksi, maupun pemasaran. SDM yang berkualitas akan membantu perkembangan UMKM dengan menghasilkan berbagai inovasi dan produk-produk berkualitas. Selain itu, SDM yang berkualitas akan mampu mengelola manajemen bisnis dan mengambil keputusan-keputusan penting secara tepat.

Salah satu keputusan penting manajemen adalah penetapan harga jual (Apipah et al., 2022). Sebab, harga jual yang ditetapkan akan mempengaruhi laba yang dihasilkan (Nasiyra & Fathimah, 2022). Apabila harga jual ditetapkan terlalu tinggi, maka produk beresiko tidak terjual di pasar. Sebaliknya, jika harga jual ditetapkan terlalu rendah dibawah harga pokok produksi, maka hal ini akan merugikan perusahaan. Oleh karena itu, penentuan harga jual harus dilakukan secara tepat melalui perhitungan yang matang. Penentuan harga jual memerlukan informasi biaya penuh masa yang akan datang (Firmansyah et al., 2023; Pontoh & Budiarso, 2018). Biaya penuh ini akan menjadi dasar utama penetapan harga jual ditambah dengan persentase laba yang diharapkan oleh manajemen.

Biaya penuh (*full costing*) terdiri atas biaya produksi dan biaya non produksi. Kedua jenis biaya ini harus diidentifikasi secara pasti, sehingga tercipta harga jual yang optimum. Kesalahan dalam mengidentifikasi biaya berpotensi menyebabkan perhitungan harga jual menjadi tidak tepat. Hal ini akan merugikan perusahaan karena harga jual yang ditetapkan terlalu rendah, akibatnya laba yang dihasilkan menjadi tidak maksimal.

Identifikasi biaya menjadi hal yang krusial dalam penentuan harga jual. Sayangnya, pelaku UMKM justru banyak mengalami kendala pada titik ini. Pelaku UMKM seringkali kesulitan dalam mengidentifikasi biaya-biaya dalam usahanya, baik biaya produksi maupun biaya non produksi.

Hal ini tentu saja disebabkan oleh pengetahuan pelaku UMKM yang masih belum memadai. Permasalahan ini terjadi di berbagai tempat termasuk UMKM di Kelurahan Kebun Sayur. Temuan pengabdian saat melakukan diskusi dengan beberapa pelaku UMKM di Kelurahan Kebun Sayur adalah sebagian besar UMKM tidak mampu mengidentifikasi biaya-biaya dalam usahanya. Akibatnya, dalam menghitung harga jual, komponen biaya tidak lengkap. Artinya, ada biaya-biaya yang terlewatkan dan tidak ikut dalam perhitungan.

Kepada tim pengabdian, para pelaku UMKM mengeluhkan keuntungan usaha yang dikelolanya sangat rendah. Saat tim pengabdian menggali lebih dalam penyebab rendahnya laba yang dihasilkan, tim pengabdian sampai pada kesimpulan bahwa masalah utama UMKM di Kelurahan Kebun Sayur terletak pada harga jual produk yang tidak optimum. Harga jual produk yang ditetapkan tidak didasarkan pada biaya penuh, karena ada biaya-biaya yang tidak dihitung dalam penetapan harga jual, misalnya biaya sewa ruko, biaya bahan bakar kendaraan dan lain-lain. Akibatnya, harga jual produk yang ditetapkan menjadi lebih rendah, sehingga laba yang dihasilkan tidak maksimal.

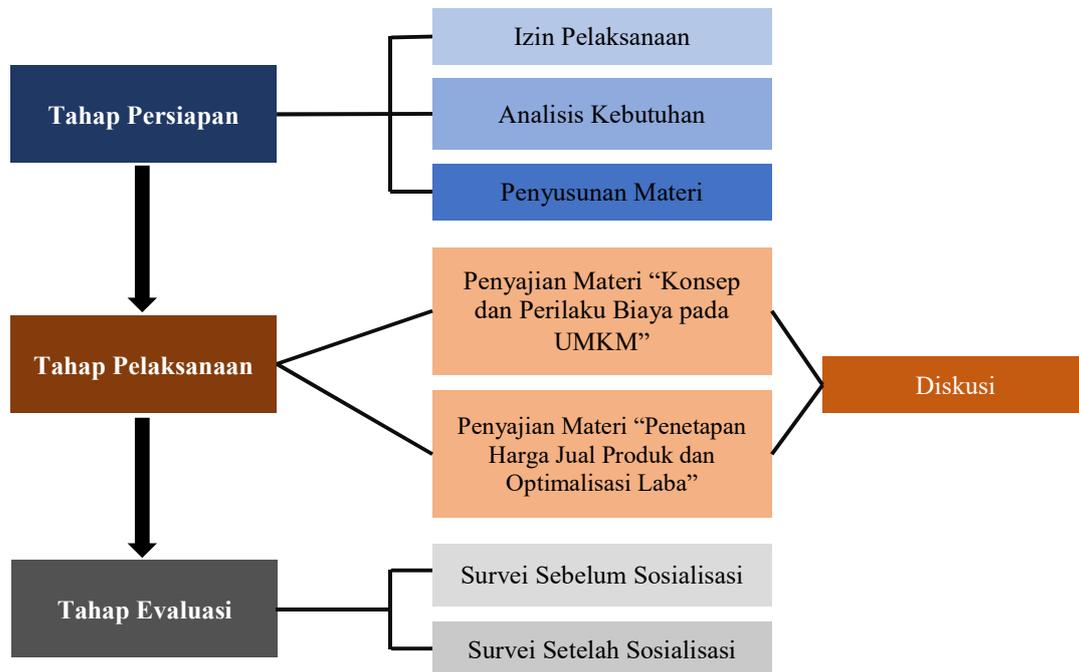
Tim pengabdian dalam diskusi dengan beberapa pelaku UMKM di Kelurahan Kebun Sayur mendapat konfirmasi bahwa pelaku UMKM di Kelurahan tersebut tidak memahami cara mengidentifikasi biaya dan menggolongkannya secara tepat. Mereka juga tidak memahami cara perhitungan harga jual produk yang benar. Hal ini memperlihatkan bahwa salah satu akar permasalahan kurang berkembangnya UMKM di Kelurahan Kebun Sayur terletak pada SDM nya. Pengetahuan pelaku SDM dalam mengelola usaha secara profesional masih belum memadai.

Berdasarkan temuan tersebut, tim pengabdian menilai pelaku UMKM di Kelurahan Kebun Sayur membutuhkan pelatihan untuk meningkatkan pengetahuan dan wawasan mereka dalam mengelola bisnis. Bercermin pada hasil identifikasi masalah, tim pengabdian memutuskan melakukan kegiatan pengabdian berupa sosialisasi penetapan harga jual produk pada UMKM di Kelurahan Kebun Sayur Menurut Zalukhu et al. (2022) dan Collyn et al. (2023), kegiatan pengabdian dapat memberikan dampak signifikan dalam meningkatkan pengetahuan dan wawasan peserta pengabdian. Kegiatan ini diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan pelaku UMKM di Kelurahan Kebun Sayur tentang penetapan harga jual produk sehingga laba yang dihasilkan lebih optimal. Kegiatan pengabdian ini juga diharapkan dapat berkontribusi pada perkembangan UMKM di Kelurahan Kebun Sayur.

## **METODE**

Pengabdian ini dilakukan kepada pelaku UMKM di Kelurahan Kebun Sayur, Kecamatan Kebun Sayur, Kota Pematangsiantar. Dalam diskusi dengan beberapa pelaku UMKM saat tim pengabdian melakukan survey ke lapangan, ditemukan permasalahan pokok yang dihadapi oleh UMKM di Kelurahan Kebun Sayur, yaitu kurangnya pemahaman dalam mengidentifikasi dan menggolongkan biaya serta menghitung harga jual secara tepat. Berdasarkan masalah tersebut, maka solusi yang ditawarkan adalah melaksanakan kegiatan pengabdian dalam bentuk sosialisasi dengan tema teknik penetapan harga jual produk dalam rangka optimalisasi laba pada UMKM. Kegiatan dilaksanakan pada tanggal 16 Mei 2023 di Kelurahan Kebun Sayur. Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian ini, yaitu ceramah dan diskusi. Kegiatan pengabdian ini melalui beberapa tahapan yang meliputi tahap persiapan, tahap pelaksanaan dan tahap evaluasi.

*Sosialisasi Penentuan Harga Jual Produk Dalam Rangka Optimalisasi Laba  
Pada UMKM Di Kelurahan Kebun Sayur*



**Gambar 1. Tahapan Pelaksanaan Kegiatan**

### 1. Tahap Persiapan

Tahap persiapan meliputi berbagai kegiatan awal yang bertujuan mempersiapkan segala sesuatu yang dibutuhkan agar kegiatan pengabdian berjalan dengan lancar. Beberapa kegiatan penting yang akan dilakukan pada tahap ini meliputi permintaan izin kegiatan pengabdian, analisis kebutuhan dan penyusunan materi pengabdian. Kegiatan pengabdian harus mendapatkan izin dari lurah setempat. Pada tahap ini, izin tersebut diajukan. Selanjutnya, tim melakukan analisis dan persiapan terhadap kebutuhan sarana dan prasarana, konsumsi serta kebutuhan-kebutuhan lainnya yang dipandang perlu. Pada tahap ini juga, tim yang bertugas sebagai pembicara akan mempersiapkan materi yang disajikan berikut kuesioner sebagai instrumen evaluasi keberhasilan program.

### 2. Tahap Pelaksanaan

Pada tahap ini, kegiatan inti dari program pengabdian akan dilaksanakan. Tim pengabdian yang bertugas sebagai pemateri memberikan sosialisasi kepada peserta pengabdian tentang teknik penetapan harga jual produk dalam rangka optimalisasi laba pada UMKM. Ada dua materi pokok yang akan disajikan, yaitu pertama, konsep dan perilaku biaya pada UMKM. Sedangkan materi yang kedua adalah penetapan harga jual produk dan optimalisasi laba. Materi disajikan oleh dosen yang menguasai ilmu akuntansi manajemen dan kewirausahaan. Setelah penyajian materi, peserta diberi kesempatan untuk bertanya. Pada sesi diskusi ini, pemateri akan menanggapi setiap pertanyaan peserta dan sebisa mungkin memberikan solusi yang implementatif atas masalah-masalah yang dihadapi.

### 3. Tahap Evaluasi

Tahap evaluasi merupakan tahap akhir dalam program pengabdian ini. Evaluasi dilakukan

menggunakan instrumen kuesioner yang dibagikan kepada peserta sebelum dan sesudah pelaksanaan kegiatan. Kuesioner yang dibagikan, baik sebelum maupun sesudah kegiatan adalah kuesioner yang sama, sehingga jawaban peserta terhadap kuesioner tersebut dapat menggambarkan *progress* yang dialami peserta setelah mengikuti sosialisasi.

Indikator evaluasi disajikan dalam Tabel 1 berikut:

**Tabel 1. Indikator Ketercapaian Program**

Sebelum Pendampingan	Indikator Keberhasilan	Tolak Ukur
1. Peserta tidak memahami konsep biaya pada UMKM	Pengetahuan peserta mengenai konsep biaya pada UMKM	Peserta memahami konsep biaya pada UMKM
2. Peserta tidak memahami cara mengidentifikasi biaya variabel dan biaya tetap	Pengetahuan peserta mengidentifikasi biaya variabel dan biaya tetap	Peserta memahami cara mengidentifikasi biaya variabel dan biaya tetap
3. Peserta tidak memahami konsep biaya penuh ( <i>full costing</i> ) beserta unsur-unsurnya	Pengetahuan peserta mengenai konsep biaya penuh ( <i>full costing</i> ) beserta unsur-unsurnya	Peserta memahami konsep biaya penuh ( <i>full costing</i> ) beserta unsur-unsurnya
4. Peserta tidak memahami cara penetapan harga jual dengan metode keadaan normal ( <i>normal pricing</i> ) dan manfaatnya dalam optimalisasi laba	Pengetahuan peserta mengenai perhitungan harga jual dengan metode keadaan normal ( <i>normal pricing</i> ) dan manfaatnya dalam optimalisasi laba	Peserta memahami cara penetapan harga jual dengan metode keadaan normal ( <i>normal pricing</i> ) dan manfaatnya dalam optimalisasi laba

## HASIL DAN DISKUSI

### 1. Pelaksanaan Pengabdian

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada tanggal 16 Mei 2023 di kelurahan Kebun Sayur berjalan dengan lancar. Setiap tahapan program terlaksana dengan baik sesuai dengan rencana awal. Pengabdian dengan tema “Sosialisasi Penentuan Harga Jual Produk dalam Rangka Optimalisasi Laba Pada UMKM di Kelurahan Kebun Sayur” diikuti oleh 30 orang peserta. Peserta kegiatan merupakan pelaku UMKM di Kelurahan Kebun Sayur Dari berbagai latarbelakang usaha. Peserta mengikuti kegiatan sosialisasi mulai dari awal pembukaan hingga acara berakhir. Selama proses sosialisasi, peserta terlihat sangat antusias mendengarkan pemaparan dari narasumber. Pada sesi diskusi, sebagian besar peserta berperan aktif memberikan pertanyaan tentang masalah aktual yang mereka hadapi selama mengelola usaha. Pertanyaan-pertanyaan yang diajukan tentu saja seputar pengelolaan biaya-biaya, penentuan harga jual produk dan cara optimalisasi laba. Seluruh pertanyaan peserta ditanggapi oleh tim pengabdian, terutama para narasumber dengan menekankan pada solusi implementatif.

*Sosialisasi Penentuan Harga Jual Produk Dalam Rangka Optimalisasi Laba  
Pada UMKM Di Kelurahan Kebun Sayur*

### Deskripsi peserta

Peserta yang mengikuti kegiatan pengabdian ini berjumlah 30 orang. Berikut adalah deskripsi peserta berdasarkan kuesioner yang dibagikan.

**Tabel 2. Kriteria Peserta Menurut Jenis Kelamin**

Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase
Laki-laki	12 orang	40%
Perempuan	18 orang	60%
Total	30 orang	100%

Sumber: Data Evaluasi (2023)

Tabel 2 menunjukkan deskripsi peserta menurut jenis kelamin. Berdasarkan tabel tersebut, diketahui bahwa mayoritas peserta pengabdian adalah peserta perempuan. Peserta perempuan berjumlah 18 orang atau 60%, sedangkan peserta laki-laki berjumlah 12 orang atau 40%.

**Tabel 3. Kriteria Peserta Menurut Umur**

Rentang Umur	Jumlah	Persentase
21 tahun – 30 tahun	12 orang	40%
31 tahun – 40 tahun	10 orang	33%
41 tahun – 50 tahun	8 orang	27%
Total	30 orang	100%

Sumber: Data Evaluasi (2023)

Tabel 3 menunjukkan deskripsi peserta menurut umur. Berdasarkan uraian dalam Tabel 3, diketahui bahwa mayoritas peserta berada pada rentang usia antara 21-30 tahun. Peserta pada rentang usia tersebut berjumlah 12 orang atau 40%. Selanjutnya, peserta yang berada pada rentang usia antara 31-40 tahun berjumlah 10 orang atau 33%, sedangkan peserta pada rentang usia antara 41-50 tahun berjumlah 8 orang atau 27%.

**Tabel 4. Kriteria Peserta Menurut Pendidikan**

Komoditas Pertanian	Jumlah	Persentase
SMP/Sederajat	1 orang	3%
SMA/Sederajat	18 orang	60%
S1	11 orang	37%
Total	30 orang	100%

Sumber: Data Evaluasi (2023)

Tabel 4 menunjukkan deskripsi peserta menurut pendidikan. Berdasarkan uraian dalam Tabel 4, diketahui bahwa mayoritas peserta berpendidikan terakhir SMA/Sederajat. Peserta dengan pendidikan SMA/Sederajat berjumlah 18 orang atau 60%. Peserta dengan pendidikan S1 berjumlah 11 orang atau 37%, sedangkan peserta dengan pendidikan SMP/Sederajat berjumlah 1 orang atau 3%.

**Tabel 5. Kriteria Peserta Menurut Pendidikan**

Bidang Usaha	Jumlah	Persentase
Kuliner	26 orang	87%
Kerajinan tangan	4 orang	13%
Total	30 orang	100%

Sumber: Data Evaluasi (2023)

Tabel 5 menunjukkan deskripsi peserta menurut bidang usaha yang dikelola. Berdasarkan uraian dalam Tabel 5, diketahui bahwa mayoritas peserta mengelola usaha di bidang kuliner, baik berupa usaha restoran, makanan ringan, oleh-oleh khas dan bidang kuliner lainnya. Peserta dengan bidang usaha kuliner berjumlah 26 orang atau 87%. Sedangkan, peserta dengan bidang usaha kerajinan tangan berjumlah 4 orang atau 13%.

### **Sosialisasi Konsep dan Perilaku Biaya pada UMKM**

Volume produksi atau volume aktivitas dalam suatu perusahaan akan mempengaruhi perubahan biaya. Peningkatan volume aktivitas biasanya cenderung berdampak pada peningkatan biaya. Perubahan biaya penting dikenali dan dipahami oleh manajemen perusahaan. Pemahaman akan perubahan biaya memungkinkan manajemen untuk melakukan perencanaan dan pengendalian biaya. Dalam konteks UMKM, seorang pemilik usaha harus mengenali betul karakteristik dan perilaku biaya pada usaha yang dikelolanya. Hal ini sangat berguna dalam perencanaan biaya, termasuk saat penentuan harga jual.

Dalam kegiatan pengabdian ini, pemateri menjelaskan bahwa biaya merupakan pengorbanan sumber daya atau pengeluaran yang dilakukan untuk mendapatkan manfaat dimasa mendatang. Dalam pengelolaan suatu usaha, pasti banyak biaya-biaya yang dikeluarkan. Biaya tersebut biasanya berupa biaya produksi dan non produksi. Semua jenis biaya ini harus diidentifikasi secara jelas dan nilainya dihitung secara akurat saat penentuan harga jual.

Pemateri melanjutkan, biaya dapat dibedakan dalam beberapa jenis menurut perilaku biaya, yaitu biaya variabel dan biaya tetap. Kedua jenis biaya ini memiliki karakteristik yang berbeda. Biaya variabel diklasifikasikan sebagai biaya yang totalnya akan berubah seiring dengan perubahan volume produksi atau aktivitas, sementara biaya per unitnya tidak berubah. Pemateri menekankan bahwa total biaya variabel akan naik jika jumlah produk yang diproduksi mengalami kenaikan. Dan akan turun jika jumlah produk yang diproduksi mengalami penurunan. Pemateri memberikan beberapa contoh biaya variabel yang kerap dijumpai dalam UMKM, misalnya pengeluaran untuk membeli bahan baku seperti beras, ikan, ayam, cabe dan lain-lain untuk usaha restoran atau rumah makan.

Setelah memaparkan tentang biaya variabel, selanjutnya pemateri menjelaskan terkait biaya tetap. Menurut pemateri, biaya tetap memiliki karakteristik, yaitu total biaya tetap tidak berubah dalam jangka pendek meskipun terjadi perubahan volume produksi. Artinya, peningkatan jumlah barang atau jasa yang diproduksi tidak mempengaruhi total biaya tetap, sebaliknya biaya tetap per unit akan turun seiring dengan peningkatan volume produksi tersebut. Beberapa jenis biaya tetap yang kerap dijumpai pada UMKM antara lain, biaya sewa toko, gaji karyawan, beban penyusutan dan lain-lain. Klasifikasi biaya variabel dan biaya tetap yang dikemukakan oleh pemateri dapat dijadikan sebagai pedoman oleh pelaku UMKM saat mengidentifikasi biaya pada usaha yang dikelolanya.

## *Sosialisasi Penentuan Harga Jual Produk Dalam Rangka Optimalisasi Laba Pada UMKM Di Kelurahan Kebun Sayur*



**Gambar 2. Pemaparan Materi**

### **Sosialisasi Penetapan Harga Jual Produk dan Optimalisasi Laba**

Pemahaman terhadap klasifikasi biaya merupakan modal mendasar dalam penentuan harga jual produk. Dengan pemahaman tersebut, maka manajemen dapat menyediakan informasi taksiran biaya penuh (*full cost*) yang menjadi dasar dalam penentuan harga jual. Pemateri dalam pemaparannya menyampaikan bahwa terdapat empat metode yang dapat digunakan dalam penentuan harga jual. Keempat metode tersebut meliputi metode penentuan harga jual dalam keadaan normal, metode *cost-type contract*, metode pesanan khusus dan metode penentuan harga jual produk yang dihasilkan oleh perusahaan yang diatur dengan peraturan pemerintah. Pelaku UMKM dapat memilih salah satu dari keempat metode tersebut sesuai dengan karakteristik usaha yang dikelola.

Pemateri selanjutnya menjelaskan bahwa metode penentuan harga jual dalam keadaan normal (*normal pricing*) cocok diterapkan dalam UMKM. Metode ini dinilai lebih sederhana sehingga mudah diterapkan. Perhitungan harga jual dengan metode *normal pricing* dapat dilakukan dengan menambahkan taksiran biaya penuh dengan taksiran laba yang diharapkan. Menurut pemateri, taksiran biaya penuh terdiri dari biaya produksi dan non produksi, baik yang bersifat variabel maupun tetap. Oleh karena itu, pemateri menekankan pentingnya pemahaman pengelola usaha dalam mengidentifikasi biaya variabel dan biaya tetap serta biaya produksi dan non produksi.

Setelah menjelaskan mengenai metode penetapan harga jual, pemateri selanjutnya melakukan simulasi perhitungan harga jual metode keadaan normal dengan melibatkan peserta sosialisasi. Pemateri mengajak salah seorang peserta untuk mengidentifikasi biaya-biaya dalam usaha yang dikelolanya dan menentukan taksiran laba. Berdasarkan data tersebut pemateri melakukan perhitungan harga jual produk. Pemateri menekankan pentingnya menetapkan harga

jual produk yang optimal. Harga jual optimal tidak berada di bawah harga pokok produksi dan tidak melampaui harga jual pesaing. Harga jual harus meng-cover seluruh biaya yang dikeluarkan, sehingga laba yang dihasilkan optimal. Jika harga jual berada di bawah harga pokok produksi karena ada biaya-biaya tertentu yang tidak masuk dalam perhitungan harga jual, maka dampaknya usaha akan mengalami kerugian. Sebaliknya, jika harga jual melampaui harga pesaing, maka daya saing produk akan turun. Produk terancam tidak laku di pasar. Hal ini juga akan merugikan bagi pengusaha. Oleh karena itu, penentuan harga jual harus dilakukan dengan perhitungan yang matang sehingga usaha yang dikelola menghasilkan laba yang optimal.



**Gambar 3. Sesi Diskusi**

Setelah sesi pemaparan berakhir, sesi diskusi kemudian dibuka. Para peserta diberi kesempatan untuk bertanya. Antusiasme peserta cukup tinggi. Banyak pertanyaan yang disampaikan kepada tim pengabdian dan seluruhnya dijawab dengan penjelasan-penjelasan yang sesederhana mungkin. Jawaban atas pertanyaan diskusi mengandung solusi-solusi yang implementatif, sehingga dampak kegiatan pengabdian benar-benar dapat dirasakan oleh peserta yang hadir.

## **2. Evaluasi**

Kegiatan pengabdian ini tentu saja bermaksud memberikan input positif kepada pelaku UMKM di Kelurahan Kebun Sayur dalam pengelolaan usahanya, khususnya dalam penentuan harga jual produk. Kebermanfaatan kegiatan dalam menambah wawasan dan pengetahuan peserta merupakan hal yang sangat berarti bagi tim pengabdian. Untuk menilai sejauhmana keberhasilan program, tim pengabdian melakukan evaluasi menggunakan kuesioner yang dibagikan kepada

**Sosialisasi Penentuan Harga Jual Produk Dalam Rangka Optimalisasi Laba  
Pada UMKM Di Kelurahan Kebun Sayur**

peserta sebelum dan sesudah pelaksanaan kegiatan. Jawaban peserta atas setiap butir kuesioner dapat merefleksikan progress yang dialami peserta setelah mengikuti kegiatan pengabdian. Hasil evaluasi sebelum pelaksanaan pengabdian disajikan dalam Tabel 6 berikut:

**Tabel 6. Hasil Survey Sebelum Pengabdian**

Pertanyaan	Frekuensi Jawaban Peserta	
	Ya	Tidak
Apakah Saudara memahami konsep biaya?	28	2
Apakah Saudara memahami cara mengidentifikasi biaya variabel dan biaya tetap pada usaha yang anda kelola?	12	18
Apakah Saudara memahami konsep biaya penuh ( <i>full costing</i> ) beserta unsur-unsurnya pada usaha yang anda kelola?	8	22
Apakah Saudara mengetahui manfaat penetapan harga jual yang optimal dalam optimalisasi laba?	13	17
Apakah Saudara memahami cara penetapan harga jual dengan metode keadaan normal ( <i>normal pricing</i> )?	1	29

Sumber: Data Evaluasi (2023)

Tabel 6 menunjukkan bahwa sebelum sosialisasi, mayoritas peserta pengabdian telah memahami konsep biaya, hanya 2 orang peserta saja yang mengaku tidak memahami. Selanjutnya, mayoritas peserta mengaku tidak memahami cara mengidentifikasi biaya variabel dan biaya tetap pada usaha yang mereka kelola. Mayoritas peserta juga tidak memahami konsep biaya penuh (*full costing*) beserta unsur-unsurnya. Selain itu, banyak peserta yang tidak mengetahui manfaat penetapan harga jual yang optimal dalam optimalisasi laba. Peserta yang memahami cara penetapan harga jual dengan metode keadaan normal (*normal pricing*) sangat sedikit. Hasil survey awal ini cukup menggambarkan rendahnya pengetahuan pelaku UMKM dalam penetapan harga jual serta rendahnya kemampuan dalam pengidentifikasian dan pengelompokan biaya-biaya pada usaha yang dikelola. Kesadaran akan manfaat penetapan harga jual yang optimal dalam optimalisasi laba juga cukup rendah.

Setelah kegiatan sosialisasi dilakukan, pada akhir acara pengabdian kembali membagikan kuesioner yang sama kepada para peserta. Jawaban peserta disajikan dalam Tabel 7 berikut:

**Tabel 7. Hasil Survey Setelah Pengabdian**

Pertanyaan	Frekuensi Jawaban Peserta	
	Ya	Tidak
Apakah Saudara memahami konsep biaya?	30	-
Apakah Saudara memahami cara mengidentifikasi biaya variabel dan biaya tetap pada usaha yang anda kelola?	25	5
Apakah Saudara memahami konsep biaya penuh ( <i>full costing</i> ) beserta unsur-unsurnya pada usaha yang anda kelola?	23	7
Apakah Saudara mengetahui manfaat penetapan harga jual yang optimal dalam optimalisasi laba?	30	-
Apakah Saudara memahami cara penetapan harga jual dengan metode keadaan normal ( <i>normal pricing</i> )?	22	8

Sumber: Data Evaluasi (2023)

Tabel 7 menunjukkan bahwa jumlah peserta yang memahami cara mengidentifikasi biaya variabel dan biaya tetap bertambah secara signifikan. Begitu pula dengan jumlah peserta yang telah memahami cara penetapan harga jual dengan metode keadaan normal juga bertambah secara signifikan. Hal ini menunjukkan bahwa kegiatan pengabdian yang telah dilaksanakan berdampak positif dalam menambah pengetahuan dan wawasan peserta.

Sebelum sosialisasi, peserta yang memahami konsep biaya berjumlah 28 orang, kemudian meningkat menjadi 30 orang setelah sosialisasi. Peserta yang memahami cara mengidentifikasi biaya variabel dan biaya tetap pada usaha yang dikelolanya berjumlah 12 orang, meningkat menjadi 25 orang setelah sosialisasi. Peserta yang memahami konsep biaya penuh (*full costing*) beserta unsur-unsurnya berjumlah 8 orang, meningkat menjadi 23 orang setelah sosialisasi. Peserta yang mengetahui manfaat penetapan harga jual yang optimal dalam optimalisasi laba berjumlah 13 orang, meningkat menjadi 30 orang setelah sosialisasi. Dan terakhir, sebelum sosialisasi peserta memahami cara penetapan harga jual dengan metode keadaan normal (*normal pricing*) berjumlah 1 orang, meningkat menjadi 22 orang setelah sosialisasi.

## KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian yang dilakukan kepada pelaku UMKM di kelurahan Kebun Sayur berjalan dengan lancar. Setiap tahapan program terlaksana dengan baik sesuai dengan rencana awal yang telah ditetapkan. Berdasarkan hasil evaluasi, kegiatan ini berdampak signifikan dalam menambah wawasan dan pengetahuan peserta dalam penetapan harga jual produk. Peserta, dalam hal ini pelaku UMKM di kelurahan Kebun Sayur juga telah mampu mengidentifikasi dan menggolongkan biaya-biaya pada usaha yang dikelolanya. Hal ini sangat penting dalam menyediakan informasi taksiran biaya penuh untuk keperluan perhitungan harga jual. Untuk pengabdian selanjutnya, pengabdian menyarankan dilakukannya pelatihan strategi pemasaran produk melalui media online kepada pelaku UMKM di kelurahan Kebun Sayur, sehingga UMKM di kelurahan Kebun Sayur dapat menjangkau pasar yang lebih luas.

### **Ucapan Terimakasih**

Terimakasih kepada LPPM STIE Bina Karya yang telah mendukung kegiatan pengabdian ini, serta terimakasih kepada mitra dan semua pihak yang terlibat, sehingga kegiatan pengabdian ini terlaksana dengan baik dan lancar.

### **DAFTAR REFERENSI**

- Apipah, N., Dumadi, D., & Riono, S. B. (2022). Edukasi Penetapan Harga Jual bagi Pelaku UMKM Harum Manis Desa Parereja, Brebes. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(3), 1–10.
- Collyn, D., Zalukhu, R. S., Hutaaruk, R. P. S., Sinurat, Y. M., Sinaga, M., & Purba, A. (2023). Sosialisasi Pentingnya Pengetahuan Dasar Akuntansi dalam Pengembangan UMKM di Desa Kerapuh. *Madaniya*, 4(1), 316–322.
- Firmansyah, D., Mulyadi, H., & Susetyo, D. P. (2023). Penentuan Harga Jual: Harga Pokok Produksi dan Ekspektasi Laba. *JKBM (JURNAL KONSEP BISNIS DAN MANAJEMEN)*, 9(2), 202–215. <https://doi.org/10.31289/jkbm.v9i2.8808>
- Komara, B. D., Setiawan, H. C. B., & Kurniawan, A. (2020). Jalan Terjal UMKM dan Pedagang Kecil Bertahan di Tengah Pandemi Covid-19 dan Ancaman Krisis Ekonomi Global. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 17(3), 342–359. <http://journal.undiknas.ac.id/index.php/magister-manajemen/>
- Lubis, D. S. W. (2022). Strategi Pemulihan Ekonomi UMKM Pasca Pandemi Covid-19 Melalui Peningkatan Kualitas SDM. *SENASHTEK*, 665–675. <https://journals.stimsukmamedan.ac.id/index.php/senashtek>
- Maesaroh, S. S. (2020). Upaya Peningkatan Daya Saing Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Kota Tasikmalaya melalui Pemanfaatan System Informasi Geografis (SIG). *Jurnal Ilmu Manajemen Dan Bisnis*, 11(1), 61–73.
- Nasiyra, N., & Fathimah, V. (2022). Pengaruh Biaya Produksi dan Harga Jual Terhadap Pendapatan pada UMKM Kolam Pancing Bado Tanjung Morawa. *Civitas: Jurnal Studi Manajemen*, 4(2), 96–103.
- Nizar, M. (2018). Pengaruh Sumber Daya Manusia, Permodalan dan Pemasaran Terhadap Kinerja Usaha Kecil dan Menengah Sari Apel di Kecamatan Tutur. *Iqtishoduna*, 7(1), 51–69.
- Pontoh, W., & Budiarmo, N. S. (2018). Penerapan Metode Penentuan Harga Jual Normal dalam Penentuan Harga Jual Jasa (Studi Kasus pada Usaha Photocopy Gloria Manado). *Jurnal Ipteks Akuntansi Bagi Masyarakat*, 02(01), 21–30.
- Seran, S. (2016). Pendidikan dan Karakteristik Pelaku UMKM Serta Kontribusinya Terhadap Perekonomian Nasional. *Jurnal Pendidikan Bisnis Dan Manajemen*, 2(1), 12–26.
- Zalukhu, R. S., Sinurat, Y. M., Collyn, D., Purba, A., Arseto, D., & Sagala, Y. M. (2022). SOSIALISASI MANAJEMEN POLA TANAM DAN PENGELOLAAN KEUANGAN BAGI PETANI MILENIAL BINAAN HKTI KOTA TEBING TINGGI. *Jurnal Abdimas Patikala*, 2(1), 508–517. <https://etdci.org/journal/patikala/>