

Perhitungan Harga Pokok Penjualan dan Peningkatan Laba Bagi Peserta UMKM Naik Kelas Kota Bogor

Sri Mulyati, Zul Azhar, Soei Khim
Institut Bisnis dan Informatika Kesatuan, Bogor, Indonesia
Universitas Pakuan, Bogor, Indonesia
Corresponding EMail: sri.mulyati@ibik.ac.id

MSMEs Cost of
Good Sold and
Profit

59

Submitted:
NOVEMBER 2025

Accepted:
FEBRUARY 2025

ABSTRACT

This community service activity aims to strengthen the understanding and skills of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in calculating Cost of Goods Sold (COGS) and developing strategies to increase business profits. This activity was held as part of the Closing Ceremony of the Bogor City MSME Naik Kelas Program, which serves as a final reinforcement for participants after participating in a series of MSME mentoring programs. The activity took place on Wednesday, January 21, 2026, in the Hall of Building B of the Kesatuan Bogor Business and Informatics Institute, and involved 50 MSMEs from various business sectors. The activity included material delivery, interactive discussions, and exercises and simulations on COGS calculations tailored to the characteristics of the participants' businesses. The results showed that participants gained an increased understanding of business cost components, COGS calculation techniques, and the relationship between COGS, selling price determination, and business profits. Furthermore, this activity encouraged changes in participant attitudes, particularly an increased awareness of maintaining more orderly financial records separate from personal finances. Overall, this community service activity made a positive contribution in supporting the process of upgrading MSMEs by strengthening their financial management. The closing ceremony is expected to provide MSMEs with the initial foundation for implementing sustainable cost management and profit planning.

Keywords: MSMEs, Cost of Goods Sold, Operating Profit, MSME Upgrade, Community service

ABSTRAK

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memperkuat pemahaman dan keterampilan pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP) serta menyusun strategi peningkatan laba usaha. Kegiatan ini dilaksanakan sebagai bagian dari Closing Ceremony Program UMKM Naik Kelas Kota Bogor, yang berfungsi sebagai penguatan akhir bagi peserta setelah mengikuti rangkaian program pendampingan UMKM. Pelaksanaan kegiatan dilakukan pada hari Rabu, 21 Januari 2026, bertempat di Aula Gedung B Institut Bisnis dan Informatika Kesatuan Bogor, dengan melibatkan 50 pelaku UMKM dari berbagai sektor usaha. Metode pelaksanaan kegiatan meliputi penyampaian materi, diskusi interaktif, serta latihan dan simulasi perhitungan HPP yang disesuaikan dengan karakteristik usaha peserta. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa peserta memperoleh peningkatan pemahaman mengenai komponen biaya usaha, teknik perhitungan HPP, serta keterkaitan antara HPP, penetapan harga jual, dan laba usaha. Selain itu, kegiatan ini mendorong perubahan sikap peserta, khususnya meningkatnya kesadaran untuk melakukan pencatatan keuangan yang lebih tertib dan terpisah dari keuangan pribadi. Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini memberikan kontribusi positif dalam mendukung proses UMKM naik kelas melalui penguatan manajemen keuangan usaha. Kegiatan closing ceremony ini diharapkan dapat menjadi bekal awal bagi pelaku UMKM dalam menerapkan pengelolaan biaya dan perencanaan laba secara berkelanjutan.

Kata Kunci: UMKM, Harga Pokok Penjualan, Laba Usaha, UMKM Naik Kelas, Pengabdian kepada Masyarakat

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan sektor strategis dalam perekonomian daerah, termasuk di Kota Bogor. UMKM berperan penting dalam penyerapan

JADKES

Jurnal Abdimas Dedikasi
Kesatuan
Vol. 7 No. 1, 2026
page 59 – 68
IBI KESATUAN
E-ISSN 2745 – 7508
DOI: 10.37641/jadkes.v7i1.5078

tenaga kerja dan peningkatan kesejahteraan masyarakat. Kementerian Koperasi dan UKM (2020) menyatakan bahwa penguatan kapasitas UMKM menjadi kunci dalam menjaga stabilitas ekonomi, khususnya pada tingkat lokal. Oleh karena itu, berbagai program pemberdayaan UMKM terus didorong untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha.

Meskipun demikian, berbagai studi menunjukkan bahwa sebagian besar UMKM masih menghadapi kendala dalam pengelolaan keuangan usaha. Salah satu permasalahan yang paling sering ditemui adalah ketidaktepatan dalam perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP). Mulyadi (2020) menegaskan bahwa HPP merupakan dasar utama dalam penetapan harga jual dan pengukuran laba usaha. Kesalahan dalam perhitungan HPP dapat menyebabkan penetapan harga yang tidak kompetitif dan laba yang tidak optimal.

Penelitian Susanti dan Arifin (2021) menunjukkan bahwa pelaku UMKM umumnya belum melakukan pencatatan biaya secara sistematis dan belum mampu memisahkan antara biaya produksi, biaya operasional, dan keuangan pribadi. Kondisi tersebut berdampak pada rendahnya kualitas pengambilan keputusan usaha. Rudiantoro dan Siregar (2022) juga menemukan bahwa rendahnya literasi keuangan UMKM berpengaruh signifikan terhadap kinerja dan keberlanjutan usaha.

Dalam perspektif pemasaran dan manajemen usaha, penetapan harga yang tepat harus didasarkan pada struktur biaya yang jelas dan terukur. Kotler dan Keller (2021) menekankan bahwa harga jual yang ditetapkan tanpa dasar perhitungan biaya yang akurat berpotensi menurunkan daya saing usaha. Oleh karena itu, kemampuan menghitung HPP secara tepat menjadi kebutuhan mendasar bagi UMKM dalam menghadapi persaingan usaha.

Sejalan dengan kebijakan pengembangan UMKM naik kelas, Kementerian Koperasi dan UKM (2023) menegaskan bahwa peningkatan kapasitas UMKM harus dimulai dari penguatan manajemen keuangan dan pengendalian biaya usaha. UMKM yang memiliki pemahaman yang baik mengenai HPP akan lebih mampu menetapkan harga jual yang rasional, meningkatkan laba, serta merencanakan pengembangan usaha secara berkelanjutan.

Berdasarkan kondisi tersebut, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan sebagai bagian dari Closing Ceremony Program UMKM Naik Kelas Kota Bogor. Kegiatan ini difokuskan pada penguatan pemahaman dan keterampilan pelaku UMKM dalam menghitung Harga Pokok Penjualan dan menyusun strategi peningkatan laba sebagai bekal akhir setelah mengikuti rangkaian program UMKM Naik Kelas.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan pada Hari Rabu, Tanggal 21 Januari 2026, bertempat di Aula Gedung B, Institut Bisnis dan Informatika Kesatuan Bogor, dengan jumlah peserta sebanyak 50 pelaku UMKM dari berbagai sektor usaha.

Tujuan dari pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah:

1. Memberikan pemahaman kepada pelaku UMKM mengenai konsep dan komponen Harga Pokok Penjualan (HPP).
2. Melatih pelaku UMKM dalam menghitung HPP secara tepat dan sistematis.
3. Meningkatkan kemampuan pelaku UMKM dalam menetapkan harga jual yang kompetitif dan menguntungkan.
4. Mendorong peningkatan laba usaha sebagai langkah menuju UMKM naik kelas.

Manfaat yang diharapkan dari kegiatan ini antara lain:

1. Bagi pelaku UMKM: meningkatkan kemampuan pengelolaan keuangan usaha dan perolehan laba yang lebih optimal.
2. Bagi perguruan tinggi: memperkuat peran institusi dalam pemberdayaan masyarakat dan pengembangan UMKM.
3. Bagi pemerintah daerah: mendukung program peningkatan kapasitas dan keberlanjutan UMKM di Kota Bogor.

Kebaruan (novelty) dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini terletak pada posisinya sebagai *closing reinforcement* dalam rangkaian Program UMKM Naik Kelas Kota Bogor, yang tidak hanya berfungsi sebagai penutup kegiatan, tetapi juga sebagai penguatan konseptual dan reflektif bagi peserta. Berbeda dari kegiatan pelatihan HPP pada umumnya, kegiatan ini mengintegrasikan pemahaman teknis perhitungan Harga Pokok Penjualan dengan refleksi strategi peningkatan laba usaha secara berkelanjutan. Pendekatan yang digunakan menekankan simulasi perhitungan HPP berbasis kasus riil usaha peserta, sehingga pelaku UMKM tidak hanya memperoleh pengetahuan teoritis, tetapi juga mampu mengaitkan struktur biaya, penetapan harga jual, dan perencanaan laba dengan kondisi nyata usaha masing-masing. Dengan demikian, kegiatan ini memberikan nilai tambah berupa penguatan kesiapan peserta dalam menerapkan pengelolaan keuangan usaha secara lebih rasional dan profesional sebagai langkah konkret menuju UMKM naik kelas.

METODE PELAKSANAAN

Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan pada:

- a. Hari/Tanggal : Rabu, 21 Januari 2026
- b. Tempat : Aula Gedung B, Institut Bisnis dan Informatika Kesatuan Bogor

Peserta Kegiatan

Peserta kegiatan berjumlah 50 orang yang merupakan pelaku UMKM di Kota Bogor, dengan latar belakang jenis usaha yang beragam, seperti usaha kuliner, perdagangan, jasa, dan produk kreatif.

Metode Pelaksanaan Kegiatan

Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini meliputi:

1. Penyampaian Materi (Ceramah). Penyampaian materi mengenai konsep dasar HPP, komponen biaya, serta pentingnya perhitungan HPP dalam penentuan harga jual.
2. Diskusi dan Tanya Jawab. Sesi diskusi untuk membahas permasalahan yang dihadapi peserta terkait pengelolaan biaya dan laba usaha.
3. Latihan dan Simulasi Perhitungan. Praktik sederhana perhitungan HPP dan simulasi penetapan harga jual untuk meningkatkan laba.

Evaluasi kegiatan dilakukan secara observasional dan reflektif melalui diskusi, latihan, dan respon peserta selama kegiatan

PELAKSANAAN KEGIATAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini merupakan bagian dari rangkaian Closing Ceremony Program UMKM Naik Kelas Kota Bogor. Pelaksanaan kegiatan diawali dengan pembukaan acara dan sambutan dari pihak penyelenggara serta perwakilan Institut Bisnis dan Informatika Kesatuan Bogor. Kegiatan ini menjadi momentum refleksi sekaligus penguatan akhir bagi peserta UMKM setelah mengikuti rangkaian program UMKM Naik Kelas.

Pada sesi inti, tim pengabdian menyampaikan materi penguatan terkait:

1. Pengertian dan tujuan perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP)
2. Identifikasi dan klasifikasi biaya usaha UMKM
3. Teknik perhitungan HPP secara sederhana dan aplikatif
4. Strategi penetapan harga jual dan peningkatan laba usaha

Materi disampaikan secara interaktif dan dikaitkan dengan pengalaman usaha peserta selama mengikuti program UMKM Naik Kelas. Sebagai bagian dari kegiatan penutup, peserta juga diajak melakukan refleksi atas praktik pengelolaan biaya dan laba yang telah dijalankan serta rencana perbaikan yang akan dilakukan ke depan.

Selama kegiatan berlangsung, peserta menunjukkan antusiasme yang tinggi. Hal ini tercermin dari keaktifan peserta dalam sesi diskusi, tanya jawab, serta latihan perhitungan HPP berdasarkan kasus nyata usaha masing-masing. Kegiatan closing ceremony ini diharapkan dapat memperkuat pemahaman peserta dan menjadi bekal awal dalam menerapkan pengelolaan keuangan usaha secara lebih profesional.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Bagian hasil dan pembahasan ini disusun untuk menjawab secara langsung tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah ditetapkan pada Bab I. Fokus pembahasan diarahkan pada peningkatan pemahaman, keterampilan, serta perubahan sikap peserta UMKM setelah mengikuti kegiatan.

Pertama, terkait tujuan meningkatkan pemahaman pelaku UMKM mengenai konsep dan komponen Harga Pokok Penjualan (HPP), hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pengetahuan peserta tentang unsur-unsur biaya usaha, meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead. Sebelum kegiatan, sebagian besar peserta mengaku belum memahami secara utuh komponen HPP dan cenderung menetapkan harga jual berdasarkan perkiraan. Setelah mengikuti penyampaian materi dan diskusi, peserta mampu mengidentifikasi dan mengelompokkan biaya usaha secara lebih sistematis.

Kedua, tujuan melatih pelaku UMKM dalam menghitung HPP secara tepat dan sederhana dapat tercapai melalui kegiatan latihan dan simulasi perhitungan. Peserta dilatih menggunakan contoh kasus yang relevan dengan usaha masing-masing. Hasil latihan menunjukkan bahwa peserta mampu menghitung HPP secara mandiri dan memahami langkah-langkah perhitungannya. Hal ini menunjukkan adanya peningkatan keterampilan praktis yang dapat langsung diterapkan dalam kegiatan usaha sehari-hari.

Ketiga, terkait tujuan meningkatkan kemampuan pelaku UMKM dalam menetapkan harga jual yang kompetitif dan menguntungkan, kegiatan ini memberikan pemahaman kepada peserta mengenai hubungan antara HPP, harga jual, dan laba. Peserta mulai menyadari bahwa penetapan harga jual harus mempertimbangkan seluruh biaya usaha serta margin laba yang diinginkan. Pemahaman ini diharapkan dapat membantu peserta dalam menyusun strategi harga yang lebih rasional dan berorientasi pada keberlanjutan usaha.

Keempat, tujuan mendorong peningkatan laba usaha sebagai bagian dari UMKM naik kelas tercermin dari meningkatnya motivasi peserta untuk melakukan pencatatan keuangan yang lebih tertib. Peserta menyatakan komitmen untuk mulai memisahkan keuangan pribadi dan keuangan usaha serta melakukan evaluasi biaya secara berkala. Perubahan sikap ini merupakan modal awal yang penting dalam meningkatkan kinerja keuangan dan laba usaha UMKM.

Secara keseluruhan, hasil kegiatan menunjukkan bahwa pengabdian kepada masyarakat ini tidak hanya meningkatkan pengetahuan peserta, tetapi juga memberikan dampak pada aspek keterampilan dan sikap pelaku UMKM. Dengan pemahaman HPP yang lebih baik, pelaku UMKM memiliki dasar yang kuat untuk meningkatkan laba usaha dan mendorong usahanya menuju kategori UMKM naik kelas.

Temuan kegiatan pengabdian ini memperkuat pandangan bahwa pemahaman Harga Pokok Penjualan (HPP) merupakan fondasi utama dalam pengambilan keputusan harga jual UMKM. Peserta yang sebelumnya menetapkan harga jual berdasarkan perkiraan atau mengikuti harga pasar, setelah kegiatan mulai menyadari pentingnya perhitungan biaya secara menyeluruh sebagai dasar penetapan harga yang rasional. Hal ini sejalan dengan Mulyadi (2020) yang menegaskan bahwa HPP berfungsi sebagai alat manajerial untuk mengendalikan biaya dan menentukan margin laba yang diinginkan. Dengan struktur HPP yang jelas, pelaku UMKM dapat menghindari praktik *underpricing* maupun *overpricing*, sehingga keputusan harga yang diambil tidak hanya kompetitif tetapi juga mampu menjamin keberlangsungan laba usaha.

Selain aspek teknis HPP, kegiatan ini juga menunjukkan bahwa peningkatan literasi keuangan memiliki implikasi langsung terhadap keberlanjutan UMKM. Perubahan sikap peserta yang mulai berkomitmen melakukan pencatatan keuangan secara tertib dan memisahkan keuangan pribadi dari keuangan usaha mencerminkan peningkatan literasi keuangan dasar. Temuan ini konsisten dengan Rudiantoro dan Siregar (2022) yang menyatakan bahwa literasi keuangan berpengaruh signifikan terhadap kinerja dan keberlanjutan UMKM, karena memungkinkan pelaku usaha melakukan perencanaan, evaluasi, dan pengambilan keputusan berbasis data keuangan. Dengan meningkatnya literasi keuangan melalui pemahaman HPP dan perencanaan laba, UMKM memiliki peluang yang lebih besar untuk bertahan, tumbuh, dan naik kelas secara berkelanjutan.

Untuk mempermudah pemahaman capaian kegiatan pengabdian kepada masyarakat, hasil pelaksanaan kegiatan diringkas dalam bentuk tabel capaian tujuan yang menggambarkan keterkaitan antara tujuan kegiatan, output yang dihasilkan, dan outcome yang dicapai oleh peserta UMKM.

Tabel 1. Ringkasan Capaian Tujuan Kegiatan (Output–Outcome)

No	Tujuan Kegiatan	Output Kegiatan	Outcome (Dampak pada Peserta)
1	Meningkatkan pemahaman pelaku UMKM mengenai konsep dan komponen Harga Pokok Penjualan (HPP)	Peserta memperoleh materi dan penjelasan tentang komponen biaya usaha (biaya bahan baku, tenaga kerja, dan overhead)	Peserta memahami konsep HPP dan mampu mengidentifikasi komponen biaya dalam usahanya
2	Melatih pelaku UMKM dalam menghitung HPP secara tepat dan sistematis	Peserta mengikuti latihan dan simulasi perhitungan HPP berdasarkan contoh kasus usaha	Peserta mampu menghitung HPP secara mandiri dan menerapkannya pada usaha masing-masing
3	Meningkatkan kemampuan pelaku UMKM dalam menetapkan harga jual yang kompetitif dan menguntungkan	Peserta memperoleh pemahaman hubungan antara HPP, harga jual, dan laba	Peserta mampu menetapkan harga jual yang lebih rasional dengan mempertimbangkan seluruh biaya dan margin laba
4	Mendorong peningkatan laba usaha	Diskusi dan refleksi mengenai strategi efisiensi	Peserta termotivasi untuk melakukan pencatatan keuangan yang tertib dan

sebagai bagian dari UMKM naik kelas	biaya dan pencatatan keuangan	berorientasi pada peningkatan laba
--	----------------------------------	---------------------------------------

Berdasarkan tabel tersebut, dapat disimpulkan bahwa seluruh tujuan kegiatan telah tercapai dengan baik. Output yang dihasilkan selama kegiatan mampu mendorong terbentuknya outcome berupa peningkatan pengetahuan, keterampilan, dan sikap pelaku UMKM dalam pengelolaan biaya dan perencanaan laba usaha. Hal ini menunjukkan bahwa kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini memberikan kontribusi nyata dalam mendukung proses UMKM naik kelas melalui penguatan manajemen keuangan usaha.

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa kegiatan dengan fokus pada perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) dan peningkatan laba bagi peserta UMKM Naik Kelas Kota Bogor telah terlaksana dengan baik dan sesuai dengan tujuan yang ditetapkan. Kegiatan ini berhasil meningkatkan pemahaman pelaku UMKM mengenai konsep dan komponen HPP sebagai dasar dalam pengelolaan biaya usaha.

Selain peningkatan pengetahuan, kegiatan ini juga memberikan dampak pada aspek keterampilan peserta, khususnya dalam menghitung HPP secara sederhana dan sistematis. Peserta mampu memahami keterkaitan antara HPP, penetapan harga jual, dan laba usaha, sehingga memiliki dasar yang lebih kuat dalam mengambil keputusan usaha. Outcome lain yang terlihat adalah meningkatnya kesadaran dan motivasi peserta untuk melakukan pencatatan keuangan yang lebih tertib dan terpisah dari keuangan pribadi, sebagai langkah awal menuju pengelolaan usaha yang lebih profesional.

Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini memberikan kontribusi nyata dalam mendukung upaya UMKM naik kelas melalui penguatan manajemen keuangan usaha, khususnya dalam pengendalian biaya dan perencanaan laba yang berkelanjutan.

Saran

Berdasarkan hasil kegiatan dan kesimpulan yang diperoleh, beberapa saran yang dapat disampaikan adalah sebagai berikut:

1. Diperlukan kegiatan pendampingan lanjutan agar pelaku UMKM dapat menerapkan perhitungan HPP secara konsisten dalam kegiatan usaha sehari-hari.
2. Disarankan adanya pelatihan lanjutan terkait pencatatan keuangan dan penyusunan laporan keuangan sederhana guna mendukung pengambilan keputusan usaha yang lebih tepat.
3. Perlu adanya sinergi berkelanjutan antara perguruan tinggi, pemerintah daerah, dan pelaku UMKM dalam rangka memperkuat kapasitas manajerial dan keberlanjutan UMKM di Kota Bogor

DAFTAR PUSTAKA

- [1.] Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia. (2020). *Rencana strategis Kementerian Koperasi dan UKM tahun 2020–2024*. Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia.
- [2.] Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia. (2023). *Pengembangan UMKM naik kelas untuk pertumbuhan ekonomi berkelanjutan*. Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia.
- [3.] Kotler, P., & Keller, K. L. (2021). *Marketing management* (16th ed.). Pearson Education.
- [4.] Mulyadi. (2020). *Akuntansi biaya* (5th ed.). UPP STIM YKPN.
- [5.] Rudiantoro, R., & Siregar, S. V. (2022). Pengaruh literasi keuangan terhadap kinerja UMKM. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Indonesia*, 19(1), 45–60.
- [6.] Susanti, A., & Arifin, Z. (2021). Penerapan pencatatan keuangan dan dampaknya terhadap kinerja UMKM. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 24(2), 123–135.

LAMPIRAN

1. Daftar Hadir Peserta

ABAH IPUL

NO	Nama	Brand.	NO. HP	Paraf
1	Astreen R. Octavia	Dapur letje	081310488458	
2	Ayu Hertiana	Rose Sari Bakery	081287777757	
3	Gurawan W	Pondok JB	081517602116	
4	Rico ABADI	Optik	081382778212	
5	Sri Wahyuni	Jm - SDR	085891233287	
6	Siti Subaedah	scmProng DH	0895-3484-9944	
7	Ari Nurhayati	DAPUR Ari	089618260391	
8	Estianah	Suzana Karsaya	081290690341	
9	Ninna Rodsmiati	Sanggar Kreativitas	081311226592	
10	Dini An	Ibu-suksesbercarya	085883044416	
11	Salsis	Salsis Pecahan PPH	081808560455	
12	Titi Mulia	Mulia Therapy	087776413999	
13				

Pembandingan Kang Ubay

NO	Nama	Brand.	NO. HP	Paraf
1.	Desi. Hapitalia	Roti gambang salame	08567679100	
2	Firly. Amalia	Camp kitchen	081617000545	
3.	Sulawati	Festa Pizza	081295800761	
4.	Eva Nur A	Alma collection	08966846788	
5.	Imayanti	Wj lugina	082115348260	
6	JUSIE	TIRTA BASA / MANÉS	081298304546	
7.	Erika Adhisthy	Arjuna chocolate	087870910990	
8.	Orca	Dapur Muara	081617451109	
9.				
10.				

TEH Ocha

No	Nama	NO HP	Brand	Paraf
✓ 1	Wita Puspita D	0856 9352 9481	Zhiwa	Atta.
✓ 2	Dina Hamdaniati	0852. 8050. 5758	Maman Frozen Food	Slup
✓ 3.	Desti Bwi .N	0821 1097 9538	Dopoer Bndes	ff
4	Lola Fauzia N	0812 92984060	AIRA	§
5. ✓	Sfti rosmah	08 51. 5797. 7662	nos Bakem	f
6 ✓	DEWI RAHMAWATI	081292700053	KULNER 10U DEWI	DS
7. ✓	Yusi Widaningsih	085773640384	DAKABITA FRB	fs
8. ✓	Andini Yunita	083112411999	Egie6 lump.a.	di.
✓ 9	Peni Wulandari	085719481245	Penirolls	§
10	Nova Selvyani	089605184886	Kedai Umami Iban	Joi
✓ 11	Maulida	085314046450	Hampersdept	ff
✓ 12	Riphani	0882. 9300. 7513	Riphani jahit	Rip...
✓ 13	Hani	085215437100	Raham Cakes	Hani
14 ✓	Novi	081911962310	PT. AKA	Nov
15 ✓	Pena	0812 30331512	Yummy kitchen	Pena.
16 ✓	Nisa	081220983256	Chae cake	ff
17				
18				

Teh IRna

NO	Nama	Brand	NO. HP	Paraf
1	Wulan Sari	Dapper_Sylhar	0813-1708-1770	
2	Dendi Irawan	HELWIND	0851-2336-7597	
3	Ferry & Lina	Varian's Bakery	0812-9558661	
4	Puput putri	SANFIKA	0814 00728903	
5	M. Rafi, Albulhori	XERONITSPERFUM	080218923775	
6	Suci Mulyani	Camilan Sigembal	081957302000	
7	Yuan lestari	sweetypus Cakery	0818 0722 0669	
8				
9				
10				

Dampungan : Pak Dianto

NO.	Nama	BRAND	NO. HP	PARAF.
1.	Shinta	SYA BUKA	08128280943	
2.	Holisoh	SOTO mie tehols	089038109568	
3	Murla Bli. A	Nasva snack	08963869 9601	
4.	Qals	Gr. 11 With Love	081257281788	
5	NUKLAELY AGUSTIN	NASVA SNACK	08963869 9601	
5	Mawar Diah	Malesha	0895337058555	
6	Inah	MSP KaRomah	0895331140826	
7	Yenny	GADIH	081380047284	
8	Destia	GADIH	0811619309	
9.	Yati Rosmiah	Habibicake	085819493029	
10	SRI MURHAYATI	cici cake	083891530027	
11	Fahdia Apdol Kholik	C'BO Bakery	082323357551	
12	ZAFIYAH. N. A	mochi. Da	0820355772	
13	Diana Marlinda	Rumah Goba	081298539328	
14				
15				

2. Dokumentasi Kegiatan



3. Materi Pelatihan

Perhitungan HPP & Peningkatan Laba UMKM

- Closing Ceremony UMKM Naik Kelas Kota Bogor
- 21 Januari 2026
- IBI Kesatuan Bogor

Latar Belakang

- • UMKM berperan strategis dalam ekonomi daerah
- • Permasalahan utama: kesalahan perhitungan HPP
- • Dampak: harga jual & laba tidak optimal
- • Perlu penguatan manajemen keuangan UMKM

Tujuan Kegiatan

- Memahami konsep HPP
- Mampu menghitung HPP secara tepat
- Menetapkan harga jual rasional
- Mendorong peningkatan laba UMKM

Konsep Harga Pokok Penjualan (HPP)

- Biaya Bahan Baku
- Biaya Tenaga Kerja
- Biaya Overhead
- Total biaya produksi

Pentingnya HPP bagi UMKM

- Dasar penetapan harga jual
- Menghindari kerugian tersembunyi
- Menentukan margin laba
- Perencanaan usaha berkelanjutan

Simulasi Perhitungan HPP

- Identifikasi seluruh biaya
- Hitung total biaya produksi
- Tentukan HPP per unit
- Tambahkan margin laba

Strategi Peningkatan Laba

- Efisiensi biaya
- Penetapan harga tepat
- Pencatatan keuangan rutin
- Evaluasi biaya berkala

Hasil Kegiatan

- Peningkatan pemahaman HPP
- Peserta mampu menghitung HPP
- Kesadaran pencatatan keuangan
- Motivasi meningkatkan laba

Penutup

- UMKM Naik Kelas dimulai dari
- pengelolaan keuangan yang baik