



Peningkatan Kemampuan Pemasaran Produk Olahan Ubi Ungu dengan Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi

Eka Nurmindia Dewi Mandalika^{1*}, Ni Made Nike Zeamita Widiyanti¹, Rifani Nur Sindy Setiawan¹, Sharfina Nabilah¹, Ni Made Wirastika Sari¹

¹(Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian Universitas Mataram, Mataram, Indonesia).

Article history:

Received: 6 September 2025

Revised: 14 Oktober 2025

Accepted: 14 November 2025

**Corresponding Author:*

Eka Nurmindia Dewi Mandalika,
Program Studi Agribisnis,
Fakultas Pertanian
Universitas Mataram, Mataram,
Indonesia;

Email:

ekanurmindadm@unram.ac.id

Abstract: Improvements in product marketing must be accompanied by the producer's ability to calculate the cost of production (HPP) of the product being made. The activity aims to improve the ability of the Maju Mandiri Women Farmers Group (KWT) to determine the HPP as the basis for setting the selling price of processed purple sweet potato products. Until now, the partner group has still faced obstacles in determining the selling price because they have not calculated the cost of production systematically, but only based on estimates. The activity methods included pre-tests, counseling, training, and evaluation through post-tests. Participants were given an understanding of the concept of HPP, cost components, and the application of HPP calculations using the example of purple sweet potato steamed cake products. The results of the activity showed an increase in participant knowledge of 76% based on a comparison of the pre-test and post-test results. Participants were able to understand the concept of production cost, calculate the production cost of a product, and recognize the benefits of HPP in supporting product marketing. With this training, it is hoped that KWT members can determine the selling price of products more accurately, increase profits, and strengthen the competitiveness of processed purple sweet potato products in the market.

Keywords: efficiency; entrepreneurship; empowerment; extension; lingsar

Abstrak: Peningkatan pemasaran suatu produk harus dibarengi dengan kemampuan produsen untuk menghitung harga pokok produksi (HPP) dari produk yang dibuat. Kegiatan bertujuan untuk meningkatkan kemampuan Kelompok Wanita Tani (KWT) Maju Mandiri dalam menentukan HPP sebagai dasar penetapan harga jual produk olahan ubi ungu. Selama ini, kelompok mitra masih menghadapi kendala dalam menentukan harga jual karena belum melakukan perhitungan harga pokok produksi secara sistematis, melainkan hanya berdasarkan perkiraan. Metode kegiatan meliputi pre-test, penyuluhan, pelatihan, serta evaluasi melalui post-test. Peserta diberikan pemahaman tentang konsep HPP, komponen biaya, dan penerapan perhitungan HPP menggunakan contoh produk bolu kukus ubi ungu. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pengetahuan peserta sebesar 76% berdasarkan perbandingan hasil pre-test dan post-test. Peserta mampu memahami konsep harga pokok produksi, menghitung harga pokok produksi produk, serta menyadari manfaat HPP dalam mendukung pemasaran produk. Dengan adanya pelatihan ini, diharapkan anggota KWT dapat menentukan harga jual produk secara lebih tepat, meningkatkan keuntungan, serta memperkuat daya saing produk olahan ubi ungu di pasaran.

Kata kunci: efisiensi; kewirausahaan; pemberdayaan; penyuluhan; lingsar

PENDAHULUAN

Kelompok Wanita Tani merupakan wadah bagi masyarakat, khususnya kaum wanita untuk mengelola serta mengekspresikan berbagai pemikiran dibidang pertanian serta sebagai sarana memperoleh ilmu pengetahuan dan wawasan bagi anggota kelompok, sehingga kegiatan kelompok yang diharapkan dapat kreatif dan mengikuti perkembangan zaman (Margayaningsih, 2020). KWT Maju Mandiri adalah salah satu kelompok wanita tani yang aktif mengembangkan produk olahan berbasis ubi ungu, seperti bolu kukus dan olahan pangan lainnya yang berdomisili di Dusun Punikan Desa Batu Mekar Kecamatan Lingsar.

Ubi ungu memiliki kandungan gizi tinggi sehingga berpotensi sebagai produk pangan fungsional yang bernilai jual tinggi. Selain itu kandungan gizi yang dimiliki oleh ubi ungu yang terdiri dari pati sebesar 22,64%, lemak (0,94%), protein (0,77%), serat (3,00%), Vitamin C (21,43 mg/100 gr), dan antosianin (110,51 mg/100 gr). Oleh karena itu, ubi ungu bermanfaat dalam mencegah penyakit jantung, membantu menjaga berat badan, mencegah kanker, menjaga kesehatan mata, dan meminimalisir risiko terjadinya peradangan. Selain daripada itu dapat pula ditarik kesimpulan bahwasanya ubi jalar ungu (*Ipomoea batatas L.*) merupakan jenis dari ubi jalar yang memiliki nilai kandungan gizi paling tinggi dibandingkan dengan jenis ubi jalar lainnya, seperti ubi jalar putih dan ubi jalar kuning, yang dapat dibuktikan dengan kandungan antioksidan khususnya vitamin C. Ubi jalar ungu memiliki kandungan vitamin C sebesar 0,0177 mg/100 gram, sedangkan pada ubi jalar putih mengandung vitamin C hanya sebesar 0,0118 mg/100 gram dan ubi jalar kuning sebesar 0,0126 gram/100 gram. Sehingga dengan tingginya kandungan vitamin C didalam ubi ungu bermanfaat dalam menghambat sirosis hati (Raudah, et al 2024).

Peningkatan nilai tambah melalui pengolahan tidak dapat memberikan dampak positif pada peningkatan pendapatan apabila tidak diikuti dengan perhitungan harga pokok produk yang tepat. Harga pokok produksi adalah total biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan suatu produk, meliputi biaya bahan baku, tenaga kerja, dan biaya overhead (biaya tidak langsung). Penentuan harga jual yang tepat harus didasarkan pada harga pokok produksi agar usaha berkelanjutan dan kompetitif (Widiyanti, et al 2025)

Meskipun demikian, KWT Maju Mandiri masih menghadapi kendala dalam menentukan harga jual produk olahan yang mereka buat. Menentukan harga pokok produksi diperlukan agar memiliki pengetahuan dalam mengelola biaya. Selama ini, penetapan harga lebih banyak didasarkan pada perkiraan, bukan perhitungan biaya produksi yang sistematis. Hal ini menyebabkan harga produk kurang kompetitif dan keuntungan usaha tidak optimal. Salah satu solusi yang dapat diterapkan adalah pelatihan perhitungan harga pokok produksi (HPP) agar anggota KWT mampu menentukan harga jual yang sesuai dengan biaya produksi yang mereka keluarkan dan dapat memberikan keuntungan yang layak (Putri, et al 2022).

Berdasarkan latar belakang tersebut, kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan Kelompok wanita tani Maju Mandiri dalam pemasaran produk olahan ubi ungu melalui pelatihan perhitungan harga pokok produksi.

METODE

Kegiatan dilaksanakan dilaksanakan pada bulan Mei 2025 dengan mitra sasaran adalah anggota Kelompok Wanita Tani Maju Mandiri dengan jumlah peserta 20 orang di Dusun Punikan Desa Batu Mekar Kecamatan Lingsar. Metode kegiatan meliputi empat tahap, yaitu:

1. Melakukan Pre-test terhadap para anggota kelompok wanita tani Maju Mandiri tentang pengetahuan mereka terhadap cara menentukan Harga pokok produksi.
2. Penyuluhan: penyampaian materi tentang konsep Harga pokok produksi dan pentingnya dalam pemasaran.
3. Pelatihan: peserta dilatih menghitung Harga pokok produksi berdasarkan contoh produk olahan ubi ungu, mencakup biaya bahan baku, tenaga kerja, dan overhead, kemudian melakukan simulasi Penetapan Harga Jual, dan peserta bisa langsung berlatih untuk menghitung margin keuntungan.
4. Evaluasi: dilakukan post-test untuk mengukur peningkatan pemahaman peserta, serta observasi hasil simulasi, jika mengalami kenaikan dari hasil Pre-test maka tujuan dari kegiatan pengabdian ini berhasil. Komponen pertanyaan Pre-test dan Post Test antara lain:

- Apakah peserta mengetahui apa itu HPP?
- Apakah peserta mengetahui cara untuk menghitung HPP?
- Apakah peserta dapat menghitung HPP produk?
- Apakah peserta mengetahui manfaat HPP terhadap pemasaran produk?

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dan pembahasan kegiatan pengabdian ini dibagi menjadi empat tahap, yaitu:

Tahap 1. Pre-test

Sebelum memulai kegiatan penyuluhan dan pelatihan dilakukan *pre-test* terhadap para anggota kelompok wanita tani Maju Mandiri tentang pengetahuan mereka terhadap cara menentukan Harga pokok produksi. Dengan melakukan *pre-test* maka akan diperoleh data sejauh mana para anggota kelompok wanita tani Maju mandiri memahami cara menghitung harga pokok produksi serta manfaatnya dalam pemasaran produk. Pada kuesioner *pre test* juga menilai pengetahuan peserta mengenai perhitungan harga pokok produk. Berdasarkan hasil *pre test*, hampir seluruh peserta tidak mengetahui manfaat serta cara perhitungan harga pokok produk. Selama menjalankan usaha penjualan produk olahan ubi ungu, peserta hanya memperkirakan biaya-biaya yang dikeluarkan tanpa adanya upaya pencatatan keuangan sehingga tak jarang peserta mengalami kerugian karena menetapkan harga jual secara tidak tepat.

Tahap 2. Penyuluhan

Kegiatan penyuluhan mengenai Harga Pokok Produksi (HPP) dilaksanakan bersama anggota Kelompok Wanita Tani (KWT) Maju Mandiri dengan tujuan memberikan pemahaman tentang pentingnya perhitungan biaya dalam menentukan harga jual produk. Dalam tahap ini Tim Dosen menjelaskan mengenai latar belakang kegiatan, yaitu permasalahan yang dihadapi kelompok dalam menetapkan harga produk olahan ubi ungu yang selama ini masih dilakukan secara perkiraan. Selain itu juga Tim Dosen menjelaskan konsep dasar HPP, komponen biaya yang termasuk di dalamnya (biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead), serta pentingnya HPP dalam keberlanjutan usaha.

Tahap 3. Pelatihan

Pada tahap ini dilakukan dengan memberikan pelatihan menggunakan metode perhitungan yang *variable costing*, dimana metode ini menghitung harga pokok produk dengan memasukkan komponen biaya produksi yang sifatnya variabel. Contoh biaya tersebut yaitu: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik variabel. Untuk melatih peserta, dalam tahap ini Tim Dosen memberikan contoh perhitungan harga pokok produksi dan perhitungan keuntungan untuk produk olahan ubi ungu yakni bolu kukus ubi ungu, sebagai berikut:

Tabel 1. Contoh Perhitungan Harga Pokok Produksi (Bolu Kukus Ubi Ungu)

A. Biaya Bahan Baku					
No	Bahan	Jumlah	Harga per Satuan	Biaya	
1	Telur	4 butir	Rp 2.000	Rp	8.000
2	Gula pasir	130gram	Rp 15.000 / 1000 gr	Rp	1.950
3	Tepung terigu	100gram	Rp 12.000 / 1000 gr	Rp	1.200
4	Ubi ungu halus	75gram	Rp 10.000 / 1000 gr	Rp	750
5	Baking powder	3gram	Rp 2.000 / 10 gr	Rp	600
6	SP	1 sdm (5 gram)	Rp 1.500 / 10 gr	Rp	750
7	Minyak goreng	100 ml	Rp 18.000 / 1000 ml	Rp	1.800
8	Vanili	Secukupnya	Rp 1.000 / sachet	Rp	500
9	Pewarna ungu	Secukupnya	Rp 1.000 / sachet	Rp	500
10	Kemasan	1pcs	Rp. 2000 / pcs	Rp	2.000
11	Baking Paper	1 lembar	Rp. 1000 / Lembar	Rp	1.000
Total Biaya Bahan Baku				Rp	19.050
B. Biaya Lain-Lain					
1	Listrik			Rp	5.000
2	Gas			Rp	5.000
Total Biaya Lain-Lain				Rp	10.000

Contoh Perhitungan Harga Pokok Produksi 1 loyang Bolu Kukus Ubi Ungu:

HPP = Biaya Bahan Baku + Biaya Tenaga Kerja Langsung + Biaya Lain-lain

HPP = Rp. 19.050 + Rp. 0 + Rp.10.000

HPP = Rp. 29.050 (dibulatkan menjadi Rp. 30.000)

HPP per Unit = Total Nilai HPP/ Jumlah Produk

= Rp. 30.000 / 8 potong

= Rp. 3.750 (dibulatkan menjadi Rp. 4.000)

Contoh Perhitungan Keuntungan (Bolu Kukus Ubi Ungu)

Jika menjual 1 Loyang:

HPP/Loyang = Rp. 30.000

Harga Jual/loyang = 50.000 (misal)

Keuntungan = Rp. 50.000 – 30.000

= Rp 20.000/Loyang

Jika menjual 8 pcs/slice:

HPP = Rp. 4.000

Harga Jual/pcs = 6000 (misal)

Keuntungan = Rp. 6.000 – 4.000

= Rp 2.000/pcs

Dengan contoh perhitungan harga pokok produksi tersebut, anggota KWT Maju Mandiri dapat menghitung dengan mudah perkiraan nilai jual dan juga perhitungan keuntungan yang mereka terima untuk produk bolu kukus ubi ungu. Produk olahan ubi seperti bolu kukus adalah salah satu produk yang mudah dibuat dan disukai oleh masyarakat sehingga peluang untuk memperoleh keuntungan akan lebih besar.



Gambar 1. (a). Tahap 1. Pre-test;



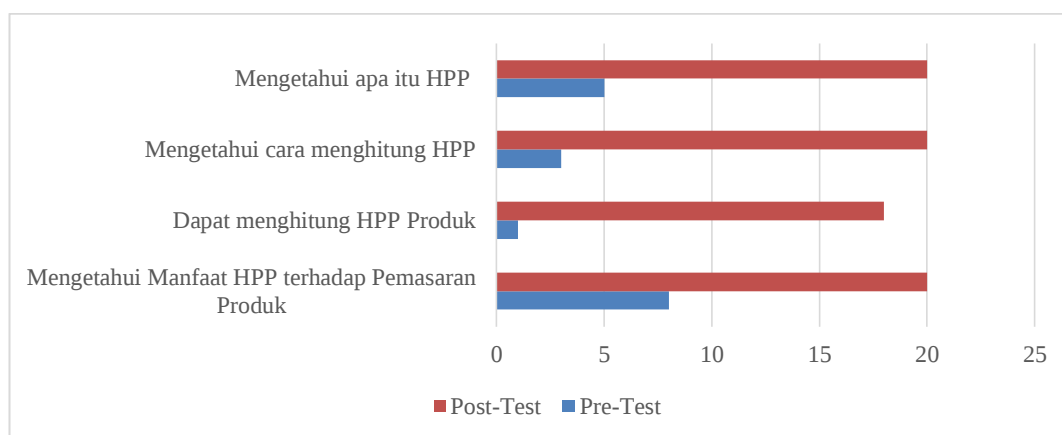
(b). Tahap 2. Penyuluhan;



(c).Tahap 3. Pelatihan;

Tahap 4. Evaluasi

Dari ketiga rangkaian kegiatan yang sudah dilakukan, Tim Dosen melakukan Post-test terhadap seluruh peserta kegiatan untuk mengetahui bagaimana tingkat pemahaman peserta terhadap materi yang sudah diberikan. Hasil perbandingan Pre-test dan Post-test dapat dilihat pada diagram dibawah ini:



Gambar 2. Hasil Evaluasi Kegiatan Pelatihan Perhitungan HPP Produk Olahan Ubi Ungu

Berdasarkan Gambar 2 tersebut dapat dilihat terjadi peningkatan yang sangat pesat hingga 76% terhadap pengetahuan peserta dalam memahami pentingnya perhitungan HPP produk dalam pemasaran. Jika dilihat dari hasil tersebut, pada saat Pre-test hanya lima orang peserta yang mengetahui apa itu HPP, ke-lima orang tersebut sebelumnya pernah mendengar hal tersebut dari kerabat mereka, namun setelah kegiatan dilakukan dan dilakukan Post-test hasilnya seluruh peserta menjadi mengetahui apa yang dimaksud dengan harga pokok produksi (HPP).

Selanjutnya saat pre-test hanya tiga orang peserta yang mengetahui cara menghitung HPP dan setelah dilakukan kegiatan hasil post testnya seluruh peserta mengetahui cara menghitung HPP. Kemudian pada saat pelatihan menghitung HPP dilakukan, seluruh peserta mengetahui cara menghitung HPP. Kemudian saat pre-test dilakukan hanya satu orang yang dapat menghitung HPP produk, peserta tersebut adalah seorang pengusaha UMKM yang pernah mengikuti pelatihan pada kegiatan sebelumnya dan dapat menghitung HPP untuk produk yang diproduksinya dan saat simulasi menghitung HPP menggunakan contoh perhitungan Harga pokok produksi produk bolu kukus ubi ungu, hanya 18 orang yang mampu melakukannya dan dua orang masih belum dapat menghitung HPP, hal ini dikarenakan kedua peserta tersebut membutuhkan Waktu lebih lama untuk memahami materi yang diberikan. Setelah peserta kegiatan dapat menghitung HPP Produk, peserta pun dapat mengetahui manfaat HPP terhadap pemasaran produk. Dengan menghitung HPP Produk maka produsen dapat menghitung keuntungan yang akan diperoleh dari hasil produksinya. dari hasil pre test dan post test terlihat peningkatan pengetahuan dari peserta kegiatan. Hasil evaluasi pada pelatihan perhitungan harga pokok produk dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Evaluasi Kegiatan Perhitungan Harga Pokok Produk.

No.	Pemahaman terhadap materi yang diberikan	Pre-test			Post-Test		
		Ya	Cukup	Tidak	Ya	Cukup	Tidak
1	Saya mengetahui apa itu Harga Pokok Produksi			√	√		
2	Saya mengetahui cara menghitung Harga Pokok Produksi			√	√		
3	Saya dapat menghitung Harga Pokok Produksi dari produk			√		√	
4	Saya mengetahui manfaat Harga Pokok Produksi terhadap pemasaran		√		√		

Secara keseluruhan berdasarkan Tabel 2, para peserta memberikan penilaian positif terhadap kegiatan pengabdian ini. Antusiasme mereka tampak sejak awal hingga akhir kegiatan. Peserta merasa bahwa kegiatan ini sangat bermanfaat dalam meningkatkan motivasi, memperluas wawasan, serta mengasah keterampilan dalam mengenali peluang usaha. Selain itu, mereka menilai pelaksanaan kegiatan berlangsung tepat waktu dan memiliki alur yang terstruktur, sehingga memudahkan dalam memahami setiap materi yang disampaikan. Peserta juga berharap kegiatan serupa, khususnya yang berkaitan dengan pengolahan ubi ungu sebagai peluang usaha untuk menambah pendapatan, dapat diadakan lebih sering di masa mendatang. Keadaan seperti ini sekaligus merupakan indikator adanya relevansi yang kuat antara pokok materi yang disampaikan dengan kebutuhan/masalah yang dihadapi oleh Anggota KWT Maju Mandiri.

Tabel 3. Respon Peserta Kegiatan Penyuluhan dan Pelatihan

No.	Respon Peserta Kegiatan Penyuluhan dan Pelatihan	Keterangan
1	Positif	100% (20 orang)
2	Ragu-ragu	0% (0 orang)
3	Negatif	0% (0 orang)

Tabel 3 memperlihatkan sikap dan tanggapan peserta terhadap kegiatan pelatihan dan penyuluhan yang telah dilaksanakan. Dari sepuluh peserta yang berpartisipasi, seluruhnya menunjukkan respons yang positif tanpa adanya keraguan maupun tanggapan negatif. Hal ini menunjukkan bahwa kegiatan pelatihan dan penyuluhan berjalan dengan sangat efektif dalam membentuk sikap positif peserta. Temuan ini mengindikasikan bahwa materi yang disampaikan, metode penyuluhan yang digunakan, serta cara penyampaian fasilitator telah sesuai dengan kebutuhan dan ekspektasi peserta. Respons positif 100% menggambarkan bahwa seluruh peserta menerima serta menghargai informasi yang diperoleh selama kegiatan berlangsung.

Faktor-faktor yang kemungkinan berkontribusi terhadap hasil yang sangat baik ini antara lain kualitas materi yang unggul, kesesuaian topik dengan kebutuhan peserta, metode penyampaian yang interaktif dan menarik, serta kemampuan fasilitator dalam memberikan penjelasan dan menanggapi pertanyaan dengan baik. Materi yang relevan dengan kebutuhan peserta mendorong antusiasme dan keterbukaan terhadap pengetahuan baru, terlebih jika disusun berdasarkan riset dan bukti yang kuat.

Pendekatan penyampaian yang interaktif, seperti diskusi kelompok, simulasi, dan studi kasus, turut meningkatkan keterlibatan peserta serta memperdalam pemahaman terhadap materi. Hubungan yang baik antara dosen sebagai fasilitator dan peserta juga menciptakan suasana belajar yang kondusif. Kompetensi fasilitator

menjadi faktor penting dalam keberhasilan pelatihan, terutama dalam menjelaskan materi secara jelas, memberikan jawaban yang tepat, serta membantu peserta mengatasi kebingungan.

Hasil ini menegaskan bahwa model pelatihan yang diterapkan sangat efektif dan berpotensi untuk diterapkan dalam skala yang lebih luas. Respons positif dari seluruh peserta menunjukkan bahwa pendekatan ini dapat dijadikan sebagai acuan atau best practice bagi program pelatihan sejenis di masa mendatang. Keberhasilan ini juga dapat menjadi landasan untuk mengembangkan pelatihan lanjutan yang lebih spesifik sesuai kebutuhan peserta.

KESIMPULAN DAN SARAN

Secara keseluruhan, dapat disimpulkan bahwa pelatihan dan penyuluhan ini berhasil mencapai tujuan utamanya yaitu Peningkatan Kemampuan Pemasaran Produk Olahan Ubi Ungu melalui Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP). Kegiatan ini secara umum telah berjalan dengan baik. Hal ini dapat terlihat pada peningkatan pengetahuan peserta sebesar 76% dilihat dari hasil Pre-test dan Post-Test nya. Dengan adanya kegiatan pengabdian ini, peserta mampu mengetahui apa itu HPP, mengetahui cara menghitung HPP, dapat menghitung HPP Produk, serta mengetahui manfaat HPP terhadap pemasaran produk.

Berdasarkan hasil kegiatan pengabdian yang telah dilaksanakan, terdapat beberapa saran untuk keberlanjutan dan pengembangan kegiatan ke depan. Perlu adanya pendampingan atau monitoring berkelanjutan agar peserta tidak hanya memahami konsep perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP), tetapi juga mampu menerapkannya secara konsisten dalam kegiatan usaha sehari-hari. kemudian, disarankan untuk mengadakan pelatihan lanjutan yang lebih mendalam, seperti strategi penentuan harga jual, analisis keuntungan, serta teknik pemasaran digital sehingga produk olahan ubi ungu dapat bersaing di pasar yang lebih luas. lalu, peserta diharapkan dapat terus mempraktikkan perhitungan HPP pada setiap produk yang dihasilkan serta membiasakan diri melakukan pencatatan keuangan sederhana, sehingga proses perhitungan lebih terstruktur dan memudahkan evaluasi usaha. Selanjutnya, penting bagi kelompok usaha untuk memperkuat kelembagaan, misalnya melalui pembagian peran dalam pencatatan biaya, produksi, dan pemasaran, agar manajemen usaha berjalan lebih optimal dan disarankan untuk menjalin kerjasama dengan berbagai pihak eksternal seperti lembaga keuangan, dinas terkait, maupun platform pemasaran online, sehingga dapat memperluas jaringan, memperkuat daya saing, serta meningkatkan keberlanjutan usaha peserta.

Daftar Pustaka

- Margayaningsih, D. I. 2020. Peran kelompok wanita tani di era milenial. *Publiciana*, 13(1), 52-64.
- Putri, D. P. S., Supono, I., & Bakti, P. 2022. Pelatihan Harga Pokok Produksi Untuk Meningkatkan Pengelolaan Usaha. *Abdi Laksana: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(1), 178-182.
- Raudah, N. Y., Khairani, M., Rizki, M., & Nadia, R. L. 2024. Analisis kandungan zat gizi dalam pembuatan olahan snack dari ubi jalar ungu (*Ipomoea batatas L.*). *Journal Innovation In Education*, 2(1), 47-55.
- Widiyanti, N. M. N. Z., Husni, S., Sari, N. M. W., Mandalika, E. N. D., Setiawan, R. N. S., & Hidayanti, A. A. 2025. Upaya Peningkatan Nilai Tambah dan Daya Simpan Ubi Ungu melalui Pelatihan Pengolahan dan Perhitungan Harga Pokok Produk. *Jurnal SIAR ILMUWAN TANI*, 6(1), 71-76.