

Pelatihan Penentuan Harga Pokok Penjualan Buket *Snack* Dan Buket Bunga Jemaat Wanita Di Gereja Kristen Indonesia Pada Kota Surabaya

Gesti Memarista ^{1,*}, Lila Gestanti ²

¹ Fakultas Bisnis; Universitas Widya Mandala Surabaya; e-mail: gestimema@ukwms.ac.id

² Analisis Pembiayaan; Kementerian PKP; e-mail: lila.gestanti@pkp.go.id

* Korespondensi: e-mail: gestimema@ukwms.ac.id

Submitted: 16/03/2025; Revised: 22/05/2025; Accepted: 26/06/2025; Published: 30/06/2025

Abstract

Accurate determination of the Cost of Goods Sold (COGS) is crucial in business management, particularly for micro and small enterprises that produce snacks and flower bouquets. The limited understanding of COGS calculation methods often hinders business development and the establishment of competitive selling prices. This program is designed to offer training for 16 female congregation members at the Gereja Kristen Indonesia Surabaya in systematically calculating COGS. The activity was conducted from December 1, 2024, to February 16, 2025. The training method includes theoretical presentations, interactive discussions, and simulations of COGS calculations based on raw material costs, labor costs, and overhead expenses. Additionally, participants were guided on determining reasonable profit margins to ensure their products remain competitive in the market. Overall, participants' average understanding improved from 1.763 in the pre-test to 4.200 in the post-test, reflecting a 138.23% increase. This result shows that the training provided has significantly increased participants' knowledge of COGS and its application in determining the selling price of products. This training is expected to have a positive impact on the sustainability of women's businesses at GKI Surabaya, increasing profitability and promoting economic independence. Similar programs could be expanded to include advanced topics such as marketing strategies and financial management, further supporting community-based economic growth.

Keywords: *Cost of Goods Sold, Female Congregation, Snack and Flower Bouquet*

Abstrak

Penentuan Harga Pokok Penjualan (HPP) yang tepat merupakan aspek krusial dalam pengelolaan bisnis, terutama bagi pelaku usaha mikro dan kecil di bidang pembuatan buket *snack* dan buket bunga. Kurangnya pemahaman tentang metode perhitungan HPP sering menjadi kendala dalam pengembangan usaha serta penetapan harga jual yang kompetitif. Program pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk memberikan pelatihan kepada 16 jemaat wanita di Gereja Kristen Indonesia Surabaya dalam menghitung HPP secara sistematis. Kegiatan dilaksanakan sejak 01 Desember 2024 hingga 16 Februari 2025. Pelatihan ini menggunakan metode yang mencakup penyampaian teori, diskusi interaktif, praktik pembuatan buket, serta simulasi perhitungan HPP berdasarkan biaya bahan baku, tenaga kerja, dan biaya *overhead*. Selain itu, peserta juga dibimbing dalam menetapkan margin keuntungan yang wajar agar produk yang dihasilkan tetap kompetitif di pasar. Secara keseluruhan, terdapat peningkatan rata-rata pemahaman peserta dari 1,763 pada *pre-test* menjadi 4,200 pada *post-test* yakni 138,23%. Hasil ini menunjukkan bahwa pelatihan yang diberikan telah berhasil meningkatkan pengetahuan peserta secara signifikan mengenai HPP dan penerapannya dalam menentukan harga jual produk. Pelatihan ini diharapkan dapat memberikan dampak positif bagi keberlanjutan usaha jemaat wanita di GKI Surabaya, meningkatkan profitabilitas, serta mendorong kemandirian ekonomi. Ke depan, kegiatan serupa dapat dikembangkan dengan materi lanjutan, seperti

strategi pemasaran dan pengelolaan keuangan usaha, untuk semakin mendukung pertumbuhan ekonomi berbasis komunitas.

Kata kunci: Harga pokok penjualan, Jemaat wanita, Buket *snack* dan bunga

1. Pendahuluan

Dalam beberapa tahun terakhir, usaha kreatif seperti pembuatan buket *snack* dan buket bunga semakin diminati, baik sebagai hadiah maupun untuk keperluan acara khusus. Produk ini memiliki nilai estetika tinggi dan permintaan pasar yang terus berkembang. Namun, banyak pelaku usaha, khususnya dari kalangan jemaat wanita di Gereja Kristen Indonesia (GKI) Surabaya, menghadapi kendala dalam menetapkan harga jual yang tepat. Salah satu penyebab utama dari permasalahan ini adalah kurangnya pemahaman terkait perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP), yang berpengaruh langsung terhadap tingkat profitabilitas dan keberlanjutan usaha (Sandrasari et al., 2024; Santioso et al., 2023).

Identifikasi masalah dalam komunitas jemaat wanita menunjukkan bahwa sebagian besar masih menggunakan metode perhitungan harga yang kurang sistematis, seperti hanya menambahkan perkiraan laba tanpa mempertimbangkan seluruh biaya produksi. Akibatnya, beberapa usaha mengalami kerugian karena harga jual yang terlalu rendah, sementara yang lain kesulitan menarik pelanggan karena harga yang terlalu tinggi. Kondisi ini menunjukkan perlunya pelatihan untuk memahami konsep dasar HPP supaya dapat menetapkan harga jual secara rasional dan kompetitif apalagi untuk bangkit dari masa pandemi (Isnawati et al., 2023).

Jemaat wanita di GKI Surabaya memiliki potensi besar untuk mengembangkan usaha mikro berbasis kreatif, terutama dalam bidang buket *snack* dan buket bunga. Namun, keterbatasan wawasan mengenai manajemen keuangan usaha menjadi hambatan dalam pengembangan bisnisnya. Kegiatan ini tidak hanya untuk usia dewasa, namun juga peserta remaja yang dapat meningkatkan pendapatan dengan mengetahui HPP dari suatu produk (Lestari et al., 2023). Melalui pelatihan ini, peserta diharapkan tidak hanya memahami HPP dengan lebih baik, tetapi juga meningkatkan keterampilan mengelola bisnis berkelanjutan. Selain itu, keterampilan ini membantu jemaat wanita memperoleh penghasilan tambahan dan meningkatkan kesejahteraan keluarga. Salah satunya dengan keterampilan merangkai *snack* dan bunga adalah keahlian wanita karena menunjukkan ketelatenan dan *feminimism* (Kemalawati, 2020).

Tujuan utama dari abdimas ini adalah memberikan pelatihan komprehensif tentang perhitungan HPP kepada jemaat wanita supaya mampu menerapkannya dalam usaha pembuatan buket *snack* dan buket bunga. Dengan pemahaman yang mendalam tentang biaya bahan baku, tenaga kerja, dan biaya *overhead*, peserta diharapkan mampu menetapkan harga jual yang lebih akurat, sehingga bisnis dapat bertahan dan berkembang dalam persaingan pasar.

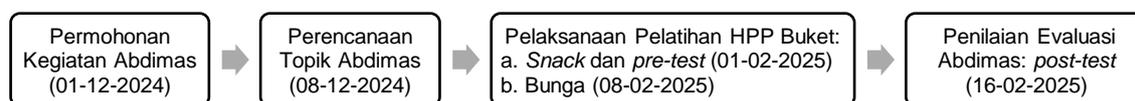
Manfaat yang diharapkan dari kegiatan ini mencakup beberapa aspek penting (Nean et al., 2024). Dari sisi fisik, peserta akan memiliki keterampilan praktis dalam menghitung HPP dan menerapkannya dalam operasional usaha. Dari aspek sosial, kegiatan ini dapat mempererat solidaritas komunitas jemaat melalui pemberdayaan ekonomi bersama. Secara ekonomi,

pelatihan ini berperan dalam meningkatkan pendapatan individu dan keluarga, yang pada gilirannya dapat memperkuat ketahanan ekonomi komunitas. Dari perspektif lingkungan, usaha buket *snack* dan buket bunga juga memiliki potensi untuk menerapkan prinsip ramah lingkungan, misalnya dengan memilih bahan baku yang lebih berkelanjutan atau mengurangi limbah dari proses produksi (Rahayu et al., 2023). Dengan demikian, pelatihan ini juga dapat membuka peluang bagi peserta untuk mengadopsi strategi bisnis yang lebih berorientasi pada kelestarian lingkungan. Dengan berbagai manfaat yang dapat diperoleh, pelatihan ini menjadi langkah strategis dalam memberdayakan jemaat wanita di GKI Surabaya supaya lebih mandiri secara ekonomi dan mampu mengelola usaha dengan lebih profesional. Ke depan, pelatihan ini dapat diperluas dengan materi tambahan seperti pemasaran digital dan pengelolaan keuangan usaha supaya dampaknya lebih luas dan berkelanjutan.

2. Metode Pelaksanaan

Kegiatan abdimas ini dilaksanakan melalui beberapa alur yang sistematis, yakni pengajuan permohonan, perencanaan, pelaksanaan, serta evaluasi hasil. Pada tahap permohonan, pihak gereja menginginkan supaya jemaat memiliki ide bisnis yang dapat diberikan oleh tim abdimas, Ibu Gesti Memarista, dosen Fakultas Bisnis UKWMS. Kegiatan juga bekerja sama dengan narasumber yang memiliki keahlian sebagai analis pembiayaan Kementerian Perumahan dan Kawasan Permukiman, Ibu Lila Gestanti, serta 5 mahasiswa.

Pada tahap perencanaan, dilakukan identifikasi kebutuhan jemaat wanita di Gereja Kristen Indonesia Surabaya melalui wawancara dan observasi untuk memahami tantangan. Kegiatan akan dilaksanakan pada awal bulan Februari 2025, sehingga ide pelatihan yang diambil adalah pembuatan buket *snack* dan buket bunga karena mendekati Hari *Valentine*. Harapannya, kegiatan ini akan membuka kesempatan banyak konsumen yang menjadi pembeli. Selanjutnya, berdasarkan hasil observasi, maka abdimas ini tidak hanya belajar membuat buket, namun yang paling penting adalah dapat menentukan Harga Pokok Penjualan (HPP) buket *snack* dan buket bunga. Setelahnya, terdapat tahap evaluasi abdimas melalui penyebaran kuesioner sebagai *post-test* untuk mengukur efektivitas program abdimas, mengidentifikasi kelebihan dan kekurangan, menilai dampak pada mitra abdimas, yakni jemaat Wanita. Berikut ini adalah gambar 1 yang menunjukkan alur pelaksanaan abdimas pelatihan HPP, yaitu:



Sumber: Hasil Pengolahan Data (2025)

Gambar 1. Alur Pelaksanaan Abdimas Pelatihan Harga Pokok Penjualan (HPP)

Kegiatan abdimas memberikan materi pelatihan yang mencakup aspek perhitungan biaya produksi, strategi penentuan harga, dan simulasi perhitungan menggunakan alat bantu sederhana seperti *spreadsheet* digital atau menggunakan Microsoft Excel. Abdimas ini memiliki

pendekatan berdasarkan metode *experiential learning*. Pendekatan ini menekankan pembelajaran pengalaman untuk meningkatkan pemahaman praktis (Novyarni et al., 2024).

Pada saat pelaksanaan abdimas, kegiatan dimulai dengan sesi teori konsep dasar HPP, komponen biaya produksi, serta faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual. Kegiatan ini diikuti oleh 16 jemaat wanita dari Gereja Kristen Indonesia di Surabaya. Mayoritas berasal dari GKI Emaus Surabaya yakni 12 jemaat, kemudian 1 jemaat GKI Darmo Satelit, dan 3 jemaat GKI Ngagel. Setelah pemaparan teori, dilakukan sesi praktik untuk membuat buket *snack* dan buket bunga, dan jemaat wanita diminta menghitung HPP yang terdiri dari biaya tenaga kerja, bahan baku, serta *overhead*. Untuk meningkatkan keterlibatan peserta, diterapkan metode *problem-based learning*, yakni jemaat wanita menganalisis dan memecahkan masalah perhitungan harga secara mandiri atau dalam kelompok kecil yang dibantu oleh mahasiswa yang mengimplementasikan *service learning*. Kegiatan *service learning* ini akan meningkatkan kemampuan *softskills* dan *hardskills* (Memarista, Alfa Setyawan, et al., 2022; Memarista, Wijaya, et al., 2022; Memarista & Wijaya, 2024; Mokoginta et al., 2022). Kemampuan yang terlatih adalah terkait komunikasi *public speaking*, pengetahuan Akuntansi Biaya dan Manajemen Keuangan. Kemudian, abdimas ini juga menggabungkan pelatihan tatap muka dengan pemanfaatan media digital template *spreadsheet* atau Microsoft Excel untuk membantu peserta mengelola keuangan usaha buket, khususnya menghitung biaya dan keuntungan yang diinginkan oleh jemaat wanita.

Kegiatan abdimas ini juga menonjol dengan integrasi strategi pemasaran digital dalam diskusi, sehingga peserta tidak hanya memahami aspek produksi dan keuangan, tetapi juga memiliki wawasan tentang cara menjangkau pasar yang lebih luas. Strategi tersebut dilaksanakan melalui pengenalan *Instagram* dan *Whatsapp Business*. Dengan pendekatan yang praktis dan berbasis teknologi, abdimas ini menjadi model pemberdayaan komunitas yang dapat direplikasi dalam skala lebih luas, baik di gereja maupun UMKM lainnya (Kristyanto et al., 2023; Memarista & Wijaya, 2024; Mokoginta et al., 2022; Yuniarto et al., 2023). Tahap evaluasi dilakukan untuk mengukur efektivitas pelatihan dalam meningkatkan pemahaman dan keterampilan peserta. Evaluasi dilakukan melalui dua metode utama, yaitu *pre-test* dan *post-test*, menggunakan kuesioner dengan skala Likert dari 1 hingga 5, mulai dari Sangat Tidak Setuju (STS) hingga Sangat Setuju (SS), untuk mengetahui peningkatan pemahaman peserta sebelum dan setelah abdimas. Selain itu, dilakukan survei kepuasan guna menilai sejauh mana peserta abdimas merasa terbantu dengan materi yang diberikan dan kesiapan mengaplikasikan ilmu yang diperoleh dalam usaha buket *snack* dan buket bunga. Evaluasi ini menilai efektivitas pelatihan dari aspek reaksi peserta, pembelajaran, perubahan perilaku, dan dampak terhadap usaha. Dengan pendekatan ini, pelaksanaan abdimas dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah dan berpotensi untuk direplikasi dalam skala lebih luas.

3. Hasil dan Pembahasan

Pengabdian masyarakat pelatihan penentuan HPP jemaat wanita di Gereja Kristen Indonesia Surabaya berjalan dengan baik dan menunjukkan peningkatan pemahaman berupa

respons positif dari para peserta dibandingkan dengan sebelum mengikuti kegiatan pelatihan HPP ini. Berdasarkan hasil *pre-test*, mayoritas peserta belum memahami konsep dasar HPP dan masih menetapkan harga jual produk secara subjektif tanpa mempertimbangkan biaya produksi secara sistematis. Hal ini menyebabkan beberapa peserta mengalami kesulitan dalam menjaga keberlanjutan usaha karena harga jual yang tidak mencerminkan total biaya yang dikeluarkan. Tabel 1 di bawah ini menyajikan hasil *pre-test* yang dilakukan sebelum pelaksanaan kegiatan pelatihan HPP dalam program pengabdian masyarakat, yakni:

Tabel 1. Hasil *Pre-test* Pemahaman Peserta terkait harga pokok penjualan (HPP)

No	Pernyataan	STS (1)	TS (2)	S (3)	TS (4)	SS (5)	Rata-rata
1	Saya memahami konsep dasar Harga Pokok Penjualan (HPP) sebelum mengikuti pelatihan.	6	6	4	0	0	1,875
2	Saya dapat mengidentifikasi komponen biaya dalam perhitungan HPP dengan lebih baik.	6	6	4	0	0	1,875
3	Saya menyadari pentingnya memasukkan semua biaya produksi dalam perhitungan HPP.	7	5	4	0	0	1,813
4	Saya mampu menghitung HPP secara sistematis	8	7	1	0	0	1,563
5	Saya percaya diri dalam menentukan harga jual yang sesuai dengan biaya produksi dan nilai produk.	7	7	2	0	0	1,688
Rata-Rata							1,763

Sumber: Hasil Pelaksanaan (2025)

Berdasarkan hasil *pre-test* pemahaman peserta terkait Harga Pokok Penjualan (HPP), dapat disimpulkan bahwa sebelum mengikuti pelatihan, tingkat pemahaman peserta masih relatif rendah. Hal ini tercermin dari rata-rata skor keseluruhan sebesar 1,763, yang mengindikasikan bahwa sebagian besar jemaat wanita masih memiliki pemahaman yang terbatas mengenai konsep HPP. Pernyataan dengan nilai terendah terdapat pada kemampuan menghitung HPP secara sistematis (1,563), yang menunjukkan bahwa peserta masih kesulitan dalam melakukan perhitungan yang tepat. Selain itu, pemahaman tentang pentingnya memasukkan semua biaya produksi dalam HPP juga masih rendah (1,813), yang mengindikasikan bahwa peserta sebelumnya belum mempertimbangkan komponen biaya secara menyeluruh. Tidak ada peserta yang memberikan jawaban "Sangat Setuju" (SS) pada semua pertanyaan, yang semakin menegaskan perlunya pelatihan untuk meningkatkan pemahaman. Dengan hasil ini, pelatihan

diharapkan dapat memberikan dampak signifikan dalam meningkatkan keterampilan peserta dalam menetapkan harga jual produk dengan lebih akurat.

Setelah pelaksanaan *pre-test*, kegiatan selanjutnya adalah sesi pelatihan membuat buket *snack* dan buket bunga. Dalam praktiknya, berdasarkan informasi dari tim abdimas yakni Analisis Pembiayaan Kementerian PKP, Ibu Lila Gestanti, yakni banyak peserta awalnya tidak memperhitungkan biaya tenaga kerja dan hanya memasukkan biaya bahan baku dalam perhitungan harga jual. Setelah mendapatkan pemahaman yang lebih komprehensif, peserta mulai memahami pentingnya memasukkan seluruh komponen biaya. Tujuannya supaya usaha buket tetap berkelanjutan dan menghasilkan keuntungan yang sesuai dengan informasi HPP (Kemalawati, 2020). Dalam pembuatan buket ini, jemaat wanita diberikan edukasi terkait menghitung nilai HPP sembari merancang buket. Dalam sesi praktik ini, peserta pengabdian masyarakat juga mengidentifikasi berbagai komponen biaya dalam pembuatan buket, termasuk biaya bahan baku, tenaga kerja, dan biaya *overhead*. Berikut ini adalah gambar 2 yang menunjukkan kegiatan abdimas pelatihan membuat buket *snack*, yaitu:



Sumber: Hasil Pelaksanaan (2025)

Gambar 2. Pembuatan buket *snack*

Harga Pokok Produksi (HPP) untuk satu buket *snack* dihitung berdasarkan tiga komponen utama, yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead* menggunakan Microsoft Excel. Pada dasarnya, jemaat wanita sebagai peserta abdimas diberikan bahan yang sama, sehingga dapat menghitung HPP yang sama juga. Namun, apabila terdapat kreativitas peserta, jemaat juga bisa menambah *snack* dan bunga, yang sesuai dengan keinginan atau kreasi peserta dalam membuat buket, dan HPP bisa berbeda dengan tim pengajar abdimas.

Biaya bahan baku yang bersifat variabel mencakup berbagai komponen seperti *snack* A dan B, kertas pembungkus cellophane, tusuk sate, pita dekorasi, serta isolasi, dengan total sebesar Rp37.000. Selanjutnya, biaya tenaga kerja yang bersifat tetap mencakup upah pekerja per buket sebesar Rp10.000. Selain itu, biaya *overhead* yang mencakup penggunaan listrik, air, serta sewa peralatan seperti gunting dan lem tembak mencapai Rp13.000. Dengan demikian, total HPP untuk satu buket *snack* adalah Rp60.000, yang menjadi dasar dalam menentukan harga jual serta margin keuntungan yang diinginkan. Berikut ini adalah Tabel 2 dan Tabel 3 yang menunjukkan perhitungan biaya produksi buket *snack* dan buket bunga dalam kegiatan abdimas, menggunakan Microsoft Excel yakni sebagai berikut:

Tabel 2. Perhitungan HPP Buket *Snack* Menggunakan Microsoft Excel

Komponen Biaya	Jenis Biaya	Jumlah	Harga per Unit (Rp)	Total Biaya (Rp)
Biaya bahan baku	Variabel			
<i>Snack A</i>	Variabel	4 pcs	3.000	12.000
<i>Snack B</i>	Variabel	3 pcs	5.000	15.000
Kertas Pembungkus <i>Cellophane</i>	Variabel	1 lembar	4.000	4.000
Tusuk Sate	Variabel	10 tusuk	100	1.000
Pita Dekorasi	Variabel	1 meter	2.000	2.000
Isolasi	Variabel	1 roll	3.000	3.000
Subtotal Bahan Baku				37.000
Biaya tenaga kerja	Tetap			
Upah pekerja per buket	Tetap	1 orang	10.000	10.000
Subtotal Tenaga Kerja				10.000
Biaya <i>overhead</i>	Tetap			
Listrik & Air	Tetap	1 unit	3.000	3.000
Sewa peralatan: Guntung, Lem tembak dan Isi	Tetap	1 unit	10.000	10.000
Subtotal <i>Overhead</i>				13.000
Total HPP Buket <i>Snack</i>				60.000

Sumber: Hasil Pelaksanaan (2025)

Berdasarkan informasi pada Tabel 2 menunjukkan perhitungan dari HPP buket *snack* yakni dengan perhitungan dengan rumus berikut:

$$\begin{aligned} \text{HPP (Rp)} &= \text{Biaya Bahan Baku} + \text{Biaya Tenaga Kerja} + \text{Biaya Overhead} \\ &= 37.000 + 10.000 + 13.000 = 60.000 \end{aligned}$$

Dengan memahami HPP, peserta dapat menetapkan harga jual yang sesuai untuk mencapai keuntungan yang diharapkan. Misalkan harga jual buket *snack* adalah Rp80.000, maka keuntungan jemaat wanita adalah Rp20.000 per buket *snack*. Selanjutnya, berikut ini adalah gambar 3 yang menunjukkan kegiatan pembuatan buket bunga, yakni:



Sumber: Hasil Pelaksanaan (2025)

Gambar 3. Pembuatan buket bunga

Harga Pokok Produksi (HPP) untuk satu buket bunga dihitung dari tiga komponen utama, yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead* menggunakan Microsoft Excel.

Biaya bahan baku bersifat variabel terdiri dari jenis bunga Paket A dan Paket B, kertas pembungkus *cellophane*, isolasi, pita dekorasi, plastik, serta kapas, dengan total biaya Rp52.000. Sementara itu, biaya tenaga kerja bersifat tetap mencakup upah pekerja per buket sebesar Rp10.000. Selain itu, biaya *overhead* yang meliputi penggunaan listrik, air, serta sewa peralatan produksi seperti pisau, berjumlah Rp8.000. Dengan demikian, total HPP untuk satu buket bunga adalah Rp70.000, yang menjadi acuan dalam menentukan harga jual dan margin keuntungan.

Tabel 3. Perhitungan HPP Buket Bunga Menggunakan Microsoft Excel

Komponen Biaya	Jenis Biaya	Jumlah	Harga per Unit (Rp)	Total Biaya (Rp)
Biaya Bahan Baku	Variabel			
Paket A: Mawar, Memosa, Pompom	Variabel	6 bunga	3.000	18.000
Paket B: Gerbera, Peacock, Aster	Variabel	3 bunga	5.000	15.000
Kertas Pembungkus <i>Cellophane</i>	Variabel	2 lembar	5.000	10.000
Isolasi	Variabel	1 roll	3.000	3.000
Pita Dekorasi	Variabel	1 meter	2.000	2.000
Plastik	Variabel	1 buah	2.000	2.000
Kapas	Variabel	1 buah	2.000	2.000
Subtotal Bahan Baku				52.000
Biaya tenaga kerja	Tetap			
Upah pekerja per buket	Tetap	1 orang	10.000	10.000
Subtotal Tenaga Kerja				10.000
Biaya <i>overhead</i>	Tetap			
Listrik & Air	Tetap	1 unit	3.000	3.000
Sewa peralatan produksi: Pisau	Tetap	1 unit	5.000	5.000
Subtotal <i>Overhead</i>				8.000
Total HPP Buket <i>Snack</i>				70.000

Sumber: Hasil Pelaksanaan (2025)

Berdasarkan informasi pada Tabel 3 menunjukkan perhitungan dari HPP buket bunga yakni dengan perhitungan dengan rumus berikut:

$$\begin{aligned} \text{HPP (Rp)} &= \text{Biaya Bahan Baku} + \text{Biaya Tenaga Kerja} + \text{Biaya Overhead} \\ &= 52.000 + 10.000 + 8.000 = 70.000 \end{aligned}$$

Dengan memahami HPP, peserta dapat menetapkan harga jual sesuai keuntungan yang diharapkan. Buket bunga mempunyai proses pembuatan yang lebih rumit dibandingkan dengan buket *snack*, sehingga nilai jual buket bunga akan lebih tinggi. Misalkan harga jual buket bunga adalah Rp100.000, maka keuntungan jemaat wanita adalah Rp30.000 per buket bunga.

Salah satu aspek penting yang dibahas dalam pelatihan ini adalah metode pencatatan biaya yang lebih sistematis. Sebelum pelatihan, sebagian besar peserta mencatat biaya secara manual tanpa format yang terstruktur, sehingga sulit untuk melakukan analisis keuangan usaha. Dengan pengenalan *spreadsheet* sederhana melalui Microsoft Excel, peserta mulai terbiasa

mencatat biaya produksi dan menentukan harga jual dengan lebih akurat. Pendekatan ini sejalan dengan kegiatan abdimas. Integrasi teknologi dalam pembelajaran dapat digunakan untuk meningkatkan efektivitas pemahaman masyarakat (Kristyanto et al., 2023; Memarista, Alfa Setyawan, et al., 2022; Mokoginta et al., 2022).

Selain aspek teknis, diskusi selama pelatihan juga menyoroti faktor psikologis dalam penentuan harga, seperti ketakutan peserta dalam menetapkan harga yang lebih tinggi karena khawatir kehilangan pelanggan. Untuk mengatasi hal ini, jemaat wanita diberikan wawasan mengenai strategi pemasaran dan edukasi pelanggan supaya memahami nilai produk yang dibeli. Pendekatan marketing ini didasarkan pada teori nilai pelanggan, yang menekankan bahwa konsumen tidak hanya membeli produk berdasarkan harga, tetapi juga berdasarkan manfaat dan nilai tambah yang diberikan (Nuanmeesri, 2023). Melalui buket *snack* dan buket bunga, para pembeli akan mempunyai alternatif hadiah yang unik dan fungsional, memberikan kesan elegan dan emosional bagi penerima hadiah buket ini, karena sebagai hadiah atau ungkapan perasaan, meningkatkan suasana hati dan mengurangi stress.

Setelah kegiatan pelatihan penghitungan HPP ini selesai. Tim abdimas melakukan evaluasi dengan cara membagikan kuesioner untuk *post-test* kepada peserta pelatihan yakni jemaat wanita pada Gereja Kristen Indonesia di kota Surabaya. Tabel 4 ini akan menunjukkan hasil dari *post-test* pemahaman peserta terkait pelatihan penghitungan HPP:

Tabel 4. Hasil *Post-test* Pemahaman Peserta terkait harga pokok penjualan (HPP)

No	Pernyataan	STS (1)	TS (2)	S (3)	TS (4)	SS (5)	Rata-rata
1	Saya memahami konsep dasar Harga Pokok Penjualan (HPP) sebelum mengikuti pelatihan.	0	0	5	6	5	4
2	Saya dapat mengidentifikasi komponen biaya dalam perhitungan HPP dengan lebih baik.	0	0	5	6	5	4
3	Saya menyadari pentingnya memasukkan semua biaya produksi dalam perhitungan HPP.	0	0		7	9	4,563
4	Saya mampu menghitung HPP secara sistematis	0	0	4	5	7	4,188
5	Saya percaya diri dalam menentukan harga jual yang sesuai dengan biaya produksi dan nilai produk.	0	0	2	8	8	4,250
Rata-Rata							4,200

Sumber: Hasil Pelaksanaan (2025)

Berdasarkan hasil *post-test* pada tabel, terlihat adanya peningkatan pemahaman peserta mengenai HPP setelah mengikuti pelatihan. Sebelum pelatihan, jemaat wanita memiliki pemahaman yang relatif rendah terhadap konsep dasar HPP dengan skor rata-rata 1,875, namun setelah pelatihan meningkat menjadi 4,000, menunjukkan bahwa peserta lebih memahami konsep ini dengan lebih baik. Begitu pula dengan kemampuan mengidentifikasi komponen biaya dalam perhitungan HPP yang sebelumnya memiliki skor 1,875, meningkat secara signifikan menjadi 4,000 setelah pelatihan, yang menandakan bahwa peserta lebih mampu mengenali dan menghitung biaya produksi dengan lebih baik.

Selain itu, kesadaran peserta akan pentingnya mencakup seluruh biaya produksi dalam perhitungan HPP mengalami peningkatan yang signifikan, dari 1,813 sebelum pelatihan menjadi 4,563 setelahnya. Hal ini mengindikasikan bahwa peserta semakin memahami bahwa biaya bahan baku, tenaga kerja, dan *overhead* perlu diperhitungkan dalam penentuan HPP agar harga jual produk dapat ditetapkan secara akurat. Di sisi lain, kemampuan jemaat wanita menghitung HPP secara sistematis mengalami perbaikan, dengan skor yang naik dari 1,563 menjadi 4,188. Ini menandakan bahwa metode yang diajarkan dalam pelatihan membantu peserta dalam memahami dan menerapkan perhitungan HPP dengan lebih terstruktur.

Terakhir, kepercayaan diri peserta menentukan harga jual berdasarkan biaya produksi dan nilai produk meningkat dari 1,688 sebelum pelatihan menjadi 4,250 setelahnya. Peningkatan ini menunjukkan bahwa peserta merasa lebih yakin menetapkan harga jual yang sesuai setelah memahami perhitungan HPP dengan baik. Secara keseluruhan, terdapat peningkatan rata-rata pemahaman peserta dari 1,763 pada *pre-test* menjadi 4,200 pada *post-test* yakni 138,23%. Hasil ini menunjukkan bahwa pelatihan yang diberikan telah berhasil meningkatkan pengetahuan peserta secara signifikan mengenai HPP dan penerapannya dalam menentukan harga jual.

Dari sisi ekonomi, pelatihan ini memberikan dampak yang berarti bagi peserta, khususnya jemaat wanita, dalam meningkatkan daya saing usaha. Dengan metode penentuan harga yang lebih akurat, peserta memiliki peluang lebih besar untuk memperoleh keuntungan yang stabil dan mengembangkan usaha jemaat dalam jangka panjang (Kemalawati, 2020; Lestari et al., 2023; Novyarni et al., 2024; Rahayu et al., 2023; Santioso et al., 2023). Beberapa peserta juga mengungkapkan rencana untuk memperluas jangkauan pemasaran melalui *platform digital*, seperti media sosial dan *online marketplace*, sehingga potensi pasar semakin luas.

Dari sisi sosial, kegiatan ini memperkuat solidaritas di antara jemaat wanita GKI Surabaya. Selama sesi pelatihan, peserta saling berbagi pengalaman dan strategi dalam mengelola usaha, menciptakan lingkungan yang mendukung kolaborasi dan pertumbuhan bersama. Beberapa peserta bahkan mulai mempertimbangkan untuk bekerja sama dalam produksi dan pemasaran guna mengoptimalkan efisiensi dan meningkatkan daya saing di pasar. Hal ini menunjukkan bahwa pelatihan tidak hanya berdampak secara individual, tetapi juga memberikan manfaat bagi komunitas secara keseluruhan. Terkait informasi tersebut, Tabel 5 akan menunjukkan tanggapan dari jemaat wanita sebagai peserta abdimas untuk manfaat dan penerapan hasil pelatihan HPP, yakni:

Tabel 5. Tanggapan untuk manfaat dan penerapan hasil abdimas pelatihan HPP

No	Pernyataan	STS (1)	TS (2)	S (3)	TS (4)	SS (5)	Rata-rata
1	Saya merasa pelatihan ini membantu saya dalam mencatat dan mengelola keuangan usaha dengan lebih baik	0	0	1	7	8	4,438
2	Saya akan menerapkan ilmu pelatihan abdimas dalam usaha saya ke depannya	0	0	0	6	10	4,625
Rata-Rata							4,532

Sumber: Hasil Pelaksanaan (2025)

Berdasarkan hasil survei dalam Tabel 5, pelatihan HPP memberikan manfaat yang signifikan bagi peserta, khususnya dalam pencatatan dan pengelolaan keuangan usaha. Pernyataan pertama, yang menyatakan bahwa pelatihan membantu peserta dalam mencatat dan mengelola keuangan usaha dengan lebih baik, mendapatkan rata-rata skor 4,438, menunjukkan bahwa mayoritas peserta merasa terbantu dengan materi yang diberikan. Sementara itu, pernyataan kedua mengenai niat peserta untuk menerapkan ilmu yang telah dipelajari dalam usaha ke depan memperoleh skor rata-rata 4,625, yang menunjukkan antusiasme tinggi dalam mengaplikasikan pengetahuan dari pelatihan ke dalam praktik nyata. Dengan rata-rata keseluruhan 4,532, dapat disimpulkan bahwa pelatihan ini tidak hanya meningkatkan pemahaman peserta mengenai HPP tetapi juga mendorong jemaat wanita untuk menerapkan ilmu yang diperoleh guna mendukung keberlanjutan usahanya.

Secara keseluruhan, pelatihan ini berhasil memberikan pemahaman yang lebih baik mengenai penentuan HPP dan strategi bisnis bagi jemaat wanita GKI Surabaya. Peningkatan keterampilan dalam menghitung biaya dan menetapkan harga jual yang sesuai menjadi langkah awal dalam pengembangan usaha yang lebih profesional dan berkelanjutan (Lestari et al., 2023; Rahayu et al., 2023). Selanjutnya, terdapat pendampingan yang berkelanjutan dalam aspek pemasaran digital dan pengelolaan keuangan supaya peserta dapat lebih siap menghadapi dinamika pasar yang semakin kompetitif.

4. Kesimpulan

Pelatihan penentuan Harga Pokok Penjualan (HPP) bagi jemaat wanita di Gereja Kristen Indonesia Surabaya memberikan dampak positif dalam meningkatkan pemahaman dan keterampilan peserta, khususnya dalam mengelola usaha buket *snack* dan buket bunga. Peserta yang sebelumnya belum memahami perhitungan biaya secara sistematis kini mampu menentukan harga jual dengan memperhitungkan seluruh komponen biaya produksi. Selain itu, pelatihan ini juga membantu peserta mencatat keuangan usaha secara lebih teratur dan meningkatkan rasa percaya diri dalam menetapkan harga. Hasil kuesioner menunjukkan peningkatan signifikan dalam pemahaman peserta mengenai HPP serta pengelolaan usaha

secara umum. Mayoritas peserta menyatakan kesediaan untuk menerapkan ilmu yang diperoleh, menunjukkan bahwa materi pelatihan bersifat relevan dan aplikatif. Peningkatan pemahaman ini diharapkan dapat mendukung keberlanjutan dan pertumbuhan usaha ke depan. Untuk optimalisasi kegiatan serupa di masa mendatang, disarankan adanya pendampingan lanjutan terkait strategi pemasaran digital dan manajemen keuangan usaha. Pelatihan tambahan mengenai inovasi produk dan branding juga penting agar usaha jemaat lebih kompetitif. Kolaborasi dengan lembaga seperti koperasi atau instansi pemerintah dapat membuka akses pembiayaan dan peluang bisnis lebih luas. Namun, kegiatan ini memiliki beberapa keterbatasan, seperti jumlah peserta terbatas (16 orang), durasi pelatihan singkat, dan beragamnya tingkat pemahaman peserta. Keterbatasan akses terhadap teknologi digital juga menjadi tantangan, sehingga dibutuhkan pelatihan tambahan agar peserta dapat memanfaatkan media digital secara optimal. Dukungan berkelanjutan sangat diperlukan untuk mendorong pertumbuhan usaha berbasis komunitas yang berkelanjutan

Ucapan Terima Kasih

Kami menyampaikan rasa terima kasih kepada Gereja Kristen Indonesia Surabaya atas kesempatan dan dukungan yang diberikan dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini. Kami juga menghargai partisipasi aktif seluruh jemaat wanita dalam pelatihan, serta mengapresiasi dedikasi para fasilitator dan tim penyelenggara yang telah bekerja keras dalam menyusun materi serta mendampingi peserta sepanjang kegiatan. Selain itu, kami menghargai setiap masukan dan antusiasme dari jemaat wanita yang telah menjadikan pelatihan ini lebih interaktif dan bermakna. Semoga ilmu yang diperoleh dapat bermanfaat dalam pengembangan usaha dan meningkatkan kesejahteraan komunitas jemaat.

Daftar Pustaka

- Isnawati, Effendy, L., & Indriani, E. (2023). Bangkit di Masa Pandemi Melalui Pelatihan Harga Pokok Penjualan Telur Puyuh Organik. *Jurnal Abdimas PHB: Jurnal Pengabdian Masyarakat Progresif Humanis Brainstorming*, 6(3), 801–808. <https://doi.org/https://doi.org/10.30591/japhb.v6i3.4688>
- Kemalawati, A. (2020). Pelatihan Seni Merangkai Bunga dan Janur di PKK Pedukuhan Kembangputihan. *Abdimas Akademika*, 1(2), 42–48. <https://aks-akk.e-journal.id/JAA/article/view/82>
- Kristyanto, V. S., Mawasti, A., Setyawan, A. A., Agung, D. A., Memarista, G., & Yuniarto, A. (2023). The Community Cultural Tourism: Linking Religious Tourism, Karawitan, and Local Business in Puhsarang, Kediri. *Journal of Interdisciplinary Socio-Economic and Community Study*, 3(2), 76–85. <https://doi.org/10.21776/jiscos.03.2.04>

- Lestari, T., Afridah, N., Mulyani, I. D., Wahid, F. S., & Ubaedillah. (2023). Buket Balon: Pelatihan Kewirausahaan Handycraft untuk Menggali Kreativitas Remaja Desa Tiwulandu. *Era Abdimas: Jurnal Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat Multidisplin*, 1(4), 39–46.
- Memarista, G., Alfa Setyawan, A., Kristina, N., Dahana Mokoginta, D., & Saujaningati Kristyanto, V. (2022). Education and assistance for strengthening micro business institution at GKI EMAUS Surabaya. *Abdimas*, 26(1), 54–58. <https://doi.org/https://doi.org/10.15294/abdimas.v26i1.34559>
- Memarista, G., & Wijaya, H. (2024). Edukasi Pengelolaan Keuangan dan Investasi Secara Bijak SMAK Frateran Surabaya. In *Jurnal Abdimas PHB* (Vol. 7, Issue 2).
- Memarista, G., Wijaya, O., Cahyadi, T., & Afandi, M. (2022). Does Risk Taking Behavior Drive MSME Innovation During Covid-19 Pandemic? *Matrik: Jurnal Manajemen, Strategi Bisnis Dan Kewirausahaan*, 1, 179–193. <https://doi.org/https://doi.org/10.24843/MATRIK:JMBK.2022.v16.i01.p14>
- Mokoginta, D. D., Memarista, G., Setyawan, A. A., Kristyanto, V. S., & Kristina, N. (2022). Community service: Education and *service learning* for micro business's parachurch. *Sewagati*, 6(6), 783–787.
- Nean, M. F., Diasz, Y. W., Maru, M. Y., & Dayak, S. A. T. (2024). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Penjualan pada Usaha Dagang di Desa Natarmage, Kecamatan Waiblama, Kabupaten Sikka. *AKSARA ABDIMAS: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(1), 66–76. <https://doi.org/10.5281/zenodo.14567739>
- Novyarni, N., Anhar, M., Sumitro, & Maserih. (2024). Penyuluhan Penetapan Harga Pokok Produksi Barang/Jasa Bagi Anggota AMPI/HKTI Bandung Barat. *Jurnal Pemberdayaan Nusantara*, 4(1), 11–18. <https://doi.org/https://doi.org/10.52447/jpn.v4i1.7436>
- Nuanmeesri, S. (2023). Mobile Application for the Purpose of Marketing, Product Distribution and Location-Based Logistics for Elderly Farmers. *Applied Computing and Informatics*, 19(1–2), 2–21. <https://doi.org/10.1016/j.aci.2019.11.001>
- Rahayu, S. A., Zaqiyaturrohmah, A., Amelia, S., Sari, D. R., & Lestari, F. A. (2023). Pelatihan Keterampilan Pembuatan Kreasi Buket sebagai Upaya Menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan Ibu-Ibu PKK Desa Kebojongan. *Jurnal Bina Desa*, 5(3), 428–434. <https://doi.org/https://doi.org/10.15294/jbd.v5i3.46673>
- Sandrasari, D. A., Wulandari, E., & Maharani, M. D. D. (2024). Pelatihan Penentuan Harga Pokok Produksi dan Penjualan pada Umkm Kecamatan Cilandak Jakarta Selatan. *Jurnal Pengabdian Masyarakat: Ekonomi Dan Bisnis Digital (JPMEBD)*, 1(4), 402–408. <https://doi.org/https://doi.org/10.70248/jpmebd.v1i4.1762>

- Santioso, L., Agusyah, A. A., & Marcello. (2023). Penyusunan Harga Pokok Penjualan Sebagai Penentuan Harga Jual Produk. *Jurnal Serina Abdimas*, 1(3), 1998–1206. <https://doi.org/10.24912/jsa.v1i3.26215>
- Yuniarto, A., Mawasti, A., Memarista, G., Agung, D. A., Setyawan, A. A., Kristanto, V. S., & Jonathan, N. (2023). UKWMS' Community Engagement for Development: Promoting Economic Growth Through Product Development and Digital Marketing at Puhsarang Kediri. *Peka: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(2), 200–209. <https://doi.org/10.33508/peka.v6i2.5245>