

Strategi Penetapan Harga Stik Singkong Berbasis Pendekatan Matematika Di Desa Labuan Ratu Induk

Siti Lutfiah¹, Suci Amalia², Ade Rahmad Kurniawan³

¹²³Institut Teknologi dan Sains Nahdlatul Ulama Lampung;Indonesia

✉ lutfiahsiti81@gmail.com

Article Information:

Received Juny 10, 2025

Revised Juny 30, 2025

Accepted July, 28, 2025

Keywords:

Pricing Strategy, Cassava Stick Price, Mathematical Approach

Abstract: Cassava is a key agricultural commodity in Labuhan Ratu Induk Village, with significant potential to be processed into value-added food products such as cassava sticks. However, the cassava stick industry in the village faces challenges in determining accurate selling prices due to reliance on intuitive estimates without considering production costs, market demand, and profit margins. This study aims to address this issue by applying the ABCD (Asset-Based Community Development) method to improve pricing accuracy by at least 90% compared to the optimal market price. The research employs cost and mathematical analysis, including calculations of the Cost of Goods Sold (COGS), Break-Even Point (BEP), and profit margin simulations. Data were collected through direct observation, interviews, and cost documentation from several cassava stick producers in Labuan Ratu Induk Village. The analysis focuses on identifying fixed and variable costs, calculating unit costs, and simulating pricing scenarios. The key findings indicate that implementing a mathematical pricing model significantly enhances pricing accuracy. This model enables small businesses to minimize pricing errors, improve profit stability, and maintain competitiveness in the regional market. The study provides practical implications for small rural entrepreneurs, not only for the cassava stick industry but also for other food products. The results encourage the adoption of analytical tools in pricing decisions to support sustainable business growth and local economic development.

PENDAHULUAN

Lampung timur merupakan wilayah yang memiliki potensi pertanian singkong yang sangat melimpah khususnya di Desa Labuhan Ratu Induk, didukung oleh kondisi tanah yang subur dan kaya akan unsur hara, sehingga mampu menunjang pertumbuhan tanaman secara optimal. Letaknya di wilayah beriklim tropis dengan curah hujan yang stabil sepanjang tahun, ditambah ketersediaan lahan pertanian yang luas dan mudah diakses, menjadikan desa ini sebagai salah satu sentra produksi singkong terkemuka di daerahnya. Hasil produksi singkong yang dihasilkan setiap musim panen cukup tinggi, tidak hanya mencukupi kebutuhan konsumsi masyarakat setempat, tetapi juga membuka peluang besar bagi pengembangan usaha berbasis olahan singkong dengan nilai tambah yang signifikan. Potensi ini dapat dimanfaatkan untuk menciptakan berbagai produk turunan, seperti keripik singkong, tepung singkong, hingga stik singkong yang memiliki daya jual tinggi, baik untuk memenuhi pasar lokal maupun menjangkau distribusi ke wilayah luar daerah. Dengan pengelolaan yang tepat dan penerapan strategi pemasaran yang efektif, Desa Labuhan Ratu Induk memiliki prospek cerah untuk menjadi pusat inovasi produk olahan singkong yang mampu meningkatkan perekonomian masyarakat secara berkelanjutan.

Pengolahan singkong menjadi produk bernilai tambah, seperti stik singkong, merupakan salah satu strategi unggulan yang dapat diandalkan untuk meningkatkan pendapatan para petani dan pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di wilayah pedesaan. Stik singkong memiliki daya tarik tersendiri di mata konsumen karena rasanya yang gurih dan khas, teksturnya yang renyah, serta bahan bakunya yang melimpah, mudah diperoleh, dan relatif murah sehingga menjadikannya produk yang efisien dari segi biaya produksi. Dengan penerapan inovasi pada varian rasa, seperti penambahan bumbu rempah, keju, atau rasa pedas kekinian, serta pengemasan yang modern, menarik, dan higienis, stik singkong mampu meningkatkan nilai jualnya di pasaran. Produk ini tidak hanya berpotensi menjadi komoditas unggulan desa yang membanggakan, tetapi juga dapat menembus pasar yang lebih luas, termasuk pasar oleh-oleh, pusat perbelanjaan, hingga platform penjualan daring. Selain itu, keberhasilan pengembangan stik singkong sebagai produk khas desa dapat menjadi identitas lokal yang memperkuat citra daerah, sekaligus mendorong terciptanya lapangan kerja baru dan menggerakkan roda perekonomian masyarakat secara berkelanjutan. (Mankiw, N. G, 2020).

Permintaan terhadap stik singkong menunjukkan kecenderungan meningkat dari waktu ke waktu, seiring dengan berkembangnya tren konsumsi camilan lokal yang dianggap lebih sehat, alami, dan terjangkau dibandingkan dengan produk impor atau camilan berbahan kimia sintetis. Fenomena ini menjadi peluang emas bagi para pelaku usaha untuk mengembangkan produk stik singkong secara lebih profesional, dengan menitikberatkan pada peningkatan kualitas bahan baku, proses produksi

yang higienis, pengemasan yang menarik, serta konsistensi rasa yang memikat konsumen. Selain itu, penerapan strategi pemasaran yang tepat, baik secara offline melalui jaringan distribusi tradisional maupun secara online dengan memanfaatkan media sosial dan marketplace, akan semakin memperluas jangkauan pasar. Penetapan harga yang tepat menjadi aspek krusial dalam menentukan daya saing produk, karena harga yang terlalu tinggi dapat mengurangi minat beli, sedangkan harga yang terlalu rendah dapat menurunkan keuntungan dan persepsi kualitas. Tanpa strategi harga yang terukur dan berbasis analisis pasar, produk stik singkong berpotensi kalah bersaing di tengah persaingan industri camilan yang semakin kompetitif, di mana konsumen semakin selektif dalam memilih produk yang tidak hanya lezat tetapi juga memiliki nilai tambah dan citra merek yang kuat.

Tantangan utama yang dihadapi para pelaku usaha stik singkong di Desa Labuhan Ratu Induk terletak pada kemampuan dalam menetapkan harga jual yang akurat, kompetitif, dan sesuai dengan kondisi pasar. Tidak sedikit pelaku usaha yang masih menggunakan metode penetapan harga secara sederhana berdasarkan perkiraan atau mengikuti harga pesaing tanpa melakukan perhitungan biaya yang terperinci, sehingga sering kali harga yang ditetapkan tidak mencerminkan biaya produksi yang sebenarnya. Hal ini berpotensi menyebabkan keuntungan yang diperoleh menjadi tidak optimal, bahkan dalam beberapa kasus dapat menimbulkan kerugian yang mengancam keberlanjutan usaha. Tantangan ini semakin kompleks ketika dihadapkan pada fluktuasi harga bahan baku, biaya operasional, serta dinamika permintaan pasar yang cepat berubah. Oleh karena itu, diperlukan penerapan pendekatan ilmiah berbasis analisis biaya secara menyeluruh, mencakup perhitungan biaya tetap, biaya variabel, titik impas, dan margin keuntungan yang diinginkan, sehingga penetapan harga dapat dilakukan secara objektif dan berkelanjutan. Dengan penggunaan metode perhitungan harga yang tepat dan terukur, pelaku usaha tidak hanya dapat meningkatkan daya saing produk stik singkong di pasar, tetapi juga memastikan keberlangsungan usaha dalam jangka panjang.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana menetapkan harga jual stik singkong yang tidak hanya menguntungkan dari sisi finansial, tetapi juga mampu bersaing secara kompetitif di pasar yang semakin dinamis. Penetapan harga yang kurang tepat dapat berdampak langsung pada berbagai aspek usaha, seperti penurunan volume penjualan akibat harga yang terlalu tinggi, berkurangnya margin keuntungan karena harga yang terlalu rendah, hingga terganggunya keberlanjutan usaha akibat ketidakseimbangan antara biaya produksi dan pendapatan yang diperoleh. Situasi ini menjadi semakin krusial bagi pelaku UMKM di desa Labuhan Ratu Induk, yang pada umumnya memiliki keterbatasan sumber daya dan modal, sehingga setiap keputusan harga harus mempertimbangkan efisiensi biaya, daya beli konsumen, serta tren pasar yang berlaku. Oleh karena itu, rumusan masalah ini

difokuskan untuk menemukan metode penetapan harga yang tepat, terukur, dan berorientasi pada keberlanjutan, guna menjawab kebutuhan riil pelaku UMKM di desa agar dapat bertahan dan berkembang di tengah persaingan usaha yang kompetitif.

Masalah penetapan harga bukan hanya berkaitan dengan menentukan angka nilai jual semata, tetapi juga mencakup bagaimana harga tersebut mampu mencerminkan kualitas produk, membangun citra merek, serta memberikan nilai tambah yang dirasakan langsung oleh konsumen. Harga yang tepat tidak hanya menjadi alat transaksi, tetapi juga menjadi strategi komunikasi yang dapat mempengaruhi persepsi konsumen terhadap mutu dan keunggulan produk stik singkong. Dalam konteks persaingan pasar yang semakin ketat, penentuan harga harus mempertimbangkan keseimbangan antara biaya produksi yang dikeluarkan, target margin keuntungan yang diharapkan, serta kemampuan dan kemauan konsumen untuk membayar. Penelitian ini berupaya menjembatani kesenjangan tersebut dengan pendekatan yang mengintegrasikan analisis biaya, strategi pemasaran, dan pemahaman perilaku konsumen, sehingga harga yang ditetapkan dapat memberikan keuntungan yang berkelanjutan bagi pelaku usaha sekaligus memenuhi harapan dan kebutuhan pasar secara optimal.

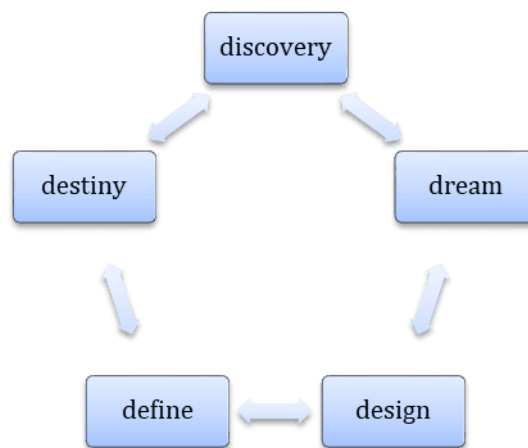
Dengan mengidentifikasi secara rinci seluruh komponen biaya, mulai dari biaya tetap seperti sewa tempat, gaji karyawan, dan penyusutan peralatan, hingga biaya variabel seperti bahan baku, kemasan, dan biaya distribusi, pelaku usaha dapat memperoleh gambaran yang jelas mengenai struktur pengeluaran yang harus ditutup oleh pendapatan penjualan. Penentuan margin keuntungan yang diinginkan kemudian menjadi langkah penting untuk memastikan bahwa usaha tidak hanya berjalan, tetapi juga menghasilkan profit yang layak bagi keberlanjutan dan pengembangan bisnis di masa depan. Selanjutnya, analisis titik impas (*Break Even Point/BEP*) digunakan untuk mengetahui jumlah minimal penjualan yang harus dicapai agar seluruh biaya tertutupi tanpa mengalami kerugian. Kombinasi dari identifikasi biaya, penetapan margin, dan perhitungan BEP ini diharapkan mampu menghasilkan strategi penetapan harga yang lebih akurat, realistis, dan berkelanjutan, sehingga harga jual stik singkong dapat bersaing di pasar sekaligus memberikan keuntungan yang optimal bagi pelaku usaha.

Manfaat penelitian ini diharapkan dapat dirasakan oleh berbagai pihak. Bagi pelaku UMKM, hasil penelitian dapat menjadi panduan praktis dalam menentukan harga jual produk agar tetap kompetitif. Bagi akademisi, penelitian ini dapat menjadi referensi pengembangan teori dan metode penetapan harga berbasis pendekatan matematis. Sedangkan bagi pemerintah desa, hasil penelitian dapat menjadi dasar penyusunan kebijakan pemberdayaan ekonomi berbasis potensi lokal.

METODE PENDAMPINGAN

Metode pendampingan yang diterapkan dalam kegiatan ini menggunakan pendekatan ABCD (*Asset-Based Community Development*), sebuah model pengembangan berbasis aset yang menitikberatkan pada kekuatan dan potensi yang dimiliki oleh masyarakat sebagai titik awal proses pemberdayaan. Pendampingan dilakukan dalam empat tahap utamayaitu meliputi *Discover* (Menemukan) tahap ini dilakukan dengan melakukan identifikasi dan pemetaan aset lokal yang dimiliki Desa Labuan Ratu Induk, baik aset alam, manusia, sosial, maupun ekonomi. Aset yang ditemukan antara lain: lahan singkong milik warga, keterampilan mengolah pangan, jaringan distribusi berbasis komunitas, serta modal sosial berupa kelompok usaha bersama (Nugroho & Sari, 2019).

Kemudian *Dream* (Memimpikan) Bersama pelaku usaha, tim pendamping merancang visi dan tujuan pengembangan usaha stik singkong. Peserta memvisualisasikan target produksi, target penjualan, dan citra merek yang diinginkan. *Design* (Merancang) Tahap ini mencakup penyusunan rencana bisnis, perhitungan harga menggunakan



cost-plus pricing dan *break-even analysis*, serta strategi promosi. Perhitungan harga didasarkan pada data biaya produksi riil yang diperoleh dari wawancara dan observasi, dikombinasikan dengan survei harga pasar (Kotler & Keller, 2016). *Deliver* (Melaksanakan) Pelaksanaan rencana dilakukan dengan memproduksi stik singkong sesuai standar yang telah ditetapkan, menguji harga yang direkomendasikan di pasar lokal, dan melakukan evaluasi untuk penyesuaian harga berdasarkan respon konsumen dan penjualan.

Gambar 1. Diagram Alur Tahapan ABCD dalam Strategi Penetapan Harga Stik Singkong

Pendekatan ini dipilih karena selaras dengan kondisi Desa Labuhan Ratu Induk yang memiliki kekayaan sumber daya alam, potensi sumber daya manusia, serta dukungan sosial yang kuat. Fokus dari metode ini adalah mengoptimalkan seluruh

aset yang sudah ada untuk mewujudkan strategi penetapan harga stik singkong yang tepat dengan memanfaatkan prinsip-prinsip matematika sederhana, sehingga hasil yang diperoleh dapat langsung diaplikasikan oleh masyarakat dalam kegiatan usahanya.

Tahap

pertama dalam proses pendampingan adalah identifikasi aset. Tim pendamping bersama masyarakat melakukan pemetaan potensi desa secara partisipatif, melibatkan kelompok tani, pemuda desa, serta pelaku usaha mikro. Proses ini menemukan bahwa Desa Labuhan Ratu Induk memiliki pasokan singkong melimpah dari lahan pertanian produktif, tenaga kerja terampil dalam mengolah bahan pangan, dan infrastruktur produksi sederhana yang sudah tersedia seperti mesin pengupas, alat penggorengan, serta peniris minyak. Selain itu, ditemukan pula potensi pasar yang cukup luas, baik di tingkat lokal melalui penjualan di pasar desa, warung, dan toko kelontong, maupun di tingkat digital melalui media sosial. Pada tahap ini, peran fasilitator adalah membantu masyarakat mengenali bahwa aset-aset tersebut merupakan modal awal yang sangat berharga. Masyarakat diajak memahami bahwa keberhasilan suatu usaha tidak semata-mata bergantung pada modal finansial, tetapi juga pada kemampuan mengelola sumber daya yang sudah dimiliki secara kreatif dan efektif. Kesadaran ini menjadi fondasi penting untuk melangkah ke tahap berikutnya, yaitu *building*.

Tahap *building* difokuskan pada peningkatan kapasitas masyarakat, baik dalam aspek teknis produksi maupun dalam pengelolaan harga. Pelatihan yang diberikan mencakup pengenalan konsep biaya tetap (*fixed cost*) seperti sewa tempat atau penyusutan peralatan, serta biaya variabel (*variable cost*) seperti harga bahan baku, minyak goreng, bumbu, dan kemasan. Peserta pendampingan diperkenalkan pada metode perhitungan *Break Even Point* (BEP) yang berfungsi untuk mengetahui jumlah minimal penjualan agar usaha tidak mengalami kerugian. Proses ini dilakukan secara interaktif melalui simulasi perhitungan langsung, sehingga setiap peserta dapat memahami hubungan antara jumlah produksi, biaya total, dan harga jual yang diinginkan.

Dalam pelaksanaan simulasi, masyarakat diajak menghitung harga jual optimal berdasarkan data riil yang mereka miliki. Data tersebut mencakup jumlah singkong yang dapat diolah per hari, biaya pembelian bahan pendukung, biaya tenaga kerja, serta target keuntungan yang realistis. Dengan metode ini, masyarakat tidak hanya mendapatkan angka harga jual yang tepat, tetapi juga memahami alasan matematis di balik penetapan harga tersebut. Hal ini diharapkan dapat mencegah penetapan harga yang terlalu rendah sehingga merugikan, atau terlalu tinggi sehingga menurunkan daya saing produk.

Tahap *connecting* dilaksanakan untuk menghubungkan aset yang telah diidentifikasi dengan peluang pasar yang lebih luas. Pendampingan memfasilitasi pertemuan antara produsen stik singkong di desa dengan pengusaha kuliner lokal, pemilik warung, dan pelaku UMKM di sekitar wilayah Labuhan Ratu

Induk. Selain itu, masyarakat diberikan pelatihan pemasaran digital yang meliputi teknik fotografi produk, pembuatan konten promosi sederhana, dan strategi distribusi melalui platform daring seperti WhatsApp, Facebook, dan Instagram. Koneksi ini bertujuan untuk memperkuat rantai pasok dan memperluas jaringan distribusi produk, sehingga penjualan tidak hanya bergantung pada pasar tradisional.

Selain membuka akses pasar, tahap *connecting* juga menjembatani hubungan masyarakat dengan pihak-pihak pendukung usaha, seperti pemerintah desa, koperasi, dan lembaga keuangan mikro. Dukungan ini penting untuk memperkuat modal kerja, memperluas kapasitas produksi, dan memastikan keberlanjutan usaha. Kerja sama ini juga membuka peluang pelatihan lanjutan dan dukungan teknis yang dapat membantu masyarakat beradaptasi dengan perubahan tren pasar.

Tahap terakhir dalam metode ABCD adalah *discovery*, yaitu proses menemukan inovasi dan strategi keberlanjutan. Pada tahap ini, masyarakat didorong untuk mengembangkan ide-ide baru yang dapat meningkatkan nilai jual stik singkong. Inovasi yang muncul meliputi pengembangan varian rasa seperti original, pedas, dan keju, desain kemasan yang lebih menarik, serta pembuatan label merek yang merepresentasikan identitas lokal. Selain itu, masyarakat diperkenalkan pada penggunaan model perhitungan harga dinamis yang memperhitungkan perubahan biaya bahan baku dan tren permintaan pasar.

Untuk mendukung keberlanjutan usaha, masyarakat juga dibekali keterampilan pencatatan keuangan sederhana menggunakan *spreadsheet Excel*. Pencatatan ini memuat data biaya produksi, jumlah penjualan, keuntungan, dan stok bahan baku, sehingga pelaku usaha dapat memantau perkembangan usahanya secara terukur. Dengan adanya pencatatan ini, keputusan terkait produksi, penetapan harga, dan strategi pemasaran dapat diambil berdasarkan data yang valid, bukan sekadar perkiraan.

Penerapan metode ABCD dalam pendampingan ini terbukti tidak hanya meningkatkan pemahaman masyarakat terkait konsep harga berbasis matematika sederhana, tetapi juga memperkuat kepercayaan diri mereka dalam mengelola usaha secara mandiri. Dengan memanfaatkan aset yang ada, membangun kapasitas, menghubungkan peluang, dan menemukan inovasi, masyarakat Desa Labuan Ratu Induk kini memiliki landasan yang lebih kokoh untuk mengembangkan usaha stik singkong yang berdaya saing tinggi di pasar lokal maupun regional.

Akhirnya, metode pendampingan berbasis ABCD ini menjadi bukti bahwa pendekatan yang berfokus pada potensi lokal dan pemberdayaan berbasis data dapat menghasilkan dampak yang berkelanjutan. Masyarakat tidak hanya memperoleh pengetahuan teknis, tetapi juga mengalami transformasi pola pikir, dari sekadar pelaku usaha menjadi pengelola bisnis yang memahami strategi harga, nilai tambah produk, dan pentingnya keberlanjutan usaha dalam jangka panjang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pendampingan strategi penetapan harga stik singkong berbasis pendekatan matematika di Desa Labuhan Ratu Induk menghasilkan sejumlah temuan yang menunjukkan adanya peningkatan pemahaman, keterampilan, dan sikap kewirausahaan masyarakat. Proses pendampingan yang dilaksanakan melalui metode ABCD memungkinkan peserta untuk mengenali dan mengoptimalkan potensi desa, mempelajari konsep harga berbasis data, serta menghubungkan proses produksi dengan pasar secara lebih efektif. Sebelum pendampingan, sebagian besar pelaku usaha stik singkong menetapkan harga jual berdasarkan perkiraan subjektif atau meniru harga kompetitor tanpa mempertimbangkan secara rinci komponen biaya dan potensi keuntungan. Kondisi ini sering kali menyebabkan ketidaksesuaian antara harga jual dan biaya produksi, sehingga margin keuntungan menjadi tipis bahkan tidak jarang merugi.

Gambar 2. Silaturahmi ke kediaman kepala desa



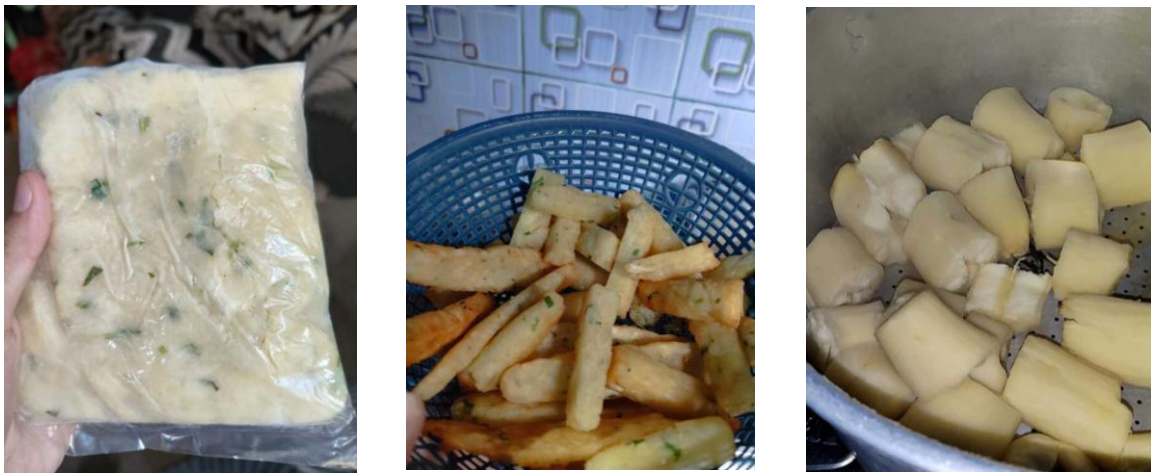
Melalui proses identifikasi aset, ditemukan bahwa rata-rata petani singkong di desa memiliki pasokan bahan baku yang melimpah dengan kualitas yang baik, namun sebagian besar belum memiliki perhitungan biaya produksi yang terstruktur. Pendampingan kemudian memfasilitasi proses perhitungan biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*) dengan melibatkan seluruh peserta. Hasil analisis menunjukkan bahwa biaya tetap per bulan untuk produksi stik singkong, yang meliputi penyusutan peralatan, sewa tempat, dan utilitas, berada pada kisaran Rp150.000. Sementara itu, biaya variabel per kilogram singkong olahan, yang mencakup harga singkong, minyak goreng, bumbu, dan kemasan, rata-rata sebesar Rp12.000. Perhitungan BEP dilakukan dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$BEP = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}}$$

Simulasi perhitungan *Break Even Point* (BEP) memperlihatkan bahwa untuk menutup seluruh biaya produksi, pelaku usaha perlu menjual minimal 50 bungkus stik singkong per bulan dengan harga jual Rp5.000 per bungkus. Setelah memahami perhitungan ini, peserta kemudian diajak menentukan harga jual optimal yang

mempertimbangkan margin keuntungan yang diinginkan, daya beli konsumen, dan harga kompetitor di pasar lokal. Hasil diskusi menyepakati bahwa harga jual yang paling kompetitif adalah Rp6.000 per bungkus untuk ukuran 100 gram, dengan margin keuntungan bersih rata-rata sebesar 20% per unit.

Selain aspek matematis, pendampingan juga menghasilkan perubahan signifikan pada kualitas produk dan strategi pemasaran. Peserta mengadopsi teknik pengolahan yang lebih konsisten, termasuk penirisan minyak yang lebih baik untuk



meningkatkan kerenyahan dan daya simpan. Varian rasa baru seperti original, pedas, dan keju mulai diperkenalkan dan mendapat respon positif dari pasar uji coba. Kemasan produk yang sebelumnya menggunakan plastik polos kini dilengkapi label sederhana yang memuat nama merek, komposisi, dan tanggal kedaluwarsa, sehingga meningkatkan nilai jual dan kepercayaan konsumen.

Gambar 3. Proses pembuatan stik singkong

Pada aspek pemasaran, peserta mulai memanfaatkan media sosial seperti WhatsApp dan Facebook untuk mempromosikan produk, dengan mengunggah foto kemasan yang menarik dan memberikan informasi kontak pemesanan. Strategi ini berhasil memperluas jangkauan pasar dari yang semula hanya terbatas di desa, menjadi mencakup kecamatan sekitar. Penjualan mingguan mengalami peningkatan rata-rata sebesar 35% dalam tiga minggu setelah penerapan strategi harga dan promosi digital.

Pembahasan hasil ini menunjukkan bahwa penerapan metode ABCD mampu memadukan potensi lokal dengan pendekatan ilmiah sederhana untuk menghasilkan strategi harga yang efektif. Pemanfaatan data riil dalam menentukan harga jual membuat pelaku usaha lebih percaya diri dalam mempertahankan harga yang kompetitif tanpa takut merugi. Hal ini selaras dengan temuan penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa pengetahuan tentang biaya produksi dan analisis BEP merupakan faktor penting dalam menjaga keberlanjutan usaha mikro (Saragih et al., 2020).



Gambar 4. Gambar produk dan sosialisasi

Lebih jauh, keterlibatan masyarakat secara aktif dalam seluruh proses pendampingan terbukti memperkuat rasa kepemilikan (*sense of ownership*) terhadap usaha yang dijalankan. Partisipasi ini membuat pengetahuan yang diperoleh tidak hanya berhenti sebagai teori, tetapi juga langsung diimplementasikan dalam kegiatan produksi dan pemasaran. Keterlibatan pemuda desa dalam pengelolaan media sosial juga menjadi bentuk transfer keterampilan antar generasi yang mendukung keberlanjutan usaha.

Secara ekonomi, penerapan strategi harga berbasis matematika ini memberikan dampak positif pada pendapatan rumah tangga pelaku usaha. Dengan margin keuntungan yang jelas dan terukur, pelaku usaha dapat merencanakan reinvestasi modal untuk meningkatkan kapasitas produksi. Selain itu, adanya inovasi rasa dan kemasan membuka peluang untuk masuk ke segmen pasar yang lebih tinggi, seperti toko oleh-oleh atau gerai modern.

Keberhasilan pendampingan ini mengindikasikan bahwa integrasi antara metode ABCD dan analisis matematis sederhana dapat menjadi model pemberdayaan ekonomi masyarakat yang replikatif di wilayah lain. Kunci keberhasilan terletak pada keterlibatan aktif masyarakat, pemanfaatan aset lokal, penerapan strategi harga yang berbasis data, dan pengembangan inovasi produk secara berkelanjutan. Dengan demikian, pendampingan ini tidak hanya mengajarkan konsep harga secara teoritis, tetapi juga menumbuhkan kemandirian usaha yang berakar pada potensi dan kekuatan masyarakat itu sendiri.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pendampingan yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa penerapan metode ABCD (*Asset-Based Community Development*) mampu meningkatkan kemampuan masyarakat Desa Labuan Ratu Induk dalam menetapkan

harga stik singkong secara tepat, terukur, dan berbasis data. Pendekatan ini berhasil memanfaatkan potensi lokal, baik berupa bahan baku singkong yang melimpah, tenaga kerja terampil, maupun sarana produksi sederhana, untuk mendukung pengembangan usaha. Melalui pelatihan dan simulasi perhitungan biaya tetap, biaya variabel, serta *Break Even Point* (BEP), pelaku usaha memperoleh pemahaman yang lebih baik tentang hubungan antara biaya produksi, harga jual, dan keuntungan. Hasilnya, disepakati harga jual optimal Rp6.000 per bungkus ukuran 100 gram dengan margin keuntungan bersih rata-rata 20%, yang terbukti kompetitif di pasar lokal.

Selain itu, pendampingan ini juga mendorong inovasi produk melalui pengenalan varian rasa dan perbaikan kemasan, serta penerapan strategi pemasaran berbasis media sosial yang mampu meningkatkan penjualan rata-rata sebesar 35% dalam tiga minggu. Keberhasilan ini tidak hanya berdampak pada peningkatan pendapatan rumah tangga pelaku usaha, tetapi juga membentuk pola pikir kewirausahaan yang lebih strategis, terukur, dan berkelanjutan. Integrasi antara pengelolaan aset desa, penguatan kapasitas, penghubungan peluang pasar, dan penciptaan inovasi terbukti menjadi kunci keberhasilan pendampingan ini.

Proses penetapan harga produk stik singkong di Desa Labuan Ratu Induk dilaksanakan secara sistematis dengan mengacu pada pendekatan matematika, analisis ekonomi mikro, dan hasil observasi lapangan, sehingga harga yang dihasilkan mampu mencerminkan nilai yang wajar, kompetitif, dan menguntungkan. Tahapan dimulai dari identifikasi seluruh komponen biaya produksi yang meliputi bahan baku seperti singkong segar, minyak goreng, dan bumbu, biaya tenaga kerja, biaya energi baik listrik maupun gas, serta biaya kemasan. Semua biaya ini dihitung secara rinci dalam satuan rupiah per siklus produksi untuk memperoleh biaya per unit produk. Pendekatan yang digunakan mengacu pada konsep *full costing* di mana seluruh komponen biaya dihitung secara menyeluruh guna menghindari kerugian tersembunyi.

Selanjutnya, biaya produksi dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap mencakup pengeluaran yang tidak berubah meskipun jumlah produksi meningkat, seperti sewa tempat dan penyusutan peralatan, sedangkan biaya variabel meliputi pengeluaran yang berubah seiring jumlah produksi, seperti pembelian singkong atau minyak goreng. Pemisahan ini memudahkan perhitungan titik impas atau *Break Even Point* (BEP) yang digunakan untuk mengetahui jumlah minimal produk yang harus terjual agar tidak merugi. Perhitungan BEP dilakukan dengan menggunakan rumus :

$$BEP = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}}$$

Misalnya, dengan harga jual Rp5.000 per bungkus, biaya variabel Rp3.000, dan biaya tetap Rp1.000.000 per bulan, maka BEP tercapai pada penjualan 500 bungkus stik singkong per bulan. Hasil perhitungan tersebut kemudian dikombinasikan dengan survei harga pasar untuk produk sejenis yang dilakukan di pasar tradisional maupun toko modern di wilayah Lampung Timur. Survei ini bertujuan untuk memahami rentang harga yang berlaku sehingga harga jual stik singkong yang ditetapkan tidak terlalu tinggi sehingga sulit bersaing, dan tidak terlalu rendah yang dapat mengurangi margin keuntungan. Analisis ini sesuai dengan prinsip *market-oriented pricing* yang menempatkan harga pada posisi kompetitif berdasarkan perilaku pasar.

Gambar 5. Pendampingan dan pengenalan produk stik singkong



Setelah itu, margin keuntungan yang wajar ditentukan berdasarkan hasil



analisis BEP dan harga pasar, umumnya berkisar antara 20–30% dari biaya produksi per unit. Penetapan margin ini mempertimbangkan risiko kenaikan harga bahan baku serta kebutuhan modal untuk ekspansi usaha, dengan tetap memperhatikan daya beli masyarakat Desa Labuan Ratu Induk. Harga yang telah ditetapkan tidak langsung dianggap final, melainkan diuji coba selama periode tertentu, misalnya satu bulan, sambil dilakukan pemantauan volume penjualan dan umpan balik dari konsumen. Jika terjadi penurunan penjualan secara signifikan, maka evaluasi dilakukan untuk mengetahui penyebabnya dan apakah penyesuaian harga diperlukan. Tahapan ini memastikan strategi harga dapat disesuaikan secara dinamis sesuai perubahan perilaku konsumen dan kondisi pasar.

Dalam keseluruhan proses, metode ABCD (*Asset Based Community Development*) diterapkan untuk memastikan kesesuaian strategi harga dengan target audiens yang terdiri dari pelaku

UMKM dan konsumen lokal, perilaku pasar yang mencakup daya beli dan preferensi rasa, kondisi produksi yang meliputi ketersediaan bahan baku dan tenaga kerja, serta tingkat pencapaian yang diharapkan berupa peningkatan omzet dan keberlanjutan usaha. Penetapan harga ini tidak bersifat statis, melainkan memerlukan pemantauan berkala terhadap fluktuasi harga bahan baku, tren pasar, dan kondisi ekonomi lokal. Oleh karena itu, penyesuaian harga dilakukan secara berkala, misalnya setiap tiga hingga enam bulan sekali, agar harga yang ditetapkan tetap kompetitif, menguntungkan, dan mendukung kesejahteraan pelaku usaha di desa Labuan Ratu Induk.

Sebagai saran, keberhasilan ini perlu dijaga dan dikembangkan melalui pembentukan kelompok usaha bersama yang berfungsi sebagai wadah produksi, pemasaran, dan inovasi produk secara kolektif. Kelompok ini dapat bekerja sama dengan pemerintah desa, koperasi, atau lembaga keuangan mikro untuk memperkuat modal usaha dan memperluas jaringan distribusi. Selain itu, pelatihan lanjutan mengenai manajemen keuangan, analisis pasar, dan strategi branding perlu diberikan secara berkala agar masyarakat dapat terus beradaptasi dengan dinamika pasar. Penerapan pencatatan keuangan sederhana yang telah diperkenalkan sebaiknya dilakukan secara konsisten, sehingga setiap keputusan usaha dapat diambil berdasarkan data yang akurat. Jika strategi ini dijalankan secara berkelanjutan, maka usaha stik singkong Desa Labuan Ratu Induk berpotensi berkembang menjadi produk unggulan desa yang mampu bersaing di pasar regional bahkan nasional.

DAFTAR PUSTAKA

- Amalia, S. ., Nikmatullah, D., & Yanfika, H. . (2024). Motivasi Generasi Muda Dalam Berusaha Tani Padi Untuk Mewujudkan Ketahanan Pangan Di Kabupaten Lampung Selatan. *Ganaya : Jurnal Ilmu Sosial Dan Humaniora* , 7 (2), 125–137. <https://doi.org/10.37329/ganaya.v7i2.2065>
- Bambang, I., Ihsan, M., Nurleni, W., Gama, S., & Ade, R. K.. (2021). Pengaruh Pelatihan Teknologi Pertanian terhadap Produktivitas Petani di Program Pendidikan Vokasional Agribisnis . *Buletin Keterlibatan Masyarakat* , 1 (2), 212–223. <https://doi.org/10.51278/bce.v1i2.1970>
- Hardiyanti, L., & Prihatiningsih, R. (2022). Pemanfaatan Limbah Rumah Tangga untuk Pupuk Organik. *Jurnal Abdimas Nusantara*. Kretzmann, J. P., & McKnight, J. L. (1993). *Building Communities from the Inside Out*. ACTA Publications.
- Mankiw, N. G. (2020). *Principles of Economics* (9th ed.). Cengage Learning.
- sumber untuk prinsip ekonomi mikro termasuk perhitungan biaya tetap dan variabel serta BEP. McLeod, J. (2019). *Qualitative Research in Counselling and Psychotherapy*. SAGE Publications.
- Nugroho, A., & Irawan, D. (2021). Strategi Penetapan Harga Produk UMKM. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 23(2), 115–124.
- Putri, YW, & Firmansyah, G. (2022). Program Pelatihan Manajemen Sumber Daya Manusia dalam Usaha Agribisnis di Desa Ganjar Asri. *Wisanggeni: Jurnal Pengabdian Masyarakat*.
- Permatasari, E., Mustofa, I., & Amalia, S. (2025). Pemberdayaan masyarakat melalui pelatihan pembuatan pakan probiotik untuk meningkatkan ketahanan pangan Ternak kambing. *Wisanggeni: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(1), 10-22.
- Sapitri, NM, Nagari, GT, Nur, DR, Putri, YW, & Pratiwi, TD (2024). Fungsi Penghitungan Terhadap Suatu Komoditi (Makanan Ringan) yang Dikonsumsi oleh Keluarga Tertentu. *Jurnal Sains* , 3 (1), 33-47.