

## ABSTRAK

---

Harga Pokok Penjualan (HPP) adalah suatu metode untuk menentukan harga yang harus dibayarkan oleh pelanggan kepada produsen akibat dari pengeluaran untuk memproduksi satu produk. Selain itu, produsen perlu mengetahui target penjualan yang bertujuan agar produsen tidak mengalami kerugian sampai target penjualan terpenuhi. Produsen perlu mempertimbangkan periode keuntungan kembali dan persentase usaha tersebut berhasil ketika akan melakukan usaha. Namun pemilik usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) kerap kesulitan dalam menentukan harga jual produknya sehingga sering dijumpai perhitungan harga dengan perkiraan atau asumsi. Selain itu, pemilik UMKM tidak menentukan target penjualan agar pendapatan yang diterima sama dengan pengeluaran untuk Investasi. Dalam menentukan bisnisnya, pemilik UMKM tidak mempertimbangkan berapa lama waktu yang dibutuhkan agar modal kembali serta berapa persen keuntungan yang akan didapatkan. Semua proses perhitungan tersebut dapat dilakukan manual namun memiliki resiko kesalahan terhadap hasil akhir perhitungan. Oleh sebab itu, Aplikasi Penghitung HPP dan Studi Kelayakan Produk untuk UMKM berbasis Desktop akan membantu pemilik UMKM dalam menentukan HPP, target penjualan, lama modal kembali, dan persentase keuntungan. Adapun metode pengerjaan yang digunakan adalah prototype untuk mengetahui kebutuhan yang sesuai dengan pihak UMKM. Pengujian dilakukan langsung kepada pihak UMKM untuk melakukan perhitungan secara langsung. Pemilik UMKM dapat melakukan perhitungan harga jual, menentukan target penjualan, mengetahui lama modal kembali dan persentase keuntungan dengan menggunakan Aplikasi Penghitung HPP dan Studi Kelayakan Produk untuk UMKM berbasis Desktop supaya terhindar dari kerugian saat menjual produk dan mudah dalam menentukan keputusan untuk melanjutkan produksi atau tidak.

Kata kunci: UMKM, Harga Pokok Penjualan, Target Penjualan, Periode Keuntungan, Persentase Keuntungan