

Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Penjualan Kain Tenun pada Usaha Mikro Kecil Menengah di Kecamatan Cawas Kabupaten Klaten

¹⁾Desi Astika Rahmadonna*, ²⁾Rochmad Bayu Utomo

^{1,2)}Akuntansi, Universitas Mercu Buana Yogyakarta, Sleman, Indonesia

Email Corresponding: desyastika1@gmail.com*

INFORMASI ARTIKEL

ABSTRAK

Kata Kunci:

UMKM
Pelatihan
Harga Pokok Penjualan
Pengabdian Masyarakat
Usaha tenun

Dalam keberlangsungan usaha yang dijalankan, penting untuk mengetahui keuntungan yang didapatkan untuk setiap produknya, yang mana dengan dilakukan perhitungan pada harga pokok penjualannya. Namun pengusaha tenun di Desa Pakisan ini tidak melakukan perhitungan harga pokok penjualan selama menjalankan usahanya. Mereka memilih untuk fokus kepada produksi dan penjualan produk karena tidak ingin mempersulit dengan memikirkan pencatatan terkait dengan pengeluaran untuk produksi. Mereka menganggap perhitungan harga pokok penjualan sulit karena mereka belum bisa memahami dan mempraktekan perhitungan harga pokok penjualannya. Oleh karena itu pengabdi ingin berbagi ilmu dengan melakukan pelatihan perhitungan harga pokok penjualan untuk kain tenunnya. Dilakukan pengabdian masyarakat ini tujuannya untuk menambah pengetahuan dan pemahaman pada UMKM pegusaha tenun terkait dengan perhitungan harga pokok penjualan. Pengabdian ini akan menggunakan beberapa metode diantaranya tahap wawancara, sosialisasi, pelatihan, dan evaluasi. Setelah pengabdi memberikan penjelasan terkait dengan harga pokok penjualan, pemilik usaha tenun lebih memahami manfaat dari harga pokok penjualan tersebut dan mau melakukan pelatihan dalam perhitungannya.

ABSTRACT

Keywords:

UMKM
Training
Cost of Goods Solt
Community Service
Weaving Business

In the continuity of the business being run, it is important to know the profit obtained for each product, which is calculated on the cost of goods sold. However, this weaving entrepreneur in Pakisan Village does not calculate the cost of goods sold while running his business. They choose to focus on production and product sales because they don't want to make it difficult to think about recording related to production expenses. They consider calculating the cost of goods sold to be difficult because they cannot understand and practice calculating the cost of goods sold. Therefore, the service wants to share knowledge by conducting training in calculating the cost of goods sold for its woven fabrics. The aim of this community service is to increase knowledge and understanding among UMKM weaving entrepreneurs regarding calculating the cost of goods sold. This service will use several methods including interview stages, outreach, training and evaluation. After the service provided an explanation regarding the cost of goods sold, the weaving business owner better understood the benefits of the cost of goods sold and was willing to carry out training in calculating it

This is an open access article under the [CC-BY-SA](#) license.



I. PENDAHULUAN

Berdasarkan kemajuan zaman, pertumbuhan dan perkembangan ekonomi suatu negara sangat penting dalam meningkatkan pendapatan ekonomi daerah termasuk dalam menyejahterakan rakyat (Halim, 2020). UMKM sendiri merupakan suatu komponen yang penting dari perekonomian suatu daerah maupun suatu negara (Harini et al., 2023). Keberadaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang besar terhadap pertumbuhan ekonomi di Indonesia utamanya pada masyarakat kecil (Marchaeni & Wafa, 2023). Peran dari UMKM yaitu dapat mengurangi jumlah pengangguran, menyerap tenaga kerja dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat (Mulyani et al., 2021). Kesejahteraan suatu masyarakat dapat

dimajukan, caranya dengan menjadikan masyarakat berdaya dan mandiri dalam kehidupan ekonominya (Budiantara et al., 2023). Untuk menjadi mandiri salah satu caranya dengan menambah pengetahuan, dan teruntuk pelaku UMKM dengan diberikan pengetahuan terkait hal yang penting untuk dilakukan dalam menjalankan usahanya, yang salah satunya adalah perhitungan harga pokok produksi.

Perhitungan harga pokok produksi merupakan suatu hal yang penting untuk diperhatikan dalam menentukan harga jual produk (Monoarfa et al., 2023). Harga pokok produksi menjadi salah satu dasar dalam penentuan harga jual (Aeni et al., 2023). Dalam keberlangsungan usaha yang dijalankan, penting untuk mengetahui keuntungan yang didapatkan untuk setiap produknya. Tentunya setiap pendiri usaha menginginkan keuntungan untuk setiap usaha yang dijalankan. Untuk mengetahuinya setiap UMKM harus mengetahui harga pokok penjualannya dengan melakukan terlebih dahulu perhitungan pada harga pokok produksi. Setiap UMKM harus memiliki kemampuan dalam menentukan biaya yang akan dikeluarkan untuk menghasilkan suatu produk dengan dilakukannya perhitungan pada harga pokok produksinya. Dalam perhitungannya ini perlu dihitung dengan benar karena akan mempengaruhi keberlangsungan suatu usaha yang dijalankan. Penentuan harga jual yang tidak tepat dapat menyebabkan menderita kerugian, yang mana barang tidak mudah laku terjual karena harga jualnya yang terlalu tinggi (Zulfiar et al., 2023). Kurangnya pemahaman dan penerapan pada harga pokok penjualan dapat menyebabkan kerugian atau pengelolaan usaha yang kurang baik (Surya et al., 2023). Dalam perhitungan harga pokok penjualannya yang tepat perlu dilakukan untuk mencapai manfaat yang ideal, biaya penjualan dan pengakuan biaya pembuatan memiliki dampak yang sangat besar pada ukuran pencapaian pencapaian tujuan organisasi dan memenangkan persaingan bisnis dengan organisasi komparatif lainnya (Iswati et al., 2021). Ketika harga jual yang diberikan terlalu rendah maka tidak akan mendapatkan laba yang optimal, sedangkan untuk pemberian harga jual yang terlalu tinggi dapat mengurangi minat konsumen untuk membeli produk. Setelah dilakukannya perhitungan untuk menentukan harga pokok penjualan produknya, maka dapat mengetahui usaha yang telah dijalankan akan mendapatkan keuntungan sehingga dapat memperoleh laba yang optimal.

UMKM telah terbukti mampu berkontribusi secara signifikan dalam memacu pertumbuhan ekonomi, penyediaan lapangan kerja untuk mengurangi angka pengangguran (Ardiana & Ulfah, 2023). Pertumbuhan jumlah UMKM di Indonesia cukup pesat dan mampu menyerap hampir 97,2 persen tenaga kerja dari total angkata kerja yang ada (Widiatmoko et al., 2020). Tetapi pesatnya pertumbuhan jumlah UMKM tidak dibarengi dengan tingginya angka penjualan (Sariwaty et al., 2019). Hal tersebut terjadi karena lemahnya pada perhitungan harga pokok penjualannya. Penyebabnya yaitu karena lemahnya dukungan sumber daya manusia yang disebabkan tingkat pendidikan, budaya, dan pengetahuan masyarakat bawah yang terbatas (Marlina et al., 2021). Pada penelitian (Dianita et al., 2022) memperlihatkan bahwa UMKM belum memiliki pemahaman terkait dengan harga pokok produksi. Sama seperti pada UMKM usaha tenun di Desa Pakisan, Kecamatan Cawas, Kabupaten Klaten. Usaha tenun yang telah berdiri sejak puluhan tahun yang lalu belum melakukan pencatatan terkait harga pokok produksi ataupun penjualannya. Mereka tidak melakukan pencatatan selama ini karena tidak paham dan bingung untuk memulainya. Perubahan sangat diperlukan untuk keberlangsungan usaha tenun tersebut, salah satunya dengan melakukan pencatatan pada harga pokok penjualannya. Dengan kurangnya pengetahuan dan pemahaman sehingga menjadi salah satu alasan mereka untuk tidak melakukan pencatatan. Oleh karena itu pengabdian masyarakat dengan melakukan pelatihan terkait perhitungan harga pokok penjualan kain tenun pada UMKM, khususnya pada usaha tenun di Desa Pakisan, Kecamatan Cawas, Kabupaten Klaten. Pengabdian masyarakat memiliki tujuan yaitu untuk menambah pengetahuan dan pemahaman terkait dengan harga pokok penjualan kain tenun agar mereka dapat mempertimbangkan mengenai harga yang diberikan untuk mendapatkan keuntungan serta dapat sebagai bahan bernegosiasi terkait harga kain tenun tersebut.

II. MASALAH

Permasalahan yang dihadapi UMKM Usaha Tenun di Desa Pakisan, Kecamatan Cawas, Kabupaten Klaten ini yaitu keterbatasan modal dan naik turunnya harga tenun yang tidak konsisten. Para pelaku UMKM, terutama pemilik usaha tenun mengalami keterbatasan modal yang menjadi salah satu faktor penyebabnya yaitu mereka tidak memisahkan pengeluaran untuk pribadi dengan pengeluaran untuk produksi. Pada suatu ketika jatuh waktunya bahan produksi habis, mereka tidak memiliki modal karena tidak memisahkan dana untuk produksi. Pemisahan antara uang untuk produksi dan uang untuk pribadi sangat penting untuk melihat kondisi usaha yang dijalankan. Dengan adanya pemisahan kekayaan ini,

pemilik usaha akan dipermudah dalam mengetahui posisi keuangan perusahaan yang sebenarnya dan mengantisipasi terjadinya defisit keuangan (Utami et al., 2023). Dalam kasus ini mereka perlu untuk melakukan perhitungan untuk harga pokok penjualan untuk mengetahui biaya-biaya yang dibutuhkan untuk produksi dan dapat mengetahui laba yang diperoleh. Namun tidak semua UMKM mengetahui perhitungan harga pokok penjualan, salah satunya pemilik usaha tenun ini. Mereka tidak melakukan perhitungan karena bagi mereka perhitungan harga pokok penjualan merupakan sesuatu hal yang dirasa sulit untuk melakukannya. Berikut ini peta lokasi tempat pengabdian yang dilakukan yang terletak di Kecamatan Cawas, Kabupaten Klaten.

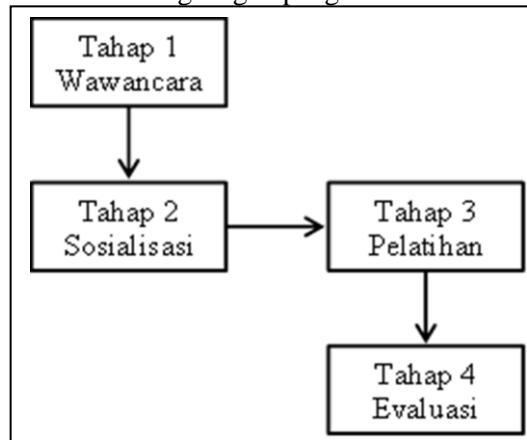


Gambar 1. Peta Kabupaten Klaten

Pada gambar 1 menggambarkan peta dari kabupaten klaten, yang mana merupakan kota yang akan digunakan dalam kegiatan pengabdian, tepatnya di Kecamatan Cawas. Kecamatan Cawas sendiri terdiri dari 20 desa, yang mana pengabdi mengambil dari salah satu desa di Kecamatan Cawas untuk tempat dilakukannya kegiatan pengabdian yaitu Desa Pakisan.

III. METODE

Kegiatan pengabdian masyarakat mengenai pelatihan mengenai perhitungan harga pokok penjualan kain tenun pada UMKM dilaksanakan di Desa Pakisan, Kecamatan Cawas, Kabupaten Klaten dengan jumlah responden 2 yaitu pada pelaku UMKM. Pengabdian ini dilakukan untuk Ibu Tugiyem dan Ibu Saniyati sebagai pemilik usaha tenun. Pengabdian ini dilaksanakan dalam waktu satu bulan yang dimulai pada tanggal 24 September 2023. Pelaksanaan pengabdian masyarakat ini terdiri dari empat tahapan diantaranya : tahap wawancara, tahap sosialisasi, tahap pelatihan, dan terakhir tahap evaluasi. Pada gambar 2 merupakan gambaran dari alur tahapan dalam keberlangsungan pengabdian ini.



Gambar 2. Alur pelaksanaan Kegiatan pengabdian

Metode dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian yang penjelasannya berikut ini:

- 1 Tahap 1 (Wawancara), tahap wawancara ini sebagai tahap awal dalam pengabdian ini yang dilaksanakan di tanggal 24 September 2023. Di tahap ini dilaksanakan dengan melakukan tanya jawab terkait dengan usaha tenun yang dijalankan, dengan tujuan agar pegabdi memiliki gambaran terkait permasalahan yang dialami pemilik usaha tersebut.
- 2 Tahap 2 (Sosialisasi), tahapan ini dilaksanakan pada tanggal 1 Oktober 2023 yang dilaksanakan dengan memberikan penjelasan secara langsung kepada pemilik usaha tenun tentang definisi serta manfaat dari HPP. Pengabdi melakukan sosialisasi terlebih dahulu dengan tujuan agar dapat menambah pengetahuan sehingga ada gambaran mengenai HPP. Pengabdi juga ingin lebih meyakinkan bahwa dalam menjalankan usaha perhitungan harga pokok penjualan itu sangat diperlukan dalam menjalankan usaha.
- 3 Tahap 3 (Pelatihan), metode ini dilaksanakan dengan memberikan pelatihan secara langsung kepada pemilik usaha tenun yang dilakukan secara manual dengan memakai selembar kertas yang disediakan oleh pengabdi. Tujuan dilakukan secara manual yaitu agar mereka lebih mudah memahami terkait perhitungan HPP, dan jika terdapat kesulitan dalam pemahaman maka dapat ditanyakan secara langsung. Dalam tahap pelatihan ini dilaksanakan dua kali pelatihan untuk setiap UMKM-nya.
- 4 Tahap 4 (Evaluasi), metode yang terakhir adalah evaluasi dari hasil pengabdian yang dilaksanakan di tanggal 29 Oktober 2023. Tahap ini dilaksanakan dengan memberikan pertanyaan terkait dengan HPP dan terkait perhitungannya. Tujuannya untuk mengetahui tingkat pemahaman pemilik usaha tenun setelah dilakukannya sosialisasi dan pelatihan.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan di Desa Pakisan, Kecamatan Cawas, Kabupaten Klaten pada UMKM usaha tenun, tepatnya usaha yang dimiliki Ibu Tugiyem dan Ibu Saniyati. Pengabdian ini berfokus pada pelatihan harga pokok penjualan untuk tenun yang dijual. Dalam pengabdian ini ada beberapa tahapan yang akan dilaksanakan yaitu sebagai berikut:

1. Tahap 1 (Wawancara)



Gambar 3. Kegiatan Wawancara

Gambar 3 merupakan dokumentasi dari kegiatan wawancara, dalam pengabdian ini diawali dengan tahap wawancara dengan melakukan tanya jawab kepada pemilik usaha tenun, sama halnya dengan pengabdian yang dilakukan (Mulyani et al., 2021). Dalam tahap wawancara ini didapatkan informasi mengenai kendala yang dialami selama menjalankan usaha tenun. Kendala yang mereka alami selama

menjalankan usaha tenun yaitu mengenai harga yang tidak konsisten terhadap harga tenun yang sering mengalami kenaikan dan penurunan harga. Dalam hal harga, mereka belum mengetahui mengenai perhitungan untuk menentukan harga jual tenun tersebut. Ketika menjual kain tenun, mereka tidak menentukan harga jual untuk produk tenunnya tetapi pembeli yang menentukan harga. Dalam kasus ini, mereka menjual kain tenunnya hanya dengan melihat perbandingan harga diantara pembeli satu dengan pembeli lainnya. Hal tersebut terjadi karena mereka tidak memiliki patokan harga untuk setiap kain tenun. Alasan dari tidak melakukannya perhitungan secara detail karena mereka bingung ingin mulai dari mana. Oleh karena itu pengabdi ingin membantu mereka untuk menentukan harga jual setiap produknya yaitu dengan melakukan pelatihan perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP).

2. Tahap 2 (Sosialisasi)



Gambar 4. Kegiatan Sosialisasi

Gambar 4 merupakan dokumentasi dari kegiatan sosialisasi. Sebelum melakukan pelatihan perhitungan pada Harga Pokok Penjualan (HPP), pengabdian ini akan dilalui dengan sosialisasi terlebih dahulu dengan memberikan penjelasan secara langsung kepada pemilik usaha tenun tentang definisi serta manfaat dari HPP yang tujuannya agar dapat menambah pengetahuan sehingga ada gambaran mengenai HPP, selain itu untuk memberitahu bahwa dalam menjalankan usaha perhitungan harga pokok penjualan penting untuk dilakukan. Tujuan utamanya yaitu agar mereka mau melakukan perhitungan harga pokok penjualan untuk produk tenunnya. Dengan begitu, ketika mereka menjual produk tenunnya akan memiliki patokan harga agar tidak mengalami kerugian. Dengan adanya patokan harga dapat menjadi bahan negosiasi agar harga pada tenun tidak mengalami penurunan. Setelah dilaksanakan sosialisasi mereka menjadi tahu mengenai definisi harga pokok penjualan dan manfaat yang didapat ketika melakukan perhitungan harga pokok penjualan. Setelah mengetahuinya mereka juga mau mencoba untuk melakukan pelatihan perhitungan harga pokok penjualan pada produk tenun.

3. Tahap 3 (Pelatihan)



Gambar 5. Kegiatan Pelatihan

Gambar 4 adalah dokumentasi dari kegiatan pelatihan, pada tahap pelatihan ini pemilik usaha tenun langsung praktek perhitungan harga pokok penjualan. Pelatihan ini dilakukan menggunakan selembar kertas yang diberikan oleh pengabdi dengan tujuan agar mereka lebih mudah untuk memahami langkah-langkah dalam perhitungannya karena dilakukan secara langsung. Pelatihan ini dimulai dengan menjumlah biaya-biaya yang dikeluarkan seperti biaya bahan baku, bahan pembantu, serta upah yang diberikan selama produksi. Setelah diketahui jumlahnya, selanjutnya dibagi dengan jumlah tenun yang dihasilkan dan dari situ akan diketahui jumlah dari harga pokok penjualannya. Pengabdi memberikan perhitungan yang mudah dipahami agar tidak kesulitan dalam memahaminya. Untuk menentukan harga jual produk tenunnya, dihitung terlebih dahulu laba yang diinginkan dengan mengalikan jumlah harga pokok penjualan dengan persen laba yang diinginkan. Setelah diketahui labanya, dilanjut dengan menjumlahkan harga pokok penjualan dengan jumlah laba tersebut sehingga akan diketahui harga jual dari produk tenunnya.

4. Tahap 4 (Evaluasi)

Hasil dari evaluasi ini didapatkan berdasarkan perbandingan antara nilai *pretest* dan *posttest* dari pemilik usaha tenun. Berdasarkan jawaban yang diberikan dari pertanyaan yang pengabdi, diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel 1. Hasil dari Keberhasilan Kegiatan Pengabdian

No.	Keterangan	Sebelum Kegiatan Pengabdian	Setelah Kegiatan Pengabdian
1.	Definisi HPP	Dari kedua UMKM sebelum dilakukannya pengabdian belum memiliki pemahaman secara detail terkait definisi HPP	Dari kedua UMKM setelah dilakukannya kegiatan pengabdian terdapat peningkatan terkait pemahaman dari definisi HPP
2.	Manfaat dari perhitungan HPP	Dari kedua UMKM sebelum dilakukannya pengabdian belum memiliki pemahaman terkait manfaat dari perhitungan HPP	Dari kedua UMKM setelah dilakukannya kegiatan pengabdian mengalami peningkatan terkait pemahaman manfaat dari perhitungan HPP
3.	Perhitungan HPP	Dari kedua UMKM sebelum dilakukannya pengabdian belum memiliki pemahaman terkait perhitungan HPP	Dari kedua UMKM setelah dilakukannya kegiatan pengabdian mengalami peningkatan terkait pemahaman perhitungan HPP

Berdasarkan hasil dari perbandingan nilai *pretest* dan *posttest* memperoleh hasil bahwa terdapat perbedaan dari sebelum dilakukan pengabdian dengan setelah dilakukannya pengabdian ini, yang mana pada

mula nya mereka belum memahami secara detail dari defisi HPP, dan setelah adanya kegiatan pengabdian mengalami peningkatan pada pemahaman tersebut. Pada tingkat pemahaman terkait manfaat dari perhitungan HPP, sebelum dilakukannya pengabdian mereka belum begitu mengetahui manfaat yang diberikan dari perhitungan HPP, tetapi setelah dilakukannya pengabdian yang menjelaskan bahwa perhitungan HPP penting dan dijelaskan apa saja manfaatnya, mereka mulai memahami dan mengerti bahwa dilakukannya perhitungan HPP untuk kain tenunnya perlu untuk dilakukan. Terkait dengan pemahaman dalam perhitungan HPP, sebelum dilakukannya pengabdian mereka sekedar mempridksi total pengeluaran dengan menjumlah bahan-bahan yang dibutuhkan dalam produksi tanpa memikirkan biaya lain seperti upah, biaya bantuan, dan lainnya. Setelah dilakukannya pegabdian tingkat pemahamannya juga mengalami peningkatan yang menjadi lebih detail pengeluaran apa saja yang diperlukan dalam perhitungan. Dilihat dari hasil evaluasi yang diperoleh terjadi peningkatan pemahaman mengenai definisi, manfaat serta perhitungan pada harga pokok penjualan. Berdasarkan hasil ini menunjukkan bahwa setelah dilakukannya pengabdian peningkatan pemahamannya cukup besar. Hasil ini sejalan dengan pengabdian dari (Mulyani et al., 2021) yang menunjukkan bahwa setelah dilakukannya pengabdian terjadi peningkatan pemahaman. Hal ini menunjukkan bahwa sebelum adanya pengabdian pengetahuan pemilik usaha tenun cukup rendah. Dengan dilakukannya pengabdian ini dapat menambah pengetahuan pemilik usaha tenun, terutama terkait tentang harga pokok penjualan. Mereka yang sebelumnya tidak mengetahui cara untuk melakukan perhitungan harga pokok penjualan, menjadi bisa melakukan perhitungan pada harga pokok penjualan untuk kain tenunnya. Pengabdian ini juga telah merubah pola pikir bahwa penting untuk dilakukan perhitungan harga pokok penjualan pada usahanya.

V. KESIMPULAN

Kesimpulan yang didapatkan setelah melakukan pengabdian kepada kedua pemilik usaha tenun yaitu dihasilkan bahwa keduanya sama-sama terjadi peningkatan pemahaman terkait definisi harga pokok penjualan, yang mana sebelum dilakukan pengabdian belum memahami secara detail terkait definisinya. Dan terjadi peningkatan juga terkait pemahaman dari manfaat perhitungan harga pokok penjualan, yang mana sebelum dilakukan pengabdian mereka tidak mengetahui apa manfaatnya dan merasa tidak diperlukan dalam usahanya sehingga tidak melakukan perhitungan harga pokok penjualan pada kain tenunnya. Terjadi peningkatan juga terhadap pemahaman perhitungan dari harga pokok penjualan, yang mana sebelum dilakukannya pengabdian mereka sekedar mempridksi total pengeluaran dengan menjumlah bahan-bahan yang dibutuhkan dalam produksi tanpa memikirkan biaya lain, setelah dilakukan pelatihan mereka menjadi lebih detail pengeluaran-pengeluaran yang perlu untuk dimasukkan dalam perhitungan. Secara keseluruhan, kegiatan dari pengabdian masyarakat ini dapat dikatakan berjalan lancar karena telah sesuai dengan yang direncanakan, yang mana kedua pemilik usaha tenun dapat memahami materi yang diberikan.

DAFTAR PUSTAKA

- Aeni, I. N., Widiatami, A. K., Pitaloka, L. K., Mudrikah, S., & Susanti, E. (2023). Pendampingan Strategi Harga Jual Melalui Job Order Costing Pada Komunitas UMKM Karya Mapan Salatiga. *Madaniya*, 4(3), 1032. <https://doi.org/https://doi.org/10.53696/27214834.515>
- Ardiana, T. E., & Ulfah, I. F. (2023). Pendampingan Penyusunan Harga Pokok Produksi Bagi pelaku UMKM Di Kabupaten Ponorogo. *Jurnal BUDIMAS*, 5(2), 3. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.29040/budimas.v5i2.10323>
- Budiantara, M., ParamitaLaksmi, R., Utomo, R. B., NurmalaSari, P., Stefanus, & Deo, C. (2023). Pelatihan Pembuatan Dan Perhitungan Harga Pokok Produksi Kripik Pisang Kalurahan Tridadi, Yogyakarta. *J-Abdi: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(10), 6667. <https://doi.org/https://doi.org/10.53625/jabdi.v2i10.5191>
- Dianita, M., Barus, I. S. L., Hidayat, R., Rachmawati, R., Rachman, A. A., & Lizwaril, R. (2022). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi Pada UMKM. *E-QIEN: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 11(2), 370. <https://doi.org/https://doi.org/10.34308/eqien.v11i02.940>
- Halim, A. (2020). Pengaruh Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Mamuju. *GROWTH: Jurnal Ilmiah Ekonomi Pembangunan*, 1(2), 158. <https://stiemmamuju.e-journal.id/GJIEP/article/view/39/30>
- Harini, S., Aziz, A. J., Hutomo, Y. P., Khoerunnisa, S. S., & Febrianti, A. A. (2023). Pendampingan Nib Dan Pencatatan Laporan Keuangan Dalam Rangka Pengembangan UMKM Di Desa Kuta. *J-Abdi: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(5), 866. <https://bajangjournal.com/index.php/J-ABDI/article/view/6600/5061>
- Iswati, H., Brabo, N. A., Meidiyustiani, R., & Retnoningrum, E. (2021). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi

- Pada UMKM Di Kelurahan Majalengka Bandung. *Aptekmas: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(4), 87. <https://jurnal.polsri.ac.id/index.php/aptekmas/article/view/4350/1730>
- Marchaeni, N. K. F. D., & Wafa, Z. (2023). Pendampingan Pembuatan Nomor Induk Berusaha dan Perhitungan Harga Pokok Produksi Pada UMKM. *JKPMI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Indonesia*, 3(1), 89. <https://doi.org/https://doi.org/10.55606/jkpmi.v3i1.1284>
- Marlina, T., Listari, S., & Muanas. (2021). Pendampingan Dasar-Dasar Keuangan Bisnis Bagi UMKM di Kota Bogor. *JADKES: Jurnal Abdimas Dediaksi Kesatuan*, 1(2), 98. <https://doi.org/https://doi.org/10.37641/jadkes.v2i1.1398>
- Monoarfa, V., Sapa, S., Adam, F., Safitri, I., Kaluku, A., & Setiawati, H. (2023). Pendampingan Penentuan Harga Pokok Produksi Pesanan pada UMKM Sahabat Ummu Hafidz. *Mopolayio: Jurnal Pengabdian Ekonomi*, 2(2), 104. <https://doi.org/https://doi.org/10.37479/mopolayio.v2i2.62>
- Mulyani, S., Gunawan, B., & Nurkamid, M. (2021). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi Bagi UMKM Kabupaten Pati. *Empowerment: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(Vol 4, No 2 (2021)), 181–185. <https://doi.org/https://doi.org/10.25134/empowerment.v4i02.4526>
- Sariwaty, Y., Rahmawati, D., Oktaviani, F., & Amran, A. (2019). Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Calief Melalui Implementasi Komunikasi Pemasaran. *JURNAL ABDIMAS BSI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1), 219. <https://doi.org/https://doi.org/10.31294/jabdimas.v2i1.4607.g3000>
- Surya, A., Yunindra, A. E., Sari, M., Agustinar, I. A., Sari, M., & Daulay, A. P. (2023). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Penjualan Dalam Menentukan Harga Jual Barang Dagang Pada UMKM di Desa Pahawang. *Ahsana: Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(2), 74. <https://doi.org/http://jurnalahsana.org/index.php/home/article/view/320/130>
- Utami, E. S., Wulandari, I., & Utomo, R. B. (2023). Sosialisasi Pajak UMKM dan Pelatihan Pencatatan Keuangan Terhadap Pelaku UMKM Jalan Wates Yogyakarta. *PANRITA ABDI: Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 7(2), 265–266. <https://doi.org/https://doi.org/10.20956/pa.v7i2.18876>
- Widiatmoko, J., Indarti, M. G. K., Puspitasari, E., & Hadi, S. S. (2020). Pendampingan Penyusunan Harga Pokok Produksi Bagi Pelaku UMKM Di Kota Semarang. *Jurnal PkM: Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 207. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.30998/jurnalpkm.v3i2.6324>
- Zulfiar, E., Zulkarnaini, Mawaddah, N., Safaruddin, Sa'diyah, H., & Busra. (2023). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi Pada UMKM DJ And Cake Cookies Lhokseumawe. *Jurnal Vokasi*, 7(2), 142. <https://doi.org/https://dx.doi.org/10.30811/vokasi.v7i2.4071>