

## MENGELOLA MODAL USAHA UNTUK PENINGKATAN KINERJA UMKM

Nurainun Bangun<sup>1</sup>, Khairina Natsir<sup>2</sup>, Jane Christy Lisanto<sup>3</sup>  
& Joceline Sagita Landias<sup>4</sup>

<sup>1,2,3,4</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tarumanagara, Jakarta  
Email : nurainunb@fe.untar.ac.id

### ABSTRACT

*The presence of MSMEs provides opportunities that can be utilized by MSME actors to provide for the needs of the community, build businesses that are currently viral and open up business opportunities that suit people's tastes at affordable prices. The large number of consumers who become loyal customers and the availability of raw materials is an opportunity for business continuity. However, in addition to business opportunities, MSME actors often face problems in running their business such as capital requirements, lack of HR knowledge and ability to manage business capital, ineffective management of business finances, and so on. This condition is certainly an obstacle to the development of his business. If this problem is not taken seriously, it will affect the sustainability of the business being carried out, so a solution is needed. Partners in this PKM activity are a group of MSME actors in Kelapa Dua Village, Tangerang. Culinary MSMEs in Tangerang are small and medium businesses that run a culinary business for consumption by all groups, such as children, teenagers, adults to the elderly. The products offered consist of various types of food that are contemporary and there are also culinary products that are rather conventional. From observations made, MSME actors are still not good at managing working capital, management, and income issues, and do not have access to capital. The service activities carried out are trying to answer partner problems by presenting counseling on business capital management to improve MSME performance. The training participants are a group of SMEs engaged in the culinary business with a total of 20 (twenty) participants. An educative approach is used in delivering material directly as well as in mentoring activities carried out for MSMEs. The result of this PKM activity is an increased understanding of MSMEs in managing business capital so that company performance can continue to be improved.*

**Keywords:** MSMEs, managing business capital, accessing capital

### ABSTRAK

Kehadiran UMKM mendatangkan peluang yang dapat digunakan oleh pelaku UMKM untuk mengisi keperluan masyarakat, membangun bisnis yang lagi viral dan membuka kesempatan usaha yang sesuai minat masyarakat dengan harga yang terjangkau. Banyaknya konsumen yang membutuhkan produk yang dihasilkan dan ketersediaan bahan baku merupakan peluang untuk keberlanjutan usaha. Namun disamping ketersediaan peluang usaha, pelaku UMKM sering menghadapi kesulitan dalam menjalankan bisnisnya seperti kesulitan dalam permodalan, masih lemahnya kompetensi dan kemampuan SDM mengelola modal usaha, kurang efektifnya pengelolaan keuangan usaha, dan lain sebagainya. Kondisi ini jelas merupakan penghambat terhadap pertumbuhan usaha. Permasalahan ini bila tidak diselesaikan dengan serius akan berpengaruh terhadap keberlanjutan usaha yang dijalankan, sehingga perlu adanya solusi. Mitra pada kegiatan PKM ini adalah kelompok pebisnis UMKM di Kelurahan Kelapa Dua, Tangerang. UMKM kuliner di Tangerang merupakan usaha kecil menengah yang menjalankan bisnis kuliner konsumsi semua tingkat usia dari golongan anak-anak, para remaja, orang dewasa, bahkan sampai orang tua. Produk yang ditawarkan terdiri dari berupa-rupa jenis makanan yang beraliran kekinian dan ada juga produk kuliner yang agak konvensional. Melalui observasi yang dilakukan ditemukan fakta bahwa para pelaku UMKM masih lemah dalam mengelola masalah modal kerja, lemah dalam menyusun pelaporan, tidak mempunyai akses terhadap permodalan. Kegiatan abdimas yang dilakukan adalah berusaha untuk menjawab permasalahan mitra dengan menghadirkan penyuluhan tentang pengelolaan modal usaha untuk meningkatkan kinerja UMKM. Kegiatan dilaksanakan pada awal bulan Mei 2023. Peserta pelatihan adalah kelompok UMKM yang bergerak di bidang bisnis kuliner sebanyak 20 (dua puluh) orang. Pendekatan yang sifatnya edukatif diimplementasikan dalam menyampaikan materi. Hasil dari kegiatan PKM ini adalah para peserta meningkat pemahamannya mengenai pengelolaan usaha untuk mencapai pertumbuhan kinerja perusahaan.

**Kata kunci:** UMKM, mengelola modal usaha, mengakses modal usaha

## 1. PENDAHULUAN

Indonesia adalah negara yang sangat luas. Saat ini berbagai macam bentuk usaha mulai didirikan baik secara individu maupun oleh suatu kelompok. Bentuk usaha yang umum dan mudah dibuat oleh masyarakat umum yaitu usaha yang berbentuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Pada tahun 2022 tembus 8,71 juta unit usaha UMKM yang tersebar di seluruh Indonesia. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) tumbuh subur di sejumlah daerah. Ini terlihat dari data yang dilaporkan oleh Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (Kemenkop UKM), total UMKM di Indonesia tembus 8,71 juta unit usaha pada 2022. (Santika, 2023). Pada krisis tahun 2008, sektor UMKM mampu menjadi salah satu benteng perekonomian rakyat sehingga kondisi ekonomi Indonesia tidak semakin terpuruk (Kurniawan, 2018). UMKM bergerak pada sektor riil dan persentase usaha mikro di Indonesia sangatlah besar, hal ini menyebabkan sektor usaha dalam negeri tidak terlalu terpengaruh oleh gejolak yang ditimbulkan oleh perlemahan nilai tukar rupiah. Menurut (Puspitasari & Astrini, 2021) UMKM dapat bertahan dari krisis karena sebagian besar UMKM menggunakan produk lokal dan menggunakan modal sendiri dan tidak mendapat modal dari bank. Modal kerja sendiri dana yang dikelola untuk melangsungkan usaha serta untuk menunjang kelangsungan usaha dan modal untuk memulai dan mengoperasikan suatu usaha dan membangun suatu usaha tersebut untuk mendapatkan keuntungan (Sevtyana & Sandayani, 2021).

UMKM adalah bentuk usaha perorangan, tidak perlu syarat tertentu untuk membuka usaha seperti keahlian bahkan pendidikan dan lainnya. Modal kerja untuk membuka usaha UMKM cukup sedikit dan sederhana bahkan bisa berjalan tanpa menggunakan teknologi tetap bisa berjalan. Tetapi ada beberapa persoalan menjadi hambatan para pelaku UMKM untuk mengembangkan usaha. Di antaranya, modal kerja untuk membangun usaha dan membiayai usaha sehari-hari tidak terkelola dengan baik serta pengelolaan keuangan yang kurang diperhatikan yang menyebabkan tidak maksimalnya pendapatan dan menghambat perkembangan usaha.

Modal Usaha dalam suatu perusahaan memiliki peranan yang benar-benar penting dalam mendukung kegiatan suatu perusahaan karena Modal Usaha sangat dibutuhkan oleh setiap industri dalam menanggung kegiatan operasionalnya sehari-hari, Modal Usaha yang telah dikeluarkan diharapkan akan dapat balik lagi masuk pada perusahaan dalam harapan waktu yang pendek melewati hasil dari penjualan produksinya. Modal Usaha yang berawal dari penjualan produk tersebut akan cepat dikeluarkan lagi untuk membayar kegiatan operasional selanjutnya. Dan juga Modal Usaha memiliki misi tertentu yang ingin dicapai, jadi setiap perusahaan berjuang melengkapi kebutuhan modal. Modal Usaha merupakan total dari aktiva lancar atau selisih antara aktiva lancar dan hutang lancar (Ishak, 2019).

Mitra pada kegiatan PKM ini adalah kelompok pelaku UMKM di Kelurahan Kelapa Dua, Tangerang. Banyak masyarakat membuka usaha di kota Tangerang sebab memiliki fleksibel dalam melakukan pembiasaan dalam jalan produksinya dan juga sanggup berkembang dengan modal sendiri. Tetapi dari banyaknya peluang UMKM untuk berkembang, sering terjadi permasalahan yang cukup kurang diperhatikan yaitu seperti mencampurkan uang pribadi dengan uang usaha dan laporan keuangan juga tidak tersusun dengan rapi mengakibatkan usaha yang dijalankan tidak terlihat peningkatan dalam segi kinerja maupun penghasilan.

UMKM kuliner di Tangerang merupakan usaha kecil menengah yang bergerak di bidang kuliner dan bisa dikonsumsi di semua kalangan seperti anak-anak, remaja, dewasa sampai orang tua. Produk yang ditawarkan terdiri dari berupa-rupa jenis makanan. Yang beraliran

kekinian seperti kuliner dengan bahan dasar ayam yaitu chicken sambal bawang, chicken sambal hijau, chicken sambal matah, chicken wing rice. Produk ini umumnya disenangi oleh para anak muda. Selain itu ada juga produk kuliner yang agak konvensional seperti kue basah, sate, dan lainnya

Dari observasi yang dilakukan bahwa dari pelaku UMKM masih kurang baik dalam mengatur masalah Modal Usaha, pengelolaan, dan pendapatan, tidak mempunyai akses terhadap permodalan. Akses permodalan adalah kendala yang selalu dialami UMKM, padahal seperti yang diketahui UMKM memiliki peran yang sangat besar dan kontribusi yang sangat besar pada negara, masalah akses permodalan disebabkan karena beberapa hal seperti kendala administrasi dan kendala-kendala lain yang membuat para pelaku UMKM sulit mendapatkan akses permbiyaan. Berdasarkan analisis situasi yang dipaparkan diatas maka tim pengabdian pengabdian masyarakat ingin memberikan pelatihan tentang bagaimana meraih dan mengelola mudal usaha kepada kelompok pelaku UMKM di RW 09 Kelapa Dua, Tangerang.

Berdasarkan analisis situasi yang dipaparkan diatas maka tim pengabdian pengabdian masyarakat ingin memberikan pelatihan tentang perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan metode full costing kepada kelompok pelaku UMKM di RW 09 Kelapa Dua, Tangerang.

### **Permasalahan Mitra**

Adapun yang menjadi permasalahan dalam UMKM Kelurahan Kelapa Dua yang diangkat menjadi suatu pengabdian pada masyarakat ini adalah pelaku UMKM di Kelurahan Kelapa Dua masih lemah pengetahuannya dalam mengelola modal usaha, sehingga kinerja perusahaan sulit berkembang dan banyak usaha UMKM yang layu sebelum berkembang.

### **Solusi yang ditawarkan dan Manfaat**

Berdasarkan permasalahan mitra yang sudah diuraikan, maka tim memutuskan untuk ikut berkontribusi dan menawarkan solusi melalui edukasi tentang cara perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) dari setiap produk kuliner yang dipasarkan kepada masyarakat pelaku UMKM di RW 09 Kelurahan Kelapa Dua. Kegiatan yang ingin dilaksanakan dalam pengabdian masyarakat ini adalah memberikan pelatihan kepada masyarakat pelaku UMKM di RW 09 Kelurahan Kelapa Dua tentang cara mengelola mudal usaha

Target yang akan dicapai dalam Pengabdian Pada Masyarakat (PPM) ini adalah para peserta kegiatan PKM dapat mengelola modal usaha agar usaha yang dilakukan dapat terus berkembang dan kinerja terus meningkat. Permasalahan mitra dan alternatif solusinya disajikan dalam Tabel berikut ini :

**Tabel 1.**

*Permasalahan Mitra dan solusinya*

<b>Indikasi</b>	<b>Identifikasi Masalah</b>	<b>Solusi yang ditawarkan</b>
Minimnya modal usaha	Membuka usaha dengan modal sendiri seadanya.	Menjelaskan cara dan syarat untuk mendapat akses permodalan dari sumber-sumber keuangan

Minimnya pengetahuan dalam mengelola modal usaha	Mencampuradukkan keuangan pribadi dan bisnis, tidak punya tujuan yang jelas tentang modal usaha	Menberikan pelatihan tentang tujuan dan perencanaan modal usaha
Kurang memahami bagaimana mengatur modal usaha untuk meningkatkan kinerja usaha UMKM	Ketika dagangan laris, hasil penjualan dipakai untuk kebutuhan konsumtif, tidak ada dana darurat, kurang memikirkan biaya promosi	Menjelaskan tentang strategi mengembangkan bisnis dan meningkatkan kinerja perusahaan.

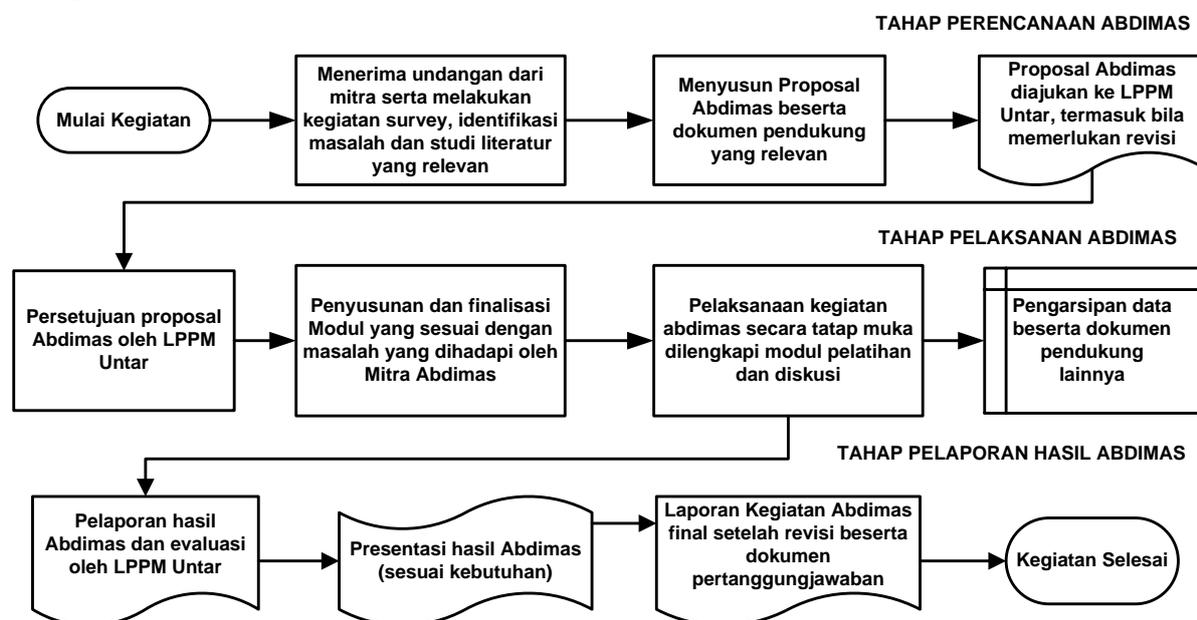
## 2. METODE PELAKSANAAN

Pada saat ini kondisi penyebaran Covid -19 sudah mulai kondusif, walaupun belum dapat dikatakan normal. Oleh karena itu bentuk pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan untuk memenuhi tridarma perguruan tinggi adalah berupa pelatihan pembukuan sederhana pada usaha UMKM di RW09 Kecamatan Kelapa Dua dengan metode ceramah, *discussion group* atau penjelasan yang diperkuat dengan pemberian contoh-contoh riil lapangan, disampaikan secara tatap muka dengan tetap memperhatikan prokes. Indikator keberhasilan acara ini adalah meningkatnya kemampuan peserta dalam mengelola modal usaha yang dimiliki. Kegiatan ini dilakukan secara offline yaitu dimulai dengan acara pembukaan, pembagian modul, penjelasan isi modul, materi pelatihan.

Acara diskusi diintensifkan guna memberi kesempatan kepada peserta untuk meningkatkan pemahaman tentang isi pelatihan. Kegiatan abdimas ini merupakan kegiatan ilmiah dengan mekanisme sistematis yang mencakup tahapan sebagaimana ditampilkan pada Gambar 1.

**Gambar 1.**

*Tahap Perencanaan Kegiatan Abdimas*



Berdasarkan Gambar 1. di atas, tampak bahwa aktivitas abdimas ini memiliki tiga tahapan yaitu: tahap perencanaan abdimas, tahap pelaksanaan abdimas, serta tahap pelaporan hasil abdimas. Kelancaran pada setiap tahapan akan sangat menentukan kelanjutan dari tahapan berikutnya. Koordinasi antar personil tim pengusul sangat dibutuhkan demi keberhasilan kegiatan Abdimas ini.

### **Kegiatan Tahap-I**

Pada Tahap I merupakan tahapan awal dilaksanakannya kegiatan pengabdian, dimana pada tahap ini tim melakukan dialog dengan pengurus UMKM yang berlokasi di RW09 untuk menginvestigasi kondisi perkembangan UMKM setempat dan menginvestigasi faktor-faktor penghambat, kemudian menyepakati topik yang akan menjadi fokus utama dalam kegiatan PKM.

### **Kegiatan Tahap-II**

Pada tahapan ini pelaksanaan kegiatan PKM dilakukan. Kegiatan mengambil tempat di kantor RW setempat. Kegiatan menerapkan metode pelatihan dan *focus group discussion*. Peserta sebanyak 20 orang terdiri dari mayoritas ibu-ibu yang dalam kesehariannya mengelola usaha kecil. Agenda kegiatan yang dijadwalkan pada tahap II dilaksanakan sebagai berikut:

- a. Pelatihan berbentuk perkuliahan atau ceramah. Peserta dibangun motivasinya agar menyadari bahwa suatu pengelolaan keuangan usaha itu sangat penting dan besar manfaatnya. Kemudian diajarkan tentang materi dasar tentang fungsi modal usaha dan cara mengakses modal usaha yang baik dan aman. Dilanjutkan dengan pengelolaan modal usaha, membangun inovasi dan pengembangan bisnis, menghindari kredit macet. Mengenal jenis-jenis pinjaman modal yang aman. Disini dilakukan sosialisasi bahwa mengelola modal usaha merupakan sesuatu yang urgent dalam keberlangsungan bisnis.
- b. *Focus Group Discussion* (FGD). Disini peserta dapat mendiskusikan permasalahan yang berhubungan dengan kasus permodalan yang selama ini sering dialami. Kemudian secara bersama-sama menemukan penyelesaiannya. Pada tatap ini solusi dicarikan yang paling sederhana dan mudah untuk diimplementasikan karena akan dipraktekkan dalam kegiatan bisnis.

### **Kegiatan Tahap-III**

Pada tahapan ini dilaksanakan evaluasi pelaksanaan kegiatan. Caranya tim mendatangi lokasi usaha peserta pelatihan untuk memantau pengelolaan keuangan usaha dilakukan. Dan selama sebulan dilakukan pemantauan dan evaluasi terhadap praktek pencatatan transaksi keuangan oleh mitra pelaku UMKM.

## **3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

Hasil Kegiatan PKM yang telah kami laksanakan dirinci sebagai berikut:

1. Pelaksanaan Kegiatan PKM. Kegiatan dilaksanakan secara bertahap sejak awal bulan Februari 2023 (dimulai dengan kegiatan observasi dan penjajagan kepada pengurus RW di lingkungan RW 09 Kelapadua). Kegiatan pelatihan sendiri sudah dilaksanakan pada hari Sabtu tanggal 6 Mei 2023 bertempat di kantor RW 09 dengan diikuti oleh 20 orang peserta. Kegiatan pelatihan berjalan lancar, tertib dan peserta cukup aktif karena materi pelatihan sangat sesuai dengan kebutuhan para peserta sebagai pelaku UMKM.
2. Target Kegiatan PKM. Target yang cukup tercapai pada kegiatan PKM ini adalah peserta meningkat pemahamannya tentang aplikasi akuntansi sederhana dan pencatatan transaksi secara manual dan sederhana.
3. Materi Penyuluhan. Pengetahuan yang di transfer kepada mitra meliputi konsep dasar manajemen keuangan UMKM, mengenal fungsi modal usaha untuk biaya operasional dan pengembangan bisnis, pentingnya membuat laporan keuangan sederhana, membangun perencanaan jangka panjang. Materi lainnya adalah cara mengelola modal usaha, menghindari kredit macet, menyiapkan target jangka pendek dan jangka panjang

yang realistis. Materi lain yang tidak kalah penting adalah cara mengakses modal usaha yang aman.

4. Luaran Kegiatan

Luaran dari kegiatan ini; (a) Tersedianya luaran wajib berupa karya ilmiah yang didiseminasikan pada Serina 2023; dan (b) Tersedianya luaran tambahan berupa Hak Kekayaan Intelektual

### **Pembahasan**

Dari hasil diskusi setelah pemaparan tentang pengelolaan modal usaha, diketahui bahwa peserta memiliki kesempatan untuk memperbesar usahanya, tetapi terkendala dari modal yang dimiliki. Fakta-fakta yang ditemukan selama kegiatan pelatihan dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Peserta mengakui penyusunan laporan keuangan penting untuk mendukung kelangsungan usaha, hal ini karena pemilik usaha tidak mengetahui secara pasti keuntungan pada setiap periode dari usaha yang dijalankannya. Kendati peserta PKM mengakui pentingnya laporan keuangan dan sudah pernah mengikuti pelatihan pencatatan keuangan berbasis digital menggunakan aplikasi SIAPIK, tetapi sebagian peserta belum sepenuhnya menerapkan secara konsisten dengan alasan antara lain sebagai berikut:
  - a. Tidak sempat karena sibuk mempersiapkan keperluan dagang seharian.
  - b. Menunda untuk mencatatnya sampai sore atau malam, sehingga yang terjadi adalah sering tidak melakukan pencatatan atau ada transaksi yang terlewatkan. Dari sini terlihat bahwa pelaku bisnis belum disiplin, tidak punya motivasi, dan jiwa kewirausahaan masih lemah. Hal semacam ini berpotensi membawa penurunan pada kinerja bisnis.
2. Dari sisi pengelolaan modal usaha, gejala yang diamati adalah peserta masih kesulitan untuk melakukan pemisahan keuangan pribadi dan usaha yang dijalankan. Biaya-biaya yang berkaitan dengan kebutuhan umum masih sering menyatu, seperti biaya listrik, biaya air, dan sebagainya, terutama yang lokasi usahanya berada di rumah. Selain itu seluruh kebutuhan rumah tangga seperti belanja dapur sering diambilkan dari modal usaha, sehingga modal usaha menjadi tidak jelas peruntukannya.
3. Dari sisi pengelolaan modal usaha, pengajuan pinjaman selama ini dapat dipenuhi dengan pinjaman multiguna yang lebih bersifat konsumtif, dengan jaminan harta yang dimiliki dimana umumnya berupa kendaraan bermotor yang dimiliki. Persyaratan yang diajukan pihak perbankan untuk kredit modal usaha dianggap lebih sulit, kendati tingkat suku bunga yang diberikan secara umum lebih rendah dan menguntungkan. Untuk mengatasi masalah ini, pelaku UMKM fokus pada pengelolaan usahanya untuk menghasilkan laba semaksimal mungkin. Untuk mempelajari pengelolaan modal secara optimal, pelaku UMKM merasa terkendala dengan waktu kerja yang tidak terbatas, dan lebih mengutamakan aktivitas usaha yang dapat langsung memberikan kontribusi penghasilan usaha.
4. Sebagiam pelaku UMKM yang mengikuti PKM ini telah menerapkan pembukuan sederhana untuk pencatatan laporan keuangannya. Kendati demikian, pencatatan sederhana ini masih perlu ditingkatkan agar dapat menyajikan laporan keuangan yang diterima oleh kreditur. Peserta juga menerima penjelasan, sejalan dengan pertumbuhan usahanya, maka modal yang diperlukan juga akan bertambah, dan pada suatu titik akan membutuhkan pinjaman dari kreditur. Selain itu, dengan bertumbuhnya usaha, tingkat kerumitan

pelaporan keuangan suatu usaha juga akan bertambah, sehingga dibutuhkan pengelolaan keuangan yang didukung oleh aplikasi digital

#### 4. KESIMPULAN DAN IMPLIKASI

##### Kesimpulan

Hasil dari kegiatan pengabdian mengenai pengelolaan modal pada pelaku UMKM di Kelurahan Kelapadua berjalan cukup baik. Para pelaku UMKM Pemula mengalami peningkatan pengetahuan dan kemampuan dalam mengelola modal usaha dengan estimasi capaian hampir 70%.

##### Implikasi

Implikasi kegiatan PKM ini adalah mitra dalam hal ini pelaku UMKM akan semakin menyadari pentingnya meningkatkan pengetahuan agar bisnis yang dijalankan dapat berjalan dan bertumbuh dengan baik. Menjalankan bisnis UMKM perlu disertai dengan upaya-upaya untuk membuat bisnis terus berkembang dan terhindar dari kerugian. Mengimplementasikan hasil pelatihan dalam transaksi bisnis sehari-hari merupakan suatu keharusan agar mampu survive dalam menjalankan bisnis. Pelaku bisnis saat ini mau tidak mau harus terbiasa menggunakan aplikasi digital agar perkembangan bisnis menjadi terukur dan akses ke lembaga pembiayaan menjadi lebih mudah.

##### Saran.

Sebaiknya pemerintah lokal menyusun suatu program yang jelas tentang pembinaan UMKM di daerahnya. Pembinaan tidak hanya mencakup tentang teori keuangan UMKM tetapi juga tidak kalah penting untuk membangun motivasi, kedisiplinan dan jiwa entrepreneur kepada generasi mudanya. Membangun usaha secara mandiri tidak terlepas dari membangun kompetensi bisnis dan membangun sikap yang tangguh dari pelaku bisnis tersebut.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Badriah, E., & Nurwanda, A. (2019). Penerapan Metode Full Costing dalam Menentukan Harga Pokok Produksi Pembangunan Rumah. *Jurnal Moderat*, 5(4), 412–421.
- F. Marisyah. (2022). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Menggunakan Metode Full Costing Untuk Menentukan Harga Jual Pada UMKM Tempe Pak Rasman Oku Selatan. *Jurnal Pemikiran Dan Pengembangan Ekonomi Syariah*, 7(2), 141–151., 7(2), 125–133.
- Fujianti, L. (2019). Peningkatan Keterampilan Akuntansi Berbasis Teknologi Informasi Bagi UMKM Batik Cirebon. *Jurnal Abdimas*, 1(Agustus), 21–27.
- Hendrani, A. (2020). Pelatihan Pencatatan dan Penyusunan Pembukuan Sederhana untuk UMKM di Lingkungan RW 04 Desa Ciakar, Kecamatan Panongan, Kabupaten Tangerang, Provinsi Banten. In *Laporan Pengabdian Masyarakat, Universitas Esa Unggul*.
- Khaerunnisa, A., & Pardede, R. P. (2021). Analisis Harga Pokok Produksi Untuk Menentukan Harga Jual Tahu. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 9(3), 631–640. <https://doi.org/10.37641/jiakes.v9i3.1213>
- Maslikah, S., Saskara, I. A. N., & Jember, I. M. (2018). Analisis Ekonomis Kelapa Dalam di Kecamatan Mendoyo Kabupaten Jembrana. *E-Jurnal EP Unud*, 7(11).
- Saputri, Y. (2015). Perhitungan Harga Pokok Produksi dengan Full Costing Method pada UMKM Kerupuk Laksa. *Core.Ac.Uk*, 15(1), 165–175. <https://core.ac.uk/download/pdf/196255896.pdf>
- Wiralestari, Firza, E., & Mansur, F. (2018). *Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi Dengan Menggunakan Full Costing Sebagai Dasar Penentuan Harga Jual Pempek Pada UMKM Pempek Masayu 212*. 2(1), 1–23.