



PELATIHAN PENENTUAN HARGA POKOK PRODUKSI PADA KELOMPOK UMKM DI KELAPA DUA TANGERANG

Nurainun Bangun¹, Khairina Natsir^{2*}, Ngadiman Ngadiman³

^{1,2,3}Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tarumanagara, Jakarta

*Email : khairinan@fe.untar.ac.id

ABSTRACT

A very prominent contribution from MSMEs is their role in supporting the regional economy by increasing business sector income. Determining a reasonable product selling price is an important focus of attention to ensure that the product launched on the market can win the competition and have a direct impact on the potential for increasing MSME income. In synergy with these conditions, the Tarumanagara University community service activities are realized with the aim of encouraging MSMEs to improve their competence in determining the correct cost of production. This community service activity is very urgent to carry out considering that MSMEs have so far placed more emphasis on product sales prices based only on costs incurred for production materials alone plus a certain profit mark up value, there is no calculation for other cost elements, even though apart from raw materials. The target audience for community service activities is a group of MSME actors who are currently engaged in the culinary business located in the city of Tangerang with a total of 20 (twenty) participants. Training activities are carried out with an educational approach, where a series of material is delivered directly first, followed by discussion and problem solving experienced by partners in their business. From the team's observations after the training, there was an increase in the training participants' understanding of the material presented, understanding how to calculate basic production prices by adopting the production costs involved, and being able to determine product selling prices by setting a certain profit margin by implementing the full costing method.

Keywords: *Cost of Production, Full Costing, Selling Price, MSME*

ABSTRAK

Kontribusi yang sangat menonjol dari UMKM adalah perannya dalam menopang perekonomian daerah melalui peningkatan pendapatan sektor usaha. Menentukan harga jual produk yang layak merupakan fokus perhatian penting untuk menjadikan produk yang dilempar ke pasar dapat memenangkan persaingan dan memberikan dampak langsung kepada potensi kenaikan pendapatan UMKM. Bersinergi dengan kondisi tersebut, kegiatan tridharma perguruan tinggi melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat diwujudkan dengan maksud untuk mendorong UMKM dalam meningkatkan kompetensinya guna menentukan harga pokok produksi yang benar. Pada saat harga pokok produksi sudah dikalkulasikan dengan benar maka akan lebih mudah dalam menetapkan harga jual produk. Kegiatan abdimas ini sangat urgen untuk dilaksanakan dengan mempertimbangkan bahwa UMKM selama ini lebih menekankan pada harga penjualan produk hanya berdasarkan biaya yang dikeluarkan untuk bahan produksi saja ditambah dengan sejumlah nilai mark up keuntungan, tidak ada perhitungan untuk unsur-unsur biaya lainnya, padahal selain bahan baku produksi banyak lagi jenis biaya yang terlibat dalam suatu aktivitas produksi. Khalayak sasaran kegiatan abdimas adalah kelompok pelaku UMKM yang selama ini bergerak dalam bisnis kuliner yang berlokasi di kota Tangerang dengan jumlah peserta sebanyak 20 (dua puluh) orang. Kegiatan pelatihan dilakukan dengan pendekatan edukatif, dimana serangkaian materi disampaikan secara langsung terlebih dahulu, diikuti dengan diskusi dan penyelesaian masalah yang pernah dialami oleh mitra dalam bisnisnya. Dari pantauan tim sesudah terlaksananya pelatihan terjadi peningkatan pemahaman dari peserta pelatihan terhadap materi yang disampaikan, mengerti menghitung harga pokok produksi dengan mengadopsi biaya-biaya produksi yang terlibat, dan mampu menetapkan harga jual produk dengan menetapkan margin laba tertentu dengan mengimplementasikan metode *full costing*

Kata kunci: Harga Pokok Produksi, *Full Costing*, Harga Jual, UMKM

1. PENDAHULUAN

Indonesia adalah salah satu negara yang disegani yang tergabung kedalam negara G-20, yaitu suatu organisasi yang dibentuk dari 20 negara yang mempunyai PDB terbesar didunia. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) adalah salah satu bidang perekonomian yang sangat prospektif perkembangannya di Indonesia, dan sudah lama menunjukkan kemampuannya sebagai unggulan perekonomian Indonesia di samping koperasi. Peranan UMKM mempunyai bagian yang signifikan dalam kontribusi jumlah PDB Indonesia. Tahun 2017 Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah membukukan andil UMKM pada PDB mencapai 57,08 persen. Setahun

berikutnya yaitu pada 2018 meningkat menjadi 60,34 persen, dimana terjadi peningkatan kontribusi UMKM terhadap PDB sebesar 3,26 persen. Semenjak tahun 2015 setiap tahun terjadi peningkatan rata-rata sebesar 5 persen. Sehingga tidak diragukan lagi besarnya peranan UMKM dalam pertumbuhan ekonomi Indonesia. Walaupun demikian tidak dipungkiri masih banyak tantangan yang dialami oleh para pelaku UMKM, antara lain kendala produk, marketing, lemahnya pengelolaan keuangan, dan lain sebagainya. Hal inilah yang menjadi penyebab produk UMKM belum dapat memenangkan persaingan dengan produk import yang harga produknya lebih murah (Hendrani, 2020). Selain itu

Namun, walaupun peran UMKM begitu besar kepada perekonomian Indonesia, faktanya adalah UMKM masih diselimuti banyak kekurangan. Misalnya saja pertumbuhan yang pesat dari sisi jumlah UMKM sayangnya tidak beriringan dengan meningkatnya angka penjualan (Widiatmoko et al., 2020). Mengacu kepada (Fujianti, 2019), banyaknya keterbatasan yang dialami oleh sektor UMKM berdampak kepada lambatnya pertumbuhan UMKM itu sendiri. Kelemahan yang paling menonjol adalah dari sisi keterbatasan dalam mengakses permodalan, pengelolaan keuangan, lemah dalam produksi, akses pasar belum maksimal, dan terakhir adalah masih tertinggal dalam teknologi.

Kelemahan UMKM dalam bidang produksi dan pemasaran diantaranya terjadi ketika menetapkan harga penjualan produk yang tidak logis (Fadillah et al., 2021). Keadaan ini terjadi karena UMKM tidak akurat dalam menetapkan harga pokok produksi (HPP) dari barang produksinya. Dalam menentukan harga pokok produksi (HPP) harus melihat kepada tiga kategori biaya yang dikeluarkan, yaitu biaya untuk *raw material*, biaya personal produksi langsung, dan biaya overhead pabrik (Marisyah, 2022). Ketiga kategori biaya tersebut harus dicatat dan disesuaikan tipe dan karakter biayanya. Biaya yang telah dikeluarkan dipakai sebagai elemen perhitungan dan pembentukan harga pokok penjualan dan penentuan harga jual sebagai dasar dalam menentukan laba usaha (Hutagaol et al., 2022).

Setiap perusahaan mempunyai tujuan utama untuk menghasilkan laba, tidak terkecuali dengan UMKM (Suratinojo et al., 2021). Persaingan yang sangat ketat dalam dunia bisnis mau tidak mau harus diikuti oleh setiap bisnis khususnya UMKM dengan cara peningkatan efisiensi, teliti dan kritis dalam mengkalkulasi biaya produksinya. Hal ini disebabkan karena ketepatan dalam menentukan HPP sangat menentukan kepada penetapan harga jual produk dan perolehan labanya (Maslikah et al., 2018). Perhitungan HPP berbasiskan kepada ilmu akuntansi biaya. Maksudnya jelas yaitu untuk mengidentifikasi besaran biaya yang sudah dikeluarkan hingga dapat mengkalkulasikannya dalam penentuan HPP produksi. Kemampuan dalam menentukan harga pokok produksi adalah sesuatu yang sangat krusial karena berdasarkan informasi yang ditemukan dari harga pokok produksi itulah dapat diestimasi harga jual produk, harga pokok produk jadi, dan juga harga produk yang masih didalam proses untuk nantinya akan ditampilkan dalam laporan neraca keuangan (Khaerunnisa & Pardede, 2021). Dengan demikian pengetahuan dan kalkulasi tentang harga pokok produksi wajib dilaksanakan dengan teliti dan akurat.

Aktivitas produksi membutuhkan masukan dari beberapa sumber daya ekonomi antara lain *cost* yang dikeluarkan untuk mendapatkan produk yang akan dipasarkan. Komponen biaya yang diperlukan tersebut akan menjadi komponen dasar dalam dalam menentukan Harga Pokok Produksi (HPP). Unsur-unsur pembentuk HPP dapat dikategorikan kedalam 3(toga) kategori utama, yaitu bahan material produksi, tenaga kerja, dan biaya *overhead* sebagai *fixed cost* produksi (Permana, 2020). Ketiga kategori biaya tersebut harus tercatat dan terklasifikasi dengan baik sesuai dengan sifat dan jenis biayanya. Keadaan ini dilakukan untuk memudahkan



perusahaan dalam mendapatkan informasi besaran biaya yang digunakan untuk memproduksi suatu produk (Wiralestari et al., 2018).

Mitra untuk kegiatan PKM kali ini adalah kelompok pelaku UMKM di Kelurahan Kelapa Dua, Tangerang. UMKM kuliner di Tangerang merupakan usaha kecil menengah yang bergerak di bidang kuliner, diantaranya seperti keripik pisang, keripik tempe, dan lain sebagainya. Bisnis ini belumlah sepenuhnya memandang biaya overhead pabrik. Pebisnis UMKM ini menentukan HPPnya masih dengan cara sederhana, dimana cukup banyak biaya yang seharusnya dilakukan sebagai biaya overhead yang dipakai untuk kegiatan produksi yang belum dimasukkan sebagai komponen HPP. Kondisi ini terjadi karena para pelaku bisnis tidak merinci dengan benar semua komponen biayanya. Sebenarnya tersedia beberapa metode yang digunakan oleh UMKM untuk menghitung HPP dengan akurat, antara lain adalah dengan mengimplementasikan metode *full costing*. Pada metode *full costing* keseluruhan biaya yang terlibat dalam produksi, baik yang bersifat biaya tetap maupun biaya variabel semuanya diperhitungkan. Dengan metode *full costing* akan lebih mudah untuk menentukan HPP dan harga jual produk yang dihasilkan jual (Badriah & Nurwanda, 2019).

Mengacu kepada informasi dan analisis situasi pada mitra di Kelapa Dua seperti yang sudah dijabarkan di atas, maka tujuan kegiatan abdimas adalah untuk memberikan edukasi mengenai implementasi metode *full costing* untuk perhitungan harga pokok produksi kepada mitra yaitu kelompok pelaku UMKM RW09 Kelurahan Kelapa Dua, Tangerang.

Permasalahan Mitra

Berdasarkan kepada dialog yang dilakukan dengan mitra dan dari analisis situasi yang sudah dipaparkan sebelumnya, dapat diidentifikasi beberapa permasalahan yang dialami oleh mitra pelaku UMKM di Kelurahan Kelapa Dua adalah mitra belum sepenuhnya mengerti dan belum mampu melakukan perhitungan biaya produksi dengan suatu metode yang sesuai, yang berakibat pada harga penjualan yang tidak sesuai, sehingga menimbulkan harga jual barang menjadi terlalu tinggi atau terlalu murah, dimana keadaan ini akan menjadi kendala dalam mencapai profit yang diinginkan.

Solusi yang ditawarkan dan Manfaat

Berangkat dari identifikasi permasalahan mitra diatas, maka tim abdimas berinisiatif menawarkan solusi berupa kegiatan berbentuk transfer pengetahuan mengenai perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) dari setiap produk kuliner yang dipasarkan kepada mitra abdimas sebagai pelaku usaha UMKM di RW09 Kelurahan Kelapa Dua.

Target yang ingin dicapai pada kegiatan abdimas ini adalah meningkatkan kemampuan peserta dalam menghitung harga pokok produksi dari semua produk yang dipasarkan agar lebih mudah dalam menetapkan harga jual yang diinginkan dari setiap produk tersebut. Identifikasi masalah mitra dan solusi alternatifnya diperlihatkan pada Tabel 1.

Tabel 1.

Permasalahan Mitra dan solusinya

Indikasi	Permasalahan	Solusi
Perhitungan harga pokok produk belum terlalu dipahami dengan baik	Kurangnya pemahaman mitra tentang manfaat dan pentingnya menghitung harga pokok produksi.	Menjelaskan pengertian dan manfaat penggunaan HPP

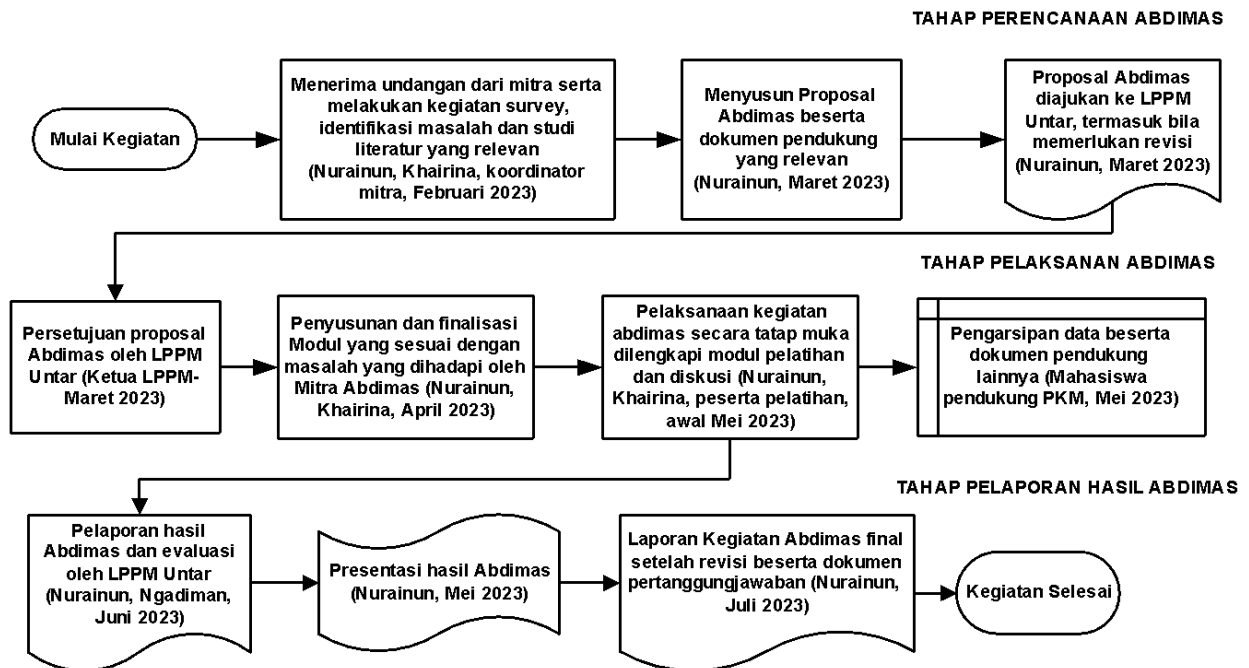
Komponen biaya yang terlibat selama ini belum diperhatikan secara detail	Kurangnya pemahaman mitra tentang unsur-unsur biaya yang terlibat dalam kegiatan produksi, yaitu biaya <i>raw material</i> , <i>manpower cost</i> langsung dan <i>overhead cost</i> pabrik baik tetap maupun biaya variabelnya.	Menjelaskan komponen biaya yang terlibat dalam suatu produksi
Perhitungan HPP kurang dipahami	Kurangnya pemahaman mitra tentang metode dalam mengkalkulasi Harga Pokok Produksi dengan mempertimbangkan unsur-unsur biaya tersebut dengan implementasi metode <i>full costing</i> .	Menjelaskan cara perhitungan HPP
Penentuan harga jual ditetapkan secara intuisi	Kurangnya pemahaman mitra tentang teknik-teknik yang dapat dipergunakan untuk mengkalkulasi harga jual produksi. Selama ini lebih sering harga jual ditentukan berdasarkan perkiraan semata	Menjelaskan penentuan secara lengkap dengan metode <i>Full Costing</i>

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan untuk memenuhi tridarma perguruan tinggi adalah berupa pelatihan penentuan harga pokok produksi pada usaha UMKM di RW09 Kecamatan Kelapa Dua dengan metode ceramah atau penjelasan yang diperkuat dengan pemberian contoh-contoh riil lapangan disampaikan secara tatap muka dengan tetap memperhatikan prokes. 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.

Tahapan Pelaksanaan Kegiatan Abdimas



Dapat dilihat dari flowchart yang disajikan pada Gambar 1, terdapat tiga fase aktivitas utama yang mendukung pada kegiatan abdimas, yaitu: fase perencanaan, fase pelaksanaan kegiatan utama, serta fase pelaporan hasil kegiatan pengabdian. Lancarnya pelaksanaan setiap fase tentu



dibutuhkan untuk lancarnya kelanjutan dari keseluruhan kegiatan abdimas ini. Koordinasi yang baik dan kompak antar mitra dan seluruh personil tim akan memberikan dampak yang baik pada pencapaian target 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 praktek pengelolaan akuntansi yang selama ini diterapkan di UMKM setempat

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 laporan keuangan usaha itu sangat penting dan besar manfaatnya. Kemudian diajarkan tentang materi dasar pencatatan transaksi dan penyusunan laporan keuangan usaha mikro kecil dan menengah. Disini dilakukan sosialisasi bahwa melakukan pencatatan transaksi merupakan sesuatu yang urgent dalam manajemen keuangan perusahaan.
- b. Focus Group Discussion (FGD). Disini peserta dapat mendiskusikan permasalahan yang berhubungan dengan keuangan bisnis yang selama ini sering dialami. Kemudian secara bersama-sama menemukan penyelesaiannya. Pada tahap ini solusi dicarikan yang paling sederhana dan mudah untuk diimplementasikan karena akan dipraktekkan setiap hari.

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

Dari kegiatan abdimas yang sudah dilaksanakan, diperoleh hasil dengan rincian sebagai berikut ini”

1. Situasi Penyelenggaraan Kegiatan Abdimas
Aktivitas seluruh kegiatan abdimas diselenggarakan tahap-pertahap terhitung sejak awal Februari 2023, yaitu dengan dilaksanakannya kegiatan observasi dan dialog dengan mitra serta kepengurusan RW di lingkungan RW 09 Kelapa Dua. Setelah itu berlanjut dengan terlaksananya kegiatan abdimas pada tanggal 6 Mei 2023 mengambil tempat di aula RW 09 dengan jumlah partisipasi mitra sebanyak 20 orang. Selama berlangsungnya kegiatan terjadi diskusi dan dialog yang intensif dengan peserta, peserta sangat antusias dan cukup aktif disebabkan materi yang disampaikan sesuai dengan kebutuhan yang saat ini dirasakan oleh peserta pelatihan. Pelatihan berjalan seru, tertib, dan lancar.
2. Pencapaian Target Abdimas
Dari awal memang sudah ditargetkan bahwa materi HPP dapat diserap oleh peserta semaksimal mungkin. Dengan adanya penyampaian materi dan contoh yang lengkap, disertai dengan diskusi yang intensif, sesi kuis dan tanya jawab dari tim, dapat terlihat bahwa peserta dapat memahami materi dengan baik dan pemahaman yang sangat meningkat, sehingga target yang sudah dipatok dapat terealisasi dengan baik.
3. Materi penyuluhan

Pada kegiatan abdimas ini dilakukan transfer pengetahuan mengenai kegiatan produksi dan biaya-biaya yang terlibat didalamnya, terutama kegiatan produksi kuliner. Peserta diperkenalkan dengan jenis-jenis biaya, yaitu biaya tetap yaitu biaya yang harus disediakan ketika sudah memutuskan untuk melakukan usaha produksi suatu produk. Komponen biaya tetap atau overhead cost terdiri dari seluruh biaya yang diperlukan selama berjalannya operasional bisnis, contohnya seperti biaya rekening listrik, biaya telpon, biaya pemasaran, dan lainnya. Selain biaya tetap ada juga biaya variabel, yaitu biaya yang terkait dengan barang produksi, seperti bahan baku produksi, biaya tenaga kerja.

4. Luaran Kegiatan

Luaran yang dapat direalisasikan dari kegiatan abdimas ini, yaitu;

- a. Tersedianya luaran wajib, yaitu berupa karya ilmiah dalam bentuk paper yang didiseminasikan atau dipublikasikan pada jurnal pengabdian masyarakat
- b. Tersedianya luaran tambahan, yaitu diperoleh sertifikat Hak Kekayaan Intelektual dari modul yang digunakan pada saat pelatihan dilaksanakan

Pembahasan

Pengetahuan mengenai penentuan harga pokok produksi adalah suatu pengetahuan yang krusial untuk dipahami oleh setiap pelaku usaha, khususnya pelaku UMKM. Pengetahuan ini akan sangat bermanfaat dalam memonitor realisasi dalam penggunaan biaya produksi terkini dan membandingkan kesesuaiannya dengan target yang direncanakan. Jika terjadi ketidaksesuaian dengan perencanaan maka dengan HPP dapat ditelusuri sumber permasalahannya dan mengambil langkah perbaikan atas ketidaksesuaian tersebut. Disamping itu HPP juga bermanfaat untuk mengevaluasi laba rugi, dimana dalam perhitungan laba rugi selain memerlukan informasi tentang data pendapatan, tetapi juga memerlukan data tentang biaya produksi.

Gambar 2.

Suasana saat pelatihan



Informasi yang diperlukan oleh UMKM guna perhitungan harga pokok produksi meliputi rincian biaya bahan baku produksi, biaya buruh langsung dan tidak langsung, dan juga biaya overhead pabrik. Ketiga jenis biaya ini harus ditetapkan dengan akurat dan cermat. Sehingga informasi yang tersimpan dalam HPP yang diperoleh dapat dipercaya dalam mengkalkulasi harga jual produk yang dihasilkan, yang pastinya sangat mempengaruhi kepada laba atau rugi yang didapatkan.

Dalam menentukan harga pokok produksi perhitungannya meliputi komponen bahan baku, barang yang dibeli untuk nanti dijual kembali, biaya kirim barang, biaya tenaga kerja, baik tenaga kerja langsung maupun tenaga kerja tidak langsung, biaya *overhead* pabrik, biaya penyimpanan bahkan sampai biaya pengiriman barang dan retur serta potongan pembelian. Dari semua komponen-komponen tersebut harus dianalisis secara teliti upaya dapat dikategorikan

dengan tepat sehingga dapat menghasilkan HPP yang akurat. Ada beberapa item yang dikecualikan dari aspek HPP yaitu biaya non operasional seperti bunga dan belanja modal, termasuk juga biaya untuk produk yang tetap tidak dijual pada akhir periode tertentu.

Teknik untuk penentuan HPP terdiri dari 2(dua) metode. Yang pertama dikenal dengan teknik *full costing*, dimana dalam menentukan HPP didasarkan kepada seluruh biaya yang dibebankan untuk melakukan suatu produksi, mulai dari biaya bahan mentah, biaya buruh langsung dan overhead pabrik. Metode kedua disebut variabel costing, dimana disini dalam menentukan HPP hanya berdasarkan kepada biaya produksi variabel saja.

Dalam pelaksanaan PKM sendiri dijelaskan mengenai teknik menghitung harga pokok produksi dengan teknik *full costing* dengan alasan teknik ini memiliki kelebihan seperti mempertimbangkan keseluruhan unsur biaya yang terkait langsung dengan produksi dapat disertakan dalam perhitungan, sehingga lebih memudahkan bagi UMKM yang belum memanfaatkan jasa akuntansi guna mendapatkan perhitungan harga pokok produksi dan penjualan.

Gambar 3.

Acara diskusi dan tanya jawab dengan didampingi oleh koordinator mitra



Perhitungan dan penggunaan harga pokok produksi merupakan hal yang sangat krusial untuk semua jenis bisnis. Dengan mengimplementasikan metode *full costing* diharapkan UMKM dapat mengoptimalkan harga penjualan setiap produk dan diharapkan dalam penentuan harga pokok produksi dapat ditentukan secara riil.

4. KESIMPULAN

Hasil dari kegiatan pengabdian yaitu terlaksananya edukasi mengenai implementasi metode *full costing* untuk perhitungan harga pokok produksi kepada mitra pelaku UMKM RW09 Kelurahan Kelapa Dua, Tangerang. Capaian dari pelatihan ini cukup baik dimana terjadinya peningkatan pengetahuan dan kemampuan peserta dalam menentukan komponen biaya produksi dan perhitungan harga pokok produksi.

Implikasi kegiatan PKM ini adalah fakta bahwa mitra, dalam hal ini pelaku UMKM akan semakin menyadari pentingnya meningkatkan pengetahuan agar bisnis yang dijalankan dapat menghasilkan laba yang sesuai dan terhindar dari kerugian. Menjalankan bisnis UMKM perlu disertai dengan upaya-upaya untuk membuat bisnis terus berkembang dan terhindar dari kerugian. Mengimplementasikan hasil pelatihan dalam aktivitas operasional sehari-hari merupakan suatu keharusan agar mendapatkan laba dan pertumbuhan usaha yang baik.

REFERENSI

- Badriah, E., & Nurwanda, A. (2019). Penerapan Metode Full Costing dalam Menentukan Harga Pokok Produksi Pembangunan Rumah. *Jurnal Moderat*, 5(4), 412–421.
- Fadillah, S., Maemunah, M., & Hernawati, N. (2021). Pemahaman UMKM Terhadap Penentuan Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan. *Kajian Akuntansi*, 22(2), 135–147.
- 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*.
- Hutagaol, L. H., Novianti, N., & Bhuana, K. W. (2022). Penentuan dan Perhitungan Harga Pokok Produksi serta Penyusunan Laporan Keuangan. *PROGRESIF: Jurnal Pengabdian Komunitas Pendidikan*, 2(2), 51–61. <https://doi.org/10.36406/progresif.v2i2.712>
- 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>
- Marisya, F. (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.
- 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).
- Permana, B. K. (2020). Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Dengan Metode Full Costing Sebagai Dasar Penetapan Harga Jual Pada Cv Salwa Meubel. *JAMMI - Jurnal Akuntansi JAMMI*, 1(1), 57–72. [file:///C:/Users/LENOVO/Downloads/Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Dengan Metode Full Costing Sebagai Dasar Penetapan Harga Jual Pada CV Salwa Meubel \(2\).pdf](file:///C:/Users/LENOVO/Downloads/Analisis%20Penentuan%20Harga%20Pokok%20Produksi%20Dengan%20Metode%20Full%20Costing%20Sebagai%20Dasar%20Penetapan%20Harga%20Jual%20Pada%20CV%20Salwa%20Meubel%20(2).pdf)
- Suratinojo, R., Sabijono, H., & Walandow, S. K. (2021). Pengaruh Current Ratio dan Debt to Equity Ratio Terhadap Laba Perusahaan Pada PT. Jakarta International Hotels dan Development Periode 2016-2019. *Jurnal EMBA*, 9(2), 1076–1087.
- Widiatmoko, J., Indarti, M. G. K., Puspitasari, E., & Hadi, S. S. (2020). Pendampingan Penyusunan Harga Pokok Produksi bagi Pelaku UMKM di Kota Semarang. 03(02), 206–215.
- Wiralestari, Firza, E., & Mansur, F. (2018). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi Dengan Menggunakan Full Costing Sebagai Dasar Penetapan Harga Jual Pempek Pada UMKM Pempek Masayu 212. 2(1), 1–23.