

Community Insight: Jurnal Pengabdian Masyarakat

Volume: 01 Nomor 01 Juni 2024

Meningkatkan Keuntungan Wirausaha Muda Pekanbaru: Literasi dalam Menentukan Harga Pokok dan Harga Jual

Lusiawati¹, Elisanovi², Jasmina Syafe'i³, Faiza Muklis⁴, Annisa Sarla Azzahra⁵

^{1,2,3,4,5}Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau

Email: lusiawati@uin-suska.ac.id¹, elisanovi@uin-suska.ac.id², jasmina.syafei@uin-suska.ac.id³, faiza.muklis@uin-suska.ac.id⁴, 11970324322@student.uin-suska.ac.id⁵

ARTICLE INFO

Disubmit: 20 Mei 2023

Diterima: 19 Juni 2024

Dipublikasi: 30 Juni 2024

Keywords:

Literacy; Cost of Good Sold; Young Entrepreneur



This is an open access article under the CC BY-SA license

Kata Kunci:

Literasi; Harga Pokok Penjualan; Pengusaha Muda

ABSTRACT

Young entrepreneurs in Pekanbaru in running their businesses face various challenges such as determining the right selling price, lack of knowledge about the cost and selling price calculation system, and limited access to training and resources that can help young entrepreneurs calculate the cost price and determine the appropriate selling price. appropriate. This service activity was carried out to increase literacy in the basic price and selling price calculation system. This activity was carried out using a Community-Based Research (CBR) approach that involved the community. This CBR method not only provides theoretical knowledge but also practical experience that can be directly applied by young entrepreneurs, so that they can face financial challenges more prepared and effectively. After mentoring, young entrepreneurs can understand and calculate cost prices correctly and determine the right profit margin in setting selling prices. The skills and understanding that have been obtained should continue to be implemented in running a business.

ABSTRAK

Wirausaha muda di Pekanbaru dalam menjalankan usahanya menghadapi berbagai tantangan seperti dalam menentukan harga jual yang tepat, kurangnya pengetahuan tentang sistem perhitungan harga pokok dan harga jual dan terbatasnya akses terhadap pelatihan dan sumber daya yang dapat membantu wirausaha muda dalam menghitung harga pokok dan menentukan harga jual yang tepat. Kegiatan pengabdian ini dilakukan untuk meningkatkan literasi sistem perhitungan harga pokok dan harga jual. Kegiatan ini dilakukan dengan pendekatan Community Based Research (CBR) yang melibatkan masyarakat. Metode CBR ini tidak hanya memberikan pengetahuan teoretis, tetapi juga pengalaman praktis yang dapat langsung diterapkan oleh wirausaha muda, sehingga mereka dapat menghadapi tantangan keuangan dengan lebih siap dan efektif. Setelah pendampingan, wirausaha muda dapat memahami dan menghitung harga pokok dengan benar serta menentukan margin laba yang tepat dalam menetapkan harga jual. Kemampuan dan pemahaman yang telah diperoleh hendaknya dapat terus di implementasikan dalam menjalankan usaha.

1. PENDAHULUAN

Dalam menjalankan sebuah usaha, sistem perhitungan harga pokok dan harga jual yang tepat merupakan elemen fundamental untuk mencapai profitabilitas dan keberlanjutan usaha dimasa yang akan datang. Oleh karena itu, wirausaha harus memiliki literasi atau pengetahuan yang baik tentang sistem perhitungan harga pokok, seperti pengetahuan tentang konsep dasar perhitungan harga pokok, komponen-komponen harga pokok yang meliputi biaya bahan baku, biaya produksi, biaya tenaga kerja dan biaya *overhead* (Latifiana, 2017). Selain itu wirausaha juga harus memiliki pengetahuan tentang strategi penetapan harga jual yang efektif, mampu menganalisis pasar, menentukan *mark up* yang tepat dan mempertimbangkan faktor-faktor lain seperti persaingan dan permintaan pelanggan (Prabowo et al., 2022). Perhitungan harga jual yang tepat memungkinkan wirausaha menetapkan harga yang kompetitif, menutupi biaya produksi, dan menghasilkan margin keuntungan yang maksimal (Setyastanto et al., 2022).

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) pada Februari 2024 terdapat 56,56 juta orang yang berwirausaha, artinya setara 37,86% dari angkatan kerja nasional yang totalnya 149,38 juta orang. Populasi wirausaha tersebut mayoritasnya masuk kategori pemula dengan jumlah 51,55 juta orang atau setara 34,51% dari total angkatan kerja. Angka ini terdiri dari 29,11 juta orang yang berusaha seorang diri, serta 22,44 juta orang yang berusaha dengan dibantu buruh tak tetap/tak dibayar. Kemudian wirausaha yang masuk kategori mapan atau dibantu buruh tetap/buruh dibayar mencapai 5,01 juta orang atau setara dengan 3,35% dari total angkatan kerja.

Pekanbaru, sebagai kota yang sedang berkembang, memiliki banyak wirausaha muda dengan potensi besar untuk terus berkembang. Wirausaha muda di Pekanbaru menghadapi tantangan dalam menjalankan usahanya seperti dalam menentukan harga jual yang tepat untuk produk atau jasa mereka. Kurangnya pengetahuan tentang sistem perhitungan harga pokok dan harga jual menyebabkan mereka mengalami kesulitan dalam memperoleh keuntungan yang optimal. Terbatasnya akses terhadap pelatihan dan sumber daya yang dapat membantu wirausaha dalam menghitung harga pokok dan menentukan harga jual yang tepat. Dalam hal ini kontribusi dari berbagai pihak sangat dibutuhkan seperti yang telah dilakukan oleh Pemerintah Provinsi Riau dalam mengadakan pelatihan menjadi wirausaha muda mandiri pada Agustus 2023 (Antaraneews.com, 2023). Dari akademisi diharapkan berkontribusi dalam bentuk pendampingan dan pelatihan meningkatkan literasi tentang sistem perhitungan harga pokok dan harga jual yang tepat bagi wirausaha. Dalam konteks ini, kegiatan pengabdian bertujuan untuk memberikan literasi melalui pelatihan dan pendampingan kepada wirausaha muda di Pekanbaru mengenai sistem perhitungan harga pokok dan harga jual. Dengan pemahaman yang baik tentang konsep ini, wirausaha muda dapat membuat keputusan yang lebih cerdas dan strategis dalam menentukan harga jual produk atau jasa mereka.

Mengingat pentingnya pengetahuan tentang sistem perhitungan harga pokok dan harga jual bagi wirausaha muda beberapa penelitian juga membahas tentang sistem harga pokok dan penentuan harga jual. Diantaranya penelitian yang dilakukan oleh [Satriani & Kusuma \(2020\)](#) menyatakan bahwa besarnya pengaruh total biaya yang dikeluarkan selama proses produksi serta proses perhitungan harga pokok penjualan akan berpengaruh terhadap harga jual sehingga akan mempengaruhi volume penjualan yang akan berdampak pada laba perusahaan. Penetapan harga jual harus dapat menutupi biaya penuh yang telah dikeluarkan untuk menghasilkan produk dan laba yang diinginkan. Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh [Purwanto \(2020\)](#) menyatakan bahwa perhitungan harga pokok produksi merupakan hal yang penting untuk diperhatikan, karena semakin meningkatnya persaingan antar UMKM dalam menghasilkan produk-produk yang berkualitas dengan harga yang cukup bersaing. Untuk menghitung harga pokok produksi dapat digunakan metode *Full Costing* yaitu metode penentuan harga pokok produk yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi yang terdiri dari bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik, baik yang bersifat tetap maupun variabel. Harga jual dapat diperoleh dari harga pokok produksi ditambah dengan laba yang diharapkan.

Kegiatan pengabdian berbasis penelitian tentang pendampingan harga pokok produksi dan harga jual pada UMKM yang dilakukan oleh [Wiralestari et al., \(2018\)](#) menyatakan bahwa manajemen yang belum baik, perhitungan harga pokok produk yang tidak akurat, bahkan penentuan harga dan keuntungan menggunakan taksiran merupakan permasalahan yang dialami oleh UMKM. Untuk itu diperlukannya informasi keuangan yang baik akan memberikan informasi posisi keuangan yang memadai serta kinerja UMKM dapat terukur salah satunya dengan menentukan harga pokok produksi. Selanjutnya [Wulandari et al., \(2022\)](#) menyatakan bahwa terdapat perbedaan tingkat pemahaman yang baik tentang perhitungan harga pokok dan harga jual sebelum dan setelah kegiatan pengabdian dilakukan. Kemudian [Yustitia & Adriansah \(2022\)](#) menyatakan bahwa dari hasil dari evaluasi, pemahaman dan keterampilan pelaku UMKM meningkat setelah dilaksanakannya pendampingan. Sebelum pelaku UMKM menentukan harga jualnya perlu di hitung harga pokoknya terlebih dahulu.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat merupakan salah satu cara efektif untuk membantu wirausaha muda meningkatkan literasi keuangan mereka. Dengan memberikan pelatihan dan bimbingan tentang sistem perhitungan harga pokok dan harga jual, para wirausaha dibekali dengan pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk meningkatkan kinerja bisnis mereka. Kegiatan ini juga dapat membuka akses ke sumber daya dan jaringan yang dapat mendukung pertumbuhan usaha mereka. Dengan meningkatkan pemahaman dan penerapan sistem perhitungan harga pokok dan harga jual, diharapkan wirausaha muda di Pekanbaru akan mampu meningkatkan profitabilitas bisnis mereka. Keuntungan yang lebih baik akan memberi mereka stabilitas finansial yang lebih baik dan kemampuan untuk mengembangkan usaha mereka di masa yang akan datang. Selain itu, peningkatan

profitabilitas juga akan mendorong pertumbuhan ekonomi di wilayah tersebut dengan menciptakan lapangan kerja baru dan meningkatkan kontribusi sektor usaha ke dalam perekonomian lokal. Dampak positif yang diharapkan lainnya meliputi peningkatan profitabilitas usaha, efisiensi pengelolaan keuangan, dan kemampuan bersaing di pasar. Selain itu, kegiatan ini diharapkan dapat menjadi model bagi program pengembangan wirausaha lainnya di Pekanbaru.

2. METODE

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilakukan dengan menggunakan pendekatan *Community Based Research (CBR)* sebagai pendekatan yang dikembangkan dalam ranah akademik, dimana sebuah komunitas menjadi setara dan seimbang tidak lagi dijadikan sebagai objek penelitian tapi juga subyek atau mitra penelitian. Pendekatan ini menawarkan masyarakat untuk terlibat dan ikut andil dalam partisipasi pengabdian, mulai dari tahap perumusan masalah hingga penyusunan dan deseminasi hasil pengabdian sehingga memberikan manfaat secara nyata bagi komunitas. Dalam hal ini, pengabdian berperan utama sebagai fasilitator atau pendamping atau narasumber, yang bersama-sama masyarakat merencanakan, melaksanakan, dan mengevaluasi program. Metode CBR ini tidak hanya memberikan pengetahuan teoretis, tetapi juga pengalaman praktis yang dapat langsung diterapkan oleh wirausaha muda, sehingga mereka dapat menghadapi tantangan keuangan dengan lebih siap dan efektif.

Adapun tahapan-tahapan yang dilakukan pada kegiatan ini adalah:

2.1. Identifikasi Kebutuhan

- a. Survei Awal: Melakukan survei awal untuk mengidentifikasi tingkat literasi dan kebutuhan spesifik wirausaha muda di Pekanbaru terkait sistem perhitungan harga pokok dan perhitungan harga jual.
- b. Profiling: Menyusun profil wirausaha muda berdasarkan hasil survei untuk memahami latar belakang, jenis usaha, dan tantangan yang dihadapi.

2.2. Pengumpulan Kasus Nyata:

- a. Studi Kasus: Mengumpulkan studi kasus dari wirausaha sukses di Pekanbaru dan sekitarnya yang berhasil meningkatkan profitabilitas melalui penerapan sistem perhitungan harga pokok dan perhitungan harga jual yang baik.
- b. Dokumentasi: Mendokumentasikan langkah-langkah yang diambil, strategi yang diterapkan, serta hasil yang dicapai oleh wirausaha tersebut.

2.3. Penyusunan Modul Pelatihan:

- a. Modul Pelatihan: Menyusun modul pelatihan berbasis kasus yang mencakup teori dasar sistem perhitungan harga pokok dan harga jual, analisis kasus, diskusi kelompok, dan latihan praktis.

- b. Struktur Modul: Modul akan terdiri dari beberapa bagian: pengenalan konsep dasar, analisis kasus, diskusi kelompok, dan penerapan solusi.

2.4. Pelaksanaan Pelatihan:

- a. Tahap 1: Pengenalan Konsep Dasar

Memberikan pemahaman dasar tentang pentingnya literasi yang baik tentang sistem perhitungan harga pokok dan perhitungan harga jual yang tepat.

- b. Tahap 2: Analisis Kasus

Peserta dibagi menjadi kelompok-kelompok kecil dan diberikan studi kasus nyata untuk dianalisis. Setiap kelompok menganalisis masalah keuangan dalam kasus tersebut dan mengusulkan solusi yang tepat.

- c. Tahap 3: Diskusi Kelompok

Masing-masing kelompok mempresentasikan analisis dan solusi mereka di hadapan kelompok lain. Diskusi dilakukan untuk membahas berbagai pendekatan dan strategi yang diusulkan serta pelajaran yang dapat diambil dari kasus tersebut.

- d. Tahap 4: Penerapan Solusi

Peserta diminta untuk menerapkan solusi yang telah didiskusikan dalam simulasi bisnis mereka sendiri. Peserta juga didorong untuk membuat rencana keuangan dan strategi pengelolaan keuangan untuk usaha mereka masing-masing.

2.5. Evaluasi dan Pendampingan:

- a. Evaluasi: Melakukan evaluasi terhadap pemahaman dan keterampilan peserta setelah pelatihan.
- b. Pendampingan: Memberikan pendampingan dan bimbingan lanjutan bagi peserta yang membutuhkan bantuan lebih lanjut dalam mengimplementasikan pengetahuan yang diperoleh.
- c. Sesi Tindak Lanjut: Mengadakan sesi tindak lanjut untuk membahas perkembangan usaha peserta dan memberikan saran serta rekomendasi yang sesuai.

2.6. Penyebaran Pengetahuan:

- a. Laporan dan Dokumentasi: Membuat laporan dan dokumentasi pelatihan serta hasil evaluasi untuk disebarakan kepada pemangku kepentingan terkait.
- b. Seminar/Lokakarya: Mengadakan seminar atau lokakarya untuk berbagi hasil dan pengalaman dengan komunitas wirausaha lainnya.

2.7. Harapan dan Dampak Positif

Dengan menerapkan metode CBR dalam pengabdian masyarakat ini, diharapkan wirausaha muda di Pekanbaru dapat:

- a. Memahami konsep dasar perhitungan harga pokok dan harga jual dengan lebih baik.
- b. Meningkatkan keterampilan dalam mencatat transaksi keuangan dan mengelola laporan keuangan.
- c. Mampu menghitung biaya pokok produksi dan menetapkan harga jual yang tepat untuk meningkatkan profitabilitas usaha mereka.
- d. Mendapatkan inspirasi dan motivasi dari kasus-kasus nyata yang berhasil, sehingga lebih percaya diri dalam mengelola bisnis mereka.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini untuk meningkatkan pemahaman wirausaha muda di Pekanbaru tentang pentingnya sistem perhitungan harga pokok dan harga jual yang baik, membekali wirausaha muda dengan keterampilan praktis dalam mencatat transaksi keuangan dan mengelola laporan keuangan dan memberikan pengetahuan tentang cara menghitung biaya pokok produksi dan menetapkan harga jual yang tepat serta mendorong wirausaha muda untuk menerapkan sistem pencatatan dan perhitungan harga jual dalam usaha mereka. Selama ini pencapaian profitabilitas dari usaha mereka belum maksimal. Beberapa faktor yang mempengaruhi diantaranya adalah kurangnya literasi atau pengetahuan dan keterampilan dalam mencatat transaksi keuangan secara sistematis, kesulitan dalam menghitung harga pokok produksi dan menentukan harga jual yang menguntungkan, dan terbatasnya akses terhadap pelatihan dan sumber daya yang dapat membantu dalam pengelolaan keuangan bisnis. Hal ini tentu perlu dilakukan pendampingan untuk meningkatkan literasi tentang sistem perhitungan harga pokok dan harga jual bagi wirausaha muda yang ada di Pekanbaru.

Kegiatan pengabdian ini telah dilaksanakan dalam dua tahap, pertama pendampingan sistem perhitungan harga pokok yang dilaksanakan pada pekan pertama bulan Juni 2024, kemudian tahap kedua telah dilakukan pendampingan cara menentukan harga jual yang tepat terhadap produk atau jasa yang dihasilkan oleh 12 wirausaha muda. Tahap kedua ini dilaksanakan pada pekan pertama bulan Juli 2024. Adapun jenis usaha yang dijalankan wirausaha muda yang menjadi objek pengabdian ini diantaranya bidang kuliner sebanyak 7 orang dan *handycraft* sebanyak 5 orang.

Pada awal kegiatan pengabdian ini tim melakukan survei awal untuk mengidentifikasi tingkat literasi dan kebutuhan spesifik wirausaha muda di Pekanbaru terkait sistem perhitungan harga pokok dan perhitungan harga jual.

Selanjutnya menyusun profil wirausaha muda berdasarkan hasil survei untuk memahami latar belakang, jenis usaha, dan tantangan yang dihadapi. Untuk itu tim perlu menyusun modul pelatihan berbasis kasus yang mencakup teori dasar sistem perhitungan harga pokok dan harga jual, analisis kasus, diskusi kelompok, dan latihan praktis. Modul terdiri dari beberapa bagian diantaranya pengenalan konsep dasar sistem perhitungan harga pokok dan harga jual.

Diantara materi yang disampaikan adalah tentang pengertian harga pokok. Menurut **Mulyadi (2018)** harga pokok adalah total biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi atau menyediakan suatu produk atau layanan. Harga pokok meliputi semua biaya yang terkait langsung maupun tidak langsung dengan proses produksi atau penyediaan barang atau jasa tersebut. Dalam menghitung harga pokok, beberapa komponen biaya yang umumnya diperhitungkan meliputi:

- a. Biaya Bahan Baku: Biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh bahan mentah atau bahan baku yang digunakan dalam proses produksi.
- b. Biaya Tenaga Kerja: Biaya yang terkait dengan upah dan tunjangan yang diberikan kepada tenaga kerja yang terlibat dalam proses produksi atau penyediaan barang atau jasa.
- c. Biaya Overhead Pabrik: Biaya yang tidak langsung terkait dengan produksi, seperti biaya penyusutan mesin dan peralatan, biaya utilitas, biaya perawatan, biaya asuransi pabrik, dan sebagainya.
- d. Biaya Produksi Lainnya: Biaya lain yang terkait langsung dengan proses produksi, seperti biaya kemasan, biaya pengiriman, biaya pengolahan, dan biaya perlengkapan produksi.

Penghitungan harga pokok yang akurat penting untuk membantu pengusaha dalam menetapkan harga jual yang tepat, menghitung margin keuntungan, dan mengelola biaya produksi dengan efisien. Dengan mengetahui harga pokok, pengusaha dapat mengukur profitabilitas bisnis, mengidentifikasi area penghematan biaya, dan mengambil keputusan yang tepat dalam pengelolaan operasional perusahaan.

Setelah penyampaian materi wirausaha muda telah mampu membuat perhitungan harga pokok sekaligus dapat menetapkan harga jual yang tepat bagi produk atau jasa yang dihasilkannya. Dengan terlaksananya kegiatan pengabdian ini maka tingkat literasi wirausaha muda meningkat. Pada sesi diskusi dibahas berbagai pendekatan dan strategi yang diusulkan dan wirausaha muda mampu menentukan solusi atas permasalahan yang dihadapi terkait dengan perhitungan harga pokok dan harga jual.

Setelah pelaksanaan kegiatan ini, pendampingan dan bimbingan kepada wirausaha muda akan terus dilanjutkan. Pada akhirnya dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini diharapkan wirausaha muda yang menjadi mitra dalam

kegiatan ini dapat mengimplementasikan konsep dasar perhitungan harga pokok dan dapat menetapkan harga jual yang tepat untuk meningkatkan profitabilitas usaha mereka di masa yang akan datang.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pengabdian ini telah terlaksana dengan baik dan berjalan dengan lancar. Para wirausaha muda yang sebelumnya masih kurang memahami tentang sistem perhitungan harga pokok dan harga jual yang menyebabkan mereka sulit memperoleh laba yang maksimal, setelah dilakukan pendampingan, para wirausaha muda telah mampu memahami dan menghitung harga pokok dengan benar serta menentukan margin laba yang tepat dalam menetapkan harga jual produk atau jasa yang mereka hasilkan. Dengan literasi yang semakin meningkat wirausaha menyadari pentingnya pengetahuan tentang perhitungan harga pokok dan penentuan harga jual yang pada akhirnya akan dapat meningkatkan profitabilitas usaha yang mereka jalankan. Kegiatan ini juga membuka akses bagi wirausaha muda yang ingin menambah pengetahuan melalui pelatihan dan pendampingan.

Setelah kegiatan pengabdian ini diharapkan wirausaha muda di Pekanbaru memiliki literasi yang baik dalam menghitung harga pokok, menentukan margin laba dan menetapkan harga jual yang tepat. Kemampuan dan pemahaman yang telah diperoleh wirausaha muda selama kegiatan ini hendaknya dapat terus di implementasikan dalam menjalankan usahanya. Dimasa yang akan datang diharapkan kegiatan ini bisa terus dilaksanakan, untuk itu keterlibatan pihak-pihak terkait terutama pemerintah daerah dalam memfasilitasi kegiatan seperti ini. Keikutsertaan wirausaha muda yang mengikuti kegiatan seperti ini diharapkan juga akan meningkat. Sebagai akademisi diharapkan terus berkontribusi dalam mendampingi para usahawan muda ini sehingga mampu membuat keputusan yang lebih cerdas dan strategis dalam menentukan harga jual produk atau jasa mereka.

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih kepada pihak LPPM UIN Sultan Syarif Kasim Riau dan para wirausaha muda yang bersedia menjadi mitra dan telah berkontribusi dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian ini.

REFERENCES

- Latifiana, D. (2017). Studi literasi keuangan pengelola usaha kecil menengah (UKM). In *Seminar Nasional Pendidikan Ekonomi Dan Bisnis 2017*. Sebelas Maret University.
- Mulyadi. (2018). *Akuntansi Biaya*, Yogyakarta: YKPN
- Prabowo, H. A., Nurisman, H., Rizkiyah, N., Suyana, N., & Widiyanto, S. (2022). *Penguatan Literasi Keuangan Dan Pelatihan Wirausaha Untuk Pengurus*

- Karang Taruna. *Community Development Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(2), 802-806.
- Purwanto, E. (2020). Analisis Harga Pokok Produksi Menggunakan Metode Full Costing Dalam Penetapan Harga Jual. *Journal of Applied Managerial Accounting*, 4(2), 248–253. <https://doi.org/10.30871/jama.v4i2.2402>
- Riau.antaranews.com. (2023). Pemprov Riau latih usia produktif jadi wirausaha muda. Diakses melalui <https://riau.antaranews.com/berita/341610/pemprov-riau-latih-usia-produktif-jadi-wirausaha-muda>
- Satriani, D., & Kusuma, V. V. (2020). Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Penjualan. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, Dan Akuntansi)*, 4(2), 438. <https://journal.universitassuryadarma.ac.id/index.php/jtin/article/view/645>
- Setyastanto, A. M., Leksono, A. W., Vhalery, R., & Abdillah, A. (2022). Tingkat Literasi Kewirausahaan Mahasiswa. *Research and Development Journal of Education*, 8(2), 883-888.
- Wiralestari, W., 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. *Jurnal Karya Abdi Masyarakat*, 2(1), 46–52. <https://doi.org/10.22437/jkam.v2i1.5430>
- Wulandari, E., Prasetyo, M. S., & Purwanti, T. (2022). Pengabdian Kepada Masyarakat Di Usaha Sepatu Mojo, Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi (Hpp) Dalam Menentukan Harga Jual. *Budimas : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(2), 1–7. <https://doi.org/10.29040/budimas.v4i2.5704>
- Yustitia, E., & Adriansah, A. (2022). Pendampingan Penentuan Harga Pokok Produksi (HPP) dan Harga Jual pada UMKM di Desa Sawahkulon. *Jumat Ekonomi: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(1), 1–9. https://doi.org/10.32764/abdimas_ekon.v3i1.2506