

Pelatihan Penetapan Harga Jual Produk Bagi Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Gorontalo

Mattoasi¹, Ayu Rakhma Wuryandini², Usman³, Oktaviani Kadir⁴, Tri Syawaluddin Luma⁵, Mariana Sampeno⁶, Freti Arta Melia Botutihe⁷, Nur Hidayah Is. Onu⁸, Riska Husain⁹, Natalia Isabel Wantah¹⁰, Nur Cahyani Dehi¹¹, Fitria Putri Wolingalo¹², Savira Ramadhani Mokodongan¹³, Inayah Helingo¹⁴, Tia Latifa¹⁵, Khalsja Oktaviani Kadir¹⁶

1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,13,14,15,16 Universitas Negeri Gorontalo, Indonesia

Corresponding Author

Nama Penulis: Mattoasi

E-mail: mattoasi@ung.ac.id

Abstrak

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Namun, sebagian pelaku UMKM masih menghadapi kendala dalam menentukan harga jual produk karena belum melakukan perhitungan biaya secara menyeluruh. Kondisi tersebut menyebabkan harga jual sering ditetapkan berdasarkan perkiraan atau mengikuti harga pesaing tanpa mempertimbangkan seluruh biaya yang dikeluarkan. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM dalam menghitung harga pokok produksi serta menetapkan harga jual produk secara tepat. Kegiatan dilaksanakan melalui metode pelatihan partisipatif yang dipadukan dengan pendampingan praktik. Tahapan kegiatan meliputi observasi awal, penyampaian materi mengenai konsep biaya, klasifikasi biaya, harga pokok produksi, dan penetapan harga jual, serta praktik langsung menggunakan studi kasus yang relevan dengan usaha peserta. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa peserta mampu mengidentifikasi komponen biaya produksi dan nonproduksi, menghitung harga pokok produksi, serta menentukan harga jual berdasarkan biaya yang dikeluarkan dan tingkat keuntungan yang diharapkan. Selain itu, peserta memperoleh pemahaman yang lebih baik mengenai pentingnya pencatatan biaya dalam mendukung pengambilan keputusan usaha. Kegiatan ini memberikan kontribusi dalam meningkatkan kapasitas manajerial pelaku UMKM dan mendukung keberlanjutan usaha melalui penetapan harga jual yang lebih akurat dan rasional.

Kata kunci - UMKM, Harga Pokok Produksi, Penetapan Harga Jual Produk, Perhitungan Biaya, Pengelolaan Keuangan

Abstract

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) have an important role in encouraging economic growth and improving people's welfare. However, some MSME actors still face obstacles in determining the selling price of products because they have not done a thorough cost calculation. This condition causes the selling price to often be set based on estimates or follow competitors' prices without considering all the costs incurred. This community service activity aims to improve the knowledge and skills of MSME actors in calculating the cost of production and setting the selling price of products correctly. The activity was carried out through a participatory training method combined with practical assistance. The stages of the activity include initial observation, submission of material on cost concepts, cost classification, cost of production, and selling price, as well as direct practice using case studies relevant to the participant's business. The results of the activity showed that participants were able

to identify the components of production and non-production costs, calculate the cost of production, and determine the selling price based on the costs incurred and the expected profit level. In addition, participants gained a better understanding of the importance of recording costs in supporting business decision-making. This activity contributes to increasing the managerial capacity of MSME actors and supporting business sustainability through more accurate and rational selling pricing.

Keywords - MSMEs, Cost of Production, Determination of the Selling Price of the Product, Cost Calculation, Financial Management

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah salah satu sektor yang terus berkembang di Indonesia dan sangat berperan penting dalam menunjang pertumbuhan ekonomi skala nasional dan lokal, menyerap lapangan pekerjaan serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Di Kota Gorontalo, UMKM berkembang pada berbagai sektor usaha seperti kuliner, perdagangan, dan jasa yang menjadi sumber pendapatan utama bagi sebagian masyarakat. Meskipun demikian, sebagian besar pelaku UMKM masih menghadapi berbagai kendala dalam pengelolaan usaha, terutama pada aspek manajemen keuangan yang berhubungan dengan perhitungan biaya dan penentuan harga jual produk (Mattoasi, 2026; Mattoasi & Ul Aqmal, 2025).

Harga pokok penjualan adalah total biaya yang dikeluarkan dalam menghasilkan suatu produk. Pemahaman terhadap harga pokok penjualan membantu pelaku usaha menetapkan harga jual yang sesuai dan memperoleh keuntungan yang optimal (Arrova & Sembiring, 2023; Harun dkk., 2024). Penetapan harga jual merupakan keputusan penting dalam kegiatan usaha karena berpengaruh langsung terhadap tingkat keuntungan, daya saing produk, dan keberlanjutan usaha. Harga jual yang terlalu tinggi dapat menyebabkan produk sulit bersaing di pasar, sedangkan harga yang terlalu rendah berpotensi mengurangi keuntungan yang diperoleh pelaku usaha (Noviasari & Alamsyah, 2020). Perhitungan biaya yang tepat juga menjadi faktor penting dalam mendukung keberlanjutan dan perkembangan usaha, khususnya pada sektor UMKM (Cahyani dkk., 2026). Oleh karena itu, penentuan harga jual seharusnya dilakukan berdasarkan perhitungan biaya yang akurat dan mempertimbangkan tingkat keuntungan yang diharapkan.

Hasil observasi awal yang dilakukan pada sejumlah pelaku UMKM di Kota Gorontalo menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku usaha masih menentukan harga jual berdasarkan perkiraan, mengikuti harga pesaing, atau menambahkan sejumlah keuntungan tertentu tanpa melakukan perhitungan biaya secara menyeluruh. Kondisi tersebut menyebabkan berbagai komponen biaya, seperti biaya bahan baku, tenaga kerja, biaya operasional, maupun biaya pemasaran belum sepenuhnya diperhitungkan dalam penentuan harga jual. Akibatnya, pelaku usaha sering kali mengalami kesulitan dalam mengetahui tingkat keuntungan yang sebenarnya diperoleh dari setiap produk yang dijual.

Permasalahan tersebut sejalan dengan berbagai hasil penelitian dan pengabdian yang menunjukkan bahwa rendahnya literasi keuangan dan minimnya pemahaman mengenai perhitungan harga pokok produksi masih menjadi tantangan utama bagi pelaku UMKM. Belum adanya pencatatan yang memadai yang sehingganya tidak ada pemisahan biaya-biaya usaha (Ridwan dkk., 2025). Harga jual pada UMKM masih sering ditentukan tanpa didukung oleh perhitungan biaya yang sistematis, di mana pelaku usaha belum sepenuhnya memahami pentingnya penyusunan harga pokok produksi secara akurat (Indriawati & Astuti, 2025). Kemudian penggunaan metode perhitungan biaya yang sederhana sering kali mengabaikan beberapa komponen biaya sehingga menghasilkan informasi biaya yang kurang akurat (Rakhman dkk., 2025; Ningrum & Persada, 2025).

Berbagai kegiatan pengabdian sebelumnya menunjukkan bahwa pelatihan dan pendampingan mampu meningkatkan pemahaman pelaku UMKM terhadap perhitungan biaya (Afriani dkk., 2025). Namun, menurut Wahidah & Ratna (2025) sebagian besar kegiatan tersebut masih memiliki

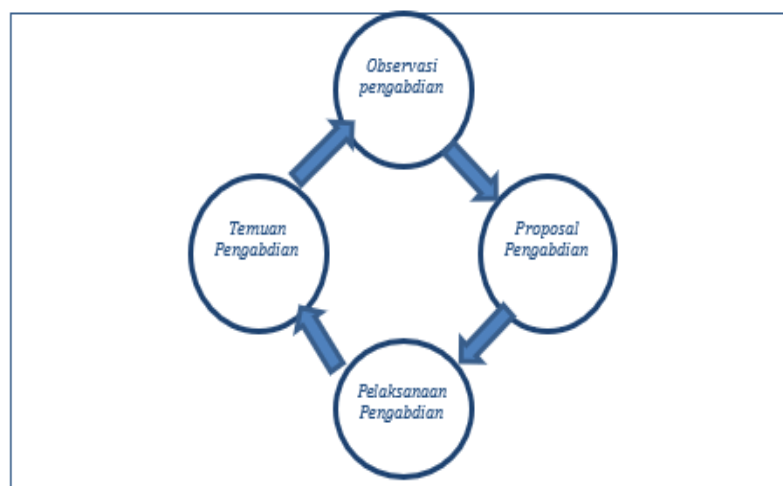
keterbatasan pada aspek keberlanjutan dan kurangnya penyesuaian dengan konteks lokal. Oleh karena itu, diperlukan kegiatan pendampingan yang lebih aplikatif agar pelaku UMKM dapat memahami proses perhitungan biaya dan penentuan harga jual secara nyata sesuai dengan karakteristik usaha masing-masing.

Berdasarkan kondisi tersebut, tim pengabdian melaksanakan kegiatan pelatihan penetapan harga jual produk bagi pelaku UMKM di Kota Gorontalo. Kegiatan ini dirancang tidak hanya memberikan pemahaman konseptual mengenai biaya dan harga pokok produksi, tetapi juga membimbing peserta melakukan praktik perhitungan harga jual berdasarkan seluruh biaya yang dikeluarkan dalam proses usaha. Melalui kegiatan ini diharapkan pelaku UMKM mampu menetapkan harga jual yang lebih rasional, meningkatkan kemampuan pengelolaan keuangan usaha, serta mendukung keberlanjutan dan daya saing usaha yang dijalankan. Tujuan kegiatan pengabdian ini adalah meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM dalam menghitung harga pokok produksi serta menetapkan harga jual produk secara tepat berdasarkan pendekatan biaya yang sistematis dan sesuai dengan kondisi usaha yang dijalankan.

METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan pada pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kota Gorontalo yang bergerak pada sektor kuliner, perdagangan, dan jasa, adapun jumlah peserta yang terlibat adalah 10 pelaku UMKM. Mitra kegiatan dipilih berdasarkan hasil observasi awal yang menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku usaha masih mengalami kesulitan dalam menentukan harga jual produk karena belum melakukan perhitungan biaya secara komprehensif. Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian ini adalah metode pelatihan partisipatif (*participatory training*) yang dikombinasikan dengan pendampingan praktik. Metode ini dipilih agar peserta tidak hanya memperoleh pemahaman teoritis mengenai penentuan harga jual, tetapi juga mampu menerapkan secara langsung pada usaha yang dijalankan.

Sebelum pengabdian dilakukan, maka dilakukan studi pendahuluan kepada para pelaku UMKM tentang cara mereka menentukan. Berdasarkan observasi yang dilakukan diperoleh informasi bahwa berbagai jenis UMKM telah beroperasi di Gorontalo. Berdasarkan observasi tersebut diperoleh informasi bahwa penetapan harga jual bagi UMKM belum sepenuhnya memperhitungkan seluruh biaya yang terjadi dalam penetapan harga jual. Berdasarkan informasi tersebut maka dibuat proposal pengabdian yang fokus pada penetapan harga jual bagi UMKM yang ada di Provinsi Gorontalo. Setelah proposal disetujui maka pelaksanaan pengabdian dilakukan dengan memberikan paparan materi dan melanjutkan pelatihan penentuan harga jual produk. Hal tersebut dapat dilihat dari Gambar di bawah.



Gambar 1.

Alur Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pelatihan penetapan harga jual produk dilaksanakan dengan melibatkan pelaku UMKM yang berasal dari berbagai sektor usaha, seperti kuliner, perdagangan, dan jasa di Kota Gorontalo. Kegiatan ini dilaksanakan pada hari sabtu 4 april 2026 yang bertempat di Ruang Lab. Bursa Efek Indonesia FEB UNG. Dalam kegiatan ini dibagi menjadi dua sesi yaitu sesi penyampaian materi dan sesi praktik atau pendampingan.

Kegiatan diawali dengan penyampaian materi mengenai konsep biaya yang meliputi definisi biaya dalam menjalankan usaha, yang kemudian dijelaskan mengenai biaya produksi dalam suatu produk atau jasa. Selepas biaya produksi dijelaskan kepada para peserta, dalam pengabdian ini juga dijelaskan tentang biaya nonproduksi yang dapat meliputi biaya pemasaran dan biaya operasional dalam suatu organisasi. Serta dijelaskan juga jenis biaya pemasaran termasuk biaya dalam UMKM meliputi biaya iklan, promosi penjualan, riset pasar, serta biaya operasional penjualan. Demikian juga biaya operasional dapat berupa biaya aktivitas bisnis sehari-hari, mencakup gaji karyawan, sewa gedung, utilitas, pemasaran, serta perawatan peralatan.



The slide titled 'APA ITU BIAYA?' defines costs as all money spent to run a business. It lists examples: 1. Bahan Baku, 2. Biaya Gas, 3. Biaya Listrik, 4. Biaya Tenaga Kerja. It then classifies costs into two main categories: 01 Biaya Produksi and 02 Biaya Non-Produksi.

Jenis Biaya	Penjelasan Sederhana	Contoh dalam Usaha Kuliner
Biaya Produksi	Biaya untuk membuat produk	
Bahan Baku	Bahan utama untuk membuat makanan	Beras, ayam, minyak, bumbu
Tenaga Kerja	Orang yang memasak atau membantu produksi	Koki, pembantu
Overhead	Biaya tambahan saat produksi	Gas, listrik, air

Jenis Biaya	Penjelasan Sederhana	Contoh dalam Usaha Kuliner
Biaya Non-Produksi	Biaya untuk mendukung usaha	
Pemasaran	Biaya untuk menarik pembeli	Spanduk, promosi
Operasional	Biaya menjalankan usaha	Sewa tempat, transportasi

Gambar 2.

Tampilan Slide Materi Konsep Biaya dan Klasifikasi Biaya

Setelah penyampaian materi terkait konsep dan klasifikasi biaya dalam pengabdian ini dijelaskan bahwa harga pokok produksi dapat dihitung berdasarkan seluruh biaya yang dikeluarkan dalam pembuatan produk. Serta diberikan ilustrasi perhitungan harga pokok produksi khususnya UMKM disektor kuliner nasi goreng. Perhitungan harga pokok produksi per-unit dapat dilakukan sebagai berikut.



The slide shows 'CARA MENGHITUNG HPP' with steps: 1. Catat semua biaya (Bahan baku, Tenaga kerja, Gas, listrik, dll), 2. Jumlahkan semua biaya (Total biaya produksi), 3. Hitung jumlah produk (Misalnya: 50 porsi), 4. Bagi total biaya (Total biaya : jumlah produk). It also shows the formula: $HPP \text{ per produk} = \frac{\text{Total Biaya}}{\text{Jumlah Produk}}$. The example calculation for a street food vendor selling fried rice is as follows:

Keterangan	Jumlah
Total Biaya	
Jumlah Produk	50 porsi

Seorang pelaku UMKM menjual nasi goreng dengan data sebagai berikut:

- Data Biaya Usaha (1 Hari)
 - Bahan baku = Rp 200.000
 - Tenaga kerja = Rp 100.000
 - Gas & listrik = Rp 50.000
 - Total biaya produksi = Rp 350.000
- Data Produksi
 - Jumlah nasi goreng yang dihasilkan = 50 porsi
- Perhitungan (Langkah Terstruktur)
 - $HPP = \frac{\text{Total Biaya}}{\text{Jumlah Produk}}$
 - $HPP = \frac{350.000}{50}$
 - $HPP = \text{Rp } 7.000 \text{ per porsi}$

Catatan Penting:

- Jika jual di bawah Rp 7.000 = **Rugi**
- Harus jual di atas HPP agar **UNTUNG**

Gambar 3.

Tampilan Slide Materi Perhitungan Harga Pokok Produksi

Berkaitan dengan kalkulasi harga pokok produksi menunjukkan bahwa total biaya yang digunakan sejumlah Rp. 350.000,- dan mampu menghasilkan 50 porsi sehingga harga pokok produksi per-unit sebesar Rp. 7.000/ porsi. Setelah dilakukan perhitungan harga pokok produksi maka diberikan penjelasan langkah berikutnya yaitu menentukan harga jual, sebagaimana tampak pada gambar slide materi dibawah.

MENENTUKAN HARGA JUAL

Setelah mengetahui HPP, langkah berikutnya adalah menentukan harga jual. Harga jual tidak boleh hanya berdasarkan perkiraan, tetapi harus dihitung dengan menambahkan keuntungan dari HPP. Dengan cara ini, pelaku usaha dapat memastikan bahwa setiap produk yang dijual memberikan keuntungan.

Contoh Perhitungan	Maka:	
Dari slide sebelumnya:	Harga Jual	
• HPP = Rp 7.000	• = 7.000 + 3.000	
Jika ingin keuntungan:	• = Rp 10.000	
• Laba = Rp 3.000		

Keterangan	
HPP	
Keuntungan	
Harga Jual	

Gambar 4.

Tampilan Slide Materi Penentuan Harga Jual

Dari hasil penjelasan materi diatas didapat informasi bahwa bahwa para UMKM dapat menetapkan keuntungan antara 10 s.d. 20 % sebagai konsep Net Present Value (NPV). Sehingga per porsi nasi goreng dapat dijual maksimal seharga Rp. 8.000 sampai dengan Rp. 8.400 per porsi. Dengan demikian pelaku UMKM nasi goreng dapat memaksimalkan keuntungan sebesar (Rp. 8.400 x 50 porsi) = Rp. 420.000,- sehingga keuntungan yang dapat dicapai dapat mencapai Rp.70.000,-sebelum memperhitungkan biaya-biaya pemasaran.

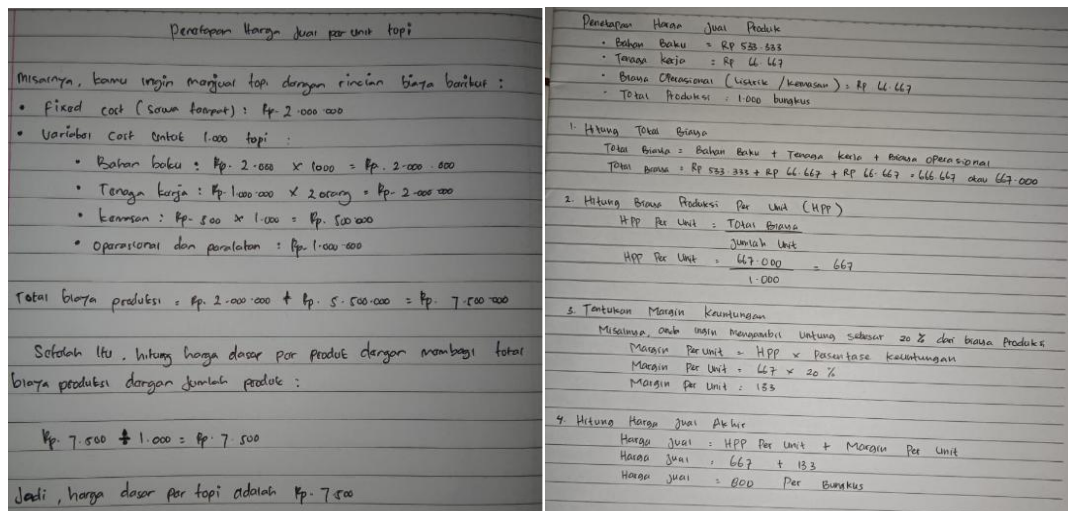


Gambar 5.

Dokumentasi Sesi Pemberian Materi

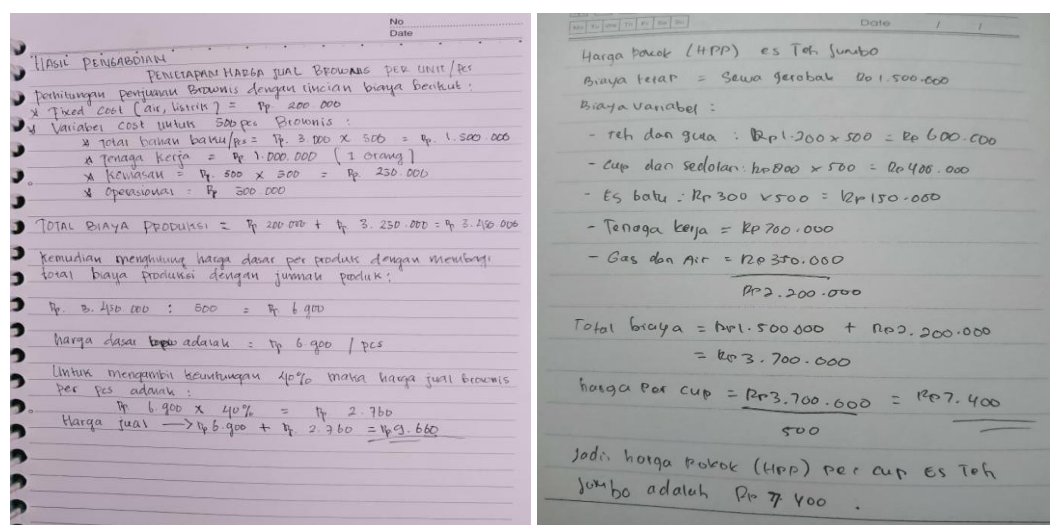
Setelah penyampaian materi, peserta mengikuti sesi praktik perhitungan harga pokok produksi dan penetapan harga jual menggunakan contoh kasus yang disesuaikan dengan karakteristik usaha masing-masing, melalui buku dan kertas yang telah disediakan. Pada tahap ini peserta didampingi secara langsung oleh tim pelaksana sehingga setiap peserta dapat memahami proses identifikasi biaya, pengelompokan biaya, hingga penentuan harga jual yang mempertimbangkan seluruh biaya dan target keuntungan usaha. Sehingga sesi ini merupakan sesi inti pada kegiatan

ini, dimana para pelaku UMKM yang hadir langsung melakukan praktik perhitungan penetapan harga jual yang relevan dengan bidang usaha mereka serta sebagai langkah awal dalam menerapkan penetapan harga jual yang sesuai. Berikut ini hasil-hasil penetapan harga jual oleh beberapa peserta.



Gambar 6.

Hasil Perhitungan Penetapan Harga Jual UMKM Penjual Topi dan UMKM Keripik Singkong



Gambar 7.

Hasil Perhitungan Penetapan Harga Jual UMKM Brownis dan UMKM Es Teh Jumbo

Berdasarkan gambar diatas peserta mampu menghitung harga pokok produksi dengan mengidentifikasi seluruh biaya yang terlibat dalam proses produksi. Hal ini mengindikasikan adanya peningkatan pemahaman yang terlihat dari kemampuan peserta dalam menyusun simulasi perhitungan harga pokok produksi dan menentukan harga jual berdasarkan persentase keuntungan yang diinginkan. Peserta juga mampu membedakan antara biaya produksi dan biaya nonproduksi serta memahami pengaruh masing-masing komponen biaya terhadap keuntungan usaha.

Secara keseluruhan hasil pengabdian menunjukkan bahwa pelatihan dan pendampingan penetapan harga jual merupakan salah satu bentuk intervensi yang efektif dalam meningkatkan kapasitas manajerial pelaku UMKM. Peningkatan pemahaman peserta mengenai perhitungan biaya

dan harga jual menunjukkan bahwa pendekatan pembelajaran berbasis praktik mampu membantu peserta memahami materi yang relatif teknis dengan lebih mudah.

Dalam pelaksanaan kegiatan pelatihan dan pendampingan, terdapat beberapa kendala yang dihadapi peserta, terutama dalam mengidentifikasi dan memisahkan komponen biaya usaha secara lengkap. Sebagian pelaku UMKM masih terbiasa menentukan harga jual hanya berdasarkan perkiraan atau mengikuti harga pasar sehingga mengalami kesulitan ketika diminta menghitung biaya produksi dan biaya nonproduksi secara rinci. Selain itu, masih terdapat peserta yang belum melakukan pencatatan biaya usaha secara rutin sehingga beberapa komponen biaya operasional seperti biaya listrik, transportasi, dan pemasaran belum sepenuhnya diperhitungkan dalam penetapan harga jual. Perbedaan karakteristik usaha peserta juga menyebabkan proses pendampingan membutuhkan pendekatan dan contoh kasus yang disesuaikan dengan jenis usaha masing-masing.

Meskipun demikian, hasil evaluasi kegiatan menunjukkan bahwa metode pelatihan berbasis praktik dan pendampingan langsung mampu membantu peserta memahami proses perhitungan harga pokok produksi dan penentuan harga jual secara lebih sistematis. Hal ini terlihat dari kemampuan peserta dalam mengidentifikasi komponen biaya, menyusun simulasi perhitungan harga pokok produksi, serta menentukan harga jual berdasarkan target keuntungan yang diharapkan. Peserta juga memberikan respon positif terhadap kegiatan karena materi yang diberikan dinilai relevan dengan kebutuhan usaha dan dapat langsung diterapkan dalam aktivitas usaha sehari-hari. Dengan demikian, kegiatan ini tidak hanya meningkatkan pemahaman teoritis peserta, tetapi juga memperkuat keterampilan praktis dalam pengelolaan biaya dan penetapan harga jual produk.

Hasil pengabdian juga mendukung pengabdian sebelumnya, di antaranya (Afriani dkk., 2025) yang mengatakan bahwa pemahaman dan pelatihan penyusunan harga pokok produksi dan penetapan harga jual dapat meningkatkan kualitas pemahaman terhadap para pelaku usaha. Pengabdian ini juga telah mendukung hasil kajian (Wahidah & Ratna, 2025) bahwa pelatihan berbasis praktik langsung, penggunaan studi kasus lokal, serta pendampingan berkelanjutan dinilai lebih efektif dalam meningkatkan pemahaman dan keterampilan pelaku usaha. Lebih lanjut, kemampuan peserta dalam mengidentifikasi seluruh komponen biaya usaha menunjukkan bahwa literasi akuntansi biaya memiliki peran penting dalam mendukung keberlanjutan UMKM. Temuan ini memperkuat pendapat (Gayuh Asih dkk, 2024) yang menjelaskan bahwa penerapan akuntansi biaya dapat membantu pelaku usaha meningkatkan efisiensi operasional dan menghasilkan informasi yang lebih akurat untuk pengambilan keputusan.

Dari perspektif pengembangan UMKM, kegiatan ini memberikan kontribusi nyata dalam meningkatkan kemampuan pelaku usaha untuk menetapkan harga jual berdasarkan pendekatan biaya (*cost-based pricing*). Pendekatan tersebut membantu mengurangi risiko kesalahan penentuan harga yang dapat menyebabkan laba semu maupun kerugian usaha sebagaimana dijelaskan oleh (Rakhman dkk, 2025; Fitri dkk, 2025). Dengan demikian, kegiatan pengabdian ini tidak hanya meningkatkan pengetahuan peserta, tetapi juga memberikan keterampilan praktis yang dapat langsung diterapkan dalam aktivitas usaha sehari-hari.

KESIMPULAN

Kegiatan pelatihan penetapan harga jual produk bagi pelaku UMKM di Kota Gorontalo telah berhasil meningkatkan pemahaman dan keterampilan peserta dalam menghitung harga pokok produksi serta menentukan harga jual produk secara lebih sistematis. Melalui penyampaian materi dan praktik langsung, peserta mampu mengidentifikasi berbagai komponen biaya yang terlibat dalam kegiatan usaha, membedakan biaya produksi dan biaya nonproduksi, serta menyusun perhitungan harga jual berdasarkan biaya yang dikeluarkan dan tingkat keuntungan yang diharapkan. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa pendekatan pelatihan berbasis praktik dapat membantu pelaku UMKM mengurangi kesalahan dalam penentuan harga jual dan mendukung pengelolaan usaha yang lebih efektif.

Sehingganya untuk meningkatkan keberlanjutan manfaat program, diperlukan kegiatan pendampingan lanjutan yang berfokus pada penerapan pencatatan biaya dan pengelolaan keuangan usaha secara berkelanjutan. Selain itu, perlu adanya kerjasama dan kolaborasi antara perguruan tinggi, pemerintah daerah, dan lembaga terkait guna memperluas akses pelaku UMKM terhadap pelatihan manajemen keuangan, sehingga kemampuan dalam menentukan harga jual yang tepat dapat diterapkan secara konsisten dan mendukung peningkatan daya saing serta keberlanjutan usaha UMKM di Kota Gorontalo.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada seluruh tim PkM yang sudah kebersamai dalam melaksanakan serta mensukseskan kegiatan ini, terlebih khusus kepada para peserta pelaku UMKM diucapkan terima kasih sudah meluangkan waktu untuk dapat menghadiri kegiatan pengabdian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Afriani, N., Sumantri, R., Hasdiyanti, R., & Ramadhani, S. P. (2025). Perhitungan Harga Pokok Produksi Dengan Metode Full Costing: Penetapan Harga Jual Produk UKM Es Teh Aur. *Jurnal Manajemen Ekonomi dan Akuntansi*, 1(4), 304–309. <https://doi.org/10.63921/jmaeka.v1i4.101>
- Arrova, D., & Sembiring, E. E. (2023). Perhitungan Harga Pokok Produksi dengan Metode Full Costing dan Variabel Costing untuk Menentukan Harga Jual. *Indonesian Accounting Literacy Journal*, 3(3), 303–308. <https://doi.org/10.35313/ialj.v3i3.5198>
- Cahyani, A. M., Astuti, A., Hakimah, A., A.R, C., & R, S. (2026). Analisis Penentuan Harga Jual Pada Industri Consumer: Tinjauan Systematic Literature Review. *Jejak Digital Jurnal Ilmiah Multidisiplin*, 2(2), 3648–3652. <https://doi.org/10.63822/df0att77>
- Fitri, D. A., Puspitasari, E. Y., Dzulhasni, S., & Lampung, P. N. (2025). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Berdasarkan Metode Full Costing sebagai Dasar Penentuan Harga Jual (Studi Kasus UMKM Ayakh Ugan di Kota Baturaja). *Jurnal Ilmiah Edunomika*, 09(03), 2025.
- Gayuh Asih, V., Renata, M. M. H., Azzahra, A. N., Halizah, E. N., Sufi, U., Dwi, A. N. R., & Asitah, N. (2024). Peran Akuntansi Biaya dalam Meningkatkan Efisiensi Operasional UMKM melalui Pendekatan Full Costing. *Nusantara Entrepreneurship and Management Review*, 3(1), 53–61. <https://doi.org/10.55732/nemr.v3i1.1596>
- Harun, S., Amaliah, T. H., & Taruh, V. (2024). Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan pada Usaha Tani Jagung di Desa Owalanga Kecamatan Bongomeme. *El-Mal Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam*, 5(4), 3402–3411. <https://doi.org/10.47467/elmal.v5i4.2090>
- Indriawati, F., & Astuti, R. P. (2025). Urgensi Perhitungan Harga Pokok Produksi Untuk Harga Jual yang Kompetitif pada UMKM Kecamatan Kembangan Jakarta Barat. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat Nusantara (JPkMN)*, 6(3), 3547–3553. <https://doi.org/10.55338/jpkmn.v6i3.6459>
- Mattoasi. (2026). Penetapan Harga Pokok Produksi Minyak Kelapa dalam Meningkatkan Akurasi Penetapan Harga Jual Minyak Kelapa Kampung pada Kegiatan Pengabdian Village Incubator. *Mopolayio: Jurnal Pengabdian Ekonomi*, 5(2), 128–137.
- Mattoasi, & Ul Aqmal, I. (2025). Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan sebagai Alat Pengukuran Kinerja Usaha Mikro di Kawasan Foodcourt Masjid Sabilul Arsyad UNG. *ININNAWA: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 03(02), 216–222. <https://journal.unm.ac.id/index.php/Ininnawa>
- Ningrum, D. A., & Persada, C. D. (2025). Strategi Penetapan Harga Jual UMKM: Perbandingan Metode Full Costing Dan Variable Costing Dalam Menunjang Keberlangsungan Usaha (Studi Kasus Pelipur Lapar Sidoarjo). *IQTISHADEquity journal MANAGEMENT*, 7(2), 62–69. <https://doi.org/10.51804/iej.v7i2.16945>
- Noviasari, E., & Alamsyah, R. (2020). Peranan Perhitungan Harga Pokok Produksi Pendekatan Full Costing Dalam Menentukan Harga Jual Dengan Metode Cost Plus Pricing Studi Kasus pada UMKM Sepatu Heriyanto. *JIAKES Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 8(1), 17–26.

- Rakhman, A., Maula, K. A., Mustamu, M. A., Auliana, M., Mutiara, Aryani, R. N., Prasetyo, L. J., & Aulia, A. (2025). Analisis Harga Pokok Produksi Metode Full Costing Umkm Baso Goreng Boga Rasa. *Bilancia: Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 9(3), 267–283.
- Ridwan, M., Kusumastuti, R., Erwati, M., Lutfi, & Maisyarah, N. D. (2025). Pelatihan Akuntansi Biaya Produksi Untuk Usaha Makanan Ringan Rumahan Berbasis Komunitas Di Kelurahan Olak Kemang. *Jurnal Pengabdian Sosial*, 3(2), 163–174.
- Wahidah, A. N., & Ratna, I. (2025). Edukasi dan Pendampingan Penentuan Harga Pokok Produksi Menggunakan Metode Full Costing pada UMKM Minuman Es Teh Manih di Kota Pekanbaru. *Jurnal Abdimas Menara*, 1(2).