



Jurnal ABM Mengabdi

## Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Penjualan Untuk Penentuan Harga Jual Barang Dagang dan Barang Produksi UMKM

Nur Mufarokhah<sup>1)</sup>, Uswatun Khasanah<sup>2)</sup>, Zainab<sup>3)</sup>, Rezza Vitriya<sup>4)</sup>, Yulia Rahmah<sup>5)</sup>

<sup>1,2,3,4,5</sup>Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi NU Trate Gresik  
[nurmufarokhah@stienugresik.ac.id](mailto:nurmufarokhah@stienugresik.ac.id)

### *Abstract*

*This Community Service activity aims to increase the knowledge of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) in determining the selling price of Merchandise and Goods produced. This activity was carried out in Morobakung village, Manyar District, Gresik Regency to improve the economy of MSMEs. This Service Method is carried out through Counseling and Training by inviting MSME actors in Morobakung Village. Determining the selling price is very important for MSMEs because it will cause profits that cannot be calculated according to the circumstances. Therefore, this Cost of Goods Sold Counseling is carried out to provide understanding to MSME Actors in determining what costs are calculated and charged in a product sold and produced.*

**Keywords:** *Cost of Goods Sold, SMEs, Selling Price*

### **Abstrak**

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dalam menentukan harga Jual Barang Dagang dan Barang yang diproduksi. Kegiatan ini dilakukan di desa Morobakung, Kecamatan Manyar, Kabupaten Gresik untuk meningkatkan perekonomian UMKM. Metode Pengabdian ini dilakukan melalui Penyuluhan dan Pelatihan dengan mengundang pelaku UMKM Desa Morobakung. Penentuan harga jual sangat penting untuk UMKM karena akan menyebabkan keuntungan yang tidak dapat dihitung sesuai dengan keadaan sesungguhnya. Oleh karena itu, Penyuluhan Harga Pokok Penjualan ini dilakukan untuk memberikan pemahaman kepada Pelaku UMKM dalam menentukan biaya apa saja yang dihitung dan dibebankan dalam sebuah produk yang dijual dan diproduksi.

**Kata Kunci :** Harga Pokok Penjualan, UMKM, Harga Jual

## PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peranan strategis dalam mendorong pertumbuhan ekonomi nasional. UMKM tidak hanya berkontribusi terhadap penciptaan lapangan kerja, tetapi juga menjadi motor penggerak inovasi dan kemandirian ekonomi di berbagai daerah (Khuluqi et al., 2024). Namun demikian, dalam pengelolaan usaha, masih banyak pelaku UMKM yang menghadapi tantangan dalam aspek keuangan, terutama dalam menentukan harga jual produk secara tepat (Surya et al., 2023).

Salah satu komponen penting dalam penentuan harga jual adalah pemahaman yang baik mengenai Harga Pokok Penjualan (HPP). HPP merupakan total biaya langsung yang dikeluarkan untuk menghasilkan suatu produk atau menyediakan jasa (Fahriani et al., 2024). Tanpa perhitungan HPP yang akurat, penetapan harga jual menjadi kurang tepat, yang pada akhirnya dapat mempengaruhi daya saing, profitabilitas, dan keberlanjutan usaha (Amaliyah et al., 2021; Fahriani et al., 2024).

Kondisi realita dimasyarakat, ternyata masih banyak pelaku UMKM yang menentukan harga jual hanya berdasarkan perkiraan atau mengikuti harga pasar tanpa mempertimbangkan seluruh komponen biaya yang terlibat (Leriza Desitama Anggraini et al., 2022; Sumilah et al., 2023). Hal ini berpotensi menyebabkan kerugian yang tidak disadari dan menghambat pertumbuhan usaha. Oleh karena itu, pemahaman yang benar mengenai metode perhitungan HPP menjadi sangat penting untuk dimiliki oleh pelaku UMKM (Khuluqi et al., 2024).

Melihat kebutuhan tersebut, STIE NU Trate Gresik menyelenggarakan kegiatan Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Penjualan Untuk Penentuan Harga Jual Barang Dagang dan Barang Produksi UMKM. Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan pemahaman teoritis sekaligus keterampilan praktis kepada para pelaku UMKM dalam menghitung HPP secara sistematis dan akurat. Dengan begitu, peserta diharapkan mampu menetapkan harga jual yang wajar, kompetitif, dan menguntungkan (Angelica & Hadi, 2024).

Pelatihan ini dirancang dengan pendekatan aplikatif, di mana peserta tidak hanya menerima materi teori, tetapi juga diberikan studi kasus nyata serta simulasi perhitungan berdasarkan usaha masing-masing (Yusril et al., 2023). Hal ini bertujuan agar peserta dapat langsung menerapkan ilmu yang diperoleh dalam kegiatan usahanya sehari-hari (Wiralestari et al., 2018).

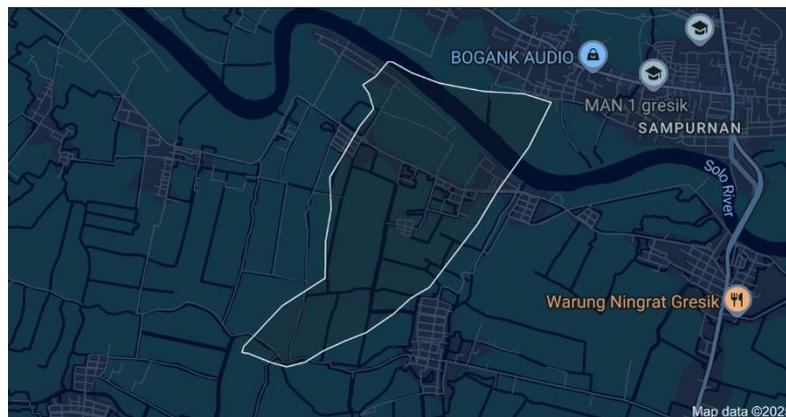
Materi pelatihan ini meliputi pengenalan konsep dasar HPP, identifikasi berbagai jenis biaya (biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead), teknik pengalokasian biaya, serta strategi penetapan harga jual berdasarkan berbagai pendekatan, seperti mark-up pricing dan break-even pricing (Purba et al., 2023). Selain itu, peserta juga akan dikenalkan dengan penggunaan alat bantu sederhana seperti template excel atau aplikasi keuangan untuk memudahkan proses perhitungan (Purba et al., 2023; Utami et al., 2024; Wiralestari et al., 2018).

Penyelenggaraan pelatihan ini juga diharapkan dapat meningkatkan literasi keuangan UMKM secara umum, sehingga mereka lebih siap dalam menghadapi persaingan pasar yang semakin kompetitif (Amaliyah et al., 2021; Lestari et al., 2019). Dengan perhitungan harga jual yang berbasis pada data dan analisis biaya yang tepat, UMKM dapat meningkatkan kepercayaan konsumen serta memperluas jangkauan pasar (Fahriani et al., 2024; Herawaty & Mansur, 2019).

Pelatihan ini terbuka bagi seluruh pelaku UMKM dari berbagai sektor, baik yang bergerak dalam perdagangan barang maupun produksi. Keterlibatan aktif peserta dalam diskusi, tanya jawab, dan praktik perhitungan menjadi kunci utama keberhasilan pelatihan ini. Melalui kegiatan ini, diharapkan UMKM dapat memperkuat fondasi manajemen usaha mereka, khususnya dalam aspek pengelolaan keuangan dan penetapan harga jual. Dengan demikian, UMKM tidak hanya mampu bertahan, tetapi juga tumbuh dan berkembang secara berkelanjutan di tengah dinamika perekonomian yang terus berubah.

## METODE

Kegiatan Pengabdian ini dilakukan di Desa Morobakung, Kecamatan Manyar, Kabupaten Gresik. “Desa Morobakung terletak di Kecamatan Manyar, Kabupaten Gresik, Jawa Timur. Desa ini dikenal sebagai salah satu wilayah yang aktif dalam mengembangkan potensi ekonomi lokal melalui berbagai inisiatif pemberdayaan masyarakat. Salah satu program unggulannya adalah pengembangan UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) yang didukung oleh Badan Usaha Milik Desa (BUMDes). Desa ini memiliki Pasar Rakyat yang menjadi pusat kegiatan ekonomi, dengan menawarkan produk-produk lokal seperti makanan, minuman, dan kerajinan dipasarkan” (Fahrudin, 2023; Khanif Rosidin, 2023).



**Gambar 1.**

Peta Desa Morobakung (Sumber: Google)

Pada Maret 2023, Pemerintah Desa Morobakung meluncurkan Pasar Rakyat sebagai wadah bagi pelaku UMKM deesa Morobakung untuk memasarkan produk-produk mereka. Pasar ini menyediakan sekitar 30 stan dengan penjual dari warga desa Morobakung sendiri, dan fasilitas stan yang diberikan secara gratis. Inisiatif ini bertujuan untuk memfasilitasi pelaku UMKM dan meningkatkan ekonomi masyarakat desa(Khanif Rosidin, 2023).

Sebagai bagian dari upaya formalitas usaha, sekitar 90 pelaku UMKM di Desa Morobakung telah mengurus Nomor Induk Berusaha (NIB). Langkah ini menunjukkan keseriusan dan komitmen para pelaku usaha dalam mengembangkan bisnis mereka secara legal dan terstruktur (Khanif Rosidin, 2023).

Pemerintah Desa Morobakung, melalui Badan Usaha Milik Desa (BUMDes), aktif melakukan pendampingan dan fasilitasi kepada pelaku UMKM. Hal ini mencakup penyediaan tempat usaha, pelatihan, dan dukungan lainnya yang bertujuan untuk memperkuat kapasitas dan daya saing UMKM di tingkat local (Badan Pusat Statistik kabupaten Gresik, 2024; Khanif Rosidin, 2023; Khasanah, Vitriya, et al., 2023).

Kepala Desa Morobakung, Muhammad Askur Farid, menyatakan bahwa keberadaan pasar rakyat diharapkan dapat menarik banyak pengunjung bukan hanya dari warga desa morobakung sediri namun pasar rakyat juga dikunjungi dari warga tetangga desa sekitar, terutama saat dibulan Ramadan, dimana pada bulan Ramadan permintaan terhadap makanan dan minuman meningkat. Hal ini diharapkan dapat meningkatkan omzet penjualan para pelaku UMKM.

Dukungan dari Dinas Pemberdayaan Masyarakat dan Desa (PMD) Kabupaten Gresik juga memperkuat upaya ini, dengan menekankan pentingnya desa membangun kekuatan ekonomi

sendiri melalui pemanfaatan dana desa untuk pemulihan ekonomi (Khanif Rosidin, 2023; Khasanah, Al'Asqolaini, et al., 2023).

Keberhasilan pengembangan UMKM di Desa Morobakung mencerminkan sinergi antara pemerintah desa, pelaku usaha, dan masyarakat dalam membangun ekonomi lokal yang berkelanjutan. Langkah-langkah ini menjadi contoh nyata bagaimana pemberdayaan ekonomi masyarakat dapat dilakukan secara efektif di tingkat desa.

Metode yang digunakan dalam “Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Penjualan Untuk Penentuan Harga Jual Barang Dagang dan Barang Produksi UMKM adalah sebagai berikut : 1) Persiapan, 2) Penyuluhan 3) Pelatihan praktis, 4) Pengembangan kewirausahaan, serta 5) Evaluasi dan tindak lanjut” (Khasanah, 2021, 2024).

**Tahap persiapan**, pada tahap ini dilakukan identifikasi kebutuhan, penyusunan materi, dan menyiapkan fasilitator serta alat bantu yang dibutuhkan untuk kegiatan. *Pertama* dilakukan identifikasi kebutuhan dan minat warga desa Morobakung, *kedua* dilakukan kegiatan yang mencakup perencanaan teknis dan administratif, yaitu dilakukan menyusun kurikulum pelatihan, menyiapkan materi penyuluhan, menyiapkan daftar kebutuhan logistik seperti tempat pelatihan, alat bantu presentasi, serta formulir pendaftaran peserta, *ketiga* dilakukan seleksi peserta dari kalangan pelaku UMKM yang relevan dengan tema pelatihan, untuk memastikan efektivitas pelaksanaan.

**Tahap penyuluhan**, Setelah tahap persiapan selesai, kegiatan dilanjutkan dengan penyuluhan kepada para peserta. Penyuluhan ini bertujuan memberikan pemahaman dasar mengenai pentingnya perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) dalam menentukan harga jual produk. Materi penyuluhan meliputi : 1) konsep dasar HPP, 2) komponen biaya yang harus dihitung, serta 3) konsekuensi dari kesalahan dalam penetapan harga jual terhadap keberlangsungan usaha.



**Gambar 2.**  
Metode Kegiatan

Tahap pelatihan. pelatihan ini diselenggarakan secara interaktif dengan metode ceramah, diskusi, dan praktik langsung. Peserta diberikan pemahaman teknis tentang bagaimana menghitung HPP berdasarkan data usaha mereka masing-masing. Selain itu, peserta diajarkan penggunaan metode sederhana seperti metode full costing dan variable costing untuk menentukan HPP. Saat pelatihan, peserta diajak untuk memahami berbagai pendekatan dalam penentuan harga jual, seperti metode mark-up pricing, break-even pricing, dan value-based pricing. Setiap peserta diberikan kesempatan untuk mencoba menghitung HPP dan menentukan harga jual berdasarkan

studi kasus maupun data nyata dari usaha mereka sendiri, sehingga pelatihan bersifat aplikatif dan kontekstual.

**Tahap pengembangan kemampuan peserta.** Pada tahap ini, peserta diarahkan untuk lebih mandiri dalam melakukan analisis biaya dan menentukan harga jual secara berulang. Fasilitator memberikan tantangan berupa simulasi usaha dengan berbagai kondisi perubahan biaya, agar peserta dapat beradaptasi dan mengembangkan ketajaman dalam pengambilan keputusan keuangan.

**Tahap evaluasi dan tindak lanjut.** Guna mengukur hasil kegiatan, dilakukan evaluasi terhadap peserta. Evaluasi dilakukan melalui pre-test dan post-test untuk mengetahui peningkatan pemahaman peserta. Selain itu, hasil praktik perhitungan HPP dan penentuan harga jual yang dilakukan peserta akan dinilai untuk mengetahui sejauh mana keterampilan praktis mereka berkembang selama pelatihan.

Evaluasi tidak hanya menilai kemampuan teknis, tetapi juga mengevaluasi partisipasi, keaktifan, dan kemampuan peserta dalam menerapkan materi yang diberikan dalam diskusi kelompok. Hasil evaluasi ini akan menjadi bahan untuk memberikan umpan balik secara langsung kepada peserta, agar mereka dapat terus memperbaiki perhitungan harga pokok dan strategi penetapan harga mereka. Kegiatan dilengkapi dengan tindak lanjut berupa program pendampingan usaha. Peserta akan diberikan akses kepada fasilitator untuk konsultasi lanjutan melalui pertemuan daring maupun tatap muka, dengan tujuan membantu implementasi ilmu yang diperoleh dalam operasional sehari-hari.

Selain itu, tindak lanjut mencakup upaya membangun jejaring antar-UMKM peserta pelatihan untuk membentuk komunitas berbagi pengalaman dan solusi bisnis. Komunitas ini diharapkan menjadi wadah untuk bertukar informasi dan memperkuat posisi tawar UMKM dalam menghadapi tantangan pasar.

Dengan metode kegiatan yang terstruktur mulai dari persiapan hingga tindak lanjut ini, diharapkan pelatihan dapat memberikan dampak nyata bagi pelaku UMKM, baik dalam meningkatkan kompetensi mereka dalam perhitungan keuangan maupun dalam mengoptimalkan kinerja usaha secara keseluruhan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Hasil

Harga Pokok Penjualan (HPP) merupakan total biaya langsung yang dikeluarkan untuk menghasilkan barang atau jasa yang kemudian dijual kepada konsumen. HPP mencakup semua biaya yang berhubungan dengan produksi atau pengadaan barang, seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, serta biaya overhead produksi (Ulfiana et al., 2021). Dalam bisnis dagang, HPP juga mencakup harga pembelian barang dagangan yang dijual beserta biaya lain yang terkait dengan proses pembelian tersebut (Syahrenny et al., 2021).

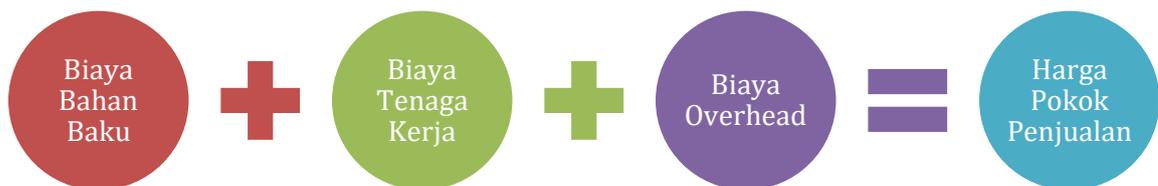
Manfaat utama dari mengetahui HPP adalah untuk menentukan harga jual produk secara rasional. Dengan memahami berapa besar biaya yang telah dikeluarkan untuk menghasilkan atau memperoleh produk, pelaku usaha dapat menetapkan harga jual yang tidak hanya menutupi biaya tersebut, tetapi juga memberikan margin keuntungan yang sehat (Sayifullah & Emmalian, 2018; Ulfiana et al., 2021). Selain itu, HPP membantu pelaku usaha dalam mengukur efisiensi operasional dan melakukan evaluasi terhadap struktur biaya produksi mereka (Alam et al., 2019; Ekasari et al., 2024).

Selain untuk penentuan harga jual, HPP juga bermanfaat dalam laporan keuangan. Dalam penyusunan laporan laba rugi, HPP menjadi komponen penting untuk menghitung laba kotor. Laba kotor diperoleh dari pengurangan pendapatan penjualan dengan HPP (Herawati et al., 2019;

Nurhayati et al., 2023). Oleh karena itu, perhitungan HPP yang akurat sangat berpengaruh terhadap penggambaran kondisi keuangan usaha secara keseluruhan.

Perhitungan HPP berbeda tergantung pada jenis usaha yang dijalankan, apakah itu usaha dagang atau usaha manufaktur. Untuk usaha dagang, HPP dihitung dari harga beli barang dagangan ditambah biaya-biaya terkait pembelian (seperti ongkos kirim) kemudian dikurangi dengan persediaan akhir barang dagangan. Sedangkan pada usaha manufaktur, perhitungan HPP lebih kompleks karena melibatkan biaya produksi, seperti bahan baku, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead .

Secara umum, rumus dasar perhitungan HPP dapat dijabarkan sebagai berikut:



**Gambar 3.**

Rumus Perhitungan HPP

Dalam praktiknya, pelaku usaha harus mencatat seluruh transaksi biaya secara teratur dan rinci agar perhitungan HPP dapat dilakukan dengan akurat. Ketelitian dalam mencatat setiap pengeluaran, termasuk biaya kecil sekalipun, sangat menentukan keakuratan perhitungan HPP. Ketidakakuratan dalam menghitung HPP dapat menyebabkan penetapan harga jual yang tidak kompetitif, baik terlalu rendah hingga merugikan, atau terlalu tinggi hingga kehilangan pelanggan.

Dengan memahami konsep, manfaat, dan cara menghitung HPP secara benar, pelaku usaha, terutama UMKM, dapat lebih percaya diri dalam menentukan strategi penjualan, mengelola keuangan, dan mengembangkan usaha mereka secara berkelanjutan. HPP bukan hanya sekadar angka, melainkan fondasi penting untuk membangun bisnis yang sehat dan kompetitif di pasar.



**Gambar 4.**

Kegiatan Pelatihan

### Pembahasan

Hampir seluruh pelaku UMKM yang hadir dalam pelatihan sebelumnya belum mengetahui cara yang tepat dalam menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP). Banyak dari mereka hanya mengandalkan pencatatan sederhana berupa hasil penjualan dan pembelian barang untuk keperluan operasional harian. Namun, apabila ditanya tentang berapa keuntungan yang mereka dapatkan dalam sehari, mereka kesulitan untuk memberikan jawaban yang akurat. Hal ini disebabkan karena mereka tidak memiliki catatan rinci mengenai biaya yang dikeluarkan untuk

setiap produk yang dijual atau diproduksi, sehingga sulit untuk menghitung keuntungan secara tepat (Utomo et al., 2024).

Sebagian besar pelaku UMKM masih belum menyadari pentingnya perhitungan yang lebih mendalam terhadap HPP. Mereka lebih cenderung melihat transaksi secara kasat mata, hanya berdasarkan uang yang diterima dari penjualan dan uang yang dikeluarkan untuk membeli barang (Laksmiwati et al., 2023). Padahal, untuk mendapatkan gambaran yang lebih jelas mengenai keuntungan yang sebenarnya, penting bagi mereka untuk memperhitungkan seluruh biaya yang terlibat dalam proses produksi dan penjualan, termasuk biaya-biaya tidak langsung yang sering kali diabaikan.

Bagi pelaku UMKM yang bergerak dalam usaha dagang, perhitungan keuntungan memang lebih mudah dilakukan. Mereka hanya perlu mengurangi harga beli barang dengan harga jual untuk mengetahui margin keuntungan (Putri et al., 2021; Utomo et al., 2024). Namun, perhitungan tersebut masih sangat terbatas karena mereka tidak memperhitungkan biaya lainnya yang mungkin cukup signifikan, seperti biaya listrik untuk operasional toko, biaya tenaga kerja, serta biaya lainnya seperti biaya transportasi dan gas yang digunakan dalam proses penjualan.

Selain itu, banyak pelaku UMKM yang belum memisahkan dengan jelas keuangan pribadi dan keuangan usaha mereka. Biasanya, pendapatan dan pengeluaran pribadi dicampur aduk dengan transaksi usaha, yang menyebabkan kebingungannya dalam menghitung keuntungan dan biaya yang sebenarnya. Kebiasaan ini sangat merugikan, karena tidak ada pembukuan yang terstruktur untuk mengukur seberapa sehat kondisi keuangan usaha, yang pada akhirnya dapat menghambat perkembangan usaha itu sendiri (Laksmiwati et al., 2023; Rizal et al., 2021).

Kesulitan dalam mencatat dan memisahkan keuangan ini juga memperburuk ketidakmampuan mereka dalam merencanakan strategi keuangan jangka panjang. Tanpa data yang akurat mengenai biaya dan keuntungan, pelaku UMKM akan kesulitan untuk membuat keputusan yang tepat terkait pengembangan usaha mereka (Khasanah, 2024; Kholili, 2019; Syahrenny et al., 2021). Misalnya, mereka tidak akan bisa menentukan apakah perlu menaikkan harga jual atau mencari cara untuk mengurangi biaya produksi agar tetap mendapatkan keuntungan yang optimal.



Gambar 5

Foto Bersama setelah Kegiatan

p  
nai perhitungan HPP menjadi sangat  
aimana cara menghitung HPP secara  
benar, serta bagaimana memisahkan antara keuangan pribadi dan usaha. Dengan pemahaman yang lebih baik mengenai HPP, pelaku UMKM diharapkan dapat mengambil keputusan yang lebih cerdas dalam mengelola usaha mereka, meningkatkan efisiensi biaya, serta memperoleh keuntungan yang lebih maksimal.

## SIMPULAN

Banyak pelaku UMKM yang belum memiliki pemahaman yang cukup tentang perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP), sehingga mereka kesulitan untuk mengetahui keuntungan dan biaya yang dikeluarkan dalam setiap produk yang dijual atau diproduksi. Banyak yang hanya menghitung keuntungan berdasarkan selisih harga beli dan harga jual tanpa memperhitungkan biaya lainnya, seperti listrik, tenaga kerja, dan gas. Selain itu, kebiasaan mencampurkan keuangan pribadi dengan usaha semakin memperburuk ketidakakuratan perhitungan keuangan.

Oleh karena itu, penting bagi pelaku UMKM untuk memperoleh pemahaman yang lebih baik mengenai cara menghitung HPP dan memisahkan keuangan pribadi dan usaha agar dapat mengelola usaha dengan lebih efektif dan memperoleh keuntungan yang maksimal.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alam, K. S., Hakim, L., & Razak, A. R. (2019). PENGARUH PARTISIPASI KELOMPOK WANITA TANI TERHADAP PENINGKATAN PEREKONOMIAN KELUARGA DI KELURAHAN APPANANG KABUPATEN SOPPENG. *Kolaborasi : Jurnal Administrasi Publik*, 5(3), 371–387. <https://doi.org/10.26618/kjap.v5i3.2940>
- Amaliyah, S., Daryono, & Anwar, S. (2021). PENGARUH HARGA POKOK PENJUALAN TERHADAP LABA KOTOR MELALUI PENJUALAN. *Jurnal Investasi*, 7(4), 33–49. <https://doi.org/10.31943/investasi.v7i4.152>
- Angelica, P., & Hadi, A. (2024). Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Bersih (Studi Kasus Pabrik Tempe Istiqomah Bandar Lampung). *Jurnal EMT KITA*, 8(2), 637–644. <https://doi.org/10.35870/emt.v8i2.2189>
- Badan Pusat Statistik kabupaten Gresik. (2024). *Kabupaten Gresik dalam Angka*.
- Ekasari, A., Yanti, H. B., Muayyad, D. M., Havidz Kus, & Hidayatullah, H. (2024). PELATIHAN PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI BAGI SISWA SEKOLAH KEWIRAUSAHAAN BINA AMANAH CORDOVA. *Jurnal Pengabdian Kolaborasi Dan Inovasi IPTEKS*, 2(4), 1232–1238. <https://doi.org/10.59407/jpki2.v2i4.1057>
- Fahriani, D., Zubaidah, T. R., Wardani, A. T. K., Fitriana, R. N., Mubarok, M. S., & Adeliyah, N. D. (2024). Strategi Penentuan Harga Pokok Penjualan untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM. *Nusantara Entrepreneurship and Management Review*, 2(1), 88–94. <https://doi.org/10.55732/nemr.v2i1.1195>
- Fahrudin. (2023, March). Pasar Rakyat, Ajang UMKM di Pedesaan Kenalkan Produk dan Naikkan omzet Penjualan. *Asia Federasi*. <https://afederasi.com/pasar-rakyat-ajang-umkm-di-pedesaan-kenalkan-produk-dan-naikkan-omzet-penjualan>
- Herawati, N. T., Kurniawan, P. S., Sujana, E., Dewi, P. E. D. M., & Dewi, L. G. K. (2019). Pemanfaatan Financial Technology Dalam Pengelolaan Keuangan Usaha Mikro Dan Kecil. *CARADDE: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 179–186. <https://doi.org/10.31960/caradde.v2i2.281>
- Herawaty, N., & Mansur, F. (2019). PPM Perhitungan Harga Pokok Produksi Untuk Efisiensi Biaya Produksi Pada Industri Tahu di Kecamatan Jaluko Kabupaten Muaro Jambi. *Jurnal Karya Abdi Masyarakat*, 3(1), 15–21. <https://doi.org/10.22437/jkam.v3i1.7003>
- Khanif Rosidin. (2023, March). Tingkatkan Ekonomi Warga, Pemdes Morobakung Launching Pasar Rakyat. *Info Gresik*. <https://infogresik.id/tingkatkan-ekonomi-warga-pemdes-morobakung-launching-pasar-rakyat/>
- Khasanah, U. (2021). Laba Memprediksi Arus Kas Masa Depan Lebih baik Dibandingkan Arus Kas (Signalling Theory Study Before Pandemic Era). *Jurnal Ekonomi Dan Kewirausahaan Kreatif*, 6(2), 115–125. Retrieved from <http://journal.stienugresik.ac.id/index.php/jek/article/view/66>

- Khasanah, U. (2024). Sosialisasi dan Pelatihan Pembuatan Lilin Aromatherapy untuk Meningkatkan Pendapatan Ibu-Ibu PKK dan Mengurangi Limbah Rumah Tangga. *Alamtana: Jurnal Pengabdian Masyarakat UNW Mataram*, 5(3). <https://doi.org/10.51673/jaltn.v5i3.2295>
- Khasanah, U., Al'Asqolaini, M., Zainab, Z., Fitriya, R., Taufan, A., Farida, N., & Choiri, C. (2023). Sosialisasi Wakaf Tunai Untuk Pemberdayaan Ekonomi dan Peningkatan Investasi UMKM pada Ibu – Ibu PKK di Desa Banjarsari, Kecamatan Balongpanggang, Gresik. *ALAMTANA: JURNAL PENGABDIAN MASYARAKAT UNW MATARAM*, 4(1), 117–126. <https://doi.org/https://doi.org/10.51673/jaltn.v4i1.1510>
- Khasanah, U., Vitriya, R., & Mufarokhah, N. (2023). Manajemen Keuangan Rumah Tangga: Pengenalan Pengelolaan Keuangan Pada Ibu-ibu Peserta Program Keluarga Harapan (PKH) di Kelurahan Kroman, Kecamatan Gresik, Kabupaten Gresik. *Jurnal ABM Mengabdi*, 10(2). <https://doi.org/10.31966/jam.v10i2.1340>
- Kholili, I. (2019). The Analisis Manajemen Keuangan Petani dan Perkembangan Ekonomi Keluarga. *Jurnal Ilmiah Bisnis Dan Ekonomi Asia*, 13(1), 7–14. <https://doi.org/10.32812/jibeka.v13i1.95>
- Khuluqi, K., Sugeng, A., & Soeparyono, R. D. (2024). Edukasi Perhitungan Harga Pokok Penjualan untuk Meningkatkan Penjualan pada Kube Wanita UMKM Pamulang Estate. *Jurnal PKM Manajemen Bisnis*, 4(2), 310–320. <https://doi.org/10.37481/pkmb.v4i2.896>
- Laksmiwati, M., Arisudhana, D., Priyanto, S., Rahayu, I., & Qodariah. (2023). Penyuluhan Kalkulasi Harga Pokok Produksi Biaya Penuh Untuk Penentuan Harga Jual UMKM di Desa Majau. *Dinamisia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 7(2), 383–391. <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v7i2.13381>
- Leriza Desitama Anggraini, Faradillah, & Winne Rosalina. (2022). Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Berbasis SAK EMKM Pada Pelaku Usaha Clothing Line. *Dinamisia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(2), 540–546. <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v6i2.9745>
- Lestari, A., Rosita, S. I., & Marlina, T. (2019). Analisis Penerapan Metode Full Costing Dalam Perhitungan Harga Pokok Produksi Untuk Penetapan Harga Jual. *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, 7(1), 173–178. <https://doi.org/10.37641/jimkes.v7i1.210>
- Nurhayati, N., Rahoyo Dini, & Anggraheni, A. (2023). PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI BAGI UMKM DI KELURAHAN KRAMAS, KECAMATAN TEMBALANG. *J-ABDI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(9), 6485–6488. <https://doi.org/10.53625/jabdi.v2i9.4911>
- Purba, J. H. V., Sudradjat, S., & Tobing, M. L. (2023). Pendampingan Penentuan Harga Pokok Produksi Dan Harga Pokok Penjualan Bagi Umkm Kota Bogor. *Jurnal Abdimas Dedikasi Kesatuan*, 4(1). <https://doi.org/10.37641/jadkes.v4i1.2342>
- Putri, W. F. S., Hendawati, H., Nawangsasi, Y., Maulana, D., Ansori, S., & Sukiman, I. (2021). PELATIHAN PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN DALAM MENENTUKAN HARGA JUAL BARANG DAGANG PADA UMKM DI DESA CIMEKAR KABUPATEN BANDUNG. *Jurnal Abdimas Sang Buana*, 2(2), 63. <https://doi.org/10.32897/abdimasusb.v2i2.631>
- Rizal, A., Apriliani, I. M., & Suryana, A. A. H. (2021). Penyuluhan Perhitungan Harga Pokok Penjualan Komoditas Pertanian dan Perikanan pada Aliansi Perempuan Peduli Lingkungan Sumedang (APPeLS) Desa Cikeruh, Kecamatan Jatiningor, Kabupaten Sumedang. *Farmers: Journal of Community Services*, 2(2), 46–50. <https://doi.org/10.24198/fjcs.v2i2.33819>

- Sayifullah, S., & Emmalian, E. (2018). PENGARUH TENAGA KERJA SEKTOR PERTANIAN DAN PENGELUARAN PEMERINTAH SEKTOR PERTANIAN TERHADAP PRODUK DOMESTIK BRUTO SEKTOR PERTANIAN DI INDONESIA. *Jurnal Ekonomi-Qu*, 8(1). <https://doi.org/10.35448/jequ.v8i1.4962>
- Sumilah, N., Jumiyati, J., Fuadyah, I., & El Hasan, S. S. (2023). Pelatihan Penentuan Harga Pokok Penjualan untuk UMKM di Tanjung Sari. *Dinamika: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 7–11. <https://doi.org/10.56457/dinamika.v1i1.360>
- Surya, A., Yunindra, A. E., Sari, M., Agustinar, I. A., Sari, M., & Daulay, A. P. (2023). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Penjualan Dalam Menentukan Harga Jual Barang Dagang Pada UMKM di Desa Pahawang. *Ahsana: Jurnal Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(2), 73–77. <https://doi.org/10.59395/ahsana.v1i2.320>
- Syahrenny, N., Asyik, N. F., Riharjo, I. B., & Triyonowati, T. (2021). PELATIHAN MANAJEMEN KEUANGAN KEPADA GAPOKTAN BERAS PREMIUM POJOK KULON KABUPATEN JOMBANG. *Jurnal Kreativitas Dan Inovasi (Jurnal Kreanova)*, 1(1), 8–14. <https://doi.org/10.24034/kreanova.v1i1.4863>
- Ulfiana, V., Susanti, L. D., Hermanita, H., & Zuardi, H. (2021). PERAN PEREMPUAN DALAM UPAYA PENINGKATAN EKONOMIKELUARGA. *SETARA: Jurnal Studi Gender Dan Anak*, 3(1), 41. <https://doi.org/10.32332/jsga.v3i1.3193>
- Utami, L., Azzindani, R., Suandi, S., Pahmi, S., Wardhani, K., & Algifari, M. D. (2024). Sosialisasi Perhitungan Harga Pokok Penjualan dan Harga Jual Produk Pada Pelaku UMKM di Desa Sade Kabupaten Lombok Tengah. *Devote : Jurnal Pengabdian Masyarakat Global*, 3(2), 106–109. <https://doi.org/10.55681/devote.v3i2.2913>
- Utomo, J., Rina Sugiarti, Sri Nawangsari, Ade Rahmawati, Aris Budi Setyawan, Ditiya Himawati, Lasminiasih, Rachmi Ridho, Wardoyo, Haryono, Aji Sukarno, Budi Santosa, Bagus Nurcahyo, Hani Harlan, Stanty Aufia Rahmat, Tertio Kunto Dewo, & Prihandoko. (2024). PROGRAM PENINGKATAN PENGELOLAAN USAHA DENGAN PELATIHAN DAN WORKSHOP PENGHITUNGAN HPP DAN PENYULUHAN TENTANG KESEHATAN DAN KEBUGARAN PELAKU UKM KUMPULAN ORANG ORANG DEPOK (KOOD) BERBUDAYA, KOTA DEPOK. *Jurnal Abdi Masyarakat Multidisiplin*, 3(3), 59–65. <https://doi.org/10.56127/jammu.v3i3.1871>
- 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>
- Yusril, Y., Lestari, N., & Zahra, I. A. (2023). Penerapan Harga Pokok Produksi dengan Metode Job Order Costing pada UMKM Albiru Craft. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 3(1), 60–65. <https://doi.org/10.51805/jpmm.v3i1.124>