

# Pendampingan Strategi Harga Jual Melalui *Job Order Costing* Pada Komunitas UMKM Karya Mapan Salatiga

Ida Nur Aeni <sup>1\*</sup>, Anna Kania Widiatami <sup>2</sup>, Lola Kurnia Pitaloka <sup>3</sup>,  
Saringatun Mudrikah <sup>4</sup>, Eka Susanti <sup>5</sup>

<sup>1-5</sup>Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Negeri Semarang

\* idanuraeni@mail.unnes.ac.id

## Abstrak

Usaha mikro kecil menengah (UMKM) merupakan usaha ekonomi produktif yang umumnya dilakukan oleh perorangan melalui kekayaan bersih atau hasil penjualan. Salah satunya adalah Karya Mapan yang merupakan komunitas pelaku UMKM di Kota Salatiga yang bergerak pada usaha kuliner. Namun, sebagian besar UMKM pada komunitas Karya Mapan belum menghitung harga pokok produksi dengan tepat. Tujuan pengabdian ini adalah pelatihan kompetensi pelaku UMKM komunitas Karya Mapan dalam penghitungan harga pokok produk berdasarkan pesanan (*job order costing*). Metode yang digunakan yaitu pelatihan dan pendampingan. Hasil kegiatan ini adalah pelaku UMKM di komunitas Karya Mapan mampu melakukan penghitungan harga pokok setiap produk yang diproduksi dan menyusun laporan harga pokok secara mudah. Selain itu dapat lebih melek terkait pentingnya penghitungan harga pokok produk sehingga dapat digunakan sebagai acuan dalam penentuan harga jual yang muaranya pada daya saing produk.

**Kata Kunci:** harga pokok produk, *job order costing*, nilai jual, pendampingan, UMKM Karya Mapan

## Pendahuluan

Usaha mikro kecil menengah (UMKM) memiliki peran dan kontribusi yang cukup besar dalam dalam menggerakkan perekonomian rakyat dan menopang pembangunan ekonomi nasional (Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 23 Tahun 2014 tentang Pemerintahan Daerah, 2014; Wiralestari et al., 2018). Peran dan kontribusi UMKM terwujud dalam memicu peningkatan ekonomi, memberikan kesempatan kerja sehingga dapat mengurangi pengangguran melalui penyerapan tenaga kerja, serta dapat menjadi sektor yang mampu bertahan ketika terjadi resesi global.

Jumlah UMKM di Indonesia mengalami peningkatan yang pesat karena sekitar 97,2% tenaga kerja dari total angkata kerja (Widiatmoko et al., 2020). Namun, peningkatan tersebut tidak diimbangi dengan tingginya omzet penjualan (Sariwaty et al., 2019). Salah satunya dikarenakan ketidakmampuan dalam penghitungan biaya produksi secara tepat (Widiatmoko et al., 2020). Padahal, harga pokok produksi menjadi salah satu dasar dalam penentuan harga jual. Jika pelaku UMKM tidak mampu menghitung harga pokok produknya secara tepat, hal ini menyebabkan harga jual yang ditetapkan oleh UMKM bisa jadi di bawah harga pokok yang dampaknya laba belum dapat diperoleh secara maksimal.

Banyak pelaku UMKM belum mampu menghitung harga pokok secara tepat karena belum melakukan penggolongan biaya produksi diantaranya biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead* pabrik. Selain itu, selama ini UMKM mendasarkan harga pasar sebagai acuan dalam menetapkan harga jual tanpa memperhitungkan harga pokok produk tersebut (Prabowo, 2019).

Penggolongan biaya produksi dan perhitungannya sangat penting bagi UMKM, tak terkecuali usaha kuliner. Berdasarkan data dari Dinas Koperasi dan UMKM Jawa Tengah menunjukkan bahwa total pelaku UMKM di Provinsi Jawa Tengah tercatat sebanyak 141.700 pelaku (<https://satudata.dinkop-umkm.jatengprov.go.id/data/umkm-kabkota>, n.d.). Kota Salatiga menjadi Kabupaten/ Kota yang memiliki jumlah pelaku UMKM paling sedikit yaitu sebanyak 824 pelaku. Di antara pelaku UMKM tersebut, jenis usaha kuliner menduduki peringkat tertinggi (<https://pintarumkm.salatiga.go.id/>, n.d.). Pemberdayaan UMKM menjadi salah satu agenda penting bagi Dinas Koperasi dan UMKM Kota Salatiga. Namun, terdapat beberapa permasalahan yang dihadapi UMKM dan solusinya belum terimplementasi dengan baik yaitu adalah rendahnya pengetahuan dalam penghitungan harga pokok produksi.



**Gambar 1.** Produk Pelaku UMKM Komunitas Karya Mapan

Usaha kuliner menjadi salah satu bidang UMKM yang memiliki komponen biaya bahan baku cukup beragam. Karya Mapan merupakan salah satu komunitas para pelaku UMKM di Kota Salatiga yang terdiri dari 13 pelaku UMKM di bidang kuliner yang mana rata-rata melakukan produksi berdasarkan pesanan. Berikut adalah beberapa produk dari pelaku UMKM pada Komunitas Karya Mapan.

Berikut adalah analisis SWOT dari potensi UMKM yang tergabung dalam Komunitas Karya Mapan.

Tabel 1. Analisis SWOT Potensi UMKM yang tergabung dalam Komunitas Karya Mapan

Evaluasi Faktor	Strength (Kekuatan)	Weakness (Kelemahan)
<b>Faktor Internal</b>	a. Produk yang disediakan bervariasi, unik, dan inovatif. b. Bahan yang digunakan masih segar, alami, dan kualitas produk baik.	a. Pengelolaan produksi masih manual. b. Harga jual kurang bersaing. c. Akses informasi pasar relatif rendah. d. Belum ada pengelolaan tenaga kerja yang terstruktur.
<b>Faktor Eksternal</b>		
Opportunity (Peluang)	Strategi "S - O"	Strategi "W - O"
a. Tingginya dukungan dinas pangan dan koperasi & UMKM. b. Minat konsumen pada produk makanan tinggi. c. Adanya <i>online shop</i> sebagai <i>platform</i> pemasaran dan penjualan. d. Akses pasar terbuka lebar.	a. Meningkatkan keahlian manajemen usaha pelaku UMKM. b. Pendampingan secara intensif. c. Peningkatan penguasaan teknologi informasi. d. Pembentukan kerja sama	a. Ikut serta pameran dan bazar. b. Pendampingan manajemen usaha untuk peningkatan daya jual produk. c. Pendampingan strategi pemasaran yang menarik.
Threat (Ancaman)	Strategi "S - T"	Strategi "W - T"
a. Kondisi perekonomian yang sifatnya fluktuatif. b. Adanya kemungkinan produk serupa yang dipasarkan secara daring.	a. Meningkatkan efisiensi biaya b. Meningkatkan daya saing melalui harga jual produk. c. Modernisasi proses produksi. d. Memperkuat aspek bisnis.	a. Fasilitasi standarisasi kualitas produk. b. Peningkatan mutu produk.

Berdasarkan hasil analisis potensi Komunitas UMKM Karya Mapan melalui SWOT pada tabel 1 menunjukkan perlunya peningkatan kompetensi para pelaku UMKM khususnya dalam hal pengetahuan mengenai perhitungan harga pokok produk. Tanpa penghitungan harga pokok produk yang tepat dapat menyebabkan penetapan harga jual yang terlalu tinggi atau terlalu rendah dan tidak bisa menetapkan margin laba sesuai dengan yang diharapkan. Apabila harga jual ditetapkan terlalu tinggi maka dapat menyebabkan produk yang ditawarkan oleh pelaku UMKM yang bersangkutan tidak dapat bersaing dengan produk serupa dari pesaing. Namun, apabila harga jual yang ditetapkan terlalu rendah maka dapat menyebabkan laba yang diperoleh pelaku UMKM tersebut kurang optimal. Hal ini dapat juga mengakibatkan kebangkrutan.

Sektor UMKM sangat strategis digunakan untuk memulihkan perekonomian masyarakat. Salah satu langkah dalam peningkatan daya saing UMKM adalah dalam bentuk penawaran harga jual (Rusmiyati et al., 2022; Satriani & Kusuma, 2020). Hal ini berkaitan dengan metode perhitungan harga pokok produk. Melalui penghitungan harga pokok produk yang tepat, pelaku UMKM dapat menjadikan dasar dalam menentukan harga jual. Karya Mapan merupakan salah satu komunitas pelaku UMKM di Kota Salatiga yang terdiri dari 20 pelaku UMKM. Pelaku UMKM yang tergabung dalam komunitas Karya Mapan bergerak di bidang kuliner. Kebanyakan operasional produksinya berdasarkan pesanan. Salah satu kendala bagi para pelaku UMKM tersebut adalah kesulitan menentukan harga pokok setiap produknya. Hal ini dikarenakan produknya sangat bervariasi dan unik sesuai dengan permintaan masing-masing pelanggan.

Permasalahan mitra yang pertama yaitu belum memiliki pengetahuan dalam menghitung biaya produk yang sesuai dengan operasional kegiatan produksi. Selama ini mitra belum memisahkan dan menggolongkan setiap jenis biaya produksi, meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead* pabrik. Mitra juga belum memisahkan pengeluaran biaya bahan baku dan biaya *overhead* pabrik yang digunakan untuk proses produksi bisnisnya dengan keperluan pribadinya. Selain itu, dikarenakan pemilik UMKM juga merupakan pegawai maka kebanyakan tidak mempertimbangkan biaya tenaga kerja dalam menghitung harga pokok produk. Solusi yang ditawarkan adalah peningkatan pengetahuan dan pemahaman mitra dalam menghitung harga pokok produk berdasarkan pesanan (*job order costing*).

Permasalahan kedua adalah mitra belum memiliki keterampilan membuat kartu pesanan yang memadai sehingga kesulitan dalam menetapkan harga pokok produk sesuai pesanan dari konsumen yang bervariasi. Solusi yang ditawarkan yaitu tim pengabdian *template* kartu pesanan yang mudah dipahami pelaku UMKM. Selain itu, melakukan pembimbingan dan pendampingan dalam penggunaan aplikasi tersebut. Tabel 2 menampilkan prioritas permasalahan mitra.

**Tabel 2.** Permasalahan Prioritas

Aspek Permasalahan	Permasalahan Mitra
Pengetahuan	<p>Belum memisahkan dan menggolongkan biaya produksi: biaya bahan baku, tenaga kerja, dan <i>overhead</i> pabrik</p> <p>Belum memisahkan biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi dan yang digunakan untuk kebutuhan pribadi</p> <p>Belum menggunakan dasar yang tepat dalam penentuan harga jual</p>
Keterampilan	<p>Kesulitan menghitung harga pokok produk yang sesuai dengan pesanan setiap konsumen</p> <p>Kesulitan menetapkan harga jual sesuai margin laba yang diinginkan</p> <p>Belum adanya <i>template</i> kartu pesanan yang mudah diterapkan</p>

## Metode Pelaksanaan

Pendekatan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dipakai berbentuk penyuluhan, pendampingan dan bimbingan intensif. Terdapat tiga tahapan pelaksanaan pengabdian dimulai dari perencanaan, pelaksanaan, evaluasi dan tindak lanjut. Pada tahap perencanaan, tim pengabdian melakukan observasi pendahuluan pada mitra dan identifikasi jenis-jenis biaya pokok produksi sesuai dengan kondisi mitra. Adapun hasil digunakan sebagai acuan pembuatan *template* perhitungan harga pokok produk dan *template* kartu pesanan. Pada tahap ini, tim pengabdian juga berkoordinasi dengan mitra terkait dengan jadwal pelaksanaan pelatihan dan pendampingan dan membuat materi pelatihan harga pokok produksi serta penentuan harga jual produk.

Pada tahap pelaksanaan kegiatan, tim pengabdian memberikan pelatihan pengetahuan tentang komponen-komponen biaya perhitungan harga pokok produk berdasarkan pesanan kepada Komunitas UMKM Karya Mapan. Tim pengabdian melakukan

pendampingan pada aktivitas perhitungan harga pokok produk berdasarkan pesanan dengan melakukan klasifikasi biaya produksi ke dalam biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead* baik biaya langsung maupun tak langsung. Selain itu, tim pengabdian melakukan pendampingan dan bimbingan dalam penentuan harga jual produk dengan mempertimbangkan harga pokok dan harga pasar sehingga pelaku UMKM yang tergabung dalam Komunitas UMKM Karya Mapan mampu memiliki daya saing.

Tahap terakhir yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah melakukan evaluasi secara bersama-sama terhadap hasil dari pelatihan dan pendampingan yang telah dilakukan. Hal ini ditujukan untuk membantu dalam strategi peningkatan daya saing bagi mitra terutama melalui strategi harga.

## Hasil dan Pembahasan

Kegiatan pendampingan penentuan harga jual produk UMKM Karya Mapan Salatiga dilakukan pada hari Rabu, 5 Juli 2023 di Kota Salatiga, Jawa Tengah. Kegiatan tersebut diikuti oleh anggota Komunitas Karya Mapan yang diketuai oleh Ibu Sri Dewi Fatmawati. Hadir sebagai pembicara yaitu Ida Nur Aeni, S.E., M.Sc. yang merupakan dosen Jurusan Pendidikan Ekonomi Universitas Negeri Semarang. Terdapat dua sesi pada kegiatan pada pengabdian ini. Sesi pertama yaitu penjelasan pentingnya perhitungan harga pokok produk. Sementara sesi kedua yaitu pendampingan dalam penyusunan kartu harga pokok pesanan. Hal ini dilakukan karena pelaku UMKM yang tergabung dalam komunitas Karya Mapan belum memiliki pemahaman yang cukup mengenai perhitungan harga pokok produk.



**Gambar 1.** Pelatihan dan Pendampingan

Harga pokok produksi merupakan seluruh biaya pokok produk sampai produk tersebut siap untuk dipasarkan (Usman et al., 2023). Biaya pokok produksi terdiri dari bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan *overhead* pabrik. Tujuan dari harga pokok produksi adalah untuk menetapkan harga pokok produksi dari produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan. Harga pokok produksi penting bagi perusahaan karena berguna untuk menentukan harga jual produk. Berdasarkan sifat produksinya, perusahaan sendiri dibedakan menjadi dua, yaitu perusahaan yang memproduksi barang/ jasa secara pesanan dan perusahaan yang memproduksi barang/ jasa secara seragam. Penghitungan harga pokok pada kedua jenis perusahaan tersebut juga berbeda.

Perusahaan yang memproduksi barang/ jasa secara pesanan menggunakan metode perhitungan harga pokok berdasarkan pesanan (*job order costing*) (Horngren et al., 2010; Sayuti et al., 2022). Hal ini sesuai dengan sifat produksinya dimana perusahaan tersebut

melakukan proses produksi jika ada pesanan dari pelanggan. Produk yang dihasilkan unik sesuai dengan permintaan pelanggan. Sementara perusahaan yang memproduksi barang/jasa secara seragam menggunakan metode perhitungan harga pokok berdasarkan proses (*process costing*). Proses produksi perusahaan tersebut tidak bergantung pada ada atau tidaknya pesanan dari pelanggan melainkan tetap melakukan proses produksi secara terus menerus. Produk yang dihasilkannya pun sama.

UMKM yang tergabung dalam Komunitas Karya Mapan merupakan usaha yang memproduksi produk berdasarkan pesanan (meskipun memiliki beberapa persediaan produk jadi yang digunakan sebagai sampel produk). Selain itu, produk yang diproduksi dapat bervariasi bergantung pada permintaan konsumen sehingga metode penghitungan harga pokok yang sesuai adalah metode penghitungan harga pokok produk berdasarkan pesanan. Melalui pengetahuan perhitungan harga pokok produk, para pelaku UMKM dapat mendapatkan manfaat diantaranya (1) membantu dalam menentukan harga jual, (2) memantau realisasi biaya, (3) menghitung laba rugi, dan (4) menghitung harga pokok persediaan barang jadi dan barang dalam proses (Sihite, Lundu Bontor; Sudarno, 2012; Widyastuti Indria, 2018). Dengan penghitungan harga pokok produk yang tepat maka mitra mampu menetapkan harga jual produk sesuai dengan margin yang diinginkan (Panca Restu Anugerah Harefa, Serniati Zebua, 2022; Sujarweni, 2017; Triyanto, Agus . Santosa, 2009; Widiya et al., 2022; Yuliyanti & Saputra, 2017). Dengan demikian harga jual yang ditetapkan tidak terlalu tinggi maupun terlalu rendah yang dapat menjadi salah satu daya saing bagi mitra.

Selain bermanfaat sebagai dasar penentuan harga jual, penghitungan harga pokok produk yang tepat juga bermanfaat untuk mengevaluasi efisiensi kegiatan produksi. UMKM dapat melakukan kegiatan evaluasi mengenai efisiensi biaya yang dikeluarkan dalam memproduksi suatu produk. Hal ini bisa dilakukan melalui perhitungan biaya standar untuk mengidentifikasi adanya variansi biaya baik itu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, maupun biaya *overhead* pabrik (Hidayat & Halim, 2013). Dengan demikian, UMKM dapat melakukan aktivitas perbaikan melalui hasil evaluasi tersebut.

**Tabel 3.** Tingkat Pengetahuan Peserta Sebelum dan Sesudah Pelaksanaan Pengabdian

No	Pertanyaan	Sebelum			Sesudah		
		Ya	Tidak	%	Ya	Tidak	%
1	Apakah saudara sudah pernah mendapatkan pelatihan tentang penghitungan harga pokok produk bagi UMKM?	9	0	100%	9	0	100%
2	Apakah saudara sudah mengetahui manfaat menghitung harga pokok produk?	9	0	100%	9	0	100%
3	Apakah saudara sudah mengetahui pentingnya penghitungan harga pokok produk untuk meningkatkan daya saing produk?	9	0	100%	9	0	100%
4	Apakah saudara sudah mengetahui jenis dari biaya produksi?	0	9	0%	9	0	100%
5	Apakah saudara sudah bisa membuat laporan harga pokok produksi?	0	9	0%	9	0	100%

Penyelenggaraan kegiatan pengabdian dievaluasi oleh peserta melalui penyebaran kuesioner. Hasil tingkat pengetahuan peserta sebelum dan sesudah pengabdian ditampilkan pada tabel 3. Sebagian besar dari peserta tertarik mengajukan pertanyaan seputar penggolongan jenis biaya produksi pada berbagai produk yang sangat variatif.

Berdasarkan tabel 3 terlihat peserta sudah pernah mendapatkan pelatihan tentang penghitungan harga pokok produk namun belum memahami bagaimana penghitungan harga pokok produk. Pelatihan yang pernah didapatkan hanya sekilas belum sampai pada pendampingan. Secara keseluruhan, setelah mengikuti kegiatan pengabdian peserta mampu menguasai materi, baik tentang pentingnya penghitungan harga pokok produk sampai pada penggolongan jenis biaya produksi. Peserta juga mampu menyusun kartu harga pokok produk secara pesanan sesuai dengan *template* yang disusun oleh tim pengabdian pada gambar 3.

Nama Usaha	:				
Alamat	:				
No Telepon	:				
<b>KARTU PESANAN (JOB COST SHEET)</b>					
No. Pesanan	:		Nama Pemesan	:	
Nama Produk	:		Alamat Pemesan	:	
Tanggal Pesan	:		Jumlah Unit	:	
Tanggal Selesai	:		Harga Jual Per Unit	:	
<b>Biaya Bahan Baku</b>		<b>Biaya Tenaga Kerja</b>		<b>Biaya Overhead Pabrik</b>	
<b>Nama Bahan Baku</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Jenis Pekerjaan</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Dasar</b>	<b>Prosentase</b>
<b>Jumlah Biaya Bahan Baku</b>		<b>Jumlah Biaya Tenaga Kerja Langsung</b>		<b>Jumlah Biaya Overhead Pabrik</b>	
<b>Total Biaya Produksi</b>			<b>Margin Laba</b>		
:			:		
<b>Jumlah Unit Produksi</b>			<b>Harga Jual Per Unit</b>		
:			:		
<b>Biaya Produksi Per Unit</b>					
:					

**Gambar 3.** Kartu Pesanan

Indikator ketercapaian kegiatan ini yaitu 100% anggota komunitas UMKM Karya Mapan dapat memahami esensi dan urgensi penghitungan harga pokok produk. Kedua, 100% anggota komunitas UMKM Karya Mapan mampu melakukan pemisahan dan penggolongan biaya produksi atas produk yang diproduksinya meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead* pabrik. Ketiga, 100% anggota komunitas UMKM Karya Mapan mampu membuat kartu harga pokok produk sesuai dengan pesanan setiap konsumen. Keempat, 100% anggota komunitas UMKM Karya Mapan mitra dapat menetapkan harga jual yang dapat bersaing dengan produk yang serupa.

## Kesimpulan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berfokus pada penguatan aspek pengetahuan urgensi penghitungan harga pokok produk pada para pelaku UMKM yang tergabung dalam Komunitas UMKM Karya Mapan Salatiga. Hal ini dibutuhkan karena sampai saat ini para pelaku UMKM yang tergabung dalam Komunitas UMKM Karya Mapan belum melakukan perhitungan harga pokok produk secara akurat. Padahal hal tersebut

penting dilakukan untuk menentukan harga jual produk sehingga produk UMKM dapat bersaing. Peningkatan dalam aspek penghitungan harga pokok produk dilakukan melalui penyuluhan, pendampingan, dan bimbingan intensif.

Tim pengabdian pertama membekali para pelaku UMKM yang tergabung dalam Komunitas UMKM Karya Mapan dengan memberikan penguatan *mindset* dan pengetahuan perhitungan harga pokok produk berdasarkan pesanan (*job order costing*). Kedua, melakukan pendampingan perhitungan harga pokok produk dan penentuan harga jual produk dengan mempertimbangkan harga pokok produk dan harga pasar. Hal ini untuk menjangkau pasar secara luas dan sebagai salah satu daya saing bagi UMKM. Melalui kegiatan pengabdian ini, para pelaku UMKM dapat menghitung dan menyusun laporan harga pokok secara mudah. Selain itu para pelaku UMKM yang tergabung dalam Komunitas UMKM Karya Mapan dapat lebih melek terkait pentingnya penghitungan harga pokok produk sehingga dapat digunakan sebagai acuan dalam penentuan harga jual yang muaranya pada peningkatan omzet penjualan produk. Lebih lanjut, perlu adanya aplikasi penghitungan harga pokok produk secara digital sehingga lebih memudahkan pelaku UMKM dalam menghitung harga pokok produk.

## Ucapan Terimakasih

Tim pengabdian mengucapkan terima kasih kepada Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Negeri Semarang yang telah mendanai pengabdian ini. Selain itu, tim pengabdian juga menyampaikan terima kasih kepada Komunitas UMKM Karya Mapan Kota Salatiga yang telah bekerja sama dan berpartisipasi dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat.

## Referensi

- Hidayat, L., & Halim, S. (2013). Analisis Biaya Produksi Dalam Meningkatkan Profitabilitas Perusahaan. *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, 1(2), 159–168.  
<https://doi.org/10.37641/jimkes.v1i2.263>
- Horngren, C. T., Foster, G., Datar, S. M., Rajan, M., Ittner, C., & Baldwin, A. A. (2010). Cost Accounting: A Managerial Emphasis. *Issues in Accounting Education*, 25(4).  
<https://doi.org/10.2308/iace.2010.25.4.789>
- <https://pintarumkm.salatiga.go.id/>. (n.d.). *Statistik PintarUMKM*.  
<https://pintarumkm.salatiga.go.id/statistik>. Retrieved March 3, 2023, from <https://pintarumkm.salatiga.go.id/statistik>
- <https://satudata.dinkop-umkm.jatengprov.go.id/data/umkm-kabkota>. (n.d.). *Data UMKM Per Kab/Kota*. <https://satudata.dinkop-umkm.jatengprov.go.id/data/umkm-kabkota>. Retrieved March 3, 2023, from <https://satudata.dinkop-umkm.jatengprov.go.id/data/umkm-kabkota>
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 23 Tahun 2014 tentang Pemerintahan Daerah, Sekretariat Negara 1 (2014).
- Panca Restu Anugerah Harefa, Serniati Zebua, A. B. (2022). Analisis Biaya Produksi Dengan Menggunakan Metode Full Costing Dalam Perhitungan Harga Pokok Produksi. *Jurnal Akuntansi, Manajemen dan Ekonomi (JAMANE)*, 1(2), 218–223.



- Prabowo, A. A. (2019). Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Berdasarkan Metode Harga Pokok Pesanan (Job Order Costing) Pada UD Adi Prima Karsa di Daerah Istimewa Yogyakarta. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 2(1), 1689–1699.
- Rusmiyati, Bustomi, M. Y., Suryanto, J., & Dewi, I. N. (2022). Penentuan Harga Pokok Produksi Pada UMKM Home Industri di Kabupaten Kutai Timur. *Literasi*, 2, 55–60.
- Sariwaty, Y., Rahmawati, D., Oktaviani, F., & Amran, A. (2019). Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Calief Melalui Implementasi Komunikasi Pemasaran. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(Februari), 218–224. <http://ejournal.bsi.ac.id/ejurnal/index.php/abdimas>
- 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>
- Sayuti, A., Aryani, R. A. I., & Septian, D. (2022). Perhitungan Harga Pokok Pesanan dengan Pendekatan Metode Full Costing. *Kompeten: Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis*, 1(2), 75–81. <https://doi.org/10.57141/kompeten.v1i2.9>
- Sihite, Lundu Bontor; Sudarno, S. (2012). Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi pada Perusahaan Garam Beryodium (Studi Kasus pada UD. Empat Mutiara). *Diponegoro Journal of Accounting*, 1(1), 468–482.
- Sujarweni, V. W. (2017). Implementasi Penentuan Harga Pokok Produksi Untuk Mencapai Laba Optimal (Studi Pada Sentra UKM Industri Bakpia di Wilayah Minomartani Sleman Yogyakarta). *Jurnal Riset Akuntansi Dan Keuangan*, 4(3), 1111–1124. <https://doi.org/10.17509/jrak.v4i3.4665>
- Triyanto, Agus . Santosa, T. E. C. (2009). Organizational Citizenship Behavior (OCB) Dan Pengaruhnya Terhadap Keinginan Keluar dan Kepuasan Kerja Karyawan. *Jurnal Management*, 7(4), 1–86.
- Usman, A., B, M. N. I., Ramzi, A., & Syam, G. (2023). *Economics and Digital Business Review Penentuan Harga Pokok Produksi Pada UMKM*. 4(1), 756–766.
- Widiatmoko, J., Indarti, M. G. K., Puspitasari, E., & Hadi, S. S. (2020). Pendampingan Penyusunan Harga Pokok Produksi bagi Pelaku UMKM di Kota Semarang. *Jurnal PkM Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 206. <https://doi.org/10.30998/jurnalpkm.v3i2.6324>
- Widiya, A., Anggraini, L. D., Ratu, M. K., & Purnamasari, E. D. (2022). Pendampingan Penentuan Harga Pokok Penjualan (HPP) dan Harga Jual pada UMKM Kerupuk dan Kemplang Desa Lembak Kabupaten Muara Enim. *SELAPARANG: Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 6(3), 1462–1467.
- Widyastuti Indria, D. M. (2018). Akuntansi Perhitungan Harga Pokok Penjualan Dengan Metode Pesanan Untuk Menentukan Harga Jual. *Jurnal Moneter*, 5(1), 74–85. <https://ejournal.bsi.ac.id/ejurnal/index.php/moneter/article/view/3232>
- 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>
- Yuliyanti, Y., & Saputra, R. (2017). Analisis Harga Pokok Produksi Roti Berdasarkan Metode Full Costing dan Variable Costing. *Jurnal Online Insan Akuntan*, 2(2), 229–236. <http://ejournal-binainsani.ac.id/index.php/JOIA/article/view/642>