

Pendampingan Penentuan Harga Pokok Produksi serta Harga Jual Minuman Serbuk pada Kelompok Wanita Sambung Rasa

Sandra Galuh Asmarawati ^{1*}

¹ Universitas Kristen Teknologi Solo

* sandragaluh25@gmail.com

Abstrak

Kelompok Wanita Sambung Rasa adalah kelompok ibu-ibu rumah tangga yang mempunyai berbagai usaha. Usaha mayoritas yang dimiliki adalah berjualan di pasar. Tujuan pengabdian ini membantu kelompok wanita untuk mengolah bahan baku jahe menjadi minuman serbuk jahe wangi, menentukan harga pokok produksi dan harga jual produknya. Permasalahan yang terjadi adalah kelompok wanita hanya menjual jahe mentah tanpa diolah terlebih dahulu sehingga harga jual jahe yang murah dan laba yang sedikit. Untuk itu, kami hendak mendampingi pembuatan minuman serbuk jahe wangi dan membantu menentukan harga pokok produksinya. Anggota kelompok wanita kesulitan bagaimana cara menentukan harga produk yang di jual agar tidak mengalami kerugian dengan adanya perubahan atau kenaikan bahan baku. Pengabdian ini akan dilakukan dengan cara penyuluhan, pelatihan dan praktek yang akan kami lakukan dengan mitra. Kami akan melakukan pendampingan kepada Kelompok Wanita Sambung Rasa agar kelompok ini semakin maju, meningkatkan pengetahuan mengenai penentuan harga pokok produksi, dan dapat meningkatkan penghasilannya.

Kata Kunci: *harga pokok produksi, harga jual produk, minuman serbuk jahe*

Pendahuluan

UMKM atau Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Indonesia saat ini telah menghasilkan banyak produk/jasa. Berbagai hasil produk/jasa telah mengalami peningkatan serta pengembangan dari produk/jasa yang telah tersedia sebelumnya. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah mempunyai beberapa tujuan yaitu untuk menanamkan dan membesarkan usaha untuk dapat menciptakan perekonomian nasional sesuai dengan demokrasi ekonomi yang adil (Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008). Dalam menjual produk/jasa yang dihasilkan pemilik usaha perlu menentukan harga pokok produksi yang akan digunakan sebagai dasar menentukan harga untuk menjual produk. Harga jual adalah harga yang akan dibayarkan oleh konsumen dari perhitungan pemilik usaha atas biaya pokok produksi ditambah laba yang diharapkan. Bagi perusahaan besar menentukan harga jual tidak termasuk masalah yang serius, namun bagi usaha kecil yang hendak melakukan usaha baru tentu saja menjadi masalah yang cukup serius. Harga jual memiliki pengaruh atas keputusan konsumen untuk membeli atau tidak (Hetika, 2019).

Menentukan harga jual yang terlalu tinggi akan mengakibatkan konsumen enggan beli karena harganya yang terlalu mahal jika melihat produk yang dihasilkan. Sebaliknya jika harga terlalu rendah, produsen juga mengalami kesulitan memperoleh keuntungan bahkan dapat merugi. Terkadang usaha kecil kurang memahami komponen apa saja yang menentukan harga jual produk. Harga yang ditetapkan terkadang kurang bisa menutup modal yang dikeluarkan dalam membuat suatu produk. Oleh karena itu, penentuan harga jual sangat berpengaruh terhadap kelangsungan usaha serta menjadi faktor penting bagi pemilik usaha.

Pengabdian akan melakukan pengabdian di salah satu UMKM yaitu di Kelompok Wanita Sambung Rasa di Tulung Klaten. Anggota merupakan ibu-ibu dengan berbagai usaha dengan jumlah anggota kurang lebih 20 orang. Namun, mayoritas anggota merupakan penjual sayuran di pasar. Hasil panen dari ladang akan dijual di pasar. Hasil panen ladang di desa salah satunya adalah jahe merah, jahe biasa, dan jahe emprit. Aneka jahe tersebut akan selalu berbuah disetiap musimnya. Selama ini jahe hasil panen hanya dijual kepada penjual pasar tanpa diolah terlebih dahulu. Hal tersebut mengakibatkan harga jual jahe yang sangat rendah. Untuk itu perlu adanya pengembangan produk atau menciptakan produk dari bahan olahan jahe. Produk olahan yang dihasilkan adalah minuman serbuk jahe wangi. Jahe wangi dapat dijual dipasarkan oleh anggota kelompok untuk menambah penghasilan anggota. Pengolahan dari jahe mentah menjadi minuman serbuk jahe wangi tentu merupakan suatu produk baru. Penjualan jahe wangi tentu lebih memperoleh keuntungan yang lebih dibandingkan dengan menjual jahe mentah. Hasil penjualan jahe tentu akan menambah penghasilan bagi ibu-ibu kelompok wanita Sambung Rasa. Kondisi daerah Tulung, Klaten yang termasuk daerah tinggi juga mengakibatkan suhu udara yang dingin. Masyarakat desa sering mengkonsumsi jahe sebagai minuman hangat. Namun, perlu proses yang lebih untuk menghasilkan minuman jahe. Masyarakat perlu membakar jahe terlebih dahulu, digeprek, kemudian dimasukan kedalam air panas. Namun, jika ibu-ibu kelompok wanita membuat minuman serbuk tersebut dan kemudian dijual kepada masyarakat sekitar tentu akan lebih praktis penggunaannya. Penjualan serbuk minuman jahe wangi dapat dijual di area sekitar rumah hingga dijual ke pasar besar.

Dalam praktek pembuatan minuman serbuk jahe wangi, ibu-ibu belum mengetahui cara perhitungan biaya pokok dan cara menentukan harga jualnya. Harga jual yang diberikan UMKM sering kali kurang tepat. Hal tersebut dikarenakan UMKM dalam memperkirakan dan menghitung harga pokok produksi yang dihasilkan kurang akurat (Marisyah, 2022). Tentu saja ini menjadi salah satu latar belakang masalah yang dihadapi pada ibu-ibu kelompok wanita. Penentuan harga pokok produksi dapat membantu ibu-ibu dalam memprediksi pengeluaran yang diperlukan untuk menghasilkan suatu produk minuman serbuk. Menentukan harga jual produk minuman serbuk dengan menggunakan perhitungan dari harga pokok produksi tersebut. Tujuan pengabdian masyarakat ini adalah untuk mendampingi Kelompok Wanita Sambung Rasa, Klaten dalam menentukan harga pokok produksi yang digunakan sebagai harga jual produk minuman serbuk jahe wangi. Sebelum menentukan harga pokok produksi, anggota akan diajarkan cara membuat dan mempersiapkan bahan serta alat.

Produk yang dihasilkan perusahaan manufaktur wajib memiliki perhitungan mengenai harga pokok produksi, untuk itu harga pokok memang sangat penting dalam suatu produk. Keberhasilan suatu perusahaan manufaktur dilihat dengan salah satunya dari

penilaian harga pokok produksinya (Mulyadi, 2010). Usaha manufaktur merupakan usaha yang mengolah sendiri bahan baku utama menjadi barang siap untuk dijual. Harga pokok produksi digunakan untuk menghitung dan menilai harga pokok dari suatu produk yang dihasilkan dalam waktu masa tertentu (Hetika, 2019). Komponen HPP (harga pokok produksi) menurut Lasena:2013 dalam Maghfirah (2016) menyampaikan bahwa HPP merupakan keseluruhan biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk jadi atau suatu jasa, meliputi: bahan baku, tenaga kerja langsung, dan overhead pabrik. Tujuan penentuan HPP adalah untuk memperkirakan jumlah biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh perunit produk jadi, sehingga kita dapat mengetahui laba/rugi perperiode. Selama proses produksi dilakukan perperiode, perlu menyiapkan HPP sebagai daftar biaya yang dikeluarkan. Selain itu, pemilik usaha perlu melihat kondisi pasar dan historis harga sebelumnya agar penentuan harga dapat tepat dan akurat sehingga menunjukkan HPP yang sesungguhnya. Menghitung HPP akan menjadi tolak ukur penjualan dan dipergunakan sebagai pertimbangan bagi pemilik untuk pengambilan keputusan usaha. Harga pokok produksi (HPP) terdiri atas tiga komponen utama, yaitu:

1. Bahan Baku, merupakan biaya yang dikeluarkan pemiik untuk membeli bahan-bahan, potongan pembelian, biaya angkut pembelian, biaya penyimpanan, dan lain-lain. Biaya bahan baku merupakan semua biaya bahan-bahan yang digunakan untuk diolah menjadi produk jadi. Bahan baku meliputi semua bahan mulai dari bahan utama maupun tambahan. Bahan baku nantinya akan diolah menjadi barang jadi siap dijual dengan dilakukan proses produksi sebelumnya. Untuk itu, untuk menghasilkan suatu produk maka diperlukan bahan-bahan utama dan bahan penolong.
2. Tenaga Kerja Langsung, merupakan semua biaya untuk membayar gaji/upah pekerja yang secara langsung terlibat dalam proses pembuatan bahan baku menjadi barang siap untuk dijual. Biaya tenaga kerja merupakan biaya yang dikorbankan dari sumber daya atas kerja pegawai di bagian produksi. Biaya tenaga kerja dapat diartikan juga sebagai balas jasa dari pemilik usaha kepada pekerja produksinya. Atau dengan kata lain, biaya tenaga kerja merupakan uang guna membayar gaji/upah yang diterima karyawan ketika telah membantu dalam proses produksi barang jadi.
3. Biaya Overhead, merupakan seluruh biaya diluar dari biaya perolehan biaya bahan baku langsung dan upah langsung. Biaya overhead pabrik meliputi semua biaya diluar biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja. Biaya overhead biasanya tidak dapat diidentifikasi secara langsung pada suatu produk dan tidak dapat langsung dibebankan pada suatu hasil produk.

Dalam mementukan harga pokok produksi, terdapat dua pendekatan yang dapat digunakan yaitu metode full costing dan variabel costing. Perhitungan dengan metode full costing yaitu dengan mengitung semua unsur biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead yang berlaku variable maupun tetap. Sedangkan metode variable costing hanya memasukan unsur-unsur biaya produksi yang bersifat variabel saja. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode full costing. Metode ini diharapkan dapat mencerminkan biaya-biaya secara tepat dan terperinci secara jelas sehingga berguna bagi para pelaku usaha dan tentunya dalam menentukan harga jual barang. Dalam menentukan harga pokok produksi dapat dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Harga Pokok Produksi} = \text{Biaya bahan baku} + \text{Biaya Tenaga Kerja} + \text{Biaya Overhead}$$

Sedangkan untuk penentuan harga jual produk berdasarkan dari total harga pokok produksi. Pemilik usaha dapat menaikkan harga sesuai keinginan laba yang akan didapatkan. Alasan pemilik perlu menaikkan harga dari harga pokok produksi selain dikarenakan untuk memperoleh keuntungan tetapi juga sebagai pengcover harga jika harga bahan baku naik. Jika bahan baku naik, pemilik masih memiliki cadangan dari persentase kenaikan laba yang diinginkan sehingga laba yang diperoleh tidak terlalu sedikit. Kenaikan harga tersebut didasarkan pada harga pokok produksi atau dapat dilihat dalam rumus berikut:

$$\text{Harga Jual} = \text{Persentase (\%)} \text{Laba yang diinginkan} \times \text{Total Biaya Pokok Produksi}$$

Dalam menentukan harga jual, pemilik usaha perlu mengetahui beberapa pertimbangan. Salah satunya adalah Persentase laba yang diinginkan. Jika persentase laba yang diinginkan terlalu rendah, apabila terjadi kenaikan harga bahan baku maka harga jual tersebut tidak mampu menutupi (mengcover) harga bahan baku dan akibatnya keuntungan yang diperoleh semakin sedikit. Namun apabila pemilik juga menginginkan persentase laba yang tinggi, akan berisiko dengan harga jual yang tinggi dan pembeli menjadi tidak tertarik dengan produk yang dijual. Untuk itu pemilik perlu mempertimbangkan secara matang seberapa besar persentase laba yang diinginkan.

Pendampingan penentuan harga pokok produksi memiliki manfaat agar Anggota Kelompok Wanita Sambung Rasa dapat menghitung secara akurat biaya-biaya yang dikeluarkan untuk menjadikan suatu produk serta menentukan harga jualnya. Penentuan harga jual akan membantu anggota menentukan laba yang diinginkan, tentu saja laba ini akan menambah pendapatan anggota kelompok wanita. Pendampingan penentuan harga pokok produksi serta harga jual diharapkan membantu anggota kelompok untuk dapat meningkatkan penghasilan dan kesejahteraan anggota. Pengabdian hendak mendampingi mulai dari praktek pembuatan hingga minuman serbuk siap untuk dijual. Pengabdian akan melakukan pendampingan kepada Kelompok Wanita Sambung Rasa agar kelompok ini semakin maju, meningkatkan pengetahuan mengenai penentuan harga pokok produksi serta harga jual produk, dan dapat meningkatkan penghasilannya. Dengan adanya pendampingan ini, anggota kelompok dapat memperoleh informasi-informasi penting mengenai penentuan harga pokok produksi. Sebelumnya banyak variabel-variabel yang belum dimasukkan dalam menentukan harga pokoknya, setelah mengikuti pendampingan ini anggota kelompok dapat menambahkan informasi dan memperbaiki sistem perhitungan sebelumnya yang belum tepat.

Metode Pelaksanaan

Pengabdian telah mengabdikan di Kelompok Wanita Sambung Rasa, Klaten. Anggota merupakan kumpulan ibu-ibu PKK di desa Tulung, Klaten yang berjumlah kurang lebih 20 orang. Mayoritas pekerjaan anggota kelompok adalah seorang pedagang pasar. Pengabdian masyarakat telah dilaksanakan pada bulan September 2023. Sebelum melakukan praktek, anggota diberikan motivasi kewirausahaan mengenai manfaat berkembang untuk meningkatkan pendapatan anggota. Setelah itu, Pengabdian telah memberikan praktek cara pembuatan minuman serbuk jahe wangi. Anggota berserta

pengabdian bersama-sama membuat minuman serbuk dari jahe. Kemudian, pengabdian memberikan pendampingan dan menjelaskan mengenai penentuan HPP suatu produk. Dan terakhir, pengabdian memberikan penjelasan mengenai cara menentukan harga jual yang sesuai dengan laba yang diinginkan anggota. Indikator keberhasilan dari pengabdian ini adalah anggota kelompok dapat menentukan harga pokok produksi serta harga jual sesuai dengan teori-teori penentuan harga pokok produksi. Pengabdian akan membandingkan anggota kelompok menghitung harga pokok produksi sebelum pelatihan dengan sesudah pelatihan.

Hasil dan Pembahasan

Pengabdian telah melakukan pengabdian kepada masyarakat pada anggota kelompok wanita Sambung Rasa, Klaten. Pengabdian ini didedikasikan untuk membantu masyarakat dalam menambah pendapatan masyarakat dengan membuat produk baru dan dapat dijual dipasaran dengan mengetahui penentuan harga pokok produksi yang akurat. Berikut merupakan tahapan yang telah dilakukan pengabdian untuk pengabdian masyarakat di kelompok wanita Sambung Rasa.

Motivasi Kewirausahaan

Pengabdian memberikan motivasi mengenai kewirausahaan dan kiat-kiat sukses dalam berusaha. Materi ini dirasa cukup penting dikarenakan motivasi terhadap wirausaha sangat diperlukan dalam berwirausaha dan menambah semangat anggota. Menurut McGraith & Mac Millan (2000) dalam Asnawati (2021), menyatakan bahwa seorang wirausaha tidak hanya mengenai seseorang yang hanya berkulat dengan pikiran, merenung, senang menunda-nunda atau sengaja melewatkan sesuatu (kesempatan) berlalu begitu saja. Pedoman yang wajib kita terapkan dalam berwirausaha adalah “lihat dan lakukan”. Bagi seorang wirausahawan, kita tidak perlu menghindari risiko usaha, tetapi dihadapi dan mentaklukkannya. Dalam berwirausaha kita perlu melakukan modifikasi/berkreasi, mencari alternatif dan peluang baru. Berwirausaha merupakan cara mendapatkan keuntungan dengan menarik minat pembeli untuk membeli barang yang kita jual. Kita ketika menjual produk dapat dilakukan dengan membuka bisnis baru atau menjual produk berbeda dengan yang ada, dan tentu dengan cara penjualan yang inovatif tentunya.

Anggota kelompok wanita diberikan pemaparan mengenai cara berpikir kekinian, mau mempelajari hal baru (*open-minded*), dan terbuka terhadap cara-cara baru. Anggota kelompok wanita yang hendak berwirausaha juga diberi pemahaman mengenai peluang bisnis. Berwirausaha diperlukan cara berpikir dimana *opportunity* (peluang) merupakan sesuatu yang bukan hanya dicari, tetapi kita bisa menciptakan sendiri dan membuka peluang usaha itu. Ketika anggota wanita memilih untuk berwirausaha, maka diperlukan konsistensi dan disiplin terhadap yang dikerjakan karena berwirausaha memang banyak risiko yang perlu dihadapi. Kesuksesan seorang wirausahawan bukan dari seseorang yang pemalas atau senang menunda-nunda waktu untuk mengerjakan sesuatu, tetapi seseorang yang mau bekerja tepat waktu dan disiplin. Pengambilan peluang yang menjanjikan juga menjadikan anggota kelompok mendirikan lapangan pekerjaannya sendiri. Pola pikir kewirausahaan menunjukkan cara berpikir tentang bisnis dan peluang, guna menghadapi ketidakpastian. Pengabdian memberikan motivasi-motivasi kepada

anggota agar dapat membuka usaha baru yaitu membuat produk minuman serbuk jahe wangi.

Praktek Pembuatan Minuman Serbuk Jahe Wangi

Praktek pembuatan minuman serbuk jahe wangi telah dilakukan pada bulan Juli 2023. Anggota diajak membuat minuman serbuk jahe wangi secara langsung. Anggota mendapat pengetahuan baru mengenai pembuatan minuman serbuk dari jahe. Sebelumnya, mayoritas anggota hanya menjual jahe secara langsung tanpa ada pengolahan lebih lanjut. Dan karena jumlah petani jahe yang cukup banyak, menyebabkan harga yang cukup murah. Untuk itu, pengabdi mendorong anggota kelompok wanita untuk menjual produk baru yaitu jahe wangi dalam bentuk serbuk minuman dan nantinya akan dijual dipasar dengan harga yang cukup untung.



Gambar 1. Proses Pembuatan Minuman Serbuk Jahe Wangi



Gambar 2. Hasil Akhir Minuman Serbuk Jahe Wangi

Pemaparan dan Pendampingan Penentuan Harga Pokok Produksi

Dalam pembuatan minuman serbuk jahe wangi kita perlu membuat perhitungan mengenai harga pokok produksinya. Pengabdi dan anggota kelompok wanita bersama-sama menghitung bahan-bahan yang diperlukan dan biaya yang dikeluarkan untuk membuat produk jahe wangi serbuk. Penentuan harga pokok produksi perlu memperhatikan tiga komponen penting yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead. Berikut Tabel 1, merupakan perhitungan HPP untuk minuman serbuk jahe wangi.

Tabel 1. Penentuan Harga Pokok Produksi

Jenis Biaya	Keterangan	Unit	Harga/unit	Jumlah
Biaya Bahan Baku	Jahe merah	1 kg	40.000	40.000
	Jahe emprit	1 kg	28.000	28.000
	Jahe biasa	1 kg	24.000	24.000
	Gula pasir	2 kg	14.000	28.000
	Sereh	6 batang	500	3.000
	Garam	2 sdm		2.000
Biaya Tenaga Kerja	Pemilik usaha			10.000
Biaya Overhead	Gas			5.000
	Air			3.000
Total Harga Pokok Produksi				143.000
Total Harga Pokok Produksi per Kemasan*				14.300

*) Jika menghasilkan 1500 gram akan dikemas 150gram maka ada 10 kemasan

Selama ini, anggota hanya menghitung biaya bahan bakunya saja tanpa memasukan biaya tenaga kerja dan biaya overhead. Dengan adanya pemaparan mengenai penentuan harga pokok produksi ini, anggota kelompok menjadi paham dan dapat menerapkan perhitungan ini ketika membuat produk minuman serbuk jahe wangi selanjutnya. Perhitungan penentuan harga pokok produksi ini membantu anggota dalam menentukan harga jual nantinya agar tidak merugi.



Gambar 3. Pengarahan Menentukan Harga Pokok Produksi

Pemaparan dan Pendampingan Penentuan Harga Jual Produk

Setelah menentukan harga pokok produksi, langkah selanjutnya adalah menentukan harga jual produknya. Menentukan harga jual hal yang perlu diperhatikan adalah besaran laba yang diinginkan. Jika bahan baku naik, pemilik masih memiliki cadangan dari persentase kenaikan laba yang diinginkan sehingga laba yang diperoleh tidak terlalu sedikit. Kenaikan harga tersebut didasarkan pada harga pokok produksi atau dapat dihitung dalam rumus berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Harga Jual} &= \text{Persentase (\%)} \text{ Laba yang diinginkan} \times \text{Total Biaya Pokok Produksi} \\
 &= 40\% \times \text{Rp } 14.300 \\
 &= \text{Rp } 20.020 \text{ (atau dibulatkan menjadi Rp } 20.000)
 \end{aligned}$$

Jadi harga jual produk minuman serbuk jahe wangi adalah sebesar Rp 20.000. Dari perhitungan diatas, anggota akan memperoleh keuntungan sebesar 40% dari harga pokok produksinya. Laba yang diperoleh jika menjual 10 kemasan (@150gram) dengan harga Rp 20.000 adalah sebesar Rp 57.200;. Jika anggota menginginkan laba yang lebih dari 40%, maka dapat menaikkan sendiri dengan mengalikan persentase laba dengan harga pokok produksinya. Anggota setelah diberi pemaparan menjadi lebih tahu cara menghitung dan menentukan harga jual suatu produk. Dan pengetahuan ini akan digunakan selanjutnya oleh anggota kelompok wanita dalam menentukan harga jual produk minuman serbuk jahe wangi.

Dari pengabdian masyarakat yang telah dilaksanakan, anggota kelompok wanita menjadi mendapat pengetahuan mengenai cara pembuatan minuman serbuk jahe wangi, cara menentukan harga pokok produksi dan menentukan harga jualnya. Anggota akan meneruskan usaha yang akan dikembangkan ini. Pengetahuan yang telah diberikan pengabdian ini akan dipakai untuk pembuatan minuman serbuk jahe wangi selanjutnya oleh anggota kelompok wanita Sambung Rasa, Klaten.

Kesimpulan

Anggota Kelompok Wanita Sambung Rasa, Klaten sangat termotivasi mengenai Pendampingan penentuan harga pokok produksi membantu Anggota Kelompok Wanita Sambung Rasa dalam menghitung secara akurat biaya-biaya yang dikeluarkan untuk menjadikan suatu produk serta menentukan harga jualnya. Penentuan harga jual akan membantu anggota menentukan laba yang diinginkan, tentu saja laba ini akan menambah pendapatan anggota kelompok wanita. Pendampingan ini akan terus dilakukan dengan anggota kelompok. Pengetahuan cara pembuatan serbuk jahe wangi, penentuan harga pokok produksi, dan penentuan harga jual akan menjadi pedoman anggota kelompok wanita Sambung Rasa disetiap proses pembuatan minuman serbuk jahe wangi selanjutnya.

Pada pengabdian masyarakat selanjutnya, dapat dilakukan pendampingan mengenai pengemasan yang menarik dan cara memasarkan produk baik offline atau online (digital marketing).

Ucapan Terimakasih

Pengabdian mengucapkan terimakasih kepada anggota kelompok wanita Sambung Rasa Klaten serta Universitas Kristen Teknologi Solo yang telah mensukseskan pengabdian kepada masyarakat ini.

Referensi

- Asnawati. (2021). *Kewirausahaan: Teori dan Contoh-Contoh Rencana Bisnis*. CV Literasi Nusantara Abadi.
- Cinthya, L. N., Larasanty, A., & Isnawati. (2019). Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Pada Usaha Kecil Menengah Sentra Pengrajin Bambu Pada Ukm Wahana Bambu Willis Gunung Sari Lombok Barat. *JIAI (Jurnal Ilmiah Akuntansi Indonesia)*, 4(2).

- Dariana, D. (2020). Penetapan Harga Pokok Produksi Dengan Metode Full Costing Sebagai Dasar Penentuan Harga Jual Kain Tenun Songket Melayu. *JAS (Jurnal Akuntansi Syariah)*, 4(2), 258–270. <https://doi.org/10.46367/jas.v4i2.247>
- Harahap, H. S., Nita K. D., & Endah P. N. (2021). Pemanfaatan Digital Marketing bagi UMKM. *Journal of Community Services in Humanities and Social Sciences*, 3(2).
- Hetika, Y. P. S. (2019). Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Untuk Menentukan Harga Jual Pada Umkm Di Kota Tegal. *Jurnal MONEX*, 8(1).
- Marisya, F. (2022). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Menggunakan Metode Full Costing Untuk Menentukan Harga Jual Pada UMKM Tempe Pak Rasman Oku Selatan. *Ekonomika Sharia: Jurnal Pemikiran dan Pengembangan Ekonomi Syariah*, 7(2).
- Maghfirah, M., & Fazli S. Bz. (2016). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dengan Penerapan metode Full Costing Pada UMKM Kota Banda Aceh. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi (JIMEKA)*, 1(2), (2016), 59-70.
- Mulyadi. (2007). *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: BPFE-UGM.
- Purwaji, A., Wibowo, & Sabarudin M. (2016). *Akuntansi Biaya*. Edisi Kedua. Salemba Empat. Jakarta.
- Undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang “Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah”.