



Perhitungan Harga Pokok Pesanan di UD. Mitra Sejati dalam Upaya Keakuratan Perhitungan Laba Rugi Perusahaan

Lalu Andika Noviawan¹, Nila Rahayu², Suparlan³, Khaerul Umam⁴, Yana Sakhila, M Kurniawan Syahputra^{1,3,4} Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Mataram, Kota Mataram, Indonesia.

² Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Mataram, Kota Mataram, Indonesia.

¹ andika.n@staff.unram.ac.id

² nilarahayu_feb@unram.ac.id

³ suparlan23@staff.unram.ac.id

⁴ khaerulumam20@staff.unram.ac.id

Article Info

Received: 05 Mei 2024

Revised: 13 Mei 2024

Accepted: 13 Mei 2024

Abstrak: Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran besar terhadap perekonomian Indonesia. Peran tersebut antara lain dalam penyerapan tenaga kerja, kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB), dan sebagai penggerak ekonomi lokal. Namun, UMKM bukannya tanpa masalah, salah satu masalah yang dihadapi adalah kurangnya pemahaman dan kemampuan akuntansi terutama perhitungan harga pokok produksi. Perhitungan harga pokok produksi sangat penting bagi perusahaan yaitu sebagai komponen menghitung laba rugi, komponen penetapan harga jual, perencanaan dan pengukuran pekerjaan dengan akurat, sebagai pengendalian agar biaya tidak membengkak, dan untuk menentukan nilai persediaan. Tujuan pengabdian kepada masyarakat ini berfokus pada dua hal: pertama, penjelasan mengenai pentingnya perhitungan harga pokok produksi, kedua, pelatihan dan pembinaan perhitungan harga pokok produksi, terutama metode harga pokok pesanan (*job order costing*) yang sesuai dengan model bisnis mitra.

Kata kunci: harga pokok produksi, harga pokok pesanan, UMKM

***Corresponding Author:**

Lalu Andika Noviawan,
Jurusan Akuntansi, Fakultas
Ekonomi dan Bisnis,
Universitas Mataram, Kota
Mataram, Indonesia;
Email:
andika.n@staff.unram.ac.id

Abstract: *Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play a significant role in the Indonesian economy. Their roles include employment generation, contribution to Gross Domestic Product (GDP), and as drivers of local economies. However, MSMEs are not without challenges; one of the issues they face is a lack of understanding and capability in accounting, especially in calculating the cost of production. Calculating the cost of production is crucial for companies as it serves several purposes: it is a component in calculating profit and loss, setting selling prices, accurate job planning and measurement, cost control to prevent inflation, and determining inventory value. The objective of this community service focuses on two aspects: firstly, explaining the importance of calculating the cost of production; secondly, providing training and guidance on calculating the cost of production, especially using the job order costing method suitable for the partner's business model.*

Keywords: *cost of goods manufactured, job order costing, MSMEs*

PENDAHULUAN

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memiliki peran penting bagi perekonomian Indonesia. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UMKM tahun 2019, jumlah UMKM yang terdaftar di Indonesia adalah 65,4 juta. Menurut Menteri keuangan, Sri Mulyani, jumlah UMKM tersebut mampu menyerap 117 juta tenaga kerja. Jika dibandingkan dengan daya serap tenaga kerja secara nasional, maka UMKM menyerap sebanyak 97%, angka ini menjadikan Indonesia sebagai negara nomor satu di dunia dalam penyerapan tenaga kerja oleh UMKM (CNBC Indonesia, 2024).

Peran lain UMKM dalam perekonomian Indonesia adalah kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). Siaran pers Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia (2023) menyatakan bahwa sektor UMKM berkontribusi terhadap PDB sebesar 61% atau senilai dengan Rp 9.580 triliun. Ini menjadi keuntungan bagi Indonesia, ketika UMKM dari tahun ke tahun terus tumbuh, akan mampu berkontribusi terhadap peningkatan pertumbuhan ekonomi.

Karakternya yang dekat dengan masyarakat setempat menjadikan UMKM berperan sebagai penggerak ekonomi lokal. Hal tersebut terlihat dari penyerapan sumber daya lokal, seperti bahan baku,

tenaga kerja, bahan penolong, serta barang dan jasa lainnya. Ini menjadikan UMKM lebih berperan dalam mendorong keberlanjutan ekonomi dengan memperkuat hubungan antara pelaku usaha lokal dan masyarakat setempat.

Peran krusial yang diemban UMKM dalam perekonomian bukannya tanpa kendala, para pelaku UMKM menghadapi berbagai kendala untuk tetap bertahan dalam kondisi bisnis yang dinamis sekaligus dapat mengembangkan usahanya. Permasalahan utama dan klasik yaitu akses terhadap permodalan. UMKM mempunyai masalah utama yaitu untuk mendapatkan finansial berupa kucuran kredit untuk memiliki modal. Bahkan 76% pelaku UMKM di Jawa Tengah mengalami kesulitan mengakses perbankan untuk mendapat pinjaman modal. Banyak pelaku umkm di Jawa Tengah yang kesulitan saat mengajukan pinjaman ke lembaga keuangan karena dianggap belum *bankable* meskipun dari sisi usaha sudah layak (Ardiansyah, 2019). UMKM mengalami kesulitan dalam melakukan akses terhadap pasar luar daerah apalagi ekspor, akses perbankan atau lembaga keuangan dan akses sumber daya produktif lainnya (Hartono, 2014).

Masalah lainnya terkait literasi keuangan, literasi keuangan yang dimiliki oleh pelaku UMKM tergolong dibawah rata-rata (Rumbianingrum dan Wijayangka, 2018). Pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM masih rendah. Hal ini merujuk pada pelaku UMKM yang belum membuat rencana keuangan ke depan dan belum mengetahui tentang asset yang dimiliki. Selain itu, kemampuan pelaku UMKM dalam menghasilkan keuntungan dan mengelola defisit masih belum baik (Manurung et al., 2023).

UMKM bermasalah dalam pengelolaan keuangan (Nurjanah, 2022). Hasil penelitian menunjukkan sebagian besar UMKM tidak memahami dan mengetahui cara pengelolaan keuangan usahanya. Pelaku UMKM merasa kesulitan untuk menyusun laporan keuangan dan hanya mencatat pemasukan dan pengeluaran, sehingga hasil dan kondisi keuangan usaha tidak dapat diketahui secara pasti (Manurung et al., 2023). Pelaku UMKM tidak paham mengenai akuntansi karena tidak memiliki dasar ilmu akuntansi (Wardi et al., 2020). Padahal, pengetahuan dan pemahaman yang baik mengenai pengelolaan keuangan usaha akan menunjang perkembangan usaha karena informasi keuangannya dapat digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan (Hasanah et al., 2023).

Salah satu poin penting dalam penerapan akuntansi bagi perusahaan adalah menghitung dan mencatat harga pokok produksi. 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 tidak dapat diperoleh secara maksimal (Aeni, 2023). Kesalahan dalam menghitung harga pokok produksi akan menyebabkan kesalahan dalam penentuan harga jual produk, akibatnya harga jual produk ditetapkan terlalu tinggi atau bahkan terlalu rendah (Prastiti, Saifi, Z.A, 2016), seharusnya harga jual harus dapat menutup biaya pembuatan barang atau penyediaan jasa, serta dapat menghasilkan laba yang wajar (Herawaty dan Mansur, 2019).

Perhitungan harga pokok produksi bermanfaat untuk mengevaluasi efisiensi produksi (Widiatmoko et al., 2020). Informasi harga pokok produksi juga bermanfaat dalam menghitung laba/rugi yang sesungguhnya diperoleh pelaku UMKM, sehingga dapat diketahui perkembangan usaha mereka. Selanjutnya, informasi harga pokok produksi bermanfaat dalam menghitung nilai persediaan, baik persediaan barang jadi maupun barang dalam proses (Ardiana dan Ulfah, 2023).

Harga pokok produksi merupakan sejumlah biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap dijual. Biaya pengolahan itu disebut dengan biaya produksi terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik (Mulyadi, 2014). Terdapat dua jenis metode pengumpulan harga pokok produksi yaitu metode harga pokok proses (*process costing*) dan metode harga pokok pesanan (*job order costing*) (Mulyadi, 2014). Metode harga pokok proses merupakan metode pengumpulan harga pokok produksi bagi perusahaan yang memproduksi barang secara masa. Biaya produksi per unit/satuan dihitung dengan cara menjumlahkan seluruh biaya

produksi selama periode tertentu, kemudian membagi dengan jumlah unit produk yang dihasilkan. Sementara harga pokok pesanan merupakan metode pengumpulan harga pokok produksi bagi perusahaan yang menghasilkan produk berdasarkan pesanan. Pada metode ini, seluruh biaya produksi dijumlahkan untuk pesanan tertentu yang disebut dengan total biaya produksi. Biaya produksi per unit/satuan dihitung dengan cara membagi total biaya produksi dengan jumlah unit yang dihasilkan untuk pesanan tersebut.

Komunikasi awal tim pengabdian dengan mitra menghasilkan berbagai informasi. UD. Mitra Sejati didirikan pada tahun 2005 oleh ibu Murtiati sebagai pendiri sekaligus pemilik usaha. Perusahaan berlokasi di Dusun Sedau Gondang, Kecamatan Narmada, Kabupaten Lombok Barat, Nusa Tenggara Barat. Perusahaan bergerak dalam produksi mebel, produknya berupa bangku sekolah, meja sekolah, lemari pakaian, daun pintu, daun jendela, kusen pintu, dan kusen jendela. Sebagian besar produksi barang-barang mebel tersebut berdasarkan pesanan dari konsumen. Permasalahan mitra yang pertama adalah belum memahami pentingnya perhitungan harga pokok produksi sehingga pemilik tidak menghitung harga pokok produksi. Harga jual ditentukan berdasarkan harga yang umum berlaku di pasar, sehingga mitra tidak menghitung laba rugi sesungguhnya dari kegiatan usahanya. Permasalahan mitra yang kedua adalah belum memiliki kemampuan menghitung harga pokok produksi. Solusi yang ditawarkan untuk memecahkan masalah tersebut adalah memberikan penjelasan, pelatihan, dan pendampingan perhitungan harga pokok produksi. Sesuai dengan kondisi perusahaan dan model bisnis UD. Mitra Sejati maka metode pengumpulan harga pokok produksi yang cocok yaitu harga pokok pesanan (*job order costing*).

METODE KEGIATAN

Terdapat empat tahapan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, dimulai dari perencanaan, pelatihan, evaluasi, dan pelaporan. Pada tahap perencanaan tim pengabdian melakukan komunikasi awal dengan pemilik usaha UD. Mitra Sejati. Informasi yang diperoleh dari komunikasi awal dengan cara wawancara dan observasi yaitu profil usaha, aktifitas produksi dan non produksi, dan dokumen terkait kegiatan operasional perusahaan. Tahap ini juga dilakukan koordinasi dengan pemilik usaha terkait jadwal pelatihan dan evaluasi.

Tahap selanjutnya yaitu pelaksanaan, dimana tim pengabdian memberikan pelatihan kepada pemilik dan karyawan UD. Mitra Sejati cara perhitungan harga pokok produksi berdasarkan pesanan berdasarkan data yang dimiliki perusahaan. Pada tahap evaluasi, tim pengabdian dan pemilik usaha melakukan evaluasi untuk melihat apakah pelatihan yang telah dilakukan dapat memberikan pemahaman dan kemampuan pemilik dan karyawan UD. Mitra Sejati dalam menghitung harga pokok produksi berdasarkan pesanan sekaligus membuat laporannya. Tahap terakhir yaitu menyusun laporan pengabdian kepada masyarakat atas pelatihan tersebut.

HASIL DAN PEMBAHASAN

UD. Mitra Sejati merupakan perusahaan yang memproduksi dan menjual barang-barang mebel. UD. Mitra Sejati masuk dalam kategori perusahaan manufaktur karena mengolah bahan baku berupa kayu menjadi barang jadi. Barang yang dihasilkan yaitu lemari pakaian, daun pintu, daun jendela, kusen pintu, kusen jendela, bangku dan meja sekolah.

Sebagian besar barang yang diproduksi perusahaan berdasarkan pesanan dari pelanggan. Calon konsumen memperoleh informasi tentang produk perusahaan dari konsumen yang telah melakukan transaksi dengan UD. Mitra Sejati atau diistilahkan dengan pemasaran mulut ke mulut (*word of mouth marketing*). Calon konsumen akan menghubungi pemilik usaha melalui telepon atau *WhatsApp* untuk bertanya mengenai berbagai produk yang bisa dibuat. Kemudian pemilik usaha mendatangi calon konsumen secara langsung untuk berkomunikasi mengenai pesanan konsumen secara rinci. Pemilik usaha akan bertanya produk yang diinginkan sesuai dengan keinginan calon

konsumen. Selanjutnya pemilik usaha menjelaskan secara rinci mengenai seluruh informasi yang diperlukan calon konsumen terkait produk yang dipesan. Jika kedua pihak setuju, maka akan dibuat kesepakatan jual beli antara pemilik usaha UD. Mitra Sejati dan calon konsumen.

Pelaksanaan pelatihan pada UD. Mitra Sejati dibagi dalam dua sesi. Sesi pertama berupa penjelasan mengenai pentingnya perhitungan harga pokok produksi bagi usaha, terutama pada usaha yang dikategorikan manufaktur. Selanjutnya pada sesi kedua, pelatihan menghitung harga pokok produksi berdasarkan pesanan pada data yang dimiliki UD. Mitra Sejati.



Gambar 1
Pabrik dan kantor UD. Mitra Sejati



Gambar 2
Bahan Baku Kayu



Gambar 3
Produk Jadi: Meja, Bangku, dan Kusen Pintu

Harga pokok produksi merupakan sejumlah biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap dijual (Mulyadi, 2014). Perhitungan harga pokok produksi sangat penting bagi UD. Mitra Sejati yang kegiatan utamanya mengolah bahan baku berupa kayu menjadi berbagai barang untuk dijual agar usahanya berjalan efektif, efisien, dan akuntabel. Mulyadi (2014) menyebutkan pentingnya perhitungan harga pokok produksi bagi perusahaan yakni untuk perencanaan dan pengukuran prestasi pelaksanaan, untuk pengendalian, untuk menetapkan harga jual, dan untuk menentukan nilai persediaan.

Berdasarkan model bisnis yang dilakukan UD. Mitra Sejati, perhitungan harga pokok produksi yang lebih sesuai menggunakan metode pesanan. Metode harga pokok pesanan yaitu suatu metode pengumpulan biaya produksi untuk menentukan harga pokok produk pada perusahaan yang menghasilkan produk atas dasar pesanan (Mulyadi, 2014). Ketika ada pesanan dari konsumen, selanjutnya dilakukan produksi dan perhitungan harga pokok pesanan. Perhitungan harga pokok ini hanya untuk pesanan dari konsumen tersebut, saat proses produksi selesai maka laporan harga pokok pesanan juga berakhir. Perhitungan harga pokok pesanan ini tidak dilanjutkan untuk pesanan barang yang lain. Jika ada pesanan pembuatan barang yang baru, maka perhitungan harga pokok pesanan dimulai dari awal untuk pesanan baru tersebut.

Perhitungan Harga Pokok Pesanan

Pada bulan Januari 2024, UD. Mitra Sejati menerima pesanan untuk membuat barang dari SDN 1 Madayin. Pesanan tersebut berupa 20 unit meja sekolah dan 20 unit bangku sekolah. Meja sekolah diberi nomor pesanan 110, sementara bangku sekolah dengan nomor pesanan 111. Berdasarkan data atas pesanan tersebut, harga pokok pesanan akan dihitung dan biaya diidentifikasi menggunakan metode *full costing*. Harga pokok produksi dengan metode *full costing* terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik, yang berperilaku variabel dan tetap. Dengan demikian, harga pokok produksi dengan metode *full costing* terdiri dari elemen biaya produksi (Mulyadi, 2014).

Mengidentifikasi Biaya Produksi

Berikut biaya produksi atas pesanan bangku dan meja sekolah:

Tabel 1
Pembelian Bahan Baku

No.	Nama Barang	Jumlah	Harga Satuan	Jumlah Harga
1.	Kayu 3x5x4	80 biji	Rp 20.000	Rp 1.600.000
2.	Playwood 9mm	20 lembar	Rp 85.000	Rp 1.700.000
Total biaya bahan baku				Rp 3.300.000

Tabel 2
Pembelian Bahan Penolong

No.	Nama Barang	Jumlah	Harga Satuan	Jumlah Harga
1.	Paku 3 cm	5 kg	Rp 15.000	Rp 75.000
2.	Paku 5 cm	3 kg	Rp 15.000	Rp 45.000
3.	Lem 600 gram	3 kaleng	Rp 56.000	Rp 168.000
4.	Amplas	1 roll	Rp 200.000	Rp 200.000
5.	Cat 500 ml	5 kaleng	Rp 50.000	Rp 250.000
6.	Plitur 500 ml	5 kaleng	Rp 50.000	Rp 250.000
Total biaya bahan penolong				Rp 988.000

Total biaya untuk membeli bahan baku dan bahan penolong adalah Rp 3.300.000 + Rp 988.000 = Rp 4.288.000.

Tabel 3
Bahan Baku yang Digunakan untuk Pesanan 110

No.	Nama Barang	Jumlah	Harga Satuan	Jumlah Harga
1.	Kayu 3x5x4	50 biji	Rp 20.000	Rp 1.000.000
2.	Playwood 9mm	12 lembar	Rp 85.000	Rp 1.020.000
Total biaya bahan baku				Rp 2.020.000

Tabel 4
Bahan Baku yang Digunakan untuk Pesanan 111

No.	Nama Barang	Jumlah	Harga Satuan	Jumlah Harga
1.	Kayu 3x5x4	30 biji	Rp 20.000	Rp 600.000
2.	Playwood 9mm	8 lembar	Rp 85.000	Rp 680.000
Total biaya bahan baku				Rp 1.280.000

Tabel 5
Biaya Tenaga Kerja Langsung

Keterangan	Unit	Upah per Jam	Total Upah
Upah tenaga kerja langsung pesanan 110	240 jam	Rp 10.000	Rp 2.400.000
Upah tenaga kerja langsung pesanan 111	200 jam	Rp 8.000	Rp 1.600.000
Jumlah upah tenaga kerja langsung			Rp 4.000.000

Tabel 6
Bahan Penolong (*overhead* pabrik) yang Digunakan untuk Pesanan 110

No.	Nama Barang	Jumlah	Harga Satuan	Jumlah Harga
1.	Paku 3 cm	3 kg	Rp 15.000	Rp 45.000
2.	Paku 5 cm	1,8 kg	Rp 15.000	Rp 27.000
3.	Lem 600 gram	2 kaleng	Rp 56.000	Rp 112.000
4.	Amplas	0,3 roll	Rp 200.000	Rp 60.000
5.	Cat 500 ml	3 kaleng	Rp 50.000	Rp 150.000
6.	Plitur 500 ml	3 kaleng	Rp 50.000	Rp 150.000
Total biaya bahan penolong				Rp 544.000

Tabel 7
Bahan Penolong (*overhead* pabrik) yang Digunakan untuk Pesanan 111

No.	Nama Barang	Jumlah	Harga Satuan	Jumlah Harga
1.	Paku 3 cm	2 kg	Rp 15.000	Rp 30.000
2.	Paku 5 cm	1,2 kg	Rp 15.000	Rp 18.000
3.	Lem 600 gram	1 kaleng	Rp 56.000	Rp 56.000
4.	Amplas	0,3 roll	Rp 200.000	Rp 60.000
5.	Cat 500 ml	2 kaleng	Rp 50.000	Rp 100.000
6.	Plitur 500 ml	2 kaleng	Rp 50.000	Rp 100.000
Total biaya bahan penolong				Rp 364.000

Tabel 8
Biaya overhead pabrik lainnya

Keterangan	Unit	Harga/Pesanan	Total
Upah tenaga kerja tidak langsung pesanan 110	1	Rp 750.000	Rp 750.000
Upah tenaga kerja tidak langsung pesanan 111	1	Rp 750.000	Rp 750.000
Biaya listrik	1	Rp 200.000	Rp 200.000

Tabel 9
Biaya Non Produksi

Keterangan	Unit	Harga/Bulan	Total
Beban penyusutan bangunan	1	Rp 600.000	Rp 600.000
Beban penyusutan peralatan	1	Rp 350.000	Rp 350.000

Tabel 10
Menghitung Harga Pokok Pesanan 110

Biaya produksi pesanan 110:		
Biaya bahan baku		Rp 2.020.000
Biaya tenaga kerja langsung		Rp 2.400.000
Biaya overhead pabrik:		
- Biaya bahan penolong	Rp 544.000	
- Biaya tenaga kerja tidak langsung	Rp 750.000	
- Biaya listrik	Rp 100.000	+
		<u>Rp 1.394.000</u> +
Total biaya produksi		Rp 5.814.000
Biaya per unit pesanan 110		Rp 290.700

Tabel 11
Menghitung Harga Pokok Pesanan 111

Biaya produksi pesanan 111:		
Biaya bahan baku		Rp 1.280.000
Biaya tenaga kerja langsung		Rp 1.600.000
Biaya overhead pabrik:		
- Biaya bahan penolong	Rp 364.000	
- Biaya tenaga kerja tidak langsung	Rp 750.000	
- Biaya listrik	Rp 100.000	+
		<u>Rp 1.214.000</u> +
Total biaya produksi		Rp 4.094.000
Biaya per unit pesanan 111		Rp 204.700

KESIMPULAN DAN SARAN

Fokus kegiatan pengabdian ini adalah memberi penjelasan, pelatihan, dan pendampingan dalam menghitung harga pokok produksi. Bagi UD. Mitra Sejati, pelatihan ini dibutuhkan karena selama ini belum pernah menghitung harga pokok produksi secara akurat, sehingga berimbas pada ketidakakuratan perhitungan laba rugi. Manfaat perhitungan harga pokok produksi yang bisa diperoleh UD. Mitra Sejati adalah menetapkan harga jual, biaya per unit pesanan akan ditambahkan dengan

komponen lainnya seperti biaya non produksi dan laba yang diinginkan. Selain itu, manfaatnya berupa perencanaan dan pengukuran pekerjaan dengan akurat, sebagai pengendalian agar biaya tidak membengkak, dan untuk menentukan nilai persediaan.

Tahap awal kegiatan tim pengabdian memberikan penjelasan dan pengetahuan mengenai pentingnya perhitungan harga pokok produksi. Adanya pemahaman yang tepat akan memberikan kesadaran pemilik mengenai pentingnya perhitungan harga pokok produksi, sehingga akan terbentuk *mindset* yang kuat untuk menerapkan perhitungan tersebut pada usahanya. Tahap kedua yaitu memberikan pelatihan dan pendampingan cara perhitungan harga pokok produksi. Model bisnis UD. Mitra Sejati yang sebagian besar produksi berdasarkan pesanan dari konsumen, maka perhitungan lebih fokus pada perhitungan dan penyusunan harga pokok pesanan. Hasil evaluasi menunjukkan pemilik UD. Mitra Sejati memiliki pemahaman pentingnya perhitungan harga pokok produksi, selain itu juga mampu menyusun harga pokok pesanan. Saran kepada pemilik UD. Mitra Sejati untuk tetap menghitung harga pokok pesanan untuk pesanan-pesanan konsumen selanjutnya. Kemudian menggunakan hasil perhitungan harga pokok pesanan ini sebagai bagian dari perhitungan laporan laba rugi.

UCAPAN TERIMAKASIH

Tim pengabdian mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu sehingga kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat dilaksanakan dengan lancar. Ucapan terima kasih khususnya kami sampaikan kepada Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Mataram, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mataram, Ketua BP2EB Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mataram, serta pemilik dan karyawan UD. Mitra Sejati.

DAFTAR PUSTAKA

- Aeni, I.N., Widiatami, A.K., Pitaloka, L.K., Mudrikah, S. & Susanti, E. (2023). Pendampingan Strategi Harga Jual Melalui Job Order Costing pada Komunitas UMKM Karya Mapan Salatiga. *Madaniya*, 4(3), 1032-1040.
- Ardiana, T. E. & Ulfat, K. F. (2023). Pendampingan Penyusunan Harga Pokok Produksi Bagi Pelaku UMKM di Kabupaten Ponorogo. *Jurnal BUDIMAS*, 5(2), 1-10.
- Ardiansyah, T. (2019). Model Financial dan Teknologi (Fintech) membantu Permasalahan Modal Wirausaha UMKM di Indonesia. *Majalah Ilmiah Bijak*, 16(2), 158-166.
- Hartono & Hartomo, D. W. (2014). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perkembangan UMKM di Surakarta. *Jurnal Bisnis & Manajemen*, 14(1),15-30.
- Hasanah, A. N., Sukiyangsih, T. W., & Purnamasari, M. (2023). Pendampingan Perhitungan Harga Pokok Produksi Pengusaha Roti Kota Serang. *Jurnal Pengabdian Vokasi (JAPESI)*, 2(1), 31-36.
- 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.
- Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia. (2023). Siaran Pers: HM.4.6/303/SET.M.EKON.3/08/2023. Jakarta
- Manurung, S. N. F., Indrawati, H. & Mujiono. (2023). Pengaruh Tingkat Literasi Keuangan terhadap Pengelolaan Keuangan pada Pelaku UMKM (Studi Kasus UMKM Kerajinan Tangan di Kota Pekanbaru). *Jurnal Kajian Pendidikan Ekonomi dan Ilmu Ekonomi*, 7(2), 621-628.
- Mulyadi. (2014). *Akuntansi Biaya* (5th ed.). Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Nurjanah, R., Surhayani, S. & Asiah, N. (2022) Faktor Demografi, Literasi Keuangan, Sikap Keuangan terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan pada UMKM di Kabupaten Bekasi. *Jurnal Akuntansi Bisnis Pelita Bangsa*, 7(1), 1-16.
- Prastiti, A. E. D., Saifi, M., & Z.A, Z. (2016). Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi dengan Metode

- Activity Based Costing System (Sistem Abc) (Studi Kasus pada CV. Indah Cemerlang Malang). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 39(1), 16-23.
- Rumbianingrum, W. & Wijayangka, C. (2018) Pengaruh Literasi Keuangan terhadap Pengelolaan Keuangan UMKM. *Jurnal Manajemen dan Bisnis (ALMANA)*, 2(3), 155-164.
- Wardi, J., Putri, G. E., & Liviawati. (2020). Pentingnya Penerapan Pengelolaan Keuangan bagi UMKM. *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis*, 17(1), 56-62.
- 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), 206–215.
- CNBC Indonesia. (2024). Diakses pada 22 April 2024 dari <https://www.cnbcindonesia.com/research/20240307154500-128-520473/umkm-indonesia-jadi-raja-di-dunia-97-serap-tenaga-kerja>.