

Penentuan Harga Pokok Penjualan (HPP) dengan Metode Rata-Rata Tertimbang: Strategi Efisiensi Biaya dan Penentuan Harga Kompetitif pada UM Krupuk Bu Nor

Determination of Cost of Goods Sold (COGS) with the Weighted Average Method: Cost Efficiency Strategy and Competitive Pricing at UM Krupuk Bu Nor

**Agustin Rani Nurfadila¹, Mohammad Syifa Urrosyidin², Penta Shahifah Dena^{*3}, Imam Kamaluddin⁴,
Muhammad Ridlo Zarkasyi⁵**

^{1, 2, 3, 4, 5} Universitas Darussalam Gontor, Ponorogo

Email*: pentashahifahdena@unida.gontor.ac.id

Article history

Received : 15 Feb 2025

Revised : 14 May 2025

Accepted : 16 Sep 2025

Abstrak – Pemahaman yang tepat tentang HPP sangat penting untuk mempertahankan operasi bisnis dan mengoptimalkan margin keuntungan. Tanpa perhitungan yang akurat, bisnis berisiko mengalami kerugian dalam menghasilkan pendapatan dan secara bersamaan menghadapi kerugian finansial. UM Krecek Krupuk Bu Nor, sebuah usaha mikro yang berlokasi di desa Gandu Mlarak Ponorogo, yang khusus memproduksi krecek krupuk. Produk ini tidak hanya terkenal di masyarakat setempat karena rasanya yang unik, tetapi juga terbuat dari bahan baku tradisional. Namun, terlepas dari potensi pasarnya, bisnis ini bergulat dengan pengelolaan biaya produksinya, yang pada gilirannya memengaruhi strategi penetapan harga yang kompetitif. Menetapkan HPP yang akurat sangat penting bagi UM Krecek Krupuk Bu Nor, karena hal itu akan memfasilitasi pengelolaan biaya produksi yang lebih efektif dan memungkinkan penentuan harga jual, juga menghasilkan margin keuntungan yang wajar. Oleh karena itu, memberikan pelatihan tentang penentuan HPP sangat penting untuk mendorong manajemen keuangan yang terstruktur dan berkelanjutan dalam usaha mikro ini. Inisiatif pelatihan ini bertujuan untuk menjelaskan berbagai komponen yang membentuk HPP, yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan alokasi biaya pabrik. Selain itu, pelatihan ini juga bertujuan untuk meningkatkan kemampuan analitis para pengusaha usaha mikro dan kecil (UMK) dalam menghitung dan menginterpretasikan HPP produk mereka secara efektif.

Kata kunci: Harga Pokok Penjualan (HPP), Efisiensi, Harga Jual, Kompetitif, Keuntungan

Abstract – A comprehensive understanding of the Cost of Goods Sold (COGS) is essential for optimizing operational efficiency and enhancing profit margins in any business. Inaccurate COGS calculations can expose companies to significant revenue losses and financial instability. UM Krecek Krupuk Bu Nor, a microenterprise situated in Gandu village, Mlarak Ponorogo, specializes in producing krecek krupuk, a product celebrated locally for its distinctive flavor and crafted from traditional raw materials. Despite its market appeal, the business faces challenges in managing production costs, adversely impact its pricing strategy and competitive positioning. Establishing a precise COGS is imperative for UM Krecek Krupuk Bu Nor. Accurate COGS will enable more effective oversight of production expenditures, facilitate informed pricing decisions, and ensure the realization of a sustainable profit margin. Thus, implementing a training program focused on the determination of COGS is vital for promoting structured and sustainable financial practices within this microenterprise. The training initiative will delve into the components of COGS, including raw material expenses, labor costs, and factory overhead allocation. Furthermore, it aims to enhance the analytical capabilities of micro and small enterprise (MSE) entrepreneurs, equipping them with the skills necessary to accurately calculate and interpret the COGS associated with their products.

Key words: Cost of Goods Sold (COGS), Efficiency, Selling Price, Competitive, Profit

I. PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam perekonomian nasional, terutama dalam menciptakan lapangan kerja serta meningkatkan kesejahteraan Masyarakat [1]. Salah satu tantangan utama yang dihadapi oleh UMKM adalah pengelolaan keuangan, khususnya dalam perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP). Pemahaman yang kurang tentang HPP sering kali

menyebabkan ketidaktepatan dalam menentukan harga jual produk, yang pada akhirnya berdampak pada keberlangsungan usaha [2].

Dalam konteks Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), penetapan harga strategis merupakan penentu penting bagi kelangsungan usaha. Perumusan harga jual yang tepat merupakan bagian integral tidak hanya untuk memastikan profitabilitas, tetapi juga untuk mempertahankan

posisi yang kompetitif di pasar dan mendorong permintaan konsumen [3]. Strategi penetapan harga yang tidak memadai dapat menimbulkan bahaya keuangan, baik melalui penetapan harga yang terlalu rendah, yang gagal menutupi biaya produksi, atau penetapan harga yang terlalu tinggi, yang mengurangi nilai yang dipersepsikan dari produk bagi calon pembeli. Oleh karena itu, perhatian yang cermat terhadap struktur biaya, dinamika pasar, dan psikologi konsumen sangat penting dalam menetapkan kerangka kerja penetapan harga yang efektif [4].

Menentukan harga jual bukan sekadar menambahkan sejumlah keuntungan di atas biaya produksi. Harga jual yang tepat memastikan bahwa usaha mampu mendapatkan keuntungan yang layak untuk keberlangsungan bisnis, dapat menyesuaikan kelangsungan usaha dengan kondisi pasar agar tetap kompetitif, menarik konsumen tanpa mengorbankan kualitas produk atau layanan, serta membangun citra merek yang sesuai dengan nilai yang ditawarkan kepada pelanggan. Selain itu, harga jual juga harus lebih besar dari harga pokok produk (HPP) agar usaha dapat memperoleh keuntungan. Jika HPP tidak dihitung dengan benar, usaha berisiko mengalami kerugian [5].

Penentuan HPP yang tepat merupakan faktor kunci dalam menjaga keseimbangan antara biaya produksi dan harga jual produk [6]. Tanpa adanya perhitungan yang benar, UMKM berpotensi mengalami kerugian meskipun memiliki produk yang berkualitas. Kesulitan dalam menghitung HPP ini terjadi karena berbagai faktor, seperti kurangnya pencatatan biaya bahan baku secara sistematis, tidak diperhitungkannya biaya tenaga kerja langsung secara rinci, serta tidak adanya alokasi biaya overhead yang jelas [7].

Kurangnya pengetahuan pelaku UMKM tentang pengelolaan keuangan usaha dan cara menentukan Harga Pokok Penjualan (HPP), yang merupakan bagian penting dari menetapkan harga jual pada suatu usaha dapat mengakibatkan kerugian atau pengelolaan bisnis yang buruk [8]. Penentuan HPP termasuk juga di dalamnya proses pencatatan, penggolongan, dan peringkasan biaya yang dikeluarkan selama pembuatan produk. Ini membantu pelaku UMKM untuk mengetahui semua biaya yang dikeluarkan selama pembuatan produk dan menentukan harga jual produk dengan perhitungan laba yang diinginkan. Harga pokok produksi juga dapat membantu manajemen membuat keputusan [9].

Dinamika pasar dapat menyebabkan harga jual produk berubah selama proses produksi dan penjualan. Produsen menghadapi masalah untuk mempertahankan margin keuntungan mereka saat harga jual turun. Oleh karena itu, untuk memastikan bahwa perusahaan tetap memperoleh keuntungan, sangat penting untuk menghitung harga pokok produksi (HPP) secara tepat.

Metode rata-rata tertimbang memperhitungkan semua harga pembelian bahan baku dalam jumlah yang berbeda, menghasilkan nilai yang lebih representatif. Ini adalah salah satu metode yang digunakan secara efektif untuk menghitung HPP.

Tujuan dari makalah ini adalah untuk memberikan contoh langsung dari penggunaan metode rata-rata tertimbang serta strategi menurunkan HPP untuk mempertahankan margin keuntungan setelah harga jual turun dari Rp30.000 menjadi Rp25.000.

Dengan adanya pelatihan penentuan HPP ini, diharapkan UM Krecek Krupuk "Bu Nor" dapat mengoptimalkan pengelolaan keuangannya, meningkatkan efisiensi produksi, serta menentukan harga jual yang lebih kompetitif dan berkelanjutan. Secara lebih luas, program ini juga berkontribusi dalam mendukung pertumbuhan ekonomi lokal dan memperkuat sektor UMKM sebagai pilar utama dalam perekonomian nasional.

II. METODE PELAKSANAAN

Pelatihan ini dilaksanakan dengan pendekatan partisipatif yang melibatkan pemilik usaha, akademisi, serta mahasiswa sebagai bagian dari program Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) [10]. Pendampingan ini dilakukan untuk memberikan pemahaman tentang komponen-komponen yang memengaruhi HPP, mulai dari biaya bahan baku, tenaga kerja, hingga biaya overhead. Selain itu, pelatihan ini juga bertujuan untuk meningkatkan keterampilan pengusaha UMK dalam menganalisis dan menghitung HPP produk mereka secara tepat, sehingga dapat menentukan harga jual yang kompetitif di pasar tanpa mengorbankan kualitas produk.

Metode rata-rata tertimbang, juga dikenal sebagai "rata-rata", mengasumsikan bahwa barang yang tersedia untuk dijual memiliki biaya per unit yang sama (rata-rata), biasanya identik. Harga pokok barang yang tersedia untuk dijual disusun berdasarkan rata-rata biaya tertimbang per unit, dan kemudian biaya rata-rata tertimbang per unit diterapkan pada unit yang tersedia. Harga pokok barang yang tersedia untuk dijual serta jumlah persediaan akhir dipengaruhi oleh penggunaan metode arus biaya persediaan di atas [11].

Dibandingkan dengan metode FIFO, dapat menghasilkan laba bersih yang lebih besar selama masa kenaikan harga karena biaya unit yang dicocokkan dengan pendapatan lebih rendah daripada unit pertama kali dibeli. Metode rata-rata tertimbang, di sisi lain, menghasilkan laba yang lebih rendah dari metode FIFO karena biaya unit rata-rata yang menggabungkan biaya unit yang dicocokkan dengan pendapatan [12]. Jadi, untuk menghasilkan laba yang relatif stabil pada kondisi harga atau inflasi, metode rata-rata tertimbang menjadi solusi bagi para pelaku UMKM.

Pelatihan penentuan HPP produk ke Mitra UM Krecek Krupuk "Bu Nor", pada tanggal 1 Oktober- 7 November 2024 di Desa Gandu Kecamatan Mlarak Kabupaten Ponorogo. Jumlah peserta yang mengikuti terdiri dari 5 dosen, 2 mahasiswa, 2 mitra, dan 3 narasumber. Dalam kegiatan ini pendampingan diberikan melalui pelatihan untuk menghitung HPP berupa:

- 1) Identifikasi biaya bahan baku
- 2) Menghitung biaya tenaga kerja langsung
- 3) Menghitung biaya overhead pabrik
- 4) Menjumlahkan semua biaya, dan
- 5) Menghitung persediaan awal dan akhir. Pentingnya mitra untuk menghitung HPP agar mengetahui harga jual produk sehingga laba yang didapatkan jelas.

Adapun **tugas mahasiswa** dalam kegiatan ini adalah membantu dalam pelaksanaan pendampingan penentuan HPP produk serta pengambilan dokumentasi kegiatan. Kegiatan ini memberikan **kontribusi MBKM** mahasiswa berupa ilmu pengetahuan tentang praktik penentuan HPP dalam produksi.

Dalam penghitungan HPP, metode rata-rata tertimbang digunakan. Ini berarti kuantitas produksi dikalikan dengan angka penimbang sebelum hasil kalinya digunakan sebagai dasar alokasi. Jumlah bahan yang digunakan, kesulitan pembuatan produk, waktu yang dihabiskan, dan perbedaan jenis tenaga kerja yang digunakan adalah faktor-faktor yang memengaruhi penentuan nilai penimbang untuk tiap produk.

III. DATA

Perhitungan HPP biasa sebelum efisiensi

Perhitungan HPP sebelumnya hanya berdasarkan satu jenis bahan utama dengan harga tertinggi, dengan kurangnya petimbangan komposisi aktual pembelian bahan baku secara keseluruhan.

Tabel 1. Perhitungan HPP Biasa

Komponen	Nilai
Jenis bahan yang dihitung	Hanya Bahan A
Harga per unit bahan A	Rp25.000
Biaya tenaga kerja & overhead	Rp5.000
Total HPP	Rp30.000

Dengan harga jual Rp. 30.000, menggunakan perhitungan yang belum menyeluruh terhadap komponen biaya secara akurat mengakibatkan *overestimate* biaya produksi dan berdampak pada besaran harga yang ditetapkan untuk setiap produk olahan ini, maka berdampak pada pasar dan penjualan yang harus dihadapi oleh produsen.

Pada pelatihan HPP kali ini, tim PKM membantu menghitungkan Kembali HPP dengan menggunakan **metode rata-rata tertimbang**, yang lebih akurat karena mencerminkan semua bahan baku yang dibeli, setelah memberikan pemahaman tentang metode HPP sebelumnya yang kurang tepat.

Tabel 2. Perhitungan Awal HPP dengan Metode Rata-Rata Tertimbang

Bahan	Jumlah	Harga per Unit (Rp)	Total Biaya (Rp)
Baku	Unit		
Bahan A	500	30.000	15.000.000
Bahan B	300	25.000	7.500.000
Bahan C	200	20.000	4.000.000
Total	1000		26.500.000

Harga rata-rata tertimbang dihitung dengan rumus:

$$\text{HPP (Rata-rata Tertimbang)} = \Sigma(\text{Jumlah} \times \text{Harga}) / \text{Jumlah Total Unit}$$

$$\text{HPP} = (500 \times 30.000 + 300 \times 25.000 + 200 \times 20.000) / 1000 = 26.500$$

Dengan harga jual baru sebesar Rp25.000, produsen mengalami kerugian sebesar:
 $25.000 - 26.500 = -1.500$ (rugi)

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan PKM yang berkolaborasi dengan mitra Krecek Krupuk "Bu Nor" ini dilaksanakan dalam beberapa tahap, antara lain adalah:

Pada tahap pertama, mitra Krecek Krupuk "Bu Nor" diberikan pemahaman yang mendalam mengenai Harga

Pokok Penjualan (HPP). HPP merupakan total biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi suatu barang atau jasa hingga siap dijual [13]. Konsep ini sangat penting karena membantu memastikan bahwa harga jual produk tidak lebih rendah dari biaya produksi, sehingga bisnis tetap mendapatkan keuntungan yang diharapkan. UM Krecek Krupuk "Bu Nor" merupakan salah satu UMKM yang bergerak dalam industri makanan, khususnya produksi krecek krupuk, yang berlokasi di Desa Gandu, Kecamatan Mlarak, Kabupaten Ponorogo.

Produk yang dihasilkan telah dikenal luas oleh masyarakat karena cita rasanya yang khas dan penggunaan bahan baku berkualitas secara tradisional. Namun, di tengah persaingan yang semakin ketat, usaha ini menghadapi kendala dalam menetapkan HPP yang akurat, sehingga berisiko terhadap keberlanjutan bisnisnya. Oleh karena itu, program pelatihan dan pendampingan dalam menentukan HPP bagi UM Krecek Krupuk "Bu Nor" menjadi sangat penting.

Program ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman pelaku UMKM terhadap komponen biaya produksi yang memengaruhi HPP, serta memberikan keterampilan dalam menghitungnya secara sistematis dan akurat. Dengan adanya pelatihan ini, diharapkan usaha dapat mengelola biaya produksinya dengan lebih efisien, menetapkan harga jual yang kompetitif, serta meningkatkan daya saing di pasar.

Gambar 1. Pemberian Pemahaman Mendalam Mengenai HPP



Dalam perhitungan HPP, terdapat beberapa komponen utama yang harus diperhitungkan dengan cermat. Komponen pertama adalah biaya bahan baku, yaitu biaya yang digunakan untuk memperoleh bahan utama dalam produksi krecek krupuk [14]. Selanjutnya, ada biaya tenaga kerja langsung yang mencakup upah atau gaji pekerja yang secara langsung terlibat dalam proses produksi [15]. Selain itu, terdapat biaya overhead yang meliputi pengeluaran

seperti listrik, sewa tempat produksi, serta perawatan mesin dan peralatan yang digunakan [14]. Maka untuk menghitung HPP secara akurat, digunakan rumus dasar:

$$\text{HPP} = \text{Biaya Bahan Baku} + \text{Biaya Tenaga Kerja Langsung} + \text{Biaya Overhead}$$

Manfaat yang diharapkan dari program ini tidak hanya terbatas pada UM Krecek Krupuk "Bu Nor" sebagai mitra pelatihan, tetapi juga dapat menjadi model bagi UMKM lain dalam mengelola aspek keuangan mereka. Dengan strategi pendampingan yang komprehensif, UMKM dapat memiliki sistem pencatatan yang lebih terstruktur, sehingga keputusan bisnis yang diambil akan lebih berbasis data dan perhitungan yang akurat.

Gambar 2. Penghitungan HPP



Keakuratan dalam pengumpulan data sangat diperlukan agar hasil perhitungan benar-benar mencerminkan biaya produksi yang sesungguhnya. Dengan demikian, bisnis dapat menentukan harga jual yang sesuai dan menghindari potensi kerugian akibat kesalahan perhitungan. Perhitungan HPP yang akurat memberikan berbagai manfaat bagi usaha. Salah satunya adalah membantu menetapkan harga jual yang tidak hanya kompetitif tetapi juga menguntungkan [16].

Gambar 3. Harga Produk setelah dibantu dalam Penghitungan HPP



Krecek Krupuk Rasa Bawang

Rp30.000 Rp25.000

Krecek Krupuk Bu Nor Rasa Terasi

Rp31.000 Rp26.000

Sumber: <https://krecekkrupuk.com/>

Tabel 3. Perbandingan

Periode	HPP per Bungkus (Rp)
Sebelum Penerapan	30.000
Setelah Penerapan	25.000

Penurunan Harga Pokok Produksi (HPP) dari Rp30.000 menjadi Rp25.000 per bungkus memberikan dampak positif yang signifikan terhadap berbagai aspek bisnis. Dengan HPP yang lebih rendah, produsen memiliki lebih banyak fleksibilitas dalam menentukan harga jual. Mereka dapat menurunkan harga jual untuk menjadi lebih kompetitif di pasar tanpa kehilangan margin keuntungan mereka, atau mereka dapat mempertahankan harga jual sebelumnya untuk meningkatkan margin laba.

Harga pokok produksi harus diturunkan di bawah harga jual baru agar produsen tetap memperoleh keuntungan saat harga jual turun. Untuk mencapai margin keuntungan sebesar Rp2.500 per unit, HPP harus diturunkan menjadi:

$$25.000 - 2.500 = \text{Rp}22.500$$

Tabel 4. HPP dengan metode Rata-Rata Terimbang dan Efisiensi Biaya

Bahan Baku	Jumlah Unit	Harga per Unit (Rp)	Total Biaya (Rp)
Bahan A	500	22.000	11.000.000
Bahan B	300	25.000	7.500.000
Bahan C	200	20.000	4.000.000
Total	1000		22.500.000

Dengan menerapkan berbagai strategi efisiensi biaya yang direncanakan dan diukur, harga pokok produksi (HPP) turun sebesar Rp5.000 per bungkus, dari Rp30.000 menjadi Rp25.000. Efektivitas penggunaan bahan baku adalah langkah utamanya. Ini dicapai melalui pengurangan jumlah sampah yang dihasilkan dari produksi, penggunaan bahan alternatif yang lebih murah tetapi tetap memiliki kualitas yang sama, dan negosiasi bijak dengan pemasok untuk mendapatkan harga grosir atau potongan volume. Sebaliknya, meningkatkan produktivitas tenaga kerja sangat penting untuk mempercepat proses produksi dan mengurangi waktu kerja tidak produktif. Strategi ini didukung oleh pelatihan khusus dan penerapan metode kerja kontemporer seperti lean production dan konsep 5R (Ringkas, Rapi, Resik, Rawat, Rajin), yang telah terbukti meningkatkan efisiensi operasi.

Selain itu, efisiensi overhead dan biaya operasional juga sangat penting. Perusahaan mengurangi biaya listrik, air, dan sewa melalui manajemen sumber daya yang lebih cerdas dan penggunaan teknologi produksi yang efisien dan murah. Selain itu, peningkatan produksi dalam jumlah besar menghasilkan penurunan biaya per unit, yang merupakan bukti dari manfaat skala ekonomi. Dengan menggabungkan semua strategi ini, Anda dapat mengurangi HPP dan menghasilkan sistem produksi yang lebih tangkas, berkelanjutan, dan kompetitif di pasar yang semakin kompetitif.

Tabel 5. Hasil Setelah Pelatihan Dilakukan

Tahap	HPP (Rp)	Harga Jual (Rp)	Hasil	Perbaikan
HPP manual (pakai bahan A saja)	30.000	30.000	Laba Rp. 0	Tidak ada keuntungan dan belum mencerminkan real cost
HPP rata-rata tertimbang (tanpa efisiensi)	26.500	25.000	Rugi Rp.1.500	Tidak menyesuaikan biaya saat harga pasar turun
HPP setelah efisiensi	22.500	25.000	Untung Rp2.500	Efisiensi bahan, overhead, tenaga kerja berhasil menekan biaya

Selain itu, dengan penghitungan HPP secara tepat, pemilik usaha dapat menyusun strategi keuntungan yang lebih baik dan mengidentifikasi peluang untuk mengurangi biaya produksi tanpa mengorbankan kualitas produk [17]. Maka HPP merupakan faktor kunci dalam menentukan harga jual yang optimal bagi Krecek Krupuk "Bu Nor". Dengan memahami dan menerapkan perhitungan HPP yang benar, usaha dapat berjalan lebih efisien, menghindari kerugian, serta meningkatkan daya saing di pasar.

Namun, pelaksanaan program ini juga menghadapi tantangan, terutama dalam mengubah kebiasaan pemilik usaha yang belum terbiasa melakukan pencatatan keuangan secara terperinci. Oleh karena itu, solusi yang ditawarkan dalam pelatihan ini adalah dengan mengenalkan metode pencatatan sederhana yang dapat dengan mudah diterapkan dalam operasional harian usaha. Dengan penerapan pencatatan yang lebih baik, pemilik usaha akan memiliki pemahaman yang lebih jelas mengenai struktur biaya produksinya serta keuntungan yang diperoleh [18].

Pencatatan sederhana sangat diperlukan oleh pelaku UMKM untuk meningkatkan pemahaman mereka mengenai keuangan usaha. Banyak pelaku UMKM masih mengalami kesulitan dalam pencatatan karena kurangnya pengetahuan dan keterampilan dalam menyusun laporan keuangan yang rapi dan mudah dipahami [19]. Metode pencatatan sederhana dapat diterapkan secara langsung dalam operasional harian usaha. Pencatatan yang lebih baik akan membantu pemilik usaha dalam mengidentifikasi struktur biaya produksi, mengontrol arus kas, serta mengetahui tingkat keuntungan yang diperoleh [20]. Selain itu, pencatatan keuangan yang baik juga membantu usaha kecil dalam mendapatkan akses pendanaan dari lembaga keuangan karena dapat memberikan laporan keuangan yang lebih jelas dan *bankable* [21].

Dengan adanya pelatihan ini, diharapkan para pelaku usaha dapat menerapkan pencatatan keuangan yang sederhana namun efektif, sehingga mereka dapat mengembangkan bisnis secara lebih terstruktur dan berkelanjutan. Jika ada kebutuhan untuk menyesuaikan metode pencatatan dengan kebutuhan spesifik usaha, pendampingan intensif juga disediakan untuk memastikan

bahwa sistem pencatatan benar-benar berjalan dan memberikan manfaat nyata.

IV. KESIMPULAN

Kegiatan pelatihan ini menunjukkan bahwa UMKM yang menerapkan strategi efisiensi biaya secara menyeluruh dapat mempertahankan margin keuntungan meskipun harga jual turun. Penghitungan HPP rata-rata tertimbang dan optimisasi produksi, yang mencakup peningkatan efisiensi operasional, penggunaan skala ekonomi, dan pengurangan limbah bahan baku, dapat menekan biaya produksi secara signifikan. Hasil dapat digunakan sebagai panduan praktis bagi usaha kecil dan menengah (UMKM) lain untuk meninjau kembali sistem biaya mereka, melakukan efisiensi secara bertahap, dan tetap kompetitif di pasar yang semakin berkembang.

PUSTAKA

- [1] L. H. Piliang (2024). UMKM Penggerak Roda Perekonomian Nasional. *Public Adm. J.*, vol. 8, no. 1, hal. 1–8.
- [2] G. Ningsih, E. Indriani, and A. B. Suryantara (2023). Pengelolaan Keuangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM): Apa Saja Faktor Penghambatnya?. *Risma*, vol. 3, no. 2, hal. 70–85.
- [3] E. Sudarmaji, N. Nawasiah, T. W. Hendratni, S. B. Astuti, A. Keiko, and T. Indriati (2024). Menghitung Angka : Mengoptimalkan Margin Keuntungan Melalui Strategi HPP dan Harga Jual. *SULUH J. Abdimas*, vol. 5, no. 2, hal. 261–268.
- [4] G. Suherman (2024). Tinjauan Pengaruh Strategi Penetapan Harga pada Pembelian Barang Melalui Bisnis Digital. *Akad. J. Mhs. Ekon. Bisnis*, vol. 4, no. 1, hal. 350–358.
- [5] W. Aprilia, L. O. Turi, and A. Chairunnas (2024). Analisis Penetapan Harga Jual Semen dalam Meningkatkan Laba Pada Toko Bangunan Mulya Mandiri in *Seminar Nasional Pembangunan Ekonomi Berkelanjutan Dan Riset Ilmu Sosial*, hal. 291–298.
- [6] A. A. Akbar, D. Akramann, E. A. Daniyal, and Y. A. T. Tartiani (2024). Analisis Harga Pokok Produksi dan Penjualan pada UMKM Boembu Rumah Catering. *Cemerlang J. Manaj. dan Ekon. Bisnis*, vol. 4, no. 4, hal. 348–358.
- [7] R. Mustofa and R. Bakce (2024). Penentuan Harga Pokok Produksi (HPP) Tandan Buah Segar (TBS) Kelapa Sawit Petani Swadaya Di Kabupaten Indragiri Hilir Provinsi Riau. *Procur. J. Ilm. Manaj.*, vol. 12, no. 1, hal. 1–12.
- [8] A. P. Rini, T. D. Astuti, U. Mercu, and B. Yogyakarta (2024). Pelatihan dan Pendampingan UMKM dalam Penentuan Harga Pokok Penjualan dengan Metode Full Costing. *MENGABDI J. Has. Kegiat. Bersama Masy.*, vol. 2, no. 6, hal. 158–163.
- [9] E. Yustitia and A. Adriansah (2022). Pendampingan Penentuan Harga Pokok Produksi (HPP) dan Harga Jual pada UMKM di Desa Sawahkulon. *Jumat Ekon. J. Pengabdi. Masy.*, vol. 3, no. 1, hal. 1–9.
- [10] H. Hanif, T. Hidayat, and R. N. Haryadi (2023). Pelatihan Keterampilan Manajemen Operasional bagi UMKM: Peningkatan Efisiensi dan Produktivitas. *Jabdimas J. Pengabdi. Masy.*, vol. 1, hal. 1, pp. 34–38.
- [11] M. Rasyidan and Z. Zaenuddin (2022). Perancangan Sistem Informasi Persediaan Barang Menggunakan Metode Average (Studi Kasus Toko Nazar Banjarmasin). *Technol. J. Ilm.*, vol. 11, no. 4.

- [12] K. Kurniawan (2022). Analisis Penerapan Metode Pencatatan dan Penilaian Terhadap Persediaan Barang Dagang Menurut PSAK No.14 Pada PT. Mayora Indah Tbk. *J. Akt. Ris. Akunt. dan Keuang.*, vol. 3, no. 3.
- [13] Gunawan, S. Kurnia, and M. S. Hasibuan (2016). Analisis Perhitungan HPP Menentukan Harga Penjualan Yang Terbaik Untuk UKM. *J. Teknovasi*, vol. 03, no. 02, hal. 10–16.
- [14] N. I. K. Massie, D. P. E. Saerang, and V. Z. Tirayoh (2018). Analisis Pengendalian Biaya Produksi Untuk Menilai Efisiensi Dan Efektivitas Biaya Produksi. *Going Concern J. Ris. Akunt.*, vol. 13, no. 04, hal. 355–364.
- [15] A. Rustam, A. Arifwangsa, and A. Adiningrat (2019). Analisis Efisiensi Biaya Tenaga Kerja Langsung Pada Pt. Adinata Sungguminasa. *Amnesty J. Ris. Perpajak.*, vol. 2, no. 1, hal. 15–20.
- [16] Y. Sulastri and W. Wirman (2023). Analisis Komparatif Perhitungan Harga Pokok Produksi Menggunakan Metode Full Costing dan Variable Costing (Studi Kasus Pada UMKM Mawflorist Karawang). *Monet. - J. Akunt. dan Keuang.*, vol. 10, no. 1, hal. 27–31.
- [17] W. Isnaini, H. A. Khoiri, and P. Cahyaningtyas (2022). Penentuan Harga Pokok Produksi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Charu Dhatri Madiun. *Berdikari J. Inov. dan Penerapan Ipteks*, vol. 10, no. 2, hal. 177–184.
- [18] A. S. Mulyani, E. Nurhayaty, and K. Miharja (2019). Penerapan Pencatatan dan Laporan Akuntansi Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM). *J. Abdimas BSI J. Pengabdi. Kpd. Masy.*, vol. 2, no. 2, hal. 219–226.
- [19] D. P. Hapsari, Andari, and A. N. Hasanah (2017). Model Pembukuan Sederhana Bagi Usaha Mikro di Kecamatan Kramatwatu Kabupaten Serang. *J. Akunt.*, vol. 4, no. 2, hal. 36–47.
- [20] N. Husainah, Riyanti, and Darto (2021). Model Akuntansi Sederhana Bagi UMKM, dalam *Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat LPPM UMJ*. hal. 1–7.
- [21] P. Purwanto, D. Yustiana Safitri, and M. Pudail (2023). Edukasi Pencatatan Laporan Keuangan Sederhana Bagi Pelaku Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (Umkm). *As-Sidanah J. Pengabdi. Masy.*, vol. 5, no. 1, hal. 1–14.