

PERHITUNGAN HARGA JUAL POKOK PRODUKSI DALAM MENENTUKAN HARGA JUAL TAS RAJUT DI PALEMBANG

Helda Fitriani¹, Marina Malian², Dita Marisa Putri³, Andela Anggleni⁴

^{1,2,3,4}Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Satya Negara Palembang

e-mail: heldafitriyani71@gmail.com

Abstrak

Menjadi seorang ibu rumah tangga saat ini selain sibuk dengan pekerjaan di dapur namun menjadi seorang ibu rumah tangga dapat ikut serta membantu perekonomian keluarga dengan cara yang berbeda. Ada yang bekerja dalam suatu perusahaan, menjadi pegawai, berwirausaha. Menjadi seorang pengrajin sudah dapat dikatakan berwirausaha apabila sudah dapat mencapai suatu keuntungan sesuai dengan yang diharapkan. Demikian juga dengan mitra yang telah membuat suatu usaha tas rajutan, kemudian mengajak teman-teman untuk ikut bekerja sama membantu menyelesaikan pekerjaan sesuai pesanan itu sudah cukup baik. Namun yang dirasakan mitra sampai saat ini masih belum mendapatkan keuntungan sesuai dengan yang diharapkan dikarenakan dalam menentukan harga jual masih melihat kondisi pemesan. Artinya jika pemesan dari kelas menengah kebawah atau teman-teman yang sudah dianggap akrab, harga yang diberikan adalah harga modal. Namun jika yang memesan dari kalangan menengah ke atas, harga yang ditetapkan lebih mahal. Penentuan kalangan menengah ke bawah dan kalangan menengah ke atas tersebut adalah berdasarkan penglihatan yaitu dengan melihat kondisi secara kasat mata. Target yang kami harapkan dalam pengabdian kerjasama dosen dan mahasiswa ini adalah mitra dapat menentukan harga jual berdasarkan perhitungan harga pokok produksi sehingga usaha mitra akan menghasilkan keuntungan sesuai dengan biaya dan tenaga yang telah dikeluarkan. Metode pelaksanaan yang akan dilakukan adalah dengan cara melakukan sosialisasi dan membantu menghitung harga pokok produksi dalam menentukan harga jual.

Kata Kunci: Harga Pokok Produksi, Harga Jual

Abstract

Being a housewife at this time apart from being busy with work in the kitchen but being a housewife can participate in helping the family economy in different ways. Some work in a company, become employees and are entrepreneurs. A craftsman can already be said to be an entrepreneur if he can achieve what is expected. Likewise with partners who have made a knitted bag business, then inviting friends to work together to help complete the work according to the order is good enough. However, what partners feel so far are still not getting the profit as expected because in determining the selling price they still look at the condition of the buyer. This means that if the buyer is from the lower middle class or has friends who are considered familiar, the price given is the price of capital. However, if the order is from the upper middle class, the price is set to be more expensive. The determination of the lower middle class and the upper middle class is based on sight, namely by looking at the condition with the naked eye. The target we hope for in this collaboration between lecturers and students is that partners can determine the selling price based on the calculation of the cost of production so that the partner's business will generate profits in accordance with what has been spent. The implementation method that will be carried out is by conducting socialization and helping to calculate the cost of production in determining the selling price.

Keywords: Cost of Production, Selling Price

PENDAHULUAN

Sejak dari dulu emansipasi wanita sudah digalakkan agar menjadi wanita-wanita yang kuat dan dapat membantu perekonomian keluarga. Oleh karena itu saat ini telah banyak wanita-wanita yang bekerja, menjadi pengusaha baik usaha yang masih kecil maupun usaha yang telah besar. Demikian juga halnya dengan Kelompok usaha Tas Rajutan yang dibuat pengrajin dari tali kur. Ketua kelompok usaha tas rajutan adalah Ibu Dewi Hasrini yang selama ini hanya sebagai ibu rumah tangga biasa, namun dikarenakan

semakin banyaknya kebutuhan ekonomi sehingga Ibu Dewi mulai belajar mencari keterampilan yaitu membuat tas rajutan dari tali kur. Memulai usaha hanya dengan untuk mengisi waktu luang dimulai dari akhir tahun 2016 dengan belajar bersama teman-temannya, kemudian Ibu Dewi mulai serius menjalankan usahanya sejak tahun 2017. Keseriusan kelompok dalam usahanya dilihat dari mulai gencarnya kelompok pengrajin menawarkan produk tas rajutan yang dihasilkannya mulai dari penawaran kepada sanak saudara, teman-teman dan melalui media sosial. Sejak itu permintaan tas rajutan dari tali kur ini tidak pernah sepi. Kelompok usaha tas rajutan Ibu Dewi Hasrini beralamat di Jalan Tanjung Barangan, Lr. Temiyang Bukit Baru Palembang.

Secara sederhana arti wirausahawan (entrepreneur) adalah orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan Berjiwa berani mengambil resiko artinya bermental mandiri dan berani memulai usaha, tanpa diliputi rasa takut atau cemas sekalipun dalam kondisi tidak pasti (Kasmir, 2006:18) Untuk menjadi wirausaha yang sukses, seseorang harus memiliki ide atau visi usaha yang jelas, kemauan dan keberanian dalam menghadapi risiko. Apabila ada kesiapan dalam menghadapi resiko, langkah selanjutnya adalah membuat perencanaan usaha, mengorganisasikan dan menjalankan.

Menurut Suryana (2013: 67), mengemukakan tiga faktor penyebab keberhasilan seorang wirausaha, antara lain:

1. Kemampuan dan kemauan Orang yang memiliki kemampuan tetapi tidak memiliki kemauan dan orang yang memiliki kemauan tetapi tidak memiliki kemampuan, keduanya tidak akan menjadi seorang wirausaha yang sukses. Misalnya seseorang yang memiliki kemauan untuk membuka toko tapi tidak memiliki kemampuan untuk mengelolanya, maka lama kelamaan tokonya akan tutup. Begitu juga dengan orang yang memiliki kemampuan mengelola usaha tetapi tidak memiliki kemauan untuk membuka usaha, maka selamanya orang tersebut tidak pernah memiliki usaha.
2. Tekad yang kuat dan kerja keras Orang yang tidak memiliki tekad kuat tetapi mau bekerja keras dan orang yang tidak mau bekerja keras tetapi memiliki tekad yang kuat, keduanya tidak akan menjadi wirausahawan yang sukses.
3. Kesempatan dan peluang Mengenal peluang yang ada dan berusaha meraihnya ketika ada kesempatan merupakan salah satu faktor yang menentukan keberhasilan seorang wirausaha.

Menjadi seorang wirausaha harus mampu membagi waktu antara pekerjaan dan keluarga terutama untuk ibu-ibu. Pengrajin biasanya mengerjakan pesanan tas rajutan yang terbuat dari tali kur tanpa menggunakan alat rajut dengan dibantu oleh teman-teman dan saudaranya. Pesanan tas rajutan dari tali kur setiap bulan tidak menentu yaitu bisa 2 buah hingga 3 buah dalam 1 minggu. Selain itu pengrajin juga sudah menggunakan media sosial dalam memasarkan produknya seperti *facebook*, *what upp*, *bbm* dan *instagram*. Proses pembuatan tas rajutan membutuhkan waktu 2 hingga 4 hari sesuai dengan pesanan. Jika ukuran tas yang dibuat kecil maka proses pembuatan tas tersebut dapat dilakukan dalam waktu 2 hari. Jika ukuran tas yang dibuat dengan ukuran yang besar proses pembuatan tas tersebut dapat dilakukan dalam waktu 4 hari.

Gambar 1. Diskusi Awal Tim Pengabdian bersama dengan Ibu Dewi Hasrini





Gambar 2. Macam-Macam Motif Lain Tas Rajutan

Gambar-gambar tersebut merupakan sebagian motif-motif gambar tas rajutan yang dapat dibuat oleh Kelompok pengrajin. Jika ada orang yang ingin memesan dengan memodifikasi motif tas juga akan dilayani. Kelompok usaha tas rajutan tali kur akan dibuat sesuai dengan keinginan pemesan, baik motif maupun ukurannya yaitu besar dan kecil tas. Pemasaran tas rajutan yang dilakukan oleh kelompok usaha ini sudah mulai meningkat yaitu mulai dari menawarkan tas rajutan kepada saudara, temanteman dan saat ini sudah menggunakan media sosial.

Pemasaran menurut Kotler dan Keller (2012) adalah suatu proses sosial dan manajerial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk dengan pihak lain. Teori pemasaran yang amat sederhana pun selalu menekankan bahwa dalam kegiatan pemasaran harus jelas siapa yang menjual, apa, dimana, bagaimana, bilamana, dalam jumlah berapa dan kepada siapa. Adanya strategi yang tepat akan sangat mendukung kegiatan pemasaran secara keseluruhan. Definisi ini menjelaskan bahwa pemasaran merupakan proses kegiatan usaha untuk melaksanakan rencana strategis yang mengarah pada pemenuhan kebutuhan konsumen melalui pertukaran dengan pihak lain. Berdasarkan definisi pemasaran tersebut dapat diketahui bahwa pemasaran terdiri atas beberapa unsur yang dapat diharapkan mampumeningkatkan penjualan suatu usaha.

Mengenai harga jual tas rajutan Kelompok usaha ini bervariasi, kemudian berdasarkan pertimbangan-pertimbangan pribadi pengrajin. Padahal proses pembuatan tas rajutan membutuhkan tenaga dan waktu, serta adanya biaya untuk pemasangan puring pada tas.

Menurut Supriyono (2002:11) Harga pokok produksi adalah aktiva atau jasa yang dikorbankan atau diserahkan dalam proses produksi yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya overhead pabrik dan termasuk biaya produksi. Berdasarkan pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa harga pokok produksi sangat mempengaruhi harga jual suatu produk pada perusahaan serta dapat memberikan suatu informasi dari pengolahan bahan baku dengan pengorbanan sumber ekonomi untuk kemudian diolah menjadi produk jadi.

Namun mengenai harga jual sampai saat ini menentukan harga dengan melihat kondisi pemesan. Artinya jika pemesan tas rajutan dari kelas menengah kebawah atau teman-teman yang sudah dianggap akrab, harga yang diberikan adalah harga modal. Namun jika yang memesan dari kalangan menengah ke atas, harga yang ditetapkan pengrajin lebih mahal. Harga tas rajutan Kelompok usaha Ibu Dewi biasanya mulai dari Rp 150.000–Rp 500.000. Penentuan kalangan menengah ke bawah dan kalangan menengah ke atas tersebut adalah berdasarkan penglihatan pengrajin dengan melihat kondisi secara kasat mata.

Usaha mikro kecil menengah sangat berkembang pesat di Indonesia seiring dengan pertumbuhan ekonomi Indonesia dari tahun ke tahun yang terus meningkat oleh karenanya setiap usaha mikro kecil menengah harus mampu menentukan biaya produk yang akan dijual supaya dapat bersaing dipasar global dengan memberikan harga murah akan tetapi tidak mengalami kerugian karena mampu menentukan harga pokok dari setiap barang yang dijual. (Windusancono, B. A. 2021).

Pada dasarnya industri didirikan memiliki tujuan yang sudah ditetapkan. Merupakan titik tolak untuk seluruh pemikiran dalam industri, memastikan arah aktivitas serta metode buat mengukur efektifitas aktivitas industri. Persaingan di dunia usaha dikala ini sangat ketat, para pemimpin industri diharapkan mempunyai strategi untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaannya. Pesatnya pertumbuhan teknologi berpengaruh terhadap proses produksi. Terdapatnya biaya mesin- mesin buat melaksanakan proses produksi yang mengambil alih biaya tenaga kerja manusia, hal ini menyebabkan kebutuhan hendak tenaga kerjapun menurun. Pengurangan tenaga kerja menyebabkan biaya produksi dalam industry secara lambat- laun menghadapi pergantian yaitu terdapatnya penyusutan biaya tenaga kerja serta peningkatan biaya overhead pabrik. Sehingga akumulasi pada komponen biaya produksi hendak mempengaruhi nilai akumulasi Harga Pokok Produk. (Pomantow, dkk, 2021).

Mitra pengabdian ini adalah Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang tergabung dalam komunitas GenUs Mart. Ditengah laju perkembangan teknologi, UMKM dalam komunitas GenUs Mart sudah dapat beradaptasi dengan teknologi namun belum mampu memanfaatkannya dengan maksimal terutama dalam memasarkan produknya menggunakan digital marketing dan fotografi produk yang menarik. Kendala lainnya yaitu kurangnya kemampuan UMKM dalam pencatatan laporan keuangan. (D. Hartelina, at. el. 2021).

Bimbingan bagi narapidana wanita sebagai bentuk pemberdayaan diri untuk meningkatkan sumber daya manusia berupa kecakapan hidup. Coaching skill yang diberikan oleh tim Proposal Community Procurement yaitu pelatihan dalam bentuk dari kerajinan rajut. Tahanan wanita ini diharapkan untuk berhasil membuat/menghasilkan karya rajut yang kreatif dan inovatif dilihat dari berbagai aspek, yaitu aspek pemilihan materi, selain itu narapidana wanita juga diberikan pelatihan untuk menentukan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan dari hasil rajutan mereka. (Halimah, et al. 2019).

Salah satu pembinaan keterampilan yang akan diberikan oleh para tim pengusul Pengaduan Kepada Masyarakat yakni pembinaan ketrampilan rajutan berupa handicraft, alat sholat, tas, dompet dan bentuk kreasi lainnya. Produk hasil rajutan mempunyai nilai eksklusivitas yang cukup tinggi. (S. Erna, et al. 2019).

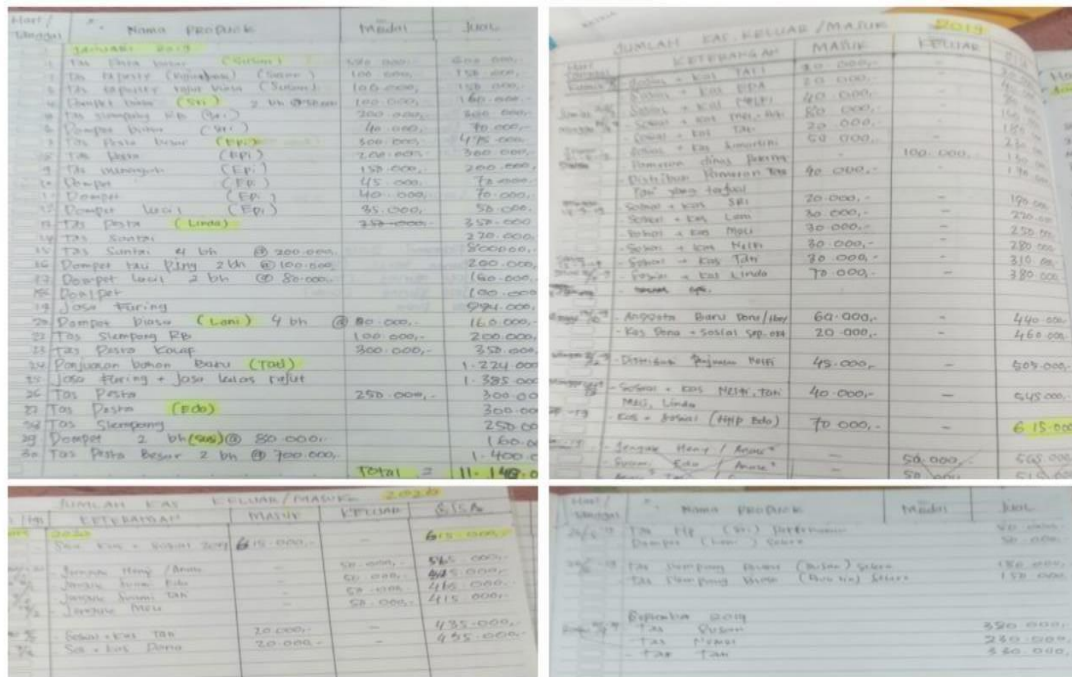
Menjadi seorang pengrajin sudah dapat dikatakan berwirausaha apabila sudah dapat mencapai suatu keuntungan sesuai dengan yang diharapkan. Demikian juga dengan mitra yang telah membuat suatu usaha tas rajutan, kemudian mengajak teman-teman untuk ikut bekerja sama membantu menyelesaikan pekerjaan sesuai pesanan itu sudah cukup baik. Namun yang dirasakan mitra sampai saat ini masih belum mendapatkan keuntungan sesuai dengan yang diharapkan dikarenakan dalam menentukan harga jual masih melihat kondisi pemesan. Artinya jika pemesan dari kelas menengah kebawah atau teman-teman yang sudah dianggap akrab, harga yang diberikan adalah harga modal. Namun jika yang memesan dari kalangan menengah ke atas, harga yang ditetapkan lebih mahal. Penentuan kalangan menengah ke bawah dan kalangan menengah ke atas tersebut adalah berdasarkan penglihatan yaitu dengan melihat kondisi secara kasat mata. (Mariskha. Z, et al. 2019).

Perhitungan harga pokok produk merupakan aspek yang sangat penting untuk menentukan harga jual yang akan diberikan kepada konsumen dan sebagai dasar untuk menentukan seberapa besar keuntungan yang diinginkan penjual kepada pembeli. Informasi yang dibutuhkan dalam menghitung harga pokok produksi adalah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik. (Ega Sutipa, 2022).

Permasalahan Mitra

Dalam suatu usaha atau bisnis baik perusahaan maupun perorangan tujuan utamanya adalah untuk mendapatkan keuntungan. Namun jika mitra tetap menentukan harga jual berdasarkan pertimbangan-pertimbangan pribadi dan melihat kondisi pemesan secara kasat mata, usaha mitra tidak akan dapat bertahan lama. Adapun permasalahan yang dihadapi mitra adalah sebagai berikut:

1. Tidak adanya perhitungan harga pokok produksi
2. Harga jual produk berdasarkan pertimbangan-pertimbangan pribadi



Gambar 3. Pembukuan Hasil Penjualan Tas Rajut Saat ini

METODE

Sosialisasi

Pelaksanaan aktivitas pengabdian kepada masyarakat melalui program pengabdian kerjasama dosen mahasiswa didahului dengan sosialisasi sebagai upaya pendekatan antara pelaksana dengan pengrajin dengan harapan akan terjalin hubungan kerjasama yang baik untuk meningkatkan keuntungan.

Melakukan Perhitungan Harga Pokok Produksi untuk Menentukan Harga Jual Tim akan membantu melakukan perhitungan harga pokok produksi untuk menentukan harga jual tas rajutan Tali Kur.

1. Menghitung biaya bahan baku langsung, yaitu biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh bahan baku yang dipergunakan dalam proses untuk memproduksi suatu produk sebagai obyek biayanya.
2. Menghitung biaya upah langsung merupakan biaya yang dibayarkan kepada tenaga kerja yang ikut secara langsung dalam proses pengerjaan suatu produk atau biaya tenaga kerja.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tas rajutan hasil kerajinan kelompok usaha ini memiliki ukuran yang berbeda-beda. Ukuran tas rajutan tersebut ada yang berukuran 29 cm x 24 cm, ada yang berukuran 26 cm x 22 cm, dan ada juga yang berukuran 21 cm x 15 cm. Bahan dasar pembuatan tas rajutan adalah tali kur. Banyaknya pemakaian tali kur tergantung dari motif yang diinginkan, namun secara umum tidak terlalu banyak perbedaan pemakaian tali kur dengan ukuran yang sama namun motif yang berbeda. Oleh karena itu tim dapat melakukan perhitungan harga jual dari ketiga ukuran tas yang berbeda tersebut.

Penentuan Harga Pokok Produksi dan Harga Jual untuk Tas Rajutan Ukuran Besar (29 cm x 24 cm).

Penentuan Biaya Pembuatan Tas Rajutan Ukuran 29 cm x 24 cm

Tabel 2. Biaya Upah

Tabel 1. Biaya Pembuatan Tas	Bahan Baku	Table	Bahan Baku
	Tali Kur per kg (1 kg)	Rp 75.000	
	Gagang	Rp 55.000	
	Ring	Rp 55.000	
	Kaitan	Rp 15.000	
	Puring	Rp 55.000	
Total Biaya Bahan Baku		Rp 255.000	
Biaya Upah		Harga	
Upah per Jam		Rp 6.000 Rp	
Lama Produksi per Produk 30 Jam		160.000	
Total Biaya Upah		Rp 166.000	

Tabel 3. Biaya Operasional

Biaya Operasional	Harga
Biaya Bahan Bakar (transport)	Rp 25.000
Total Biaya Operasional	Rp 25.000

Perhitungan Harga Pokok Produksi

Total Biaya Produksi = Bahan baku yang digunakan + Biaya tenaga kerja langsung + Biaya Operasional

$$\text{Total Biaya Produksi} = 255.000 + 166.000 + 25.000 = 446.000$$

Harga Pokok Produksi = Total Biaya Produksi + Saldo awal persediaan barang dalam proses produksi – Saldo akhir persediaan barang dalam proses produksi.

$$\text{Harga Pokok Produksi} = 446.000 + 0 - 0 = 396.000$$

$$\% \text{ Mark Up} = 396.000 + 20\% \times 100\% = 525.000$$

$$\text{Laba} = \text{Harga Jual} - \text{Harga Pokok Produksi}$$

$$= 525.000 - 446.000$$

$$= \text{Rp } 79.000$$

Jika dalam 1 bulan 1 (satu) orang pengrajin dapat menyelesaikan 5 buah tas rajutan ukuran 29 cm x 24 cm, maka keuntungan yang akan diperoleh adalah sebagai berikut:

Harga Jual	525.000 x 5 = 2.625.000
Harga Pokok Produksi	446.000 x 5 = 2.230.000
Laba	395.000

Penentuan Harga Pokok Produksi dan Harga Jual untuk Tas Rajutan Ukuran Sedang (26 cm x 22 cm)

Penentuan Biaya Pembuatan Tas Rajutan Ukuran 26 cm x 22 cm

Bahan Baku	Harga
Tali Kur per kg	Rp 75.000
Gagang	Rp 55.000
Ring	Rp 55.000
Kaitan	Rp 15.000
Puring	Rp 55.000
Total Biaya Bahan Baku	Rp 255.000

Tabel 4. Biaya Bahan Baku Pembuatan Tas

Biaya Upah	Harga
Upah per Jam	Rp 6.000
Lama Produksi per Produk 30 Jam	Rp 160.000
Total Biaya Upah	Rp 166.000

Tabel 5. Biaya Upah

Biaya Operasional	Harga
Biaya Bahan Bakar (transport)	Rp 25.000
Total Biaya Operasional	Rp 25.000

Tabel 6. Biaya Operasional

Perhitungan Harga Pokok Produksi

Total Biaya Produksi = Bahan baku yang digunakan + Biaya tenaga kerja langsung + Biaya Operasional

$$\begin{aligned} \text{Total Biaya Produksi} &= 255.000 + 166.000 + 25.000 \\ &= 446.000 \end{aligned}$$

Harga Pokok Produksi = Total Biaya Produksi + Saldo awal persediaan barang dalam proses produksi – Saldo akhir persediaan barang dalam proses produksi.

$$\text{Harga Pokok Produksi} = 446.000 + 0 - 16.250 = 429.750$$

$$\% \text{ Mark Up} = 429.750 + 20\% \times 100\% = 535.200$$

$$\begin{aligned} \text{Laba} &= \text{Harga Jual} - \text{Harga Pokok Produksi} \\ &= 535.200 - 429.750 \\ &= \text{Rp } 105.450 \end{aligned}$$

Jika dalam 1 bulan 1 (satu) orang pengrajin dapat menyelesaikan 5 buah tas rajutan ukuran 26 cm x 22 cm, maka keuntungan yang akan diperoleh adalah sebagai berikut:

$$\text{Harga Jual} \quad 535.200 \times 5 = 2.675.000$$

$$\text{Harga Pokok Produksi} \quad 429.750 \times 5 = 2.148.750$$

$$\text{Laba} \quad 526.50$$

Penentuan Harga Pokok Produksi dan Harga Jual untuk Tas Rajutan Ukuran Kecil (21 cm x 15 cm)

Penentuan Biaya Pembuatan Tas Rajutan Ukuran 21 cm x 15 cm

Tabel 7. Biaya Bahan Baku Pembuatan Tas

Bahan Baku	Harga
Tali Kur (1/2 kg)	Rp 33.500
Gagang	Rp 55.000
Ring	Rp 55.000
Kaitan	Rp 15.000
Puring	Rp 55.000
Total Biaya Bahan Baku	Rp 213.500

Tabel 8. Biaya Upah

Biaya Upah	Harga
Upah per Jam	Rp 6.000
Lama Produksi per Produk 12 Jam	Rp 65.000
Total Biaya Upah	Rp 71.000

Tabel 9. Biaya Operasional

Biaya Operasional	Harga
Biaya Bahan Bakar (transport)	Rp 25.000
Total Biaya Operasional	Rp 25.000

Perhitungan Harga Pokok Produksi

Total Biaya Produksi = Bahan baku yang digunakan + Biaya tenaga kerja langsung + Biaya Operasional

Total Biaya Produksi = 213.500 + 71.000 + 25.000
= 309.500

Harga Pokok Produksi = Total Biaya Produksi + Saldo awal persediaan barang dalam proses produksi – Saldo akhir persediaan barang dalam proses produksi.

Harga Pokok Produksi = 309.500 + 0 – 0 = 309.500

% Mark Up = 309.500 + 20% x 100% = 371.400

Laba = Harga Jual – Harga Pokok Produksi
= 371.400 – 309.500
= Rp 61.900

Jika dalam 1 bulan 1 (satu) orang pengrajin dapat menyelesaikan 10 buah tas rajutan ukuran 21 cm x 15 cm, maka keuntungan yang akan diperoleh adalah sebagai berikut:

Harga Jual 371.400 x 10 = 3.714.000

Harga Pokok Produksi 309.500 x 10 = 3.095.000

Laba 619.000

SIMPULAN

Penentuan harga jual yang dilakukan mitra sebelumnya berdasarkan pertimbangan-pertimbangan pribadi terhadap pemesan kemudian akan dilakukan penentuan harga jual berdasarkan Perhitungan Harga Pokok Produksi. Dengan demikian hasil yang didapatkan dari penjualan tas rajutan sesuai dengan biaya-biaya dan tenaga yang dikeluarkan dalam pembuatan tas tersebut.

SARAN

Sebaiknya setiap memulai suatu usaha baik itu usaha kecil sekalipun, tetap harus memperhatikan biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses produksi, terutama biaya tenaga kerja yang jarang diperhitungkan dalam suatu usaha. Apalagi usaha tersebut tidak menggunakan alat dalam proses pembuatannya dan hanya bahan baku saja.

UCAPAN TERIMAKASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah bersedia memberikan data dan informasi sehingga pengabdian ini dapat diselesaikan dengan baik, atas kesediaannya memberikan informasi dalam pengabdian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- D. Hartelina, et al. (2021). "Penerapan Digital Marketing Dan Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Penjualan Bagi UMKM, Caradde," vol. 4 No. 2, 2021.
- Egas Sutipa. (2022). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produk Sebagai Dasar Penetapan Harga Jual Pandan Laut (Studi Kasus Pada Raja Duri Di Tasikmalaya Jawa Barat). *JABE (Jurnal Akuntansi, Bisnis Dan Ekonomi)*, 11(01). Retrieved from <https://jurnal.stas.ac.id/index.php/jabe/article/view/55>
- Erna Setijaningrum, Aris Armuninggar, (2016). *Networking Wirausaha Melalui Kerajinan Rajutan Kreatif Dan Pemasaran Online Bagi Mahasiswa STKIP-PGRI Kabupaten Nganjuk Dan STKIP-PGRI Kabupaten Sidoarjo*, Universitas Airlangga.
- Halimah, et al. (2019). *Pemberdayaan Napi Perempuan Lapas Way Hui Melalui Kerajinan Rajutan dan Perhitungan Penentuan Harga Jual Produk*. Aptekmas. Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat. Volume 2, Nomor 2 (2019). Hal. 1-8. <https://doi.org/10.36257/apts.v2i2.1599>
- Kasmir, (2006). *Kewirausahaan*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong. (2012). *Prinsip-prinsip Pemasaran* (Edisi 13. Jilid 1). Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. (2012). *Manajemen Pemasaran*. (Jilid 2). Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Mariskha. Z, et al. (2019). *Perhitungan Harga Pokok Produksi dalam Menentukan Harga Jual Tas Rajut Palembang*. Abdimas Journal Mahakam. Vol. 3 No. 1. Hal. 31-40.
- Pomantow, L. P., Tinangon, J. J., & Runtu, T. T. (2021). *Perhitungan Harga Pokok Produksi Dengan Menggunakan Metode Full Costing Pada Rm. Ayam Goreng Krispy Dahar*. Jurnal Emba: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi, 9(3), 843-852.
- Supriyono R.A. (2011). *Akuntansi Biaya Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok*. (Edisi Kedua). Yogyakarta: Erlangga.
- Suryana. (2013). *Kewirausahaan: Pedoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses*. (Cetakan Ketiga). Jakarta: Salemba Empat.
- Windusancono, B. A. (2021). *Upaya Percepatan Pertumbuhan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Indonesia*. Mimbar Administrasi Fisip Untag Semarang, 18(2), 32-45.