

PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN PERENCANAAN LABA USAHA DENGAN MENGANALISIS TITIK IMPAS ATAU BREAK EVEN POINT (BEP) PADA PELAKU USAHA KULINER

Retno Kurnianingsih¹, Dian Retnaningdiah², Mifta Fitriyana³, Eko Giyartiningrum⁴

¹⁾Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Cokroaminoto Yogyakarta

²⁾ Program Studi Manajemen, FEISHum, Universitas Aisiyyah Yogyakarta

^{3,4)} Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Cokroaminoto Yogyakarta

e-mail: dianretnaningdiah@unisayogya.ac.id

Abstrak

Keterbatasan pengetahuan dan ketrampilan tata kelola dan manajemen keuangan menjadi permasalahan utama yang dapat menghambat keberlangsungan usaha khususnya pada pelaku usaha kuliner Kurato MEK PRA Nogotirto. Meskipun beberapa pelaku usaha telah membuat perhitungan harga pokok produksi (HPP), namun pada praktiknya sebagian mitra belum mampu memanfaatkan informasi biaya untuk menyusun perencanaan laba secara terstruktur, sehingga menyebabkan para pelaku usaha belum memiliki target penjualan dengan jelas, belum mengidentifikasi batas minimal penjualan supaya tidak menderita kerugian. Kegiatan PkM ini bertujuan memberikan pemahaman dan ketrampilan finansial untuk keberlanjutan dan pertumbuhan usaha dengan teknik analisis titik impas (BEP) yaitu analisis untuk menentukan titik impas antara pendapatan dan biaya. Metode pelaksanaan menggunakan pendekatan pelatihan dan pendampingan partisipatif yaitu mitra selain menerima materi juga terlibat aktif dalam praktik perhitungan berdasarkan kondisi usaha masing-masing. Pelaksanaan melalui beberapa tahapan, yaitu Persiapan dengan mengidentifikasi kondisi usaha mitra pasca pelatihan HPP, Tahap Pelatihan Perencanaan Laba dan BEP, Tahap Pendampingan dengan diskusi dan solusi serta evaluasi. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pemahaman pelaku usaha mengenai pengelolaan biaya dan perencanaan laba, mampu mengidentifikasi biaya tetap dan biaya variabel serta menghitung titik impas (BEP). Disarankan untuk dilakukan secara berkelanjutan dengan cakupan materi yang lebih luas, seperti pencatatan keuangan dan pengelolaan arus kas usaha.

Kata kunci: Perencanaan Laba Usaha, Break Even Point (Bep), Pelaku Usaha Kuliner (Kurato)

Abstract

Limited knowledge and skills in governance and financial management are major problems that can hinder business continuity, especially for culinary entrepreneurs in Kurato MEK PRA Nogotirto. Although some business operators have calculated the cost of goods sold (COGS), in practice, some partners have not been able to utilize cost information to develop structured profit planning, resulting in business operators not having clear sales targets and not identifying minimum sales thresholds to avoid losses. This PkM activity aims to provide financial understanding and skills for business sustainability and growth using the break-even point (BEP) analysis technique, which is an analysis to determine the break-even point between income and costs. The implementation method uses a participatory training and mentoring approach, whereby partners not only receive materials but also actively engage in practical calculations based on their respective business conditions. The implementation consists of several stages, namely Preparation by identifying the business conditions of partners after HPP training, the Profit Planning and BEP Training Stage, and the Mentoring Stage with discussions, solutions, and evaluations.

The results of the activity show an increase in business actors' understanding of cost management and profit planning, enabling them to identify fixed and variable costs and calculate the break-even point (BEP). It is recommended that this be carried out on an ongoing basis.

Keywords: Business Profit Planning, Break-Even Point (BEP), Culinary Entrepreneurs (KURATO)

PENDAHULUAN

Salah satu bidang usaha dalam pembinaan Majelis Ekonomi dan Ketenagakerjaan (MEK) Pimpinan Ranting Aisiyyah (PRA) Nogotirto yang bergerak dibidang usaha kuliner adalah Kuliner Ranting Nogotirto (KURATO) yaitu usaha rumahan yang dikelola oleh kelompok ibu-ibu, tumbuh dari potensi lokal yang tersedia dan merupakan kegiatan ekonomi produktif, diharapkan mampu menciptakan tambahan pendapatan untuk meningkatkan kesejahteraan keluarga. Meskipun usaha ini

masih berskala kecil (rumahan) dengan pengelolaan yang masih sederhana, namun memiliki potensi untuk berkembang jika dikelola dengan baik dan benar.

Berdasarkan kondisi di lapangan, menunjukkan bahwa minimnya literasi, pengetahuan, dan keterampilan keuangan, khususnya dalam melakukan pencatatan pengeluaran biaya, penerimaan pendapatan, menentukan harga jual, serta merencanakan laba usaha. Pengelolaan keuangan usaha masih dilakukan secara sederhana dan bercampur dengan keuangan rumah tangga, sehingga pelaku usaha tidak memiliki gambaran yang jelas mengenai kondisi keuangan usahanya. Hal ini menimbulkan pertanyaan terhadap keberlangsungan usaha, karena pelaku usaha tidak mampu memastikan apakah kegiatan usaha yang dijalankan memberikan keuntungan atau justru mengalami kerugian.

Ketiadaan perencanaan laba yang didasarkan pada analisis biaya menyebabkan pelaku usaha kesulitan dalam mengendalikan pengeluaran dan mengambil keputusan usaha secara tepat. Selain itu, pelaku usaha belum memahami konsep titik impas (break even point) sebagai dasar dalam menentukan jumlah produksi dan harga jual minimum agar usaha tidak mengalami kerugian. Kondisi tersebut menghambat upaya pengembangan usaha dan berpotensi menurunkan motivasi pelaku usaha untuk mempertahankan usahanya dalam jangka panjang.

Minimnya pemahaman mengenai pengelolaan keuangan tersebut berdampak langsung pada ketidakjelasan arah pengelolaan usaha, di mana pelaku usaha menjalankan aktivitas produksi dan penjualan tanpa dasar perhitungan ekonomi yang rasional. Akibatnya, pelaku usaha tidak mampu mengetahui secara pasti apakah kegiatan usahanya menghasilkan keuntungan, berada pada kondisi impas, atau justru mengalami kerugian. Kondisi ini meningkatkan risiko ketidakberlanjutan usaha, terutama dalam menghadapi fluktuasi harga bahan baku, perubahan permintaan pasar, dan persaingan usaha yang semakin ketat.

Salah satu aspek penting yang belum dipahami oleh pelaku usaha adalah perencanaan usaha melalui analisis titik impas (Break Even Point/BEP). BEP merupakan alat analisis keuangan yang berfungsi untuk menentukan tingkat produksi atau penjualan minimum agar usaha tidak mengalami kerugian. Tanpa pemahaman BEP, pelaku usaha cenderung menetapkan harga jual secara intuitif dan tidak berbasis biaya, sehingga berpotensi menurunkan margin keuntungan dan menghambat pertumbuhan usaha.

Mengapa perlu melakukan analisis BEP di Kurato MEK PRA Nogotirto? Karena pada usaha mitra umumnya memproduksi produknya menerapkan model make-to-stock (bukan berdasar pesanan), atau memproduksi untuk persediaan tanpa selalu didasari pesanan pelanggan. Praktik ini rentan menimbulkan overproduction (produksi berlebih) sehingga sering terjadi produksi sisa, ini menyebabkan beban biaya. Stok sisa tidak terjual menimbulkan risiko kerusakan, penurunan kualitas (harus dijual diskon), mudah kadaluarsa akan menambah biaya penyimpanan, pemborosan bahan, mengikis margin keuntungan atau menurunkan profitabilitas dan berpotensi pada kerugian.

Oleh karena itu, diperlukan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini untuk memberikan pemahaman praktis dan mudah dipahami mengenai pengelolaan biaya usaha, perhitungan titik impas, serta penyusunan perencanaan laba sederhana yang dapat langsung diterapkan dalam kegiatan usaha sehari-hari. Melalui pelaksanaan PkM ini, diharapkan pelaku usaha rumahan mampu meningkatkan kemampuan pengelolaan keuangan, menjaga keberlangsungan usaha, serta memperkuat peran ibu-ibu sebagai pelaku usaha mikro yang mandiri dan berdaya saing.

METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan dengan metode pelatihan dan pendampingan partisipatif yaitu mitra selain menerima materi juga terlibat aktif dalam praktik perhitungan berdasarkan kondisi masing-masing usaha. Adapun tahapan kegiatannya adalah sebagai berikut:

1. Persiapan dengan mengidentifikasi permasalahan dari mitra berdasarkan observasi sebelumnya.
2. Pelatihan dengan penyampaian materi mengenai pengelolaan keuangan usaha, analisis biaya dan perencanaan laba menggunakan contoh usaha rumahan yaitu memberikan ilustrasi kasus sederhana usaha roti ibu Ani dengan bahasa sederhana. Selanjutnya Praktik dan Simulasi melalui praktik langsung menghitung biaya usaha, menentukan titik impas dan menyusun perencanaan laba. Dalam kegiatan ini dengan contoh usaha produk sate lilit dan kimbab. Mitra dibagi menjadi beberapa tim (kelompok) kemudian mempraktikkan mulai dari proses produksi sampai menjadi produk siap jual.

Dalam kegiatan ini, mitra diminta untuk menghitung dengan asumsi besaran pengeluaran biaya dan target penerimaan dari penghasilan (penjualan) dan kegiatan ini di lombakan.

3. Pendampingan dilakukan untuk membantu peserta menyusun perencanaan laba dan memastikan penerapan dalam kegiatan usahanya. Dari hasil kegiatan lomba, dilakukan diskusi dan diberi solusi dari permasalahan yang ditemui, tahap selanjutnya adalah evaluasi. Berikut adalah evaluasi yang dilakukan setelah kegiatan, beberapa mitra belum melakukan pencatatan transaksi secara terstruktur seperti membuat buku jurnal atas transaksi harian, aliran kas masuk dan keluar, sehingga mitra tidak dapat mengetahui perkembangan usahanya karena tidak tersedianya informasi laporan keuangan. Rekomendasi kegiatan PkM selanjutnya dilakukan pelatihan mengenai sistem akuntansi keuangan sederhana.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan analisis situasi dari observasi sebelumnya bahwa minimnya informasi mengenai literasi keuangan, khususnya dalam melakukan pencatatan pengeluaran biaya, penerimaan pendapatan, menentukan harga jual, serta merencanakan laba usaha. Pengelolaan keuangan usaha dilakukan secara sederhana, belum memisahkan dengan keuangan rumah tangga, sehingga sulit mengetahui kondisi keuangan usahanya. Sehingga berdampak langsung pada ketidakjelasan arah pengelolaan usaha, pelaku usaha menjalankan aktivitas produksi dan penjualan tanpa dasar perhitungan ekonomi yang rasional. Akibatnya, pelaku usaha tidak mampu mengetahui secara pasti apakah kegiatan usahanya menghasilkan keuntungan, berada pada kondisi impas, atau justru mengalami kerugian. Kondisi ini meningkatkan risiko ketidakberlanjutan usaha, terutama dalam menghadapi fluktuasi harga bahan baku, perubahan permintaan pasar, dan persaingan usaha yang semakin ketat. Ketiadaan perencanaan laba yang didasarkan pada analisis biaya menyebabkan pelaku usaha kesulitan dalam mengendalikan pengeluaran dan mengambil keputusan usaha secara tepat. Selain itu, pelaku usaha belum memahami konsep titik impas (break even point) sebagai dasar dalam menentukan jumlah produksi dan harga jual minimum agar usaha tidak mengalami kerugian. Kondisi tersebut menghambat upaya pengembangan usaha dan berpotensi menurunkan motivasi pelaku usaha untuk mempertahankan usahanya dalam jangka panjang.

Kegiatan ini perlu dilakukan untuk membantu mitra setelah mengetahui harga pokok produksi, dan perlu mengetahui berapa titik balik modal dan keuntungan yang diperoleh dalam usahanya yaitu titik dimana pendapatan sama dengan total biaya. Dengan harapan setelah mengetahui BEP, mitra dapat menentukan strategi yang tepat untuk meningkatkan usahanya. Pelatihan ini diharapkan mampu membantu mitra dalam :

1. Mengetahui jumlah penjualan minimal yang harus dicapai untuk mencapai titik balik modal, penting dilakukan agar usaha tidak mengalami kerugian.
2. Menentukan strategi yang tepat untuk meningkatkan keuntungan. Dengan mengetahui BEP, mitra dapat mengetahui berapa banyak keuntungan yang dapat diperolehnya (dengan meningkatkan penjualan atau menurunkan biaya).
3. Membuat Keputusan yang lebih tepat dan bijak sehubungan dengan usahanya, seperti dalam kaitannya dengan penentuan harga jual, biaya produksi dan strategi pemasaran.

Langkah berikut yang dilakukan dalam pelaksanaan pengabdian kepada Masyarakat:

1. Pemaparan materi kegiatan pengabmas oleh tim dan mitra kurato mek pra nogotirto. Mulai dari awal modal usaha, pengeluaran biaya produksi, penerimaan pendapatan dari penjualan dengan contoh usaha roti.
2. Praktek perhitungan HPP dan BEP dengan kasus lain yaitu produk kimbab dan sate lilit (dilombakan).
3. Melakukan diskusi dan tanya jawab secara langsung kepada pelaku usaha.
4. Contoh materi perhitungan dan analisis perencanaan laba dan titik impas:
Sebagai gambaran Ibu Ani membuka usaha Donat pemula, berikut pengeluaran dan penerimaan selama 1 bulan mulai dari awal berdiri tercatat sebagai berikut:

A. Untuk pembelian alat (Investasi)

- Mesin Mixer Rp2.000.000
- Loyang (wadah) Rp150.000
- Wajan (penggorengan)Rp85.000
- Peralatan lain-lain Rp100.000

Total	Rp2.355.000
B. Untuk pembelian bahan baku:	
➤ Tepung Terigu	Rp250.000
➤ Telor	Rp100.000
➤ Susu	Rp75.000
➤ Minyak goreng	Rp300.000
➤ Topping	Rp80.000
➤ Bahan baku lain-lain	Rp150.000
➤ Total	Rp955.000
C. Untuk biaya operasional selama 1 bulan:	
➤ Biaya tenaga kerja	Rp2.100.000
➤ Biaya listrik	Rp35.000
➤ Biaya gas	Rp100.000
➤ Biaya lain-lain	Rp200.000
Total	Rp2.435.000

Dari kasus diatas maka tahapan yang dilakukan adalah:

1. Tahap 1: Mengklasifikasikan (penggolongan biaya tetap dan biaya variabel) Biaya Tetap merupakan biaya yang sifatnya konstan atau tetap yang tidak dipengaruhi oleh volume penjualan. Dalam hal ini;

A. Biaya Investasi (Modal Tetap / Fixed Cost – Non Operasional Bulanan)

biaya ini tidak habis dalam satu periode produksi dan digunakan dalam jangka panjang. Biaya ini meliputi:

- Mixer	Rp2.000.000
- Loyang (wadah)	Rp 150.000
- Wajan	Rp 85.000
- Peralatan lain-lain	Rp 100.000
Total Investasi awal	Rp2.355.000

B. Biaya Produksi Variabel (Variable Cost) adalah biaya yang berubah seiring dengan perubahan volume produksi. Biaya ini berubah seiring dengan perubahan volume produksi, biaya ini meliputi:

- Tepung terigu	Rp250.000
- Telor	Rp100.000
- Susu	Rp 75.000
- Minyak	Rp300.000
- Topping	Rp 80.000
- Bahan lain-lain	Rp150.000
Total Biaya variabel/bulan	Rp955.000

C. Biaya Operasional Tetap (Fixed Cost Bulanan) adalah biaya yang relatif tetap meskipun volume produksi berubah. Biaya ini meliputi:

- Tenaga Kerja	Rp2.100.000
- Listrik	Rp 35.000
- Gas	Rp 100.000
- Biaya lain-lain	Rp 200.000
Total Biaya Tetap.bulan	Rp2.435.000

2. Tahap 2: Menghitung besarnya biaya produksi dan target penjualan dengan asumsi:

Harga jual roti @Rp5.000 per bungkus

Penjualan per hari rata-rata 50 bungkus dalam 1 (satu) bulan berproduksi selama 30 hari. Maka Total produksi dan penjualan bulanan = 50 bungkus x 30 hari = 1500 bungkus/bulan

Menghitung besarnya Pendapatan dari asumsi penjualan

Penjualan per bulan = 1500 bungkus x @Rp5.000 = Rp7.500.000. dengan demikian total pendapatan per bulan = Rp7.500.000

Menghitung asumsi besarnya Biaya Produksi per bulan

a. Biaya Variabel per unit = $Rp955.000 : 1.500 = Rp637$ per bungkus

b. Total Biaya Bulanan = Biaya Tetap + Biaya Variabel = $Rp2.435.000 + Rp955.000 = Rp3.390.000$

Laporan Laba Rugi Usaha Roti Goreng (per bulan)

Pendapatan	Rp7.500.000
Biaya Variabel	<u>(Rp955.000)</u>
Margin Kontribusi	Rp6.545.000
Biaya Tetap	<u>(Rp2.435.000)</u>
Laba Bersih	Rp4.110.000

3. Tahap 3 : Menghitung Analisis Titik Impas atau Break Even Point (BEP)

Titik Impas atau Break Event Point (BEP) merupakan kondisi dimana pendapatan sama dengan biaya atau keadaan ketika suatu bisnis tidak mengalami keuntungan atau kerugian. Perhitungan break event point ini penting karena membantu membuat perencanaan bisnis dengan memberikan jawaban atas target minimal volume penjualan barang atau jasa yang harus dilakukan oleh pelaku usaha (UMKM) sehingga terhindar dari kerugian serta dapat menentukan target laba. Komponen-komponen dalam perhitungan Break Event Point :

- 1) Biaya Tetap merupakan biaya yang sifatnya konstan atau tetap yang tidak dipengaruhi oleh volume penjualan.
- 2) Biaya Variabel merupakan biaya yang sifatnya berubah mengikuti volume produksi
- 3) Biaya semivariabel merupakan biaya yang terdiri dari unsur gabungan antara biaya tetap dan biaya variabel.
- 4) Margin kontribusi merupakan selisih antara nilai penjualan dengan biaya variabel.

$$MC = P - V$$

Keterangan:

MC = Margin Contribusi

P = Penjualan/Harga Jual

V = Biaya Variabel

Rasio Margin Kontribusi dihitung dengan persamaan sebagai berikut:

$$RMC = MC/P$$

Keterangan:

RMC= Rasio Margin Contribusi

MC = Margin Contribusi

P = Penjualan/Harga Jual

Berdasarkan kasus tersebut diatas, selanjutnya menghitung analisis BEP sebagai berikut:

1. Menghitung Margin Kontribusi (MC) per unit

$$\begin{aligned} MC &= \text{Harga Jual} - \text{Biaya Variabel /unit} \\ &= 5.000 - 637 = \text{Rp}4.363 \end{aligned}$$

2. Menghitung BEP Unit

$$BEP_{(\text{unit})} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi}} = \frac{\text{Rp}2.435.000}{\text{Rp}4.363} = 558 \text{ bungkus/bulan}$$

3. BEP Rp = 558 bungkus x @Rp5.000 = Rp2.790.000

4. Menghitung Kebutuhan dana awal usaha bulan pertama adalah Rp 5.725.000 (dana kas minimum yang harus tersedia untuk menjalankan usaha sampai akhir bulan pertama). Namun secara akuntansi, Modal awal usaha dicatat sebesar Rp3.310.000 digunakan untuk investasi peralatan sedangkan biaya operasionalnya sebesar Rp2.435.000 (expense) digunakan untuk dana operasional bulan pertama untuk membiayai aktivitas produksi dan penjualan.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa usaha ibu Ani, mulai mendapat keuntungan jika penjualan lebih dari 558 bungkus per bulan. Karena produksi aktual 1.500 bungkus jauh diatas BEP maka margin aman (tinggi), berdasarkan perhitungan laba-rugi dalam sebulan mampu menghasilkan laba bersih sebesar Rp4.110.000, sehingga usaha sangat layak secara finansial.

Catatan : dalam analisis perhitungan BEP sederhana ini, investasi tidak langsung dimasukkan sebagai biaya, tetapi dapat diperhitungkan melalui penyusutan. Untuk menyederhanakan, dalam hal ini diasumsikan belum dilakukan penyusutan.

4. Tahap 4 : menghitung Modal Awal Usaha dan Klasifikasi Biaya

Modal awal secara konseptual dalam usaha mikro dan kecil didefinisikan sebagai dana yang digunakan untuk memperoleh aset produktif dan modal kerja awal yang manfaat ekonominya tidak habis dalam satu periode akuntansi. Modal ini berbeda dengan biaya operasional yang bersifat periodik dan langsung dibebankan pada laporan laba rugi (Kasmir, 2021; OECD, 2021).

Berdasarkan hasil identifikasi biaya pada usaha roti rumahan, modal awal usaha terdiri atas investasi peralatan produksi dan modal kerja awal berupa bahan baku. Investasi peralatan meliputi mesin mixer, loyang, wajan, dan peralatan pendukung lainnya dengan total nilai sebesar Rp2.355.000. Selain itu, modal kerja awal yang digunakan untuk pengadaan bahan baku sebesar Rp955.000. Dengan demikian, total modal awal usaha yang dicatat dalam neraca adalah sebesar Rp3.310.000.

Sedangkan biaya operasional selama satu bulan meliputi biaya tenaga kerja, listrik, gas, dan biaya lain-lain sebesar Rp2.435.000 tidak diklasifikasikan sebagai modal, melainkan sebagai biaya periode (period cost). Biaya ini habis digunakan dalam satu siklus operasional dan secara langsung memengaruhi laba bersih usaha pada periode berjalan. Meskipun secara kas pelaku usaha harus menyiapkan dana operasional tersebut di awal kegiatan usaha, namun secara akuntansi biaya tersebut tidak menambah nilai aset dan tidak dicatat sebagai modal awal.

Pemisahan antara modal awal dan biaya operasional ini penting dalam perencanaan laba dan analisis titik impas, karena hanya biaya tetap dan biaya variabel yang relevan terhadap perhitungan BEP, sedangkan modal awal berfungsi sebagai dasar keberlangsungan operasional jangka panjang. Kesalahan dalam mengklasifikasikan biaya operasional sebagai modal menyebabkan pelaku UMKM cenderung melebihkan nilai modal dan mengaburkan kinerja keuangan usaha yang sesungguhnya (Sari & Nugroho, 2023; world Bank, 2022).



Gambar 1 Identifikasi permasalahan dan pembagian kelompok



Gambar 2 Praktik dan simulasi produk kimbab



Gambar 3 praktik dan simulasi produk sate lilit



Gambar 4 Praktik perhitungan analisis BEP dan perencanaan laba

SIMPULAN

Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pemahaman pelaku usaha mengenai pengelolaan biaya dan perencanaan laba. Peserta mampu mengidentifikasi biaya tetap dan biaya variabel serta menghitung titik impas sebagai dasar penentuan harga jual.

Selain itu, peserta berhasil menyusun perencanaan laba sederhana yang dapat digunakan sebagai acuan dalam menjalankan usaha. Pendampingan yang dilakukan membantu peserta untuk menerapkan hasil pelatihan secara langsung pada usahanya.

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat berupa pelatihan perencanaan laba melalui analisis biaya mampu memberikan manfaat bagi pelaku usaha rumahan. Peningkatan literasi dan keterampilan keuangan diharapkan dapat mendukung keberlangsungan usaha dan meningkatkan kemandirian ekonomi kelompok ibu-ibu. Kegiatan serupa disarankan untuk dilakukan secara berkelanjutan dengan cakupan materi lebih luas, seperti pencatatan keuangan dan pengelolaan arus kas usaha.

SARAN

Kegiatan serupa disarankan untuk dilakukan secara berkelanjutan dengan cakupan materi yang lebih luas, seperti pencatatan keuangan dan pengelolaan arus kas usaha sehingga diharapkan pelaku usaha dapat membuat laporan keuangan secara sederhana.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada LPPM Universitas Cokroaminoto Yogyakarta dan Universitas Aisyiyah Yogyakarta atas dukungan pendanaan PkM Internal serta kepada mitra kegiatan yang telah berpartisipasi aktif dalam pelaksanaan kegiatan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Kurnianingsih, R, dkk. Edukasi Perhitungan Harga Pokok Produksi Pada Pelaku Usaha Kurato Mek (Communnity Development Journal Vol.6 No. 3 Tahun 2025, Hal. 4759-4764).
- Kasmir. (2021). Analisis laporan keuangan. Raja Grafindo Persada.
- OECD. (2021). Financing SMEs and entrepreneurs 2021. OECD Publishing.
- Sari, M. P., & Nugroho, L. (2023). Financial literacy and cost classification in micro enterprises. *International Journal of Financial Studies*, 11(2), 45–59.
- Unisa Yogyakarta dan PRA Nogotirto Bentuk Gerakan Lumbung Hidup Aisyiyah. (2023). *Suara Aisyiyah*.
- World Bank. (2022). Enhancing financial capability of micro and small enterprises. World Bank Publications.