

Menghitung dengan Cermat, Menjual dengan Tepat: Pelatihan HPP bagi Kelompok Dasawisma Desa Sidodadi

Yeni Rahmawati ES¹, Rina Agustina^{2*}, Ana Septiani³, Tiara Anggia Dewi⁴

^{1,2,3,4}Universitas Muhammadiyah Metro

Jalan Ki Hajar Dewantara 114 Metro, Lampung, Indonesia

*Email: rinaagustina@ummetro.ac.id

Abstrak

Produk lampu hias dari botol kaca bekas memiliki potensi untuk dikembangkan sebagai usaha kreatif rumah tangga bagi Kelompok Dasawisma Desa Sidodadi. Namun, keterbatasan pemahaman dalam menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP) dapat menyebabkan penentuan harga jual produk menjadi kurang tepat dan berdampak pada keberlanjutan usaha. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian ini penting dilakukan untuk membekali anggota Dasawisma dengan kemampuan menghitung HPP sebagai dasar dalam menetapkan harga jual yang wajar, kompetitif, dan menguntungkan. Metode kegiatan meliputi identifikasi kebutuhan, sosialisasi program, penyuluhan materi, praktik langsung perhitungan HPP, serta evaluasi melalui kuesioner pemahaman peserta. Hasil kuesioner menunjukkan bahwa pemahaman peserta terhadap konsep dan penerapan HPP mengalami peningkatan setelah mengikuti pelatihan. Sebanyak 90% peserta menyatakan memahami komponen biaya produksi, 80% peserta mampu memahami cara menghitung HPP, dan 75% peserta menyatakan mampu menggunakan hasil perhitungan HPP sebagai dasar penentuan harga jual produk. Hasil ini menunjukkan bahwa pelatihan perhitungan HPP dapat meningkatkan pemahaman anggota Dasawisma dalam mengelola biaya produksi dan menentukan harga jual secara lebih rasional. Kegiatan ini diharapkan dapat mendukung keberlanjutan usaha produk lampu hias dari botol kaca bekas serta berkontribusi terhadap peningkatan ekonomi keluarga.

Kata Kunci: harga pokok penjualan; menghitung; menjual

Abstract

Decorative lamp products from used glass bottles have the potential to be developed as a household creative business for the Dasawisma Group of Sidodadi Village. However, limited understanding in calculating the Cost of Goods Sold (COGS) can cause the determination of product selling prices to be inaccurate and have an impact on business sustainability. Therefore, this service activity is important to equip Dasawisma members with the ability to calculate HPP as the basis for setting a reasonable, competitive, and profitable selling price. The method of the activity includes identifying needs, socializing the program, counseling materials, direct practice of calculating HPP, and evaluation through participant understanding questionnaires. The results of the questionnaire showed that participants' understanding of the concept and application of HPP improved after participating in the training. As many as 90% of participants stated that they understood the components of production costs, 80% of participants were able to understand how to calculate HPP, and 75% of participants stated that they were able to use the results of the HPP calculation as a basis for determining the selling price of products. These results show that HPP calculation training can improve Dasawisma members' understanding of managing production costs and determining selling prices more rationally. This activity is expected to support the sustainability of decorative lamp products from used glass bottles and contribute to improving the family economy.

Keywords: cost of goods sold; count, sell

PENDAHULUAN

Kelompok Dasawisma di Desa Sidodadi memiliki peran strategis dalam mendukung pemberdayaan ekonomi keluarga dan komunitas melalui berbagai kegiatan produktif. Salah satu

produk yang mulai dikembangkan adalah lampu hias berbahan dasar botol kaca bekas yang memiliki nilai ekonomi sekaligus mendukung pemanfaatan limbah rumah tangga. Namun, berdasarkan hasil observasi awal dan

wawancara singkat dengan beberapa anggota Dasawisma, penentuan harga jual produk selama ini masih dilakukan secara sederhana, yaitu berdasarkan perkiraan harga bahan yang terlihat, kesesuaian dengan harga produk sejenis, serta pertimbangan kemampuan beli masyarakat sekitar. Biaya lain seperti lem, cat, kabel, lampu, aksesoris tambahan, penggunaan alat, tenaga kerja, serta waktu pengerjaan belum dihitung secara rinci sebagai bagian dari biaya produksi. Akibatnya, harga jual yang ditetapkan belum sepenuhnya mencerminkan total biaya yang dikeluarkan dan potensi keuntungan yang layak diperoleh. Kondisi ini menunjukkan bahwa salah satu tantangan utama yang dihadapi pelaku usaha kecil di lingkungan Dasawisma adalah kurangnya pemahaman tentang perhitungan harga pokok penjualan (HPP) secara akurat. Padahal, HPP merupakan fondasi penting dalam menentukan harga jual produk yang tepat, menjaga daya saing, serta memastikan keberlanjutan usaha.

Secara teoritis, konsep HPP sangat erat kaitannya dengan akuntansi biaya, di mana seluruh biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi meliputi bahan baku, tenaga kerja, dan biaya *overhead* harus dihitung dan dikelompokkan secara sistematis. Menurut teori akuntansi manajemen, penentuan HPP yang tepat tidak hanya membantu pelaku usaha menetapkan harga jual yang kompetitif, tetapi juga mencegah risiko kerugian akibat salah kalkulasi biaya produksi. Dengan memahami dan menerapkan perhitungan HPP, pelaku usaha dapat mengambil keputusan bisnis yang lebih rasional dan terukur, seperti penetapan margin keuntungan, pengendalian biaya, hingga penyusunan laporan keuangan sederhana.

Purwanto & Watini (2020) menyatakan bahwa pelatihan HPP membantu usaha mikro dalam menetapkan harga jual yang adil, yang pada akhirnya meningkatkan profitabilitas dan keberlanjutan usaha. Hal ini sejalan dengan Kurniawan & Widodo (2023) yang menyatakan bahwa dengan pelatihan HPP bagi UMKM sangat membantu dalam menentukan laba usaha sehingga sesuai dengan yang diharapkan dan tidak salah dalam menentukan harga jual produknya.

Pelatihan HPP menjadi sangat relevan bagi kelompok Dasawisma karena dapat meningkatkan literasi keuangan dan keterampilan manajerial anggota, sehingga mereka mampu mengelola usaha secara lebih profesional. Berbagai studi dan pengalaman pelatihan sebelumnya menunjukkan bahwa pendampingan dalam perhitungan HPP mampu meningkatkan bonafiditas usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), serta membantu pelaku usaha memaksimalkan keuntungan tanpa mengabaikan daya beli masyarakat sekitar.

Kelompok Dasawisma di Desa Sidodadi telah mengembangkan beberapa produk kreatif, salah satunya adalah lampu hias dari botol kaca bekas. Produk ini dipilih karena memanfaatkan botol kaca bekas yang mudah ditemukan di lingkungan sekitar, sehingga memiliki nilai tambah dari sisi ekonomi sekaligus mendukung pengurangan limbah rumah tangga. Selain itu, anggota Dasawisma telah memiliki keterampilan dasar dalam membuat lampu hias tersebut, namun masih menghadapi kendala dalam menentukan harga jual yang sesuai dengan biaya produksi dan keuntungan yang diharapkan. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk melatih ibu-ibu Kelompok Dasawisma

di Desa Sidodadi dalam menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP) lampu hias dari botol kaca bekas agar mampu menetapkan harga jual yang kompetitif, rasional, dan mendukung keberlanjutan usaha.

METODE

Metode pengabdian kepada masyarakat dalam pelatihan perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) bagi Kelompok Dasawisma Desa Sidodadi dirancang secara sistematis agar peserta memperoleh pemahaman teoretis dan keterampilan praktis yang aplikatif. Mitra dalam kegiatan ini adalah ibu-ibu anggota Kelompok Dasawisma Desa Sidodadi yang telah mengembangkan produk lampu hias dari botol kaca bekas. Kegiatan pengabdian dilaksanakan pada Kamis, 1 Mei 2025, bertempat di Desa Sidodadi, dengan jumlah peserta sebanyak 26 orang. Pemilihan mitra didasarkan pada adanya aktivitas produktif kelompok dalam pembuatan lampu hias dari botol kaca bekas, namun masih terdapat kendala dalam menghitung biaya produksi dan menentukan harga jual secara tepat. Berikut tahapan dan metode yang digunakan:

1. Identifikasi dan Analisis Kebutuhan

Melakukan komunikasi awal dengan kelompok Dasawisma untuk mengidentifikasi kebutuhan, potensi, dan permasalahan terkait pemahaman HPP serta pengelolaan usaha rumah tangga

2. Sosialisasi Program

Memberikan penjelasan mengenai tujuan, manfaat, dan tahapan pelatihan agar peserta memahami pentingnya perhitungan HPP dalam usaha mereka. Selain itu juga melakukan diskusi terbuka untuk menyusun jadwal kegiatan yang sesuai dengan ketersediaan anggota Dasawisma, guna memastikan partisipasi aktif.

3. Penyuluhan dan Pelatihan Materi

Penyampaian materi tentang konsep dasar HPP, pengelompokan biaya (bahan baku, tenaga kerja, dan *overhead*), serta cara penyusunan laporan HPP melalui metode ceramah dan presentasi. Dilanjutkan dengan diskusi dan tanya jawab untuk memperdalam pemahaman peserta terkait materi yang telah disampaikan

4. Praktik dan Simulasi

Latihan langsung menghitung HPP (alat bantu kalkulator) menggunakan contoh produk yang dihasilkan oleh peserta dalam hal ini yakni lampu hias dari botol kaca bekas

5. Evaluasi dan Tindak Lanjut

Melakukan evaluasi akhir melalui kuesioner pasca pelatihan serta diskusi kelompok untuk mengidentifikasi kendala dan solusi yang dihadapi selama pelatihan. Setelah itu dilanjutkan pemberian rekomendasi tindak lanjut berupa pendampingan lanjutan atau pelatihan tematik sesuai kebutuhan peserta.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelatihan penentuan harga pokok produksi lampu hias dari botol kaca bekas yang dilaksanakan pada Kamis, 1 Mei 2025, berhasil menarik perhatian 26 peserta yang merupakan anggota Kelompok Dasawisma Desa Sidodadi. Kegiatan ini dimulai dengan penjelasan mengenai konsep dasar Harga Pokok Penjualan (HPP) yang disampaikan oleh ketua pengabdian, Ana Septiani, S.E., M.Si. Materi pelatihan yang disampaikan meliputi langkah-langkah perhitungan biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, serta biaya *overhead* yang terkait dengan produksi lampu hias dari botol kaca bekas. Pemateri menyampaikan materi secara jelas dan sistematis, yang terlihat pada Gambar 1.



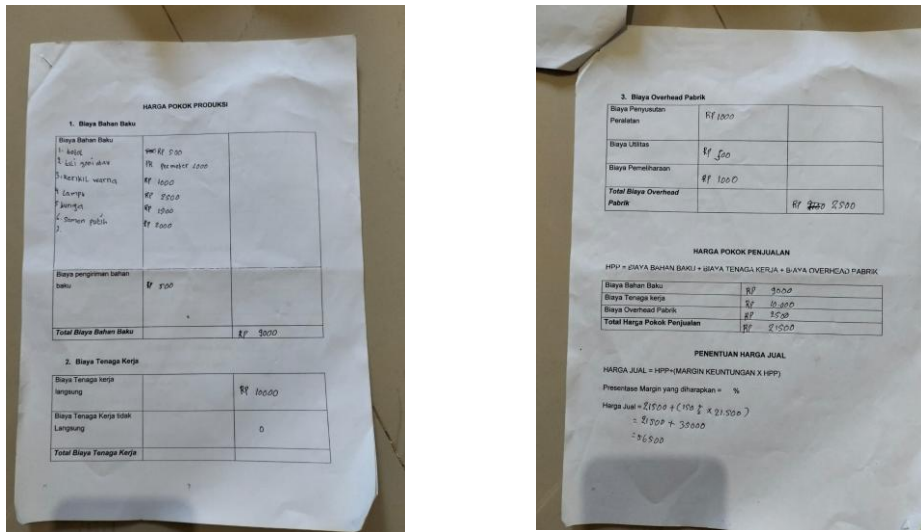
Gambar 1. Pemateri Menyampaikan Kertas Materi Tentang Harga Pokok Produksi

Setelah materi disampaikan, peserta melakukan praktik langsung menghitung HPP menggunakan lembar kerja yang telah disediakan. Praktik ini diarahkan pada produk yang benar-benar dikembangkan oleh kelompok, yaitu lampu hias dari botol kaca bekas, sehingga peserta dapat menghubungkan konsep biaya dengan pengalaman produksi mereka sendiri. Selama praktik, peserta menunjukkan antusiasme tinggi, aktif berdiskusi, dan berupaya mengisi komponen biaya secara mandiri. Kondisi tersebut tampak pada Gambar 2 dan Gambar 3. Hasil kuesioner pasca pelatihan juga menunjukkan kecenderungan positif, yaitu 90% peserta menyatakan memahami komponen biaya produksi,

80% peserta memahami cara menghitung HPP, dan 75% peserta menyatakan mampu menggunakan hasil perhitungan HPP sebagai dasar penentuan harga jual produk. Temuan ini mengindikasikan bahwa pelatihan mampu meningkatkan pemahaman peserta terhadap fungsi HPP dalam pengelolaan usaha rumah tangga produktif (Basri dkk., [2022](#); Hayati dkk., [2025](#); Mattoasi, [2024](#)). Hal ini menunjukkan bahwa pelatihan ini berhasil menarik perhatian dan melibatkan peserta dalam pembelajaran secara aktif (Purwanto, [2020](#)). Gambar 2 dan Gambar 3 menggambarkan tingkat antusiasme peserta yang tinggi saat mengisi lembar kerja tersebut.



Gambar 2. Antusiasme Peserta Mengisi Lembar Kerja Tentang Harga Pokok Produksi



Gambar 3. Salah Satu Hasil Peserta Mengisi Lembar Kerja Menentukan Harga Pokok Produksi Lampu Hias Botol Bekas

Meskipun antusiasme dan pemahaman peserta tergolong baik, hasil lembar kerja pada Gambar 3 menunjukkan adanya kendala pada ketelitian numerik manual. Peserta telah mampu mengelompokkan biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead*, namun masih terlihat adanya koreksi angka dan ketidakkonsistenan dalam operasi hitung pada bagian penentuan harga jual. Misalnya, ketika HPP tertulis sebesar Rp21.500 dan margin keuntungan yang digunakan adalah 150%, maka nilai margin seharusnya Rp32.250, sehingga harga jual yang diperoleh adalah Rp53.750. Pada lembar kerja peserta, hasil akhir yang ditulis belum konsisten dengan proses perhitungan tersebut. Temuan ini penting karena kesalahan kecil dalam penjumlahan, perkalian persentase, atau pemindahan angka dapat menyebabkan harga jual menjadi terlalu tinggi atau terlalu rendah ketika diterapkan dalam bisnis nyata.

Melalui pelatihan ini, peserta dapat melihat secara langsung bagaimana menghitung HPP untuk menentukan harga jual produk secara tepat. Dengan

menggunakan rumus dan metode yang telah disampaikan, peserta dapat mengetahui dengan jelas berapa besar biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi (Adriyana dkk., 2025; Akram dkk., 2024). Salah satu hal yang sangat penting dalam perhitungan HPP adalah kemampuan untuk memisahkan biaya tetap dan variabel, serta menentukan biaya yang berkaitan langsung dengan proses produksi, yang bisa berbeda pada setiap produk (Aprianingsih, 2023; Putri dkk., 2023).

Analisis terhadap kesalahan pengisian tersebut menunjukkan bahwa permasalahan mitra tidak hanya terletak pada pemahaman konsep HPP, tetapi juga pada akurasi numerik dan prosedur pencatatan. Pada usaha mikro, ketidaktepatan perhitungan dapat berdampak langsung pada keputusan harga, margin laba, daya saing produk, dan keberlanjutan usaha. Penetapan harga jual yang berbasis pada perhitungan HPP yang akurat diperlukan untuk mengurangi risiko salah harga dan meminimalkan kerugian bagi pelaku usaha Kurniawan & Widodo (2023). Dalam konteks ini, pelatihan manual

tetap penting sebagai dasar literasi biaya, tetapi perlu dilengkapi dengan instrumen bantu yang lebih sederhana dan terstruktur agar risiko *human error* dapat ditekan. Penghitungan yang tepat akan mempengaruhi daya saing produk dan kelangsungan usaha jangka panjang. Menggunakan metode yang tepat untuk menghitung HPP tidak hanya memungkinkan pelaku usaha untuk menetapkan harga yang tepat, tetapi juga membantu mereka menjaga margin keuntungan yang sehat, yang sangat penting untuk keberlanjutan usaha kecil (Nurmawati, [2024](#)).

Temuan tersebut memberikan implikasi bahwa kegiatan pengabdian masyarakat berikutnya perlu diarahkan pada pendampingan lanjutan berbasis digitalisasi perhitungan, misalnya melalui penggunaan template Microsoft Excel, Google Spreadsheet, atau aplikasi kasir sederhana. Digitalisasi perhitungan dapat membantu peserta menjumlahkan biaya secara otomatis, menghitung margin keuntungan, dan menghasilkan rekomendasi harga jual secara lebih konsisten. Intervensi ini relevan karena peningkatan pemahaman peserta belum selalu menjamin ketepatan hasil perhitungan jika proses masih dilakukan sepenuhnya secara manual. Dengan demikian, keberhasilan pelatihan tidak hanya dinilai dari antusiasme peserta, tetapi juga dari kemampuan mengidentifikasi keterbatasan praktik dan merumuskan solusi berkelanjutan.

Terlepas dari kendala ketelitian numerik tersebut, pelatihan ini memberikan pengalaman praktis bagi anggota Dasawisma dalam memahami struktur biaya produksi. Peserta mulai mengenali bahwa biaya produksi tidak hanya terdiri atas bahan utama, tetapi juga mencakup bahan pendukung, tenaga kerja, biaya overhead, penyusutan alat, utilitas, dan biaya lain

yang berpengaruh terhadap harga jual. Pemahaman ini penting karena pelaku usaha mikro sering kali menetapkan harga berdasarkan perkiraan atau mengikuti harga pasar tanpa menghitung seluruh biaya yang dikeluarkan. Dengan mengenali komponen biaya secara lebih lengkap, peserta memiliki dasar yang lebih rasional untuk menentukan harga jual dan mengevaluasi kelayakan keuntungan usaha (Martika dkk., [2022](#); Maula dkk., [2023](#)).

Selain itu, pelatihan ini membantu peserta untuk memahami pentingnya akuntansi biaya dalam menjalankan usaha mikro (Gamayuni dkk., [2024](#)). Dengan memiliki pemahaman yang baik tentang biaya, anggota Dasawisma Desa Sidodadi dapat mengurangi pemborosan dan merencanakan alokasi sumber daya dengan lebih efektif. Hal ini akan berdampak positif terhadap keberlanjutan usaha mereka, karena mereka dapat menjaga kualitas produk dengan harga jual yang tetap kompetitif. Pelatihan seperti ini dapat meningkatkan kemampuan pengelolaan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) dalam merumuskan harga yang sesuai dengan biaya produksi dan margin keuntungan yang diinginkan, yang juga berkontribusi pada kelangsungan usaha jangka panjang (Widiastuti dkk., [2025](#)).

Secara keseluruhan, kegiatan ini memberikan kontribusi terhadap pemberdayaan ekonomi keluarga anggota Kelompok Dasawisma Desa Sidodadi. Pelatihan HPP membantu peserta memahami pentingnya pencatatan biaya, perhitungan harga pokok, dan penentuan harga jual produk lampu hias dari botol kaca bekas secara lebih sistematis. Namun, temuan pada lembar kerja peserta juga menunjukkan bahwa penguatan literasi biaya perlu dilanjutkan dengan pendampingan teknis yang lebih aplikatif, khususnya

dalam penggunaan alat bantu digital sederhana. Dengan kombinasi pelatihan konsep, praktik langsung, dan digitalisasi perhitungan, anggota Dasawisma diharapkan dapat mengelola usaha secara lebih akurat, kompetitif, dan berkelanjutan (Saleh, [2023](#); Sukirma dkk., [2025](#)). Dengan pemahaman yang lebih baik mengenai penghitungan biaya dan penetapan harga jual, diharapkan dapat meningkatkan daya saing produk dan kesejahteraan ekonomi keluarga anggota Dasawisma Desa Sidodadi secara berkelanjutan.

SIMPULAN

Pelatihan perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) bagi Kelompok Dasawisma Desa Sidodadi memberikan dampak positif terhadap peningkatan pemahaman dan keterampilan peserta dalam menentukan harga jual produk lampu hias dari botol kaca bekas. Peningkatan pemahaman tersebut terlihat dari hasil kuesioner pasca pelatihan, yaitu 90% peserta menyatakan memahami komponen biaya produksi, 80% peserta memahami cara menghitung HPP, dan 75% peserta menyatakan mampu menggunakan hasil perhitungan HPP sebagai dasar penentuan harga jual produk. Selain itu, melalui praktik pengisian lembar kerja, peserta mulai mampu mengidentifikasi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya pendukung, serta margin keuntungan yang diperlukan dalam penetapan harga jual.

Meskipun demikian, hasil praktik juga menunjukkan bahwa sebagian peserta masih mengalami kendala dalam ketelitian perhitungan numerik secara manual. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian ini perlu ditindaklanjuti melalui pendampingan lanjutan, khususnya dalam penggunaan alat bantu perhitungan sederhana seperti Microsoft Excel, Google Spreadsheet, atau aplikasi

kasir sederhana. Tindak lanjut tersebut penting agar anggota Dasawisma dapat menghitung HPP secara lebih akurat, meminimalkan kesalahan hitung, serta menentukan harga jual yang kompetitif dan mendukung keberlanjutan usaha produk lampu hias dari botol kaca bekas.

DAFTAR PUSTAKA

- Adriyana, R., Satrio, D., Agung, N., & Khanza, W. (2025). Pemberdayaan Usaha Herbal Lokal: Pelatihan Akurasi Harga Pokok Produksi pada KUPS Herbal Sidawung. *DIMASEKA: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 3(1), 19-24.
- Akram, A., Animah, A., Mujahidi, K., Hastuti, E. W., Baiq, K. M. P., Aptasari, F. W., Anugrah, A., & Amita, A. (2024). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi Berdasarkan Metode Full Costing di UKM Printing House. *Jurnal Abdimas Independen*, 5(2), 79-87.
- Aprianingsih, G. (2023). Analisis Perhitungan Biaya Per Unit Produk Menggunakan Harga Pokok Produksi (HPP) pada UD Mebel Desbo. *EKALAYA: Jurnal Ekonomi Akuntansi*, 1(4), 354-368.
<https://doi.org/10.59966/ekalaya.v1i4.374>
- Basri, Y. M., Yasni, H., Oktari, V., & Indrapraja, D. P. H. (2022). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produk Bank Sampah di Kecamatan Rumbai. *Yumary: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 2(4), 221-228.
<https://doi.org/10.35912/jpm.v2i4.1044>
- Gamayuni, R. R., Octary, A. D., & Nurdiono, N. (2024). Pelatihan

- Penyusunan Harga Pokok Produk dan Laporan Laba Rugi UMKM di Lampung. *Jurnal Abdimas Multidisiplin*, 3(1), 1-8. <https://doi.org/10.35912/jamu.v3i1.2677>
- Hayati, C., Sanggarwati, D. A., Lestari, S., & Sriwibowo, B. (2025). Cerdas Menentukan Harga Jual Melalui Metode HPP Full Costing Untuk Womenpreneur Pemula. *Penamas: Journal of Community Service*, 5(3), 541-552. <https://doi.org/10.53088/penamas.v5i3.2225>
- Kurniawan, A., & Widodo, C. (2023). Pelatihan Perhitungan HPP untuk Menentukan Harga Jual dan Laba Usaha UMKM Kel. Semolowaru. *Jurnal Pengabdian Masyarakat SENSASI*, 3(01), 9-17.
- Martika, L. D., Puspasari, O. R., & Syarifudin, S. (2022). Pelatihan Penerapan Metode Full Costing Dalam Perhitungan Harga Pokok Penjualan Untuk Penetapan Harga Jual Produk. *Empowerment: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(01), 110-105.
- Mattoasi, M. (2024). Pelatihan Penetapan Harga Pokok Produksi Produk Ecobrick Bagi Masyarakat Desa Olohuta Kabupaten Bone Bolango. *Mopolayio: Jurnal Pengabdian Ekonomi*, 4(1), 77-83.
- Maula, K. A., Pardistya, I. Y., Hilmi, I. L., Aprilia, F., & Suhono, S. P. (2023). Pelatihan Penentuan Harga Pokok Produksi UMKM Serta Strategi Pemasaran Demi Meningkatkan Profitabilitas. *Jurnal Abdimas PHB*, 6(4).
- Nurmawati, L. (2024). Analisis Perhitungan HPP Dan Harga Jual Produk UN Owen Menggunakan Metode Full Costing dan Metode Cost Plus Pricing. *INTECOMS: Journal of Information Technology and Computer Science*, 7(5), 1750-1756.
- Purwanto, E. (2020). Analisis Harga Pokok Produksi Menggunakan Metode Full Costing dalam Penetapan Harga Jual. *Journal Of Applied Managerial Accounting*, 4(2), 248-253.
- Putri, I. L., Zikwan, M., & Najmiyah, I. (2023). Analisis Harga Pokok Produksi dengan Metode Variabel Costing pada Produk Roti Ariska Desa Curah Kalak Jangkar Situbondo. *Mazinda: Jurnal Akuntansi, Keuangan, dan Bisnis*, 1(1), 54-61.
- Saleh, S. (2023). Upgrade Kompetensi UMKM dalam Menghitung Harga Pokok Produksi dan Harga Jual Produk di Desa Sindang Kasih Kec. Ranomeeto Barat. *J-ABDI: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 3(1), 123-128.
- Sukirma, Al Aidhi, A., Dewi, C. K., Reza, F., Maulana, M., Latif, I. N., & Indrawati, A. (2025). Pelatihan Penerapan Harga Pokok Penjualan (HPP) Produk UMKM Pada Dusun Putak Loa Duri Ilir Kecamatan Loa Janan Kabupaten Kutai Karta Negara: Pengabdian. *Jurnal Pengabdian Masyarakat dan Riset Pendidikan*, 4(1), 4278-4281. <https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i1.2297>
- Widiastuti, M., Riorini, S. V., Sirait, K. H., Dirdia, R., & Widiasmara, S. (2025). Strategi Penetapan Harga Produk dan Jasa bagi UMKM untuk Meningkatkan Daya Saing dan Keberlanjutan Usaha. *Dirkantara Indonesia*, 4(1), 87-92.