

PELATIHAN KEWIRUSAHAAN DAN PERHITUNGAN AKUNTANSI BIAYA UNTUK PENINGKATAN EKONOMI DI DESA MUARA

Novita Nugraheni^{1*}, Diky Paramitha², Iis Solihat³, Yeni Widiastuti⁴, Antares Firman⁵,

Raden Abdurrohman Thohir Wijaya⁶

^{1,2,3,4,6} Akuntansi, Ekonomi dan Bisnis, Universitas Terbuka, Tangerang Selatan, Indonesia

⁵ Akuntansi Keuangan Publik, Ekonomi dan Bisnis, Universitas Terbuka, Tangerang Selatan, Indonesia

email: ^{1*}novitanugra@ecampus.ut.ac.id, ²dikyparamitha@ecampus.ut.ac.id, ³isolihat@ecampus.ut.ac.id, ⁴yeni@ecampus.ut.ac.id, ⁵antares@ecampus.ut.ac.id, ⁶rrohman@ecampus.ut.ac.id

ABSTRAK

Sektor ekonomi Indonesia yang paling berkembang adalah UMKM. Fokus kebijakan pemberdayaan UKM sebagian besar pada penanggulangan kemiskinan dan kesenjangan, penciptaan kesempatan kerja dan peningkatan ekspor, dan revitalisasi pertanian dan perdesaan, yang merupakan prioritas pembangunan nasional tahun 2006. Karena persaingan yang sangat ketat di dunia bisnis saat ini dan di masa mendatang, penting untuk mengembangkan jiwa wirausaha. Pengabdian ini memberikan pemahaman mengenai kewirausahaan dan pentingnya penghitungan HPP kepada para pengusaha UMKM di desa Muara Kabupaten Tangerang. Hal tersebut dimaksudkan agar mereka mampu menentukan strategi bisnis yang akan dilakukan dan menghasilkan laba yang optimal ditengah persaingan produk yang sejenis dan agar dapat menghindari overbudgeting di produksi bahan dagangan. Lokasi pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat (PkM) ini adalah di Desa Muara. Desa Muara terletak di sebelah utara kecamatan Teluk Naga. Harga Pokok Produksi. Para peserta mendapatkan penjelasan mengenai bagaimana mengambil gambar yang akan digunakan dalam memasarkan produknya. Pelatihan perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP), para peserta diberikan penjelasan bagaimana cara menghitung HPPnya. Peserta dapat memahami pelatihan, Pelatihan ini dapat meningkatkan kemampuan peserta dalam perhitungan HPP untuk mengetahui modal dan keuntungan dan pengambilan foto produk yang akan digunakan untuk promosi usahanya.

ABSTRACT

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) constitute a burgeoning economic sector in Indonesia. SME empowerment policies primarily aim to promote initiatives that mitigate poverty and inequality, generate employment opportunities, enhance exports, and rejuvenate agricultural and rural regions, which were national development priorities in 2006. This community service imparts knowledge of entrepreneurship and emphasizes the significance of calculating the cost of goods sold (COGS) to MSME entrepreneurs in Muara Village, Tangerang Regency. This aims to enable them to ascertain the business plan to implement and maximize profits in a competitive landscape with analogous products while preventing excessive budgeting in merchandise production. The Community Service (PkM) is situated in Muara Village. Muara Village is situated in the northern part of Teluk Naga District. The aims of this community service program are: Imparting information and skills to MSMEs in Muara Village, Teluk Naga District, Tangerang Regency, specifically with training on the calculation of Cost of Goods Sold. Participants are provided with instructions on capturing images intended for the marketing of their items. Participants receive instruction on computing the Cost of Goods Sold (COGS).

Kata Kunci : Harga Pokok Penjualan, Kewirausahaan, UMKM

Keywords:
Cost of Goods Sold, Entrepreneurship, MSMEs

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu sektor ekonomi yang sedang berkembang di Indonesia, Karena mudah dikelola dan tidak membutuhkan biaya yang terlalu besar selama proses pendiriannya (Astrina et al., 2021). Keberadaan UMKM sangat penting dalam pertumbuhan ekonomi negara serta dapat bermanfaat dan mendistribusikan pendapatan Masyarakat (Aliyah, 2022).

Rencana Pembangunan Menengah Nasional 2020–2024 menyatakan bahwa UMKM harus diperkuat sebagai strategi untuk meningkatkan inklusi ekonomi, mengurangi kesenjangan, dan menciptakan lapangan kerja. (OECD, 2017). Ini sejalan dengan upaya keberlanjutan ekonomi dan sosial di seluruh dunia. Dengan demikian, strategi pengembangan UMKM menjadi bagian penting dari agenda pembangunan nasional yang bertujuan untuk mencapai kesetaraan, pertumbuhan inklusif, dan kemampuan untuk berkembang, dengan fokus pada meningkatkan akses pasar, pemberdayaan masyarakat lokal, dan penciptaan nilai tambah. (Yolanda, 2024).

Fokus kebijakan pemberdayaan UKM sebagian besar tertuju pada penanggulangan kemiskinan dan kesenjangan, penciptaan kesempatan kerja dan peningkatan ekspor, dan revitalisasi pertanian dan perdesaan, yang merupakan prioritas pembangunan nasional tahun 2006. (Husainah et al., 2023). Karena persaingan yang sangat ketat di dunia bisnis saat ini dan di masa mendatang, penting untuk mengembangkan jiwa wirausaha. Tanpa kreativitas dan inovasi usaha, UMKM dalam negeri tidak akan memiliki kemampuan bersaing, yang tentunya akan menyebabkan kemunduran atau bahkan mengancam kelangsungan hidup UMKM yang bersangkutan. Oleh karena itu, diperlukan upaya untuk menumbuhkan dan mengembangkan semangat wirausaha pada pelaku UMKM (Astrina et al., 2021).

Di masa digitalisasi yang berkembang pesat saat ini, kehidupan sehari-hari sudah dipengaruhi oleh media sosial. Selain itu, muncul sebagai platform yang kuat bagi perusahaan untuk membangun kehadiran merek yang kuat dan terhubung dengan target audiens mereka (Kurniawan et al., 2024). Pemasaran dapat dilakukan secara langsung maupun melalui daring dengan menggunakan media sosial atau e-commerce. Karena pelanggan yang tertarik untuk berbelanja secara online hanya dapat memahami barang yang dijual berdasarkan foto yang dipublikasikan daripada melihat barang secara langsung, pemasaran di media sosial harus dapat merepresentasikan produknya pada foto produk, kemasan, atau proses produksi (Nugraheny et al., 2022). Foto produk diambil dengan kamera analog dan digital dan menggunakan berbagai alat dan teknik untuk mengambil foto produk yang menarik dan menarik. Cahaya adalah salah satu alat yang digunakan dalam pengambilan foto produk. (Nugraheny et al., 2022).

Masyarakat di Desa Muara, Kecamatan Teluk Naga, Kabupaten Tangerang, memiliki kemampuan ekonomi menengah ke bawah. Masyarakat tinggal di sebelah utara kecamatan Teluk Naga. Sebagian besar orang di masyarakat bekerja sebagai buruh pabrik dan buruh lepas, tetapi sebagian besar orang berdagang, menjual makanan dan non-makanan. masyarakat tidak tahu berapa banyak uang yang masuk dan keluar dalam proses transaksi karena pengetahuan mereka tentang pembukuan dan pencatatan serta perhitungan sesuai standar akuntansi masih sangat sederhana atau bahkan tidak dilakukan. Karena itu, perhitungan harga pokok produksi juga tidak akurat. untuk memastikan bahwa para pelaku UMKM harus dapat mengetahui harga pokok produksi mereka secara akurat. Masyarakat yang memproduksi makanan dan barang tidak memahami cara menghitung harga pokok produksi dan biaya produksi. Selain itu, masyarakat yang menjual barang juga kurang memahami cara menghitung harga pokok penjualan. usaha bisnis untuk membantu perekonomian masyarakat bangkit kembali. Wilayah Desa Muara Kecamatan Teluk Naga Kabupaten Tangerang desa Muara merupakan wilayah yang lokasinya dekat dengan Perumahan Pantai Indah Kapuk 2 (PIK 2).

Tenaga kerja, sumber daya alam, modal, dan keahlian adalah faktor produksi untuk setiap kegiatan produksi. Biaya bahan baku, tenaga kerja, dan overhead pabrik adalah tiga komponen biaya yang terlibat dalam proses produksi. Sangat penting bagi perusahaan atau entitas yang memulai proses produksinya dengan mengubah bahan baku menjadi produk; harga pokok produksi dan harga pokok penjualan (HPP) akan digunakan sebagai dasar untuk menentukan harga jual (Satriani & Vijaya Kusuma, 2020). Akuntansi biaya untuk penentuan HPP juga akan menentukan nilai persediaan. Hal ini terkait dengan pembuatan laporan posisi keuangan dan laba rugi, yang sangat bermanfaat bagi pihak yang terlibat, terutama bagi usaha kecil dan menengah (UMKM) yang ingin mendapatkan modal dari luar. (Rahmawati & Adi, 2022). Beberapa UMKM tidak membuat laporan atau pencatatan akuntansi yang benar. Dalam menentukan harga pokok produksi, mereka hanya memperkirakan harga bahan baku yang digunakan untuk membuat produk mereka (Sayuti et al., 2022).

Untuk memenuhi kebutuhan ekonomi keluarga dan menciptakan lapangan kerja baru di lingkungannya, masyarakat harus memiliki kemampuan untuk mendirikan usaha mikro yang inovatif dan kreatif. Usaha mikro akan meningkatkan ekonomi lokal dan mengurangi pengangguran di daerah tersebut. Kegiatan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) tidak hanya harus menghasilkan barang

atau jasa dan menjualnya, tetapi juga harus mampu menghasilkan keuntungan dengan berhasil menentukan harga pokok produksi (HPP) dari barang atau jasa yang mereka hasilkan. (Hasnawati et al., 2023).

Pengabdian ini membantu masyarakat dalam memberikan pemahaman mengenai kewirausahaan dan pentingnya penghitungan HPP kepada para pengusaha UMKM di desa Muara Kabupaten Tangerang. Kegiatan ini dilakukan untuk membantu mereka menentukan strategi bisnis yang akan dilakukan salah satunya dengan menggunakan foto produk, menghasilkan laba yang optimal, dan mencegah *overbudgeting* dalam produksi barang dagangan.

METODE

Lokasi pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat (PkM) ini adalah di Desa Muara. Desa Muara berada di sebelah utara kecamatan Teluk Naga, dengan jarak sekitar 10 kilometer dari kecamatan. Desa memiliki unsur pembantu pemerintah terbawah yang terdiri dari 7 dusun, 8 RW, dan 22 RT. Desa Muara terdiri dari 505 hektar. Tujuan program abdimas ini adalah untuk memberi UMKM Desa Muara Kecamatan Teluk Naga Kabupaten Tangerang pengetahuan dan keterampilan tentang perhitungan harga pokok produksi.

Metode yang digunakan pada pelatihan kewirausahaan dan perhitungan Harga Pokok Produksi produksi pada komunitas UMKM Desa Muara Kecamatan Teluknaga Kabupaten Tangerang, yaitu:

1. Menyiapkan materi pembelajaran berupa manual book mengenai kewirausahaan dan perhitungan harga pokok produksi.
2. Penyampaian materi perhitungan dengan metode pendekatan pembelajaran partisipatif. Selanjutnya dalam proses pembelajaran akan digunakan beberapa metode pembelajaran, antara lain pembagian *manual book*, praktik perhitungan dan simulasi kasus harga pokok produksi.
3. Praktek perhitungan riil yaitu memberi warga belajar pengetahuan melalui pengalaman di lapangan. Praktek lapangan akan dilaksanakan dengan cara berikut:
 - a) Warga atau masyarakat dibagi kedalam kelompok-kelompok. Setiap kelompok dibentuk ketua kelompok.
 - b) Materi praktik yang diberikan adalah melaksanakan foto produk yang menjadi salah satu strategi bisnis
 - c) Penjelasan perhitungan harga pokok produksi dan mempraktikkannya dengan menggunakan usaha yang dijalankan oleh UMKM
 - d) Praktek dan monitoring dilakukan secara luring, yaitu 2 kali pelatihan dan 1 kali monitoring.
 - e) Pertemuan pertama adalah melakukan pelatihan kewirausahaan seperti menjelaskan strategi bisnis dan praktik foto produk.
 - f) Pertemuan kedua adalah melakukan pendampingan dalam hal pengetahuan terkait harga pokok produksi dan hal perhitungan dan simulasi harga pokok produksi.
4. Monitoring yang merupakan kegiatan pemantauan dalam hal mengetahui efektifitas pelaksanaan dari setiap sesi pembelajaran. Tim pelaksana program akan berbicara memberikan Solusi untuk menyelesaikannya apabila terdapat kendala. Pelatihan ini dilakukan satu kali secara luring. Tujuan evaluasi adalah untuk mengukur kemajuan dan perkembangan UMKM dalam belajar dan mencapai tujuan pembelajaran. Evaluasi mencakup aspek kognitif (pengetahuan) dan keterampilan yang berkaitan dengan materi yang telah diajarkan. Diharapkan masyarakat akan mengetahui manfaat dari pelatihan ini.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) dilakukan sesuai dengan rencana kegiatan yaitu melakukan pelatihan yang dapat dihadiri anggota UMKM Anggrek Ceria Desa Muara dan pendampingan kepada para anggota UMKM.

1. Pelatihan Kewirausahaan

Pelatihan kewirausahaan menjelaskan mengenai strategi bisnis. Salah satunya adalah foto produk. Pelatihan ini bertujuan untuk membantu bisnis, khususnya UMKM, memahami pentingnya strategi fotografi produk yang menarik dan narasi yang efektif untuk pemasaran. Peserta akan belajar teknik dasar hingga lanjutan dalam fotografi produk serta cara membuat deskripsi produk

yang dapat meningkatkan penjualan. Selain itu praktik foto juga dilaksanakan agar Masyarakat bisa menerapkannya. Para peserta mendapat pengetahuan tentang fotografi dan dapat mempraktekannya. Masyarakat akan mendapatkan manfaat seperti

- a. Penggunaan properti yang digunakan agar sesuai dengan objek yang akan di foto
- b. Pengaturan Cahaya yang bisa dibantu oleh Cahaya matahari atau lampu
- c. Menentukan proporsi gambar agar terlihat baik
- d. Menggunakan telepon genggam untuk pengambilan foto



Gambar 1. Penjelasan Strategi Bisnis

Gambar 1 menunjukkan instruktur memberikan penjelasan materi tentang kewirausahaan dengan fokus pada teknik foto produk. Instruktur menjelaskan bahwa foto produk adalah strategi pemasaran yang sangat penting untuk meningkatkan daya tarik dan nilai jual produk di mata pelanggan. Untuk membuat detail produk terlihat jelas dan menarik, ia juga menjelaskan pengaturan cahaya yang tepat. Dibahas juga bagaimana produk harus diposisikan dalam frame, bagaimana memilih produk untuk difoto, dan seberapa penting komposisi visual untuk hasil foto yang profesional dan menarik. Tujuan dari semua penjelasan ini adalah untuk memberi peserta pengetahuan dasar tentang cara membuat foto produk yang efektif dan membantu pemasaran digital.



Gambar 2. Pelaksanaan Praktik Foto Produk

Gambar 2 menunjukkan para peserta mempraktikkan materi yang telah dijelaskan oleh instruktur sebelumnya. Mereka tampaknya dengan hati-hati mengatur komposisi foto, pencahayaan, dan posisi produk. Aktivitas ini menunjukkan keinginan peserta untuk mempelajari dan menerapkan teknik foto produk sebagai bagian dari keterampilan kewirausahaan. Diharapkan melalui praktik ini, peserta dapat menghasilkan foto produk yang menarik dan siap untuk dipromosikan, terutama di *platform online*. Peran dari teknologi sangat membantu dalam mengasah keterampilan dalam berwirausaha, terutama dalam penggunaan multimedia interaktif yang diharapkan meningkatkan minat dan intensitas untuk berwirausaha di era digital (Wiyoko, 2025).



Gambar 3. Hasil Foto Produk Peserta

Hasil foto produk yang dibuat oleh para peserta setelah sesi praktik ditunjukkan pada Gambar 3. Foto-foto ini menunjukkan kreativitas dan pemahaman peserta tentang materi yang telah disampaikan, seperti pengaturan cahaya, posisi, dan komposisi visual. Beberapa hasil tampak menonjol karena pencahayaan yang baik dan sudut pengambilan gambar yang menarik, menunjukkan bahwa peserta telah mampu menggunakan teknik dasar foto produk dengan baik.

2. Melakukan sosialisasi terkait perhitungan harga pokok produksi, kegiatan ini dilakukan secara luring. Pelatihan Akuntansi Biaya dan Perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) ini dimaksudkan untuk memberi kontribusi kepada masyarakat dengan membantu UMKM, koperasi, dan komunitas ekonomi lokal mengelola biaya usaha secara lebih efisien. Dengan memahami akuntansi biaya dan HPP, pelaku usaha dapat mengoptimalkan keuntungan mereka, menentukan harga jual yang kompetitif, dan meningkatkan keberlanjutan bisnis mereka. Dengan memahami akuntansi biaya dan perhitungan HPP, komunitas ekonomi kecil dan menengah (UMKM) diharapkan dapat berkembang dan menjadi lebih kompetitif di pasar. Para peserta pelatihan menemukan bahwa harga yang mereka tetapkan tidak mendapat keuntungan atau bahkan rugi. Pelatihan ini sangat berguna karena Masyarakat dapat menentukan harga produk yang akan dijual.



Gambar 4. Penjelasan tentang akuntansi biaya dan HPP

Dalam Gambar 4, sesi penjelasan tentang akuntansi biaya dan HPP (Harga Pokok Produksi/Penjualan) digambarkan. Sesi ini membantu peserta memahami pentingnya pencatatan biaya dalam proses produksi dan bagaimana biaya dapat dihitung dan dilaporkan dengan benar dengan menggunakan akuntansi biaya. Selain itu, instruktur menjelaskan konsep HPP, termasuk bagian-bagiannya seperti biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan *overhead*. Instruktur juga menjelaskan bagaimana HPP digunakan untuk menentukan harga jual dan menganalisis keuntungan usahanya.



Gambar 5. Peserta berdiskusi dan mempraktikkan

Gambar 5 menunjukkan bahwa peserta aktif berbicara dan mempraktikkan materi yang telah diberikan, terutama yang berkaitan dengan akuntansi biaya dan HPP. Peserta menghitung komponen biaya dan mencoba membuat laporan sederhana berdasarkan studi kasus yang telah diberikan.



Gambar 6. Peserta melakukan praktik perhitungan HPP

Gambar 6 menunjukkan para peserta menuliskan hasil perhitungannya ke poster yang sudah di sediakan oleh tim PKM dan didampingi oleh tim PKM.

Tabel Pemakaian Bahan Baku Langsung			
Bahan Baku Utama	Harga per unit	Total Harga	
Petik	3.000 per buah/kg	100.000	
Topeng kertas	1.000/1.000	40.000	
Kacang	per kg 10.000	10.000	
Mie Ayam Goreng	per kg 1.000	5.000	
Salon	Super Empat 10.000	80.000	
telur	2 butir/500	5.000	
Focaccia	per buah/kg 500	1.000	
Garpu	per buah/kg 1.000	2.000	
Kacang	per kg 10.000	10.000	
Plastik	per kg 10.000	10.000	
Total		200.000	

Tabel Biaya Tenaga Kerja Langsung

Keterangan	Jumlah Jam Kerja	Upah Perjam	Total Upah
Kerja di rumah	3 jam	100.000	
Total			

Tabel Biaya Overhead Produksi

Bahan Overhead Produksi	Jumlah
Cuci	1.770.000
Gas	605.23.000
Uang	100.000
Total	1.875.260.000
Total	3.230.000

Perhitungan Harga Pokok Produksi

Nama Usaha		Pembuatan Puff K		No. Pesanan	
Pemesan		KARTU HARGA POKOK PESANAN			
Jenis Produk	Puff K	Tanggal Diterima	: 5		
Jumlah	10 orang	Tanggal Diproduksi	: 6		
Penjualan	5 kg	Tanggal Selesai	: 10		
		Tanggal Diserahkan	: 11		
Biaya Bahan Baku		Biaya Tenaga Kerja Langsung		Biaya Overhead Produksi	
Tgl. Bahan	Jumlah	Tgl. No. Bukt	Jumlah	Tgl. No. Bukt	Jumlah
Setiap 5 buah/kg		1 orang			
Kacang	2 kg				
masak	3 kg				
Salon	1/4				
telur	2 butir				
Kerja	1/4				
Jumlah	6.104.27.72	Jumlah		Jumlah	

Harga Pokok Produksi = Biaya Bahan Baku + Biaya Tenaga Kerja Langsung + Biaya Overhead Produksi

Harga Pokok Satuan = Biaya Bahan Baku + Biaya Tenaga Kerja Langsung + Biaya Overhead Produksi

Jumlah Pesanan

PERHITUNGAN RUGI LABA

LAPORAN RUGI LABA			
A Penjualan	5 kg. Puff k	400.000	
B Harga Pokok Produksi	3.230.000	0.000/kg	
C Biaya Non Produksi:			
Biaya Pemasaran	8.000.000		
Biaya Administrasi & Umum	7.000.000		
D Biaya untuk membuat & menjual (B+C)	323.000	3.230.000	
E Laba (A-D)	177.000		

Gambar 7. Hasil perhitungan HPP peserta pelatihan

Gambar 7 menunjukkan hasil perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) yang dibuat oleh peserta kursus. Hasil ini adalah hasil dari kegiatan praktik yang dilakukan untuk menghitung biaya produksi berdasarkan komponen utama: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead. Perhitungan ini dilakukan secara berkelompok berdasarkan studi kasus usaha yang dimiliki oleh peserta.

3. Monitoring atau pemantauan dalam hal mengetahui efektifitas pelaksanaan dari setiap sesi pembelajaran. Para peserta sudah dapat menentukan apakah usaha yang mereka jalankan sudah untung atau belum. Karena sebelumnya mereka tidak menghitung beberapa komponen yang seharusnya masuk ke dalam perhitungan untung dan rugi.

Pelatihan ini dapat meningkatkan kemampuan peserta dalam perhitungan HPP untuk mengetahui modal dan keuntungan dan pengambilan foto untuk produk yang akan digunakan untuk promosi usahanya. Peserta akan memperoleh pemahaman dasar tentang konsep dan teknik perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) melalui pelatihan ini. Peserta juga akan belajar mengaplikasikannya secara langsung dalam bisnis para peserta dengan mengetahui HPP untuk menentukan harga jual yang kompetitif dan memperoleh keuntungan yang optimal. Selain itu, peserta diberi pengetahuan tentang cara mengambil foto produk yang menarik, hasil foto ini bisa digunakan untuk promosi.

KESIMPULAN

Pelatihan dilakukan sebanyak dua kali dengan satu kali monitoring. Para peserta mendapatkan penjelasan mengenai bagaimana mengambil gambar yang akan digunakan dalam memasarkan produknya. Hasil gambar akan berpengaruh terhadap penjualan yang dilakukan. Para peserta melakukan praktik dengan menggunakan handphone dengan didampingi oleh tim PkM dan menggunakan properti yang disediakan oleh tim PkM. Hasil foto bisa digunakan untuk memasarkan produk peserta pelatihan. Pelatihan perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP), para peserta diberikan penjelasan bagaimana cara menghitung HPPnya. Selain itu, tim PkM membagikan manual book dan kertas pelatihan agar Masyarakat lebih memahami perhitungannya. Para peserta menggunakan usaha masing-masing untuk sebagai Latihan. Para peserta sangat antusias dengan kegiatan yang dilakukan. Pelatihan ini dapat meningkatkan kemampuan peserta dalam perhitungan HPP untuk mengetahui modal.

PERSANTUNAN

Terima kasih kepada LPPM Universitas Terbuka yang telah mendanai kegiatan ini dan terima kasih kepada seluruh pihak yang terlibat. Pengabdian ini menggunakan nomor kontrak B/99/UN31.LPPM/PM.01.01/2024

REFERENSI

- Aliyah, A. H. (2022). Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *Jurnal Ilmu Ekonomi*, 3(1), 64–72. <https://doi.org/10.37058/wlfr.v3i1>
- Astrina, F., Afrida, A., Welly, Ningsih, N. H., Yanti, D., Yuliachtri, S., & Mirosa, P. (2021). *Pelatihan Kewirausahaan, Bagi Pelaku UMKM Di Kelurahan Sentosa Kecamatan Seberang Ulu II*. 3(2), 113–122. <https://doi.org/10.32502/sa.v3i2.4146>
- Hasnawati, Wahyuni, I., Lestari, A., Dewi, R. R., & Ariani, M. (2023). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) dan Penyusunan Laporan Laba Rugi Bagi Komunitas UMKM di Provinsi Lampung. *Empowerment : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 6, 60–68. <https://doi.org/10.25134/empowerment.v6i01.6826>

- Husainah, N., Darto, Muksin, N. N., & Putra, M. D. A. P. (2023). Pelatihan Kewirausahaan Bagi Pelaku Ukm Di Kelurahan Cempaka Putih Kecamatan Ciputat Timur Kabupaten Tangerang Selatan. <http://jurnal.umj.ac.id/index.php/semnaskat>
- Kurniawan, E., Yoga Pratama, R., Pujawahyuningsih, W., Ramadani, G., Anggoro, D., Septiana, F., Dharma, D., Ks, Y., Firmasnyah, R. A., & Janati, I. Q. (2024). Peran Foto Produk Sebagai Media Promosi Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Produk UMKM Desa Sumber Gede. In *Jurnal Pusat Pengabdian Kepada Masyarakat* (Vol. 8, Issue 2). <https://doi.org/10.55606/jpkm.v2i3.168>
- Nugraheny, D., Pujiastuti, A., Sudaryanto, S., Wintolo, H., Agustian, H., Aryanto, S., Indrianingsih, Y., & Honggowibowo, A. S. (2022). Pendampingan dan pelatihan cara pengambilan foto produk UMKM untuk pemasaran di media sosial. *KACANEGARA Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 5(1). <https://doi.org/10.28989/kacanegara.v5i1.1017>
- OECD. (2017). Financing SMEs and Entrepreneurs 2017: An OECD Scoreboard. In *OECD Publishing*. OECD Publishing. https://doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2017-en
- Rahmawati, A. I. E., & Adi, S. W. (2022). Pelatihan Akuntansi Biaya dan HPP pada UMKM Desa Wisata Ponggok. *Jurdimas (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat) Royal*, 5(1), 13–18. <https://doi.org/10.33330/jurdimas.v5i1.1102>
- Satriani, D., & Vijaya Kusuma, V. (2020). Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Penjualan. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, Dan Akuntansi)*, 4(2). <https://doi.org/https://doi.org/10.31955/mea.v4i2.523>
- Sayuti, A., Ayu Ida Aryani, R., & Septian, D. (2022). Pelatihan Penentuan Harga Pokok Produksi Produk UMKM. *JILPI: Jurnal Ilmiah Pengabdian dan Inovasi*, 1(1), 37–42. <https://doi.org/10.57248/jilpi.v1i1.5>
- Wiyoko, T. (2025). Tren Penelitian Pendidikan Kewirausahaan Di Indonesia Tahun 2021–2025: Systematic Literature Review. *Jurnal Muara Pendidikan*, 10(1), 241–249. <https://doi.org/10.52060/mp.v10i1.3327>
- Yolanda, C. (2024). Peran Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Dalam Pengembangan Ekonomi Indonesia. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 2(3). <https://doi.org/10.36490/jmdb.v2i3.1147>