

Pendampingan Pelaku UMKM untuk Optimalisasi Harga Jual Produk

Liza Novietta¹, Ruswan Nurjadi^{1*}, Kersna Minan²

¹Fakultas Ekonomi Bisnis, Program Studi Akuntansi, Universitas Harapan Medan, Medan, Indonesia

²Fakultas Ekonomi Bisnis, Program Studi Akuntansi, Universitas Harapan Medan, Medan, Indonesia

Email: lizanovietta@gmail.com; ^{1*}ruswannurjadi@yahoo.com, ²kersnaminan@gmail.com

(*: corresponding author)

Abstrak—UMKM merupakan bagian dari perekonomian nasional yang berwawasan kemandirian dan memiliki potensi besar untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. UMKM memiliki peran yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi negara. Permasalahan paling besar terdapat pada bagaimana pelaku UMKM dapat bertahan, bersaing dan berkembang karena berkaitan dengan pencapaian laba dan kebutuhan akan permodalan usaha. Agar dapat mencapai tujuan usaha, pelaku UMKM harus memperhatikan harga jual produk yang optimal. Harga jual produk yang terlalu rendah atau terlalu tinggi akan membuat perolehan laba tidak maksimal, atau malah akan mengakibatkan kerugian. Forum Akademisi dan Praktisi Desa (FAPDes), di mana Universitas Harapan Medan termasuk salah satu Institusi Perguruan Tinggi yang bergabung di dalamnya, melakukan pendampingan Produk Unggulan Desa kepada para pelaku UMKM. Diharapkan, ke depannya para pelaku UMKM yang memperoleh pendampingan dapat mengembangkan usahanya dan unggul bersaing dengan usaha atau industri sejenis.

Kata Kunci: UMKM, Harga Jual, Laba

Abstract— MSMEs are part of the national economy that is self-reliant and has great potential to improve people's welfare. MSMEs have a significant role in the country's economic growth. The biggest problem is how SMEs can survive, compete and develop because it is related to the achievement of profits and the need for business capital. In order to achieve business goals, MSME actors must pay attention to the optimal selling price of their products. The selling price of products that are too low or too high will make profit not maximized, or will even result in losses. Forum Akademisi dan Praktisi Desa (FAPDes), where Universitas Harapan Medan is one of Education Institutions/University that joins it, provides assistance for Village Superior Products to MSME actors. It is hoped that in the future MSME actors who receive assistance can develop their businesses and excel compete with similar businesses or industries.

Keywords: MSMEs, Selling Price, Profit

1. PENDAHULUAN

Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM, jumlah UMKM saat ini mencapai 64,19 juta dengan kontribusi terhadap PDB sebesar 61,97% atau senilai 8.573,89 triliun rupiah. Kontribusi UMKM terhadap perekonomian Indonesia meliputi kemampuan menyerap 97% dari total tenaga kerja yang ada serta dapat menghimpun sampai 60,4% dari total investasi. (www.bkpm.go.id, 2022).

Ada beberapa alasan yang mengemukakan pentingnya UMKM bagi perekonomian nasional (T. Tambunan, 2009) :

1. Jumlah UMKM yang sangat banyak dan tersebar di perkotaan maupun pedesaan bahkan hingga di pelosok terpencil.
2. UMKM tergolong sangat padat karya, mempunyai potensi pertumbuhan kesempatan kerja yang besar dan peningkatan pendapatan.
3. UMKM banyak terdapat dalam sektor pertanian yang secara tidak langsung mendukung pembangunan.
4. UMKM membantu dalam menampung banyak pekerja yang memiliki tingkat pendidikan yang rendah.
5. Dalam kondisi krisis ekonomi, UMKM mampu untuk bertahan, seperti yang terjadi pada tahun 1997/1998.
6. Menjadi titik awal mobilitas investasi di pedesaan sekaligus wadah bagi peningkatan kemampuan wiraswasta.
7. Menjadi alat untuk mengalihkan pengeluaran konsumsi warga pedesaan menjadi tabungan.
8. UMKM mampu menyediakan barang-barang kebutuhan relatif murah.
9. Melalui beragam jenis investasi dan penanaman modal, UMKM mampu dan cepat beradaptasi dalam kemajuan zaman.
10. Memiliki tingkat fleksibilitas yang tinggi.

UMKM juga terbukti bisa bertahan dan berkembang pada masa krisis. Pada masa pandemi covid-19 saat ini, telah memberikan dampak yang sangat buruk bagi perekonomian Indonesia karena menurunnya konsumsi dan produksi sebagai akibat langsung dari aturan-aturan yang berlaku pada masa pandemi, seperti jarak sosial/fisik, kegiatan usaha dan pekerjaan, serta sekolah yang harus dilakukan dari rumah, serta keharusan bagi perusahaan di sektor non-strategis untuk membatasi aktivitasnya. Penurunan jumlah UMKM dan kontribusi UMKM terhadap PDB Indonesia disebabkan oleh pandemi sejak 2020 lalu. Permasalahan yang dialami sebagai berikut (www.bkpm.go.id, 2022) :

1. Perubahan pola konsumsi barang dan jasa masyarakat dimasa pandemi dari *offline* ke *online*
2. UMKM mengalami permasalahan tenaga kerja akibat pemberlakuan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB)
3. Hambatan distribusi produk
4. Kesulitan bahan baku produksi

Indonesia juga pernah mengalami dua krisis ekonomi sebelumnya, yaitu krisis keuangan Asia yang melanda beberapa negara di Asia Tenggara dan Asia Timur pada tahun 1997–1998 dan krisis keuangan global pada tahun 2008–2009. Pada saat itu, sebagian besar perusahaan di Indonesia, termasuk usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), terkena dampak krisis tersebut, Dampak krisis begitu parah sehingga ekonomi negara masuk ke dalam resesi ekonomi (T. T. H. Tambunan, 2010).

Akan tetapi, walaupun UMKM juga terkena dampak pada saat krisis-krisis ekonomi tersebut, tetap saja UMKM bertahan. Hal ini disebabkan pandangan masyarakat bahwa memulai usaha mikro, kecil dan menengah tidak memerlukan modal yang terlalu besar dan memiliki resiko yang tidak terlalu tinggi dibandingkan memulai usaha dengan skala lebih besar. Walaupun demikian, untuk membuat UMKM menjadi sumber pendapatan utama, para pelaku UMKM harus mampu melihat ke depan, bagaimana agar usahanya tidak hanya mampu bertahan, tetapi juga dapat berkembang dan akhirnya unggul bersaing dengan usaha dan industri sejenis. Hal ini hanya dapat dilakukan bila para pelaku UMKM dapat mengoptimalkan laba yang akan diperoleh. Laba optimal ini hanya akan dapat diperoleh bila harga jual produk juga optimal.

Para pelaku UMKM harus memiliki pengetahuan dasar tentang akuntansi, agar dapat menyusun laporan keuangan yang nantinya dapat memperlihatkan keseluruhan keadaan usaha dari aspek keuangan. Masalahnya, masih banyak pelaku UMKM yang belum memahami pentingnya akuntansi untuk usahanya (www.tribunbatam.id, 2018). Oleh karena itu, sangat diperlukan sosialisasi dan pelatihan, baik dari Institusi Pemerintahan, Institusi Pendidikan dan institusi lainnya, kepada para pelaku UMKM, mengenai pemahaman akuntansi untuk para peka UMKM.

Hal ini juga dilakukan oleh Forum Akademisi dan Praktisi Desa (FAPDes) yang melakukan kegiatan bersama Institusi Pendidikan lainnya, yaitu Universitas Harapan Medan, Politeknik Wilmar Bisnis Indonesia, Universitas Medan Area dan Universitas Prima Indonesia, dalam Program Pendampingan Produk Unggulan Desa yang dilakukan oleh Pelaku UMKM, yang berlokasi di Dusun Kwala Kerapuh, Desa Sei Musam, Kecamatan Batang Serangan, Kabupaten Langkat, dengan jenis usaha Produk Gula Merah Limbah Kelapa Sawit. Pada kegiatan pendampingan, juga dilakukan observasi untuk memperoleh data penelitian yang dibutuhkan, agar dapat dilakukan hilirisasi langsung kepada para pelaku UMKM dalam bentuk pendampingan dan pelatihan yang diperlukan ke depannya.

2. KERANGKA TEORI

2.1 Akuntansi untuk UMKM

Laporan keuangan merupakan hal yang penting buat pelaku usaha, apapun jenis dan besar usaha yang dilakukan. Laporan keuangan adalah media utama bagi suatu entitas untuk mengkomunikasikan informasi keuangan oleh manajemen kepada para pemangku kepentingan seperti : pemegang saham, kreditur, serikat pekerja, badan pemerintahan, manajemen (Kartikahadi, 2016). Ikatan Akuntan Indonesia menyusun Standar Akuntansi Keuangan untuk memudahkan penerapan akuntansi sesuai jenisnya. Standar Akuntansi Keuangan (SAK) adalah format dan prosedur pembuatan laporan keuangan yang menjadi aturan baku penyajian informasi keuangan suatu kegiatan usaha atau perusahaan. SAK berisi Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) dan Interpretasi Standar Akuntansi Keuangan (ISAK), yang diterbitkan oleh Dewan Standar Ikatan Akuntan Indonesia (DSAK IAI) dan Dewan Standar Syariah Ikatan Akuntan Indonesia (DSAS IAI), serta peraturan regulator pasar modal untuk entitas yang berada di bawah pengawasannya. Khusus untuk UMKM, telah pula disusun dan diterapkan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil dan Menengah (SAK-EMKM). SAK EMKM merupakan standar akuntansi keuangan yang berdiri sendiri yang dapat digunakan oleh entitas yang memenuhi definisi entitas tanpa akuntabilitas publik yang signifikan sebagaimana yang diatur dalam SAK ETAP dan karakteristik dalam Undang-Undang No 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan

Menengah/UMKM. Jika dibandingkan dengan SAK lainnya, SAK EMKM merupakan standar yang dibuat sederhana karena mengatur transaksi umum yang dilakukan oleh EMKM dan dasar pengukurannya murni menggunakan biaya historis sehingga EMKM cukup mencatat aset dan liabilitasnya sebesar biaya perolehannya. (www.iaiglobal.or.id).

2.2 Harga Jual Produk dalam Akuntansi

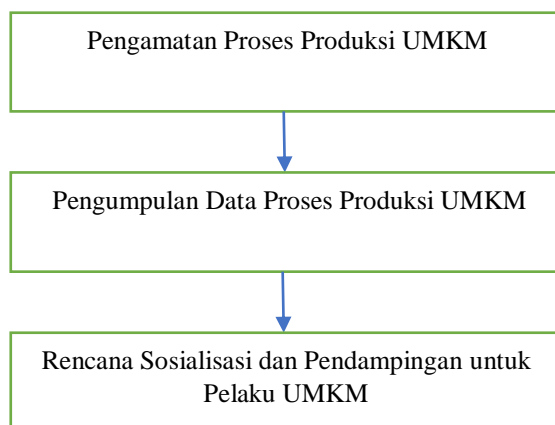
Harga jual juga dapat ditinjau berdasarkan ketersediaan atas produk atau jasa sejenis di pasar. Jika produk atau jasa tersebut ternyata sulit untuk didapatkan dan dalam waktu bersamaan terjadi permintaan yang tinggi, maka pelaku usaha dapat menetapkan harga jual yang tinggi. Namun seandainya terjadi yang sebaliknya, maka dapat ditetapkan harga yang rendah. Selanjutnya harga jual atas suatu produk atau jasa juga sebaiknya menyamai harga pesaing. Pelaku usaha bebas menentukan harga jual yang sedikit lebih tinggi terutama jika memiliki keunggulan dibanding pesaing, seperti adanya lokasi penjualan yang dinilai lebih strategis, lebih mewah, lebih nyaman, pelayanan yang lebih cepat tanggap, atau jika merasa yakin bahwa sudah memiliki pelanggan yang setia. Namun, jika pelaku usaha merasa tidak memiliki keunggulan tersebut, maka akan lebih baik jika dilakukan penetapan harga jual yang sedikit lebih rendah dibandingkan dengan harga para pesaing, meskipun hal tersebut tidak memiliki arti harus memangkas keuntungan.

Penetapan harga jual adalah proses penentuan yang akan diterima oleh suatu perusahaan/pelaku usaha dalam penjualan produknya. Perusahaan/pelaku usaha akan menggunakan berbagai cara penetapan harga (Ronald J. Ebert, 2015). Jadi, perusahaan/pelaku usaha seharusnya mengetahui betapa pentingnya dalam membuat perhitungan harga jual produk yang tepat. Dengan melakukan perhitungan harga jual produk yang tepat, maka perusahaan/pelaku usaha dapat menjaga kualitas produk itu sendiri, memprediksi tingkat penjualan, memaksimalkan keuntungan, mempertahankan kelangsungan usaha dan menentukan kapan akan balik modal.

Menurut Mulyadi (2009), metode pengumpulan harga pokok produksi sangat ditentukan oleh cara produksi. Untuk memproduksi suatu produk, dibagi menjadi dua metode yaitu:

- Process Costing*. Metode ini digunakan oleh perusahaan yang memproduksi secara terus menerus untuk persediaan gudang atau perusahaan yang tidak membuat barang produksi berdasarkan pesanan.
- Job Order Costing*. Metode ini digunakan oleh perusahaan yang memproduksi barang berdasarkan pesanan atau sesuai dengan keinginan konsumen. Biasanya perusahaan yang menggunakan metode ini memproduksi barang terputus-putus sesuai dengan pesanan yang masuk.

2.2. Kerangka Berpikir



Gambar 1. Kerangka Berpikir

Pada kerangka berpikir, dapat dilihat tahapan kegiatan. Pada kegiatan Program Pendampingan Produk Unggulan Desa, Tim Pengabdian pada Masyarakat dari Universitas Harapan Medan yang bergabung dengan Forum Akademisi dan Praktisi Desa (FAPDes) dan beberapa Institusi Perguruan Tinggi lainnya, melakukan pengamatan langsung dari proses produksi UMKM, yaitu produksi gula merah dari limbah kelapa sawit. Kemudian langsung dilakukan pengumpulan data, yang nantinya akan menjadi bahan untuk dilakukan penelitian terkait temuan-temuan pada saat amatan. Tahap terakhir adalah melakukan rencana sosialisasi dan pendampingan untuk pelaku UMKM dalam bentuk pengabdian pada masyarakat sejalan dengan hasil penelitian dari data dan permasalahan yang ditemukan.

3. METODE PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Metode yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan dengan observasi langsung terhadap masyarakat.

3.1 Pengamatan Proses Produksi UMKM

Pada tahap ini, dilakukan pengamatan pada proses produksi UMKM. Pengamatan diperlukan agar diketahui apa saja biaya produksi yang dikeluarkan oleh pelaku UMKM, yaitu produksi gula merah dari limbah kelapa sawit.

Pada tahap ini, dapat dilihat proses produksi yang dimulai dari pemotongan pohon yang merupakan limbah sampai proses produksi gula merah, baik bentuk cair dan padat.

3.2 Pengumpulan Data Proses Produksi UMKM

Pada tahap ini, data-data yang diperlukan dikumpulkan, terutama beban biaya yang terjadi selama proses produksi dari awal sampai produk siap dipasarkan.

3.3 Rencana Sosialisasi dan Pendampingan untuk Pelaku UMKM

Pada tahap ini, setelah dilakukan pengamatan proses produksi dan pengumpulan data, maka direncanakan pengabdian pada masyarakat lanjutan dalam bentuk tindak lanjut sosialisasi dan pendampingan untuk pelaku UMKM, berdasarkan penelitian atas data dan permasalahan yang ditemukan

4. HASIL

Melalui tahapan metode pengabdian pada masyarakat, ditemukan beberapa hal yang menjadi perhatian Tim Pengabdian pada Masyarakat dari Universitas Harapan Medan yang bergabung dengan Forum Akademisi dan Praktisi Desa (FAPDes) dan beberapa Institusi Perguruan Tinggi lainnya yang mengikuti kegiatan.



Gambar 2. Tim Program Pendampingan Produk Unggulan Desa



Gambar 3. Proses Produksi

Hal pertama yang menjadi perhatian, para pelaku UMKM mencatat komponen biaya dan penentuan harga jual dengan sangat sederhana, yaitu :

Tabel 1. Data Komponen Biaya Produksi

Nomor	Komponen Biaya	Besar Biaya
1	Ongkos Angkut Kayu Bakar per 1 Bak Mobil <i>Pick-Up</i>	Rp. 300.000/Mobil
2	Tenaga Kerja per Pohon	Rp. 25.000/Pohon
3	Biaya Potong Pohon	Rp. 15.000/Pohon
4	Harga Gula Cair	Rp. 8.000/kg
5	Harga Gula Padat	Rp. 18.000-Rp. 20.000/kg

Dapat dilihat dari data yang diperoleh, belum ada metode tertentu yang dipergunakan para pelaku UMKM yang memproduksi gula merah dari limbah kelapa sawit. dalam penentuan harga jual produk. Hal ini menimbulkan pertanyaan dari mana pelaku UMKM menetapkan harga jual atas produk usahanya.

Menurut Br. Sitanggang et al. (2020), pelaku UMKM sebaiknya menerapkan metode *Job Order Costing* dalam penentuan harga jual. Dalam hal ini, pelaku usaha harus melakukan hal sebagai berikut :

1. Pelaku usaha memproduksi sesuai dengan spesifikasi dan jumlah yang ditentukan oleh pemesan, kemudian dari setiap pesanan tersebut dihitung harga pokok produksi untuk setiap pesanan.
2. Dalam penggolongan harga pokok produksi dibagi menjadi dua yaitu biaya produksi langsung yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya produksi tidak langsung yang sering disebut *overhead*.
3. Biaya produksi langsung dihitung sebagai harga pokok produksi berdasarkan biaya yang sesungguhnya terjadi yaitu biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.
4. Harga pokok produk akan dihitung jika pesanan telah selesai dikerjakan dan adanya buku pembantu kartu harga pokok pesanan. Perhitungan harga pokok produksi setiap pesanan, memungkinkan untuk dilaksanakan oleh perusahaan dengan menggunakan

Menurut Olivia (2020), untuk menentukan harga jual, pelaku UMKM dapat menggunakan metode *Activity Based Costing*. Dalam hal ini, pelaku usaha harus melakukan hal sebagai berikut :

1. Mengidentifikasi dan Menggolongkan Aktivitas

A. Aktivitas Unit Level (*Unit Level Activities*)

Aktivitas ini terjadi berulang untuk setiap unit produksi dan konsumsinya seiring dengan jumlah unit yang diproduksi.

B. Aktivitas Batch Level (*Batch Level Activities*)

Merupakan jenis aktivitas yang dikonsumsi oleh produk berdasarkan jumlah batch produk yang diproduksi dan aktivitas penyebab biaya ini terjadi berulang setiap satu *batch* (kelompok). seperti Biaya Listrik, Biaya Tenaga Kerja Tak langsung dan lain-lain

C. Aktivitas Level Produk (*Product Level Activities*)

Merupakan jenis aktivitas yang dikonsumsi produk yang dihasilkan oleh aktivitas tersebut, seperti aktivitas Pemasaran dan lain-lain.

D. Aktivitas Level Fasilitas (*Facility Level Activities*)

Merupakan jenis aktivitas yang dikonsumsi oleh produk berdasarkan fasilitas yang dinikmati oleh produk, seperti, Penyusutan Mesin dan lain-lain.

2. Menghubungkan Berbagai Biaya dengan Aktivitas

3. Menentukan *Cost Pool* dan *Cost Driver* untuk masing-masing aktivitas

4. Menghitung Tarif Kelompok (*Pool Rate*)

5. Tahap Perancangan Model ABC

A. Identifikasi proses bisnis UMKM.

B. *Review* data keuangan untuk mengetahui mata anggaran yang ada serta batasan penggunaannya

C. Mengidentifikasi dan membuat definisi aktivitas-aktivitas utama

D. Mengidentifikasi dan menetapkan *Cost Object*, *Direct Labor Cost*, *Direct Material Cost* dan *Overhead Cost*.

E. Identifikasi *Expense Category*, *Cost Driver*, dan *Cost Component*.

F. Menentukan *activity overhead cost*, untuk menentukan/ mengestimasi proporsi biaya yang diserap,

6. Tahap Penerapan Metode ABC

A. Merekonstruksi aktivitas berdasarkan *activity dictionary*

B. Mengalokasikan *activity cost* sesuai model ABC yang telah dibuat.

C. Perhitungan variansi (distorsi) biaya antara biaya pada kondisi pendekatan akuntansi biaya tradisional (*existing*) terhadap biaya dari hasil perhitungan ABC.

Setelah tahapan analisis dilakukan sesuai dengan penjabaran diatas, diharapkan nantinya penerapan Metode ABC dapat melakukan perhitungan beban biaya pokok yang digunakan untuk memproduksi suatu produk, dari hasil itu maka dapat ditentukan harga jual produk.

Menurut Farijah et al. (2018) , metode *Cost Based Pricing* dapat dipergunakan dalam penentuan harga jual produksi produk UMKM. Dalam hal ini, pelaku usaha harus melakukan hal sebagai berikut :

Melakukan dua perhitungan, yaitu :

1. Perhitungan *cost plus pricing* yang digunakan untuk menghitung seluruh beban biaya atas proses produksi dan non produksi.

2. Perhitungan *mark up pricing* yang digunakan untuk agen *reseller* dengan menambahkan *mark up* yang diinginkan pada harga beli persatuan.

Jadi dapat dilihat bahwa banyak metode yang dapat digunakan oleh pelaku UMKM dalam menentukan harga jual terhadap produksi gula merah dari limbah kelapa sawit. Hal yang diperlukan adalah, para pelaku UMKM tersebut harus mengumpulkan data lengkap terlebih dahulu mengenai biaya-biaya yang menjadi beban produksi, sehingga dapat menggunakan metode yang paling tepat untuk jenis usahanya. Ini yang belum dilakukan oleh pelaku UMKM tersebut.

Untuk tahap awal, kepada para pelaku UMKM, diberikan cetakan kayu untuk mencetak gula merah padat. Hal ini dilakukan karena pelaku UMKM tersebut masih memakai cetakan plastik, yang dikhawatirkan bila adonan gula cair terlalu panas, maka ada reaksi kimia dari plastik sebagai wadah. Model cetakan kayu yang lebih kecil, dapat membuat pelaku UMKM dalam memasarkan produknya, bisa menyesuaikan harga karena volume gula merah padat yang dijual lebih kecil per satuannya dan diharapkan akan lebih menarik minat pembeli karena lebih murah dan lebih mudah untuk dikonsumsi/diolah kembali, serta lebih menarik kemasannya.



Gambar 4. Proses Pencetakan dengan Cetakan Kayu

Tim Pengabdian pada Masyarakat dari Universitas Harapan Medan yang bergabung dengan Forum Akademisi dan Praktisi Desa (FAPDes) dan beberapa Institusi Perguruan Tinggi lainnya yang mengikuti kegiatan. Program Pendampingan Produk Unggulan Desa yang dilakukan oleh Pelaku UMKM, yang berlokasi di Dusun Kwala Kerapuh, Desa Sei Musam, Kecamatan Batang Serangan, Kabupaten Langkat, dengan jenis usaha Produk Gula Merah Limbah Kelapa Sawit, kemudian melakukan tahapan berikutnya dalam kegiatan ini, yaitu merencanakan Sosialisasi, Pelatihan dan Pendampingan untuk Pelaku UMKM dalam waktu dekat. Sosialisasi akan difokuskan kepada pengenalan proses penghitungan dan penentuan harga jual produk dengan metode yang disesuaikan dengan jenis produk, bimbingan teknis penghitungan, serta pendampingan UMKM setelah menggunakan metode yang tepat untuk penghitungan harga jual produk serta pemasaran produk. Diharapkan, ke depannya para pelaku UMKM yang memperoleh pendampingan dapat mengembangkan usahanya dan unggul bersaing dengan usaha atau industri sejenis.

5. KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan

Dari pembahasan di atas, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Pelaku UMKM belum menetapkan harga jual dengan optimal dan belum melakukan pencatatan biaya produksi dengan lengkap.
2. Permasalahan yang dihadapi para pelaku UMKM dalam menentukan harga jual produk optimal adalah ketidaktahuan para pelaku UMKM tentang metode penentuan harga jual produk dan ketidaktahuan penerapan metode tersebut.

5.2 Saran

Agar pelaku UMKM mengerti dan dapat menerapkan metode penentuan harga jual prooduk yang optimal, maka diharapkan :

1. Harus dilakukan sosialisasi, pelatihan dan pendampingan tentang pemahaman dan penerapan metode penghitungan harga jual produk optimal kepada para pelaku UMKM di lokasi penelitian. Hal ini dapat difasilitasi oleh organisasi seperti Forum Akademisi dan Praktisi Desa (FAPDes) bersama Institusi Pendidikan lainnya yang bekerjasama..
2. Kegiatan pendampingan harus dilakukan mulai proses produksi sampai pemasaran, agar dapat langsung memberikan dampak positif terhadap para pelaku UMKM.

DAFTAR PUSTAKA

- Br. Sitanggang, D. R., Silaban, N. P. S., & Suryanti, L. H. (2020). Penerapan Metode *Job Order Costing* Dalam Penentuan Harga Jual Produk Pada UMKM Gemilang Jaya. *Jurnal Akuntansi Dan Ekonomika*, 10(2). <https://doi.org/10.37859/jae.v10i2.1960>
- Farijah, A. N., Ramdan, A. M., & Mulia, F. (2018). Penetapan Harga Jual Produk (UMKM) di Sukabumi Dengan Menggunakan Metode *Cost Based Pricing*. *An-Nisbah: Jurnal Ekonomi Syariah*, 5(1). <https://doi.org/10.21274/an.2018.5.1.317-337>
- Kartikahadi, H. (2016). *Akuntansi Keuangan Berdasarkan SAK Berbasis IFRS* (Issue 2504).
- Mulyadi. (2009). Akuntansi Biaya. In *Akuntansi Biaya Edisi 5*.
- Olivia, H. (2020). Penerapan *Activity Based Costing* Sebagai Dasar Penentuan Harga Jual Produk UMKM. *TIN : Terapan Informatika Nusantara*, 1(4).
- Ronald J. Ebert, R. G. (2015). Pengantar Bisnis Edisi Kesepuluh. In *Penerbit Erlangga: Jakarta*.
- Tambunan, T. (2009). UMKM di Indonesia. In *Ghalia Indonesia*.
- Tambunan, T. T. H. (2010). The Indonesian Experience with Two Big Economic Crises. *Modern Economy*, 01(03). <https://doi.org/10.4236/me.2010.13018>
- www.tribunbatam.id. <https://batam.tribunnews.com/2018/08/30/masih-banyak-pelaku-umkm-belum-melek-akuntansi-ini-pemicunya> , diakses tanggal 29 Juli 2022
- www.iaiglobal.or.id. [https://web.iaiglobal.or.id/SAKIAI/Tentang%20SAK%20EMKM#:~:text=SAK%20EMKM%20merupakan%20standar%20akuntansi,%2C%20dan%20Menengah%20\(UMKM\)](https://web.iaiglobal.or.id/SAKIAI/Tentang%20SAK%20EMKM#:~:text=SAK%20EMKM%20merupakan%20standar%20akuntansi,%2C%20dan%20Menengah%20(UMKM)) , diakses tanggal 1 Agustus 2022
- www.bkpm.go.id. <https://www.bkpm.go.id/id/publikasi/detail/berita/upaya-pemerintah-untuk-memajukan-umkm-indonesia#:~:text=Pentingnya%20Peran%20UMKM%20Terhadap%20Perekonomian%20Indonesia&text=UMKM%20memiliki%20kontribusi%20besar%20terhadap.dunia%20usaha%20pada%20tahun%202020>, diakses tanggal 1 Agustus 2022.