

Analisis Penentuan Harga Pokok Penjualan Sepatu Thrift Singapura by Lix

Vincensia Serenade^{1✉}, Mutia Ulfa², Nita Ilmiyatul Lailiyah³, Novita Mardiani⁴

¹²³Institusi Teknologi Sains dan Kesehatan Sugeng Hartono

⁴Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi PGRI Dewantara

serenadevincensia@gmail.com

Abstract

This research focuses on applying the Cost of Goods Sold (HPP) to determine the selling price of UMKM Thrift Shoes Singapore by Lix in Padang City. Using production cost data for the sales price of men's and women's shoes in 2022. The owner still does not know how to calculate a good cost of goods sold, this is evidenced by the lack of knowledge of the MSME owner of Thrift Shoes Singapore by Lix regarding proper management of cost of goods sold. In addition, the MSME owner of Thrift Shoes Singapore by Lix uses the cost of goods sold as the selling price without increasing profit margins.

Keywords: Cost of Goods Sold, Purchasing, Inventory, MSME, Production Costs.

Abstrak

Penelitian ini berfokus untuk menerapkan Harga Pokok Penjualan (HPP) untuk menentukan harga jual pada UMKM Sepatu Thrift Singapura by Lix di Kota Padang. Menggunakan data biaya produksi harga penjualan sepatu pria dan wanita tahun 2022. Pemilik masih belum mengetahui bagaimana metode perhitungan harga pokok penjualan yang baik, hal tersebut dibuktikan dengan kurangnya pengetahuan pemilik UMKM Sepatu Thrift Singapura by Lix mengenai pengelolaan harga pokok penjualan yang tepat. Selain itu, pemilik UMKM Sepatu Thrift Singapura by Lix menggunakan harga pokok penjualan sebagai harga jual tanpa menambah margin keuntungan.

Kata kunci: Harga Pokok Penjualan, Pembelian, Persediaan, UMKM, Biaya Produksi.

INFEB is licensed under a Creative Commons 4.0 International License.



1. Pendahuluan

Dunia usaha semakin berkembang pesat, beragam jenis usaha bermunculan salah satunya yaitu UMKM atau Usaha Mikro Kecil Menengah. Banyaknya pelaku usaha UMKM saat ini mengakibatkan ketatnya persaingan, hal ini mendorong pelaku UMKM untuk terus bertahan mengikuti perubahan zaman [1]. Peningkatan maupun penurunan pertumbuhan ekonomi di Indonesia dipengaruhi berbagai faktor, termasuk di dalamnya yaitu keterlibatan UMKM. Saat ini UMKM memegang peranan penting terhadap perekonomian daerah maupun nasional [2]. Selanjutnya pertumbuhan UMKM di Indonesia dari tahun 1997 hingga tahun 2019 ditampilkan pada Gambar 1.



Gambar 1. Pertumbuhan UMKM di Indonesia dari Tahun 1997 hingga tahun 2019

Pada Gambar 1 UMKM di Indonesia memiliki peranan penting, yakni sebagai business supplier dan peningkat gross domestic product [3]. Pernyataan ini menggambarkan bahwa UMKM memberikan peluang untuk lapangan pekerjaan yang lebih banyak. UMKM terdiri dari beberapa bentuk usaha, salah satunya dalam bentuk usaha dagang. Usaha dagang merupakan usaha dimana pedagang memperoleh barang dagangannya dari pemasok, tanpa melakukan proses produksi sebelumnya [4]. Barang yang akan dijual dapat diperoleh dari pemasok dan jika produk telah terjual kepada konsumen, maka laba akan diperoleh. Laba merupakan selisih antara pendapatan total yang dikurangi dengan beban total [5]. Melalui proses penjualan, maka nanti pelaku UMKM akan memperoleh laba [6].

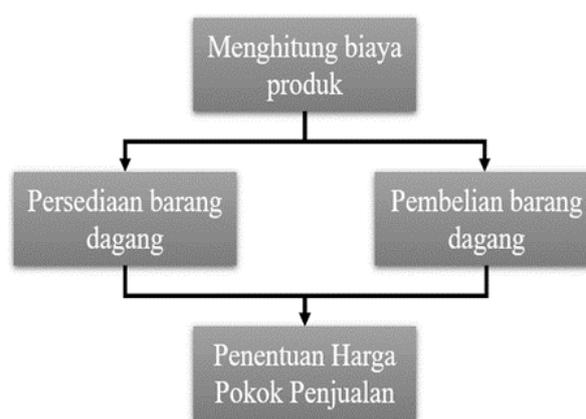
Masalah HPP harus menjadi perhatian utama para pelaku usaha sebelum menetapkan harga jual atas produknya karena menyangkut kontinuitas hidup perusahaan. Umumnya, masalah ini disebabkan karena kurangnya pengetahuan pemilik usaha terkait pengelolaan keuangan [7]. Pencapaian laba akan optimal jika harga jual yang diterapkan tepat [8]. Hasil kesesuaian dalam penerapan HPP ditambah dengan markup, menghasilkan harga jual dan keuntungan yang diharapkan oleh perusahaan [9]. Pengendalian sales result dan penentuan HPP yang baik akan berdampak pada perolehan laba yang tepat [10].

unsur penyusun HPP, yaitu: pembelian, penjualan, persediaan, retur pembelian, dan potongan pembelian. Umumnya, HPP diperoleh dari menghitung jumlah biaya lalu dibagi dengan *production amount* [11]. Penelitian ini, nilai HPP diperoleh dengan cara menambahkan persediaan awal barang dagangan dengan pembelian barang dagangan. Selanjutnya, total dari penjumlahan persediaan awal barang dagangan dengan pembelian barang dagangan dikurangi dengan total retur, potongan pembelian dan diskon pembelian [12]. HPP sangat penting untuk diperhitungkan untuk menetapkan harga jual produk sebuah usaha. Sebagian besar usaha memperhitungkan harga jual bukan dari perhitungan HPP yang tepat dan disesuaikan dengan akuntansi secara teori, terlebih dalam mencatat aktiva tetap [13].

UMKM Sepatu Thrift by Lix dibangun oleh sepasang suami istri di Kota Padang, Sumatera Barat. Usaha ini termasuk usaha mikro, yang didirikan pada tanggal 1 Desember 2021. Pemilik mengeluhkan dalam wawancaranya yang dilakukan dengan peneliti, bahwa pada tahun 2022 usahanya mengalami kerugian hampir Rp.100.000.000,-. UMKM Sepatu Thrift by Lix ini termasuk dalam usaha dagang yang menjual sepatu bekas yang dipasok dari Batam. Pemilik membeli persediaan sebanyak 6 ball selama bulan Januari sampai Desember tahun 2022, dimana masing-masing berisi 100 pasang sepatu. Tercatat sampai di akhir tahun 2022 sudah terjual sebanyak 332 pasang sepatu. Namun belum bisa menutup modal yang dikeluarkan oleh pemilik.

Diasumsikan bahwa terjadi kesalahan dalam penetapan harga pokok penjualan dari masing-masing produk yang dijual. Pemilik menetapkan standar harga jual berdasarkan dugaan saja, namun tidak diperhitungkan dengan secara mendetail mulai dari pemasukan dan biaya-biaya yang terjadi didalamnya. Biaya pokok penjualan artinya mengurangi penjualan pokok, hal ini menunjukkan biaya administrasi dan penjualan dinilai tidak pokok dan tidak sejalan dengan bisnis di era saat ini [14]. Berdasarkan asumsi dan latar belakang tersebut, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul Analisis Penentuan Harga Pokok Penjualan Sepatu Thrift Singapura by Lix pada Usaha Mikro di Padang.

Harga pokok penjualan dalam penelitian ini ditentukan berdasarkan metode persediaan perpetual dan metode LIFO (*Last in First Out*) [15]. Penelitian ini bertujuan untuk membantu pemilik usaha dalam menentukan harga pokok penjualan yang tepat untuk usaha mikro Sepatu Thrift Singapura by Lix dan juga usaha mikro lainnya agar para pengusaha dapat menentukan strategi yang tepat dalam meningkatkan omset penjualan. Selanjutnya kerangka penelitian akan ditampilkan pada Gambar 2.



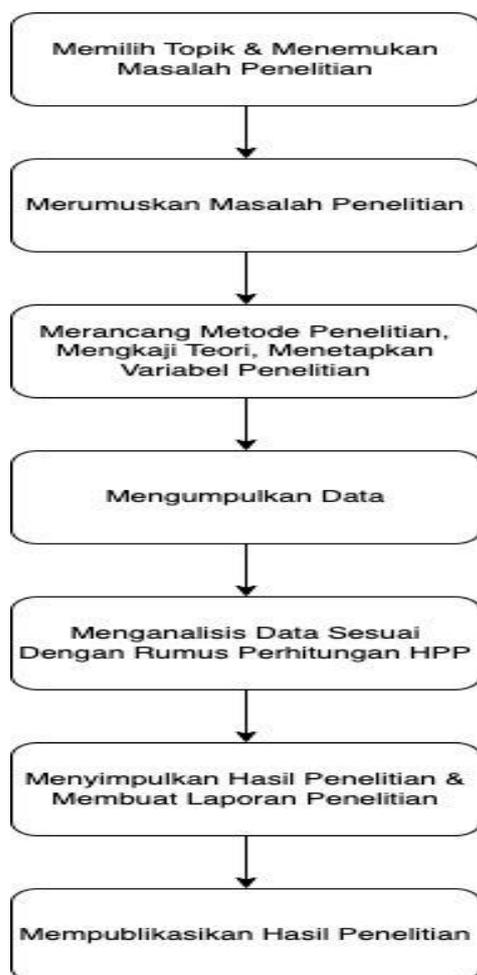
Gambar 2. Kerangka Penelitian

Pada Gambar 2, Harga Pokok Penjualan (HPP) adalah biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi atau memperoleh suatu barang atau jasa yang kemudian dijual. Penentuan Harga Pokok Penjualan penting untuk menghitung keuntungan perusahaan dan menentukan harga jual yang tepat. Untuk menghitung Harga Pokok Penjualan, terlebih dahulu harus diketahui biaya-biaya yang terkait dengan produksi atau perolehan barang atau jasa tersebut. Biaya-biaya tersebut meliputi Biaya bahan baku: Biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh bahan baku yang digunakan dalam produksi barang atau jasa. Biaya tenaga kerja: Biaya yang dikeluarkan untuk membayar upah karyawan yang terlibat dalam produksi barang atau jasa. Biaya overhead pabrik: Biaya-biaya lainnya yang terkait dengan produksi barang atau jasa, seperti biaya listrik, air, dan sewa pabrik.

Setelah biaya-biaya tersebut diketahui, langkah selanjutnya adalah menghitung Harga Pokok Penjualan dengan rumus: $HPP = \text{Biaya Bahan Baku} + \text{Biaya Tenaga Kerja} + \text{Biaya Overhead Pabrik}$. Setelah Harga Pokok Penjualan diketahui, perusahaan dapat menentukan harga jual yang tepat dengan mempertimbangkan faktor-faktor seperti biaya produksi, persaingan di pasar, dan permintaan pasar. Jika harga jual lebih tinggi dari Harga Pokok Penjualan, maka perusahaan akan memperoleh keuntungan. Namun, jika harga jual lebih rendah dari Harga Pokok Penjualan, maka perusahaan akan merugi. Penelitian terkait HPP ini sudah sering diaplikasikan pada Penentuan Harga Pokok Penjualan pada UMKM Jamu Jawa Asli Mbak Sum di Kelurahan Pedurungan Kidul Kecamatan Pedurungan Kota Semarang [16]. *The Impact of Raw Materials Price Volatility on Cost of Goods Sold (COGS) for Product Manufacturing* [17]. *Misclassifying Core Expenses as Special Items: Cost of Goods Sold or Selling, General, and Administrative Expenses?* [18]. *Cost of goods sold and total cost of delivery for oral and parenteral vaccine packaging formats* [19]. *A Wrench in the COGS: An Analysis of the Differences between Cost of Goods Sold as Reported in Compustat and in the Financial Statements* [20].

2. Metode Penelitian

Analisis yang digunakan adalah analisis perhitungan ekonomi untuk memperoleh kelayakan harga pokok penjualan. Analisis ekonomi dilakukan dengan melihat persediaan barang dagangan, pembelian barang dagangan, beban angkut, return pembelian dan potongan pembelian, selanjutnya dilakukan dengan menghitung harga pokok penjualan yang layak untuk digunakan sehingga di tahun-tahun yang akan datang UMKM Sepatu Thrift Singapura by Lix dapat memprediksi harga pokok penjualan dengan baik untuk menghindari kerugian. Penelitian ini bermaksud untuk menyajikan data empiris mengenai selling cost, administrasi, biaya umum, serta HPP. Selanjutnya Rancangan Penelitian ditampilkan pada Gambar 3.



Gambar 3. Rancangan Penelitian

Pada Gambar 3. Ulasan ini merupakan sumber informasi penting yang secara langsung diperoleh dan menjadi objek penelitian sebagai dasar pengamatan. Jenis dan Sumber Data Penelitian ini masuk dalam kategori penelitian terapan. Penelitian ini berfokus pada permasalahan harga pokok penjualan dengan memberikan rekomendasi HPP yang tepat bagi UMKM Sepatu Thrift Singapura by Lix. Data yang digunakan dalam penelitian ini diambil melalui hasil wawancara dengan Ibu Riris Sihotang selaku pemilik UMKM Sepatu Thrift Singapura by Lix. Populasi penelitian ini yakni seluruh pemilik usahawan UMKM

yang jumlahnya tidak diketahui, sedangkan sampel dalam penelitian ini adalah pengusaha UMKM Sepatu Thrift Singapura by Lix di Kota Padang.

3. Hasil dan Pembahasan

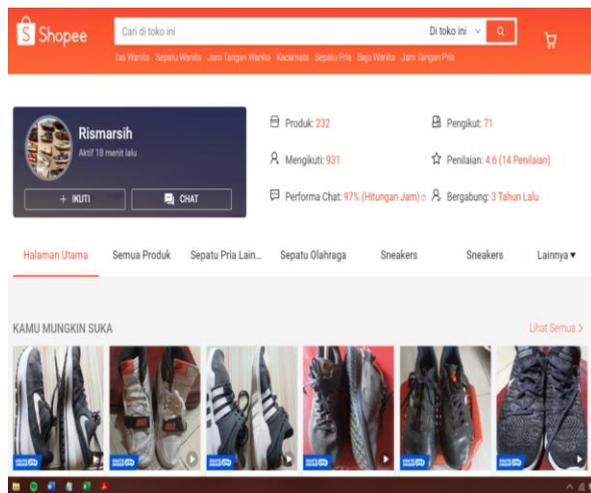
UMKM Sepatu Thrift Singapura by Lix ini menjual barang dagangannya melalui offline maupun online. Usaha ini memanfaatkan e-commerce shopee sebagai media penjualan online, selain itu mereka juga memanfaatkan sosial media seperti tiktok live dan facebook live. Metode promosi yang dilakukan usaha ini yaitu secara manual dan digital. Meskipun sudah menggunakan promosi digital, tetapi usaha ini tidak melupakan promosi secara konvensional seperti word of mouth. Dalam usahanya, pemilik mempekerjakan dua orang karyawan, sehingga terdapat beban tenaga kerja. Beban tenaga kerja langsung adalah upah yang diberikan pada karyawan yang nilainya bisa dilihat dalam sebuah produk.

UMKM ini membeli persediaan dari pemasok sepatu di Batam. Persediaan dijadikan sebagai salah satu bagian dalam pencatatan laporan keuangan yang dapat menunjukkan situasi atas produk dagangan dalam sebuah UMKM [24]. Bentuk pembelian berupa bal, dengan total 100 pasang sepatu dalam satu bal. Selama satu tahun berjalan, usaha ini sudah mampu menjual sebanyak 332 pasang sepatu dari 600 pasang pembelian yang dilakukan. Pencatatan persediaan dilakukan oleh pemilik dengan sistem perpetual yaitu tiap satu bulan sekali. Selanjutnya Toko Offline UMKM Sepatu Thrift Singapura by Lix ditampilkan pada Gambar 4.



Gambar 4. Toko Offline UMKM Sepatu Thrift Singapura by Lix

Pada Gambar 4 terlihat toko yang menjual sepatu second import singapura. Selanjutnya Toko Online UMKM Sepatu Thrift Singapura by Lix ditampilkan pada Gambar 5.



Gambar 5. Toko Online UMKM Sepatu Thrift Singapura by Lix

Pada Gambar 5. Pembelian sepatu tersebut pada toko online. Selanjutnya Pemilik menyatakan dalam wawancaranya, bahwa UMKM sepatu thrift Singapura by Lix telah melakukan pencatatan keuangan sederhana. Data yang diperoleh peneliti, catatan keuangan yang dimaksudkan oleh pemilik adalah catatan penjualan produk bukan laporan keuangan yang semestinya. Pencatatan laporan keuangan bertujuan guna memperlihatkan siap tidak UMKM untuk bersinergi dan bersaing di era mendatang [25]. Setelah satu tahun berjalan, pemilik mengeluhkan bahwa usahanya mengalami kerugian mencapai kurang lebih 100 juta rupiah dan berkurangnya sales volume yang merupakan hasil dari usaha penjualan yang dihitung dengan satuan produk [26]. Penentuan harga jual untuk masing-masing produk hanya dilakukan dengan terkaan semata, jadi tidak dilakukan perhitungan yang tepat secara teori. Selanjutnya perubahan dari total penjualan yang terjadi di UMKM sepatu thrift Singapura by Lix selama tahun 2022 pada Tabel 1.

Tabel 1. Perubahan dari Total Penjualan yang terjadi UMKM Sepatu Thrift Singapura by Lix

Periode/Bulan	Total Penjualan	Presentasi Penjualan
Januari-April	Rp34.455.000	0,55%
Mei-Agustus	Rp18.740.000	0,44%
September-Desember	Rp23.730.000	0,26%

Berdasarkan Tabel 1 diatas, tampak perubahan yang terjadi pada persentasi penjualan pada bulan Mei – Agustus dan September – Desember. Pada bulan Mei – Agustus persentasi penjualan diperoleh 0,44% dengan total penjualan sebesar Rp.18.740.000 yang lebih rendah dari penjualan bulan Januari – April sebesar Rp.34.455.000. Terjadi peningkatan penjualan pada bulan September – Desember jika dibandingkan dengan penjualan bulan Mei – Agustus, yaitu sebesar Rp.23.730.000 dengan persentasi penjualan 0,26%. Disimpulkan bahwa penjualan fluktuatif, namun lebih ke arah penurunan penjualan.

Berikut perhitungan harga pokok penjualan UMKM sepatu thrift Singapura by Lix untuk tiga kuartal, yaitu kuartal satu mulai Januari sampai April, kuartal dua

mulai Mei sampai Agustus, dan kuartal tiga mulai September sampai Desember:

1.1 Harga Pokok Penjualan Januari-April 2022

Perhitungan harga pokok penjualan yang dilakukan oleh pemilik UMKM sepatu thrift Singapura by Lix dalam kuartal pertama tahun 2022 tidak memiliki barang persediaan awal. Hal ini terjadi karena bisnis ini baru dimulai pada Januari 2022. Pembelian awal yaitu sebanyak 2 bal dengan total pembelian sebesar Rp.50.000.000. Biaya pengiriman tidak dibebankan kepada pemilik karena dibebaskan oleh pemasok. Potongan pembelian bernilai 0 karena tidak adanya pengurangan harga dari pemasok, baik untuk pembelian tunai maupun berkala.

1.2 Harga Pokok Penjualan Mei-Agustus 2022

Perhitungan harga pokok penjualan untuk kuartal dua, yaitu dari bulan Mei sampai Agustus. Barang dagang yang belum terjual sebanyak 58 pasang sepatu, sehingga persediaan barang awal dinilai sebesar Rp.14.500.000. Pada kuartal ini pemilik melakukan pembelian sebanyak 2 bal, dengan nilai Rp.50.000.000. Persediaan barang dagang akhir diperoleh sebesar Rp.50.000.000, dari perhitungan barang dagang awal ditambah pembelian, dan dikurangi dengan harga pokok penjualan periode sebelumnya.

1.3 Harga Pokok Penjualan September-Desember 2022

Persediaan barang dagang awal pada kuartal ketiga ini sebanyak 179 sepatu dengan total sebesar Rp.44.750.000. Pemilik melakukan pembelian lagi di kuartal tiga sebesar Rp.50.000.000, sehingga jumlah persediaan bertambah sementara persediaan barang awal masih belum terjual seluruhnya. Pemilik menentukan harga pokok penjualan dengan membagi harga beli barang dagang dan total produk yang diterima.

Berdasarkan perhitungan yang dilakukan pemilik, untuk 1 bal produk dengan harga beli Rp.25.000.000 maka pemilik menentukan harga pokok penjualan 1 produk sebesar Rp.250.000. Dalam satu tahun berjalannya usaha, pemilik sudah membeli persediaan barang dagang sebanyak 6 bal atau 600 pasang sepatu dan total persediaan sebesar Rp.150.000.000. Selanjutnya perbandingan total penjualan berdasarkan perhitungan HPP dengan penjualan yang sudah terjadi di tahun 2022 pada Tabel 2.

Tabel 2. Perbandingan Total

Bulan	Berdasarkan HPP	Berdasarkan Kondisi Sesungguhnya
Januari-April	Rp34.455.000	0,55%
Mei-Agustus	Rp18.740.000	0,44%
September-Desember	Rp23.730.000	0,26%

Penjualan yang terjadi pada tahun 2022 pada tabel 2 menurut pencatatan pemilik yaitu sebanyak 332 pasang sepatu, dengan total sebesar Rp.76.925.000. Namun jika didasarkan pada perhitungan HPP yang dilakukan pemilik tampak perbedaan penjualan sebesar

Rp.6.075.000, seharusnya pemilik mampu memperoleh penjualan sebesar Rp.83.000.000 dari penjualan tersebut. Hal tersebut terjadi karena banyak produk yang dijual dibawah harga pokok penjualan yang sudah ditetapkan oleh pemilik. Oleh karena itu, bisa disimpulkan pemilik mengalami kerugian akibat dari harga jual yang jauh dibawah harga pokok penjualan yang sudah ditetapkan. Penelitian ini bertujuan untuk menerapkan harga pokok penjualan pada UMKM sepatu thrift Singapura by Lix yang telah berdiri sejak tahun 2022. Pemilik masih belum mengetahui bagaimana metode perhitungan harga pokok penjualan yang baik, hal tersebut dibuktikan dengan adanya biaya-biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi namun tidak dihitung sebagai biaya produksi dan tidak dimasukkan kedalam perhitungan HPP. Selain itu, pemilik menggunakan harga pokok penjualan sebagai harga jual tanpa menambah margin keuntungan.

Berdasarkan data yang sudah dianalisis, UMKM sepatu thrift Singapura by Lix disetiap kuartal melakukan pembelian ulang untuk menambah persediaan dikarenakan adanya gratis biaya pengiriman sementara persediaan di gudang masih banyak yang belum terjual. UMKM sepatu thrift Singapura by Lix hanya memiliki satu pemasok sehingga pemilik tidak memiliki referensi harga yang lain dan hanya terpaku pada harga jual yang diberikan oleh pemasok tersebut. Barang dagang diperoleh dari pemasok sepatu thrift di Batam. Pemilik melakukan pembelian hanya ketika ada promo gratis ongkos kirim dari distributor, guna memangkas biaya pengiriman. Pemilik tidak bisa melakukan retur pembelian, karena prosedur dari distributor yang tidak memperkenankan melakukan pengembalian apabila ada produk cacat. Beberapa produk bahkan diberi harga pokok penjualan dibawah yang telah ditentukan, karena kondisinya kurang layak.

4. Kesimpulan

Harga pokok penjualan adalah sebesar Rp.123.575.000 atau sebesar Rp.335.802 untuk satu pasang sepatu. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa penentuan harga pokok penjualan tidak bisa dilakukan hanya berdasarkan terkaan, karena ternyata hasil harga pokok penjualan yang dihitung pemilik jauh lebih rendah jika dibandingkan dengan perhitungan harga pokok penjualan berdasarkan teori. Bisa mengembangkan hingga penentuan margin keuntungan dan harga jual yang tepat. Selain itu, penelitian ini juga diharapkan dapat diterapkan untuk jenis usaha lainnya, seperti perusahaan manufaktur yang juga membutuhkan adanya perhitungan persediaan dan harga pokok penjualan.

Daftar Rujukan

- [1] Rachmawati, W., Karim, A., & Wisayang, V. R. W. (2021). Penentuan Harga Pokok Penjualan Pada UMKM Jamu Jawa Asli Mbak Sum di Kelurahan Pedurungan Kidul Kecamatan Pedurungan Kota Semarang. *Selaparang Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 5(1), 887. DOI: <https://doi.org/10.31764/jpmb.v5i1.6555> .
- [2] Dewi, S. P., & Angela, J. (2021). Pentingnya Mengetahui Perbedaan Harga Pokok Penjualan Perusahaan Dagang dan Manufaktur. *Prosiding Senapenmas*, 25. DOI: <https://doi.org/10.24912/psenapenmas.v0i0.13423> .
- [3] Sandiri, M. P., Ilat, V., & Pinatik, S. (2019). Evaluasi Penerapan Akuntansi Persediaan Obat Untuk Penentuan Harga Pokok Penjualan Pada PT. Cempaka Indah Murni Manado. *Going Concern : Jurnal Riset Akuntansi*, 14(1). DOI: <https://doi.org/10.32400/gc.14.1.22323.2019> .
- [4] Mustika, D. (2020). Penentuan Harga Pokok Penjualan Pada Toko Putri Tani Sejahtera Menggunakan Aplikasi Berbasis Web. *Sistem Informasi Akuntansi*, 2(1). DOI: <https://doi.org/10.37338/jaab.v2i1.119> .
- [5] Novalianti, S., Purwanti, P., & Widyarani, I. (2022). Penentuan Harga Pokok Penjualan dan Perencanaan Laba Jangka Pendek Olahan Salak di UD Cristal, Sleman, Yogyakarta. *Jurnal Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 6(1), 108–121. DOI: <https://doi.org/10.21776/ub.jepa.2022.006.01.10> .
- [6] Mahmudah, H. (2016). Analisis Penyesuaian Tarif Dasar Pada Perusahaan Daerah Air Minum (Pdam) di Kabupaten Lamongan. *Jurnal Manajemen*, 1(2), 7. DOI: <https://doi.org/10.30736/jpim.v1i2.24> .
- [7] Saerang, D. P. E., & Pontoh, W. (2019). Ipteks Sistem Persediaan dalam Penentuan Harga Pokok Penjualan Bagi Usaha Kecil Menengah di Kecamatan Malalayang I Barat Kota Manado. *Jurnal Ipteks Akuntansi Bagi Masyarakat*, 3(2). DOI: <https://doi.org/10.32400/jiam.3.2.2019.24005> .
- [8] Goenawan, G., Susantolie, A., & Fiscal, Y. (2011). Pengaruh Metode Penilaian Persediaan Terhadap Penentuan Harga Pokok Penjualan (Study kasus pada PT. Dirgantara Pancapersada di Bandar Lampung). *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 2(1), 165. DOI: <https://doi.org/10.36448/jak.v2i1.26> .
- [9] Novalia, N., Ismono, R. H., & Nugraha, A. (2021). Penentuan Harga Pokok Penjualan Usaha Penggemukan Sapi Potong Mitra dan Non-Mitra di Desa Astomulyo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah. *Jurnal Ilmu-Ilmu Agribisnis*, 9(4), 622. DOI: <https://doi.org/10.23960/jiia.v9i4.5399> .
- [10] Tia Soraya, A., & Septiana, N. (2018). Analisis Penentuan Harga Pokok Penjualan dengan Menggunakan Metode Full Costing Pada Pabrik Roti Pelangi Nusantara di Kota Metro. *Fidusia : Jurnal Keuangan dan Perbankan*, 1(2). DOI: <https://doi.org/10.24127/jf.v1i2.305> .
- [11] Yusnaini, Y., Dewi, K., Burhanudin, B., Hakiki, A., & Meirawati, E. (2020). Pelatihan dan Pendampingan Penyusunan Laporan Harga Pokok Produksi pada Badan Usaha Milik Desa di Desa Kerinjing, Kabupaten Ogan Ilir. *Sricommerce: Journal of Sriwijaya Community Services*, 1(2), 63–68. DOI: <https://doi.org/10.29259/jscs.v1i2.22> .
- [12] Afif, M. N., & Rismawati, R. (2019). Analisis Harga Pokok Produksi untuk Menentukan Harga Jual Produk Garment. *Jurnal Akunida*, 5(1), 10. DOI: <https://doi.org/10.30997/jakd.v5i1.1825> .
- [13] Ardia Sari, R., Farel Mada Tantrika, C., Prasetyo Lukodono, R., & Widiyawati, S. (2019). Penentuan Harga Produk Kerajinan Rotan Berbasis Aktivitas. *Industri Inovatif: Jurnal Teknik Industri*, 8(1), 15–20. DOI: <https://doi.org/10.36040/industri.v8i1.665> .
- [14] Rafli, A. M. H., Auliasari, K., & Primaswara P, R. (2021). Pengembangan Sistem Informasi Untuk Menentukan Harga Pokok Penjualan (Studi Kasus : Toko Kue Rania). *JATI (Jurnal Mahasiswa Teknik Informatika)*, 5(2), 829–835. DOI: <https://doi.org/10.36040/jati.v5i2.3751> .
- [15] Meyla Nur Vita Sari. (2021). Penerapan Metode Activity Based Costing System dalam Penentuan Harga Pokok Kamar Pada Graha Bima Inn di Arjosari Malang. *Al-Iqtishod : Jurnal Ekonomi Syariah*, 3(2), 132–145. DOI: <https://doi.org/10.51339/iqts.v3i2.376> .
- [16] Putri, W. F. S., Hendawati, H., Nawangsasi, Y., Maulana, D., Ansori, S., & Sukiman, I. (2021). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Penjualan dalam Menentukan Harga Jual Barang Dagang Pada Umkm di Desa Cimekar Kabupaten Bandung. *Jurnal*

- Abdimas Sang Buana*, 2(2), 63. DOI: <https://doi.org/10.32897/abdimasub.v2i2.631> .
- [17]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. DOI: <https://doi.org/10.33330/jurdimas.v5i1.1102> .
- [18]Turangan, J. A. (2021). Perhitungan Harga Pokok Penjualan dan Harga Jual Produk Untuk Keberlangsungan UMKM Dapur Pipit, Jambi. *Prosiding SENAPENMAS*, 735. DOI: <https://doi.org/10.24912/psenapenmas.v0i0.15096> .
- [19]Noor Asegaff, A. R. M. H. (2017). Perancangan Aplikasi Komparasi Perhitungan Harga Pokok Penjualan Antara Metode Fifo, Lifo dan Average. *Technologia: Jurnal Ilmiah*, 8(2), 67. DOI: <https://doi.org/10.31602/tji.v8i2.1109> .
- [20]Handayani, F., Ismayani, I., & Sofyan, S. (2017). Analisis Harga Pokok Produksi Pada Perusahaan Socolatte Di Kabupaten Pidie Jaya. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Pertanian*, 2(2), 279–287. DOI: <https://doi.org/10.17969/jimfp.v2i2.2935> .