



Pelatihan Kreasi Minuman dan Penentuan Harga Pokok Penjualan sebagai Upaya Penguatan Daya Saing UMKM di Kelurahan Meruya Selatan

Ika Maulidhika^{1*}, Retno Puji Astuti², Putri Dwi Wahyuni³
^{1,2,3} Universitas Mercu Buana, Jakarta, Indonesia

(*) Corresponden Author: ikamaulidhika@yahoo.co.id

Article Info:

Abstract

Keywords:

Harga Pokok Penjualan;
Kreasi Minuman;
Penetapan Harga Jual;
Pelatihan Kewirausahaan;
UMKM;

Article History:

Received : 28-12-2023

Revised : 15-02-2024

Accepted : 17-02-2024

Article DOI :

<https://doi.org/10.70550/sowel.v1i1.33>

Pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Kelurahan Meruya Selatan memiliki peluang untuk mengembangkan produk minuman sederhana bernilai jual, tetapi pengenalan unsur biaya dan penetapan harga jual masih perlu diperkuat. Artikel ini melaporkan pelatihan kreasi minuman dan penentuan harga pokok penjualan bagi 34 peserta yang terdiri atas pelaku UMKM, ibu rumah tangga, serta warga yang berminat berwirausaha. Kegiatan dilaksanakan melalui observasi kondisi awal, sosialisasi, demonstrasi, praktik pembuatan minuman mojito dalam kemasan pouch, simulasi perhitungan biaya, diskusi, dan evaluasi pascapelatihan. Instrumen evaluasi berupa kuesioner 11 pernyataan pada skala 1-4 yang mengukur relevansi, kebermanfaatan, pembelajaran, dan potensi dampak program. Hasil simulasi menunjukkan biaya produk sebesar Rp4.862 per kemasan; dengan margin Rp1.700, harga jual contoh ditetapkan sebesar Rp6.562. Evaluasi pascapelatihan menghasilkan nilai rata-rata 3,59 dalam kategori tinggi. Karena data pre-test dan post-test kuantitatif tidak terdokumentasi, hasil evaluasi ditafsirkan sebagai persepsi peserta terhadap manfaat kegiatan, bukan sebagai bukti perubahan kausal. Keterbaruan kegiatan terletak pada penyatuan praktik kreasi minuman, pencatatan biaya sederhana, dan penetapan harga jual dalam satu alur pembelajaran bagi UMKM tingkat kelurahan.

How to cite : Maulidhika, I. ., Astuti, R. P., & Wahyuni, P. D. (2024). Pelatihan Kreasi Minuman dan Penentuan Harga Pokok Penjualan sebagai Upaya Penguatan Daya Saing UMKM di Kelurahan Meruya Selatan. *Journal of Social Welfare and Community Development*, 1(1), 14-22. <https://doi.org/10.70550/sowel.v1i1.33>



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/). Any further distribution of this work must maintain attribution to the author(s) and the title of the work, journal citation and DOI.

Published under licence by Bacadulu.net Publisher.

PENDAHULUAN

UMKM berperan dalam membuka kesempatan kerja, memperluas aktivitas ekonomi lokal, dan membantu rumah tangga membangun sumber pendapatan. Namun, keberlanjutan

usaha tidak cukup ditentukan oleh kemampuan menghasilkan produk yang menarik. Pelaku UMKM juga perlu memahami struktur biaya agar harga jual yang ditetapkan mampu menutup biaya produksi sekaligus memberikan margin yang wajar.

Informasi biaya diperlukan untuk mengidentifikasi bahan baku, tenaga kerja, kemasan, serta biaya pendukung yang melekat pada suatu produk. Pada usaha berskala kecil, penetapan harga jual sering dilakukan dengan mengikuti harga pasar atau perkiraan pemilik. Praktik tersebut dapat menimbulkan risiko harga jual terlalu rendah, margin yang tidak terukur, atau kesulitan menyesuaikan harga ketika biaya bahan mengalami perubahan. Gunawan et al. (2016) menegaskan bahwa perhitungan harga pokok membantu pelaku usaha menetapkan harga jual secara lebih tepat.

Literatur mutakhir juga menunjukkan bahwa penerapan akuntansi biaya dan akuntansi manajemen pada usaha kecil kerap terhambat oleh keterbatasan pengetahuan, keterampilan, sumber daya, dan dukungan sistem. Roffia et al. (2024) menemukan bahwa kekurangan pelatihan dan keterampilan menjadi salah satu faktor yang menghambat penerapan praktik akuntansi biaya pada usaha kecil dan menengah. Sejalan dengan itu, Ylä-Kujala et al. (2023) menunjukkan bahwa persoalan akuntansi manajemen pada usaha kecil berkaitan dengan organisasi, sistem, personel, dan ketersediaan sumber daya. Kondisi ini memperlihatkan bahwa pelatihan yang sederhana, kontekstual, dan berbasis praktik tetap relevan untuk memperkuat kapasitas pengelolaan biaya UMKM.

Kondisi serupa teridentifikasi pada calon peserta di Kelurahan Meruya Selatan. Berdasarkan observasi awal dan diskusi persiapan kegiatan, sebagian peserta telah menjalankan usaha skala rumah tangga, sedangkan sebagian lainnya tertarik memulai usaha. Akan tetapi, ide produk yang dapat diproduksi secara sederhana, pengenalan unsur biaya, dan penetapan harga jual belum sepenuhnya dilakukan secara sistematis. Gambaran kondisi awal tersebut disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Kondisi Awal dan Kebutuhan Pelatihan Peserta UMKM

Aspek	Kondisi Awal yang Teridentifikasi	Sumber Informasi	Kebutuhan Pelatihan
Karakteristik peserta	Peserta berasal dari pelaku UMKM, ibu rumah tangga, dan warga yang berminat memulai usaha; komposisi rinci tidak terdokumentasi dalam naskah awal.	Daftar hadir, observasi, dan komunikasi awal.	Materi perlu menggunakan bahasa sederhana serta contoh usaha rumahan.
Kreasi produk	Sebagian peserta memerlukan contoh produk yang mudah dibuat, berbahan mudah diperoleh, dan memiliki peluang untuk dijual.	Observasi dan diskusi awal.	Demonstrasi serta praktik produk minuman dalam kemasan.
Pengelolaan biaya	Peserta belum sepenuhnya membedakan biaya bahan, kemasan, tenaga kerja, dan biaya pendukung.	Observasi dan diskusi awal.	Lembar kerja identifikasi unsur biaya dan simulasi biaya per kemasan.
Penetapan harga jual	Harga jual masih banyak dipertimbangkan berdasarkan perkiraan atau harga pasar tanpa pencatatan biaya yang lengkap.	Diskusi awal dengan peserta.	Latihan menghitung harga pokok produk, margin, dan harga jual.
Pencatatan sederhana	Pencatatan biaya usaha belum dilakukan secara konsisten oleh seluruh peserta.	Diskusi awal dengan peserta.	Format pencatatan biaya sederhana yang dapat diterapkan setelah pelatihan.

Sumber: Diolah dari observasi awal, diskusi persiapan, dan informasi kegiatan pengabdian.

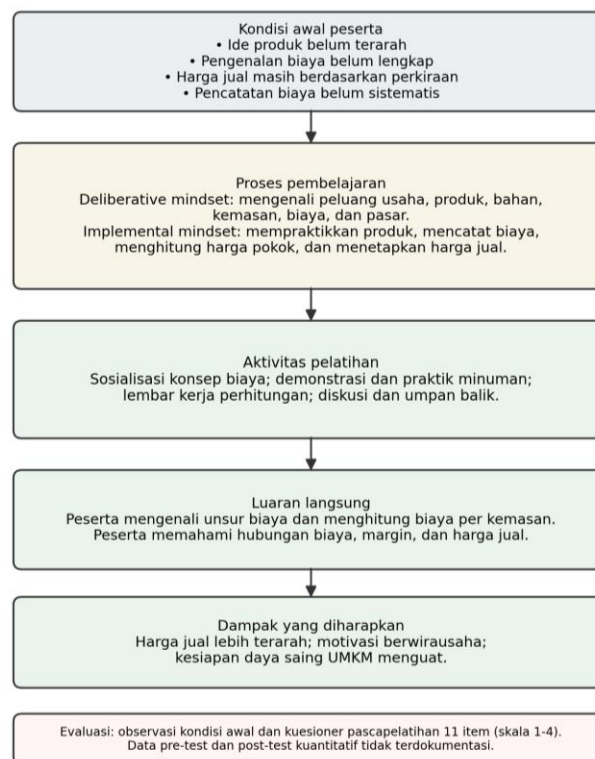
Data awal bersifat kualitatif

Pelatihan pembuatan minuman dipilih karena bahan mudah diperoleh, proses produksi dapat dipelajari dalam waktu singkat, dan produknya dapat dikembangkan sebagai usaha rumahan. Namun, kreativitas produk perlu diikuti perhitungan biaya agar keputusan harga jual tidak hanya berangkat dari intuisi. Pendampingan strategi harga jual melalui pendekatan job order costing dan cost-plus pricing pada kegiatan sejenis juga memperlihatkan pentingnya menghubungkan biaya, margin, dan harga jual secara praktis (Aeni et al., 2023; Pratista & Santoso, 2024).

Kegiatan ini menggunakan perspektif deliberative mindset dan implemental mindset. Deliberative mindset menggambarkan tahap ketika peserta mengenali peluang, mempertimbangkan alternatif produk, bahan, kemasan, kebutuhan biaya, serta peluang pasar. Implemental mindset menggambarkan perubahan pertimbangan tersebut menjadi tindakan, yaitu mempraktikkan pembuatan produk, mencatat biaya, menghitung harga pokok, dan menetapkan harga jual. Kerangka ini sejalan dengan penjelasan Gollwitzer (1990) mengenai perbedaan fase mempertimbangkan tujuan dan fase pelaksanaan tindakan.

Berbeda dari penelitian eksperimen, kerangka konseptual pada kegiatan pengabdian ini digunakan untuk menjelaskan alur perubahan yang diharapkan dari masalah awal menuju luaran pembelajaran. Kerangka tersebut tidak diposisikan sebagai hipotesis kausal karena data pre-test dan post-test kuantitatif tidak tersedia dalam dokumentasi kegiatan. Gambar 1 menampilkan hubungan antara kondisi awal, proses pembelajaran, aktivitas pelatihan, luaran langsung, dan dampak yang diharapkan.

Gambar 1. Kerangka Konseptual Kegiatan



Sumber: Diolah dari rancangan kegiatan dan hasil evaluasi pelatihan

Berdasarkan uraian tersebut, kegiatan ini bertujuan memberikan pemahaman praktis kepada peserta tentang pembuatan produk kreasi minuman dan perhitungan harga pokok penjualan sebagai dasar penetapan harga jual. Kegiatan juga diarahkan untuk memperkuat motivasi peserta dalam memulai atau mengembangkan UMKM yang lebih siap bersaing. Keterbaruan kegiatan terletak pada integrasi pelatihan kreasi minuman, pengenalan biaya per kemasan, serta penetapan harga jual dalam satu rangkaian praktik yang sesuai dengan konteks UMKM tingkat kelurahan.

METODE

Kegiatan ini menggunakan pendekatan deskriptif dalam bentuk pengabdian kepada masyarakat. Fokus kegiatan adalah pemberian pelatihan praktis pembuatan minuman dan penentuan harga pokok penjualan kepada warga Kelurahan Meruya Selatan. Kegiatan dilaksanakan pada Rabu, 4 Maret 2020 pukul 09.00-12.00 WIB di RPTRA Meruya Selatan, Jakarta Barat.

Peserta kegiatan berjumlah 34 orang yang terdiri atas pelaku UMKM, ibu rumah tangga, dan warga yang berminat berwirausaha. Kriteria keterlibatan peserta adalah warga yang hadir dan mengikuti rangkaian sosialisasi, demonstrasi, praktik, serta diskusi. Kegiatan tidak membedakan peserta berdasarkan jenis usaha karena sebagian peserta masih berada pada tahap eksplorasi peluang usaha.

Tahap pelaksanaan terdiri atas: (1) observasi dan diskusi awal untuk mengidentifikasi kebutuhan peserta; (2) sosialisasi tentang unsur biaya dan penetapan harga jual; (3) demonstrasi serta praktik pembuatan minuman mojito dalam kemasan pouch; (4) latihan mengidentifikasi biaya bahan dan kemasan melalui lembar simulasi; serta (5) diskusi, umpan balik, dan evaluasi pascapelatihan. Dalam contoh perhitungan, harga pokok produk dipahami sebagai biaya per kemasan yang menjadi dasar penetapan harga jual. Perhitungan belum memasukkan seluruh biaya tenaga kerja dan overhead secara rinci sehingga fungsinya adalah pembelajaran awal, bukan penetapan harga final untuk seluruh jenis usaha.

Instrumen dan Teknik Evaluasi

Instrumen kegiatan meliputi materi sosialisasi, bahan praktik minuman, kemasan pouch, lembar simulasi perhitungan biaya, catatan observasi, dokumentasi, dan kuesioner evaluasi pascapelatihan. Catatan observasi digunakan untuk mendeskripsikan kondisi awal peserta secara kualitatif, terutama terkait ide produk, pengenalan unsur biaya, dan cara penetapan harga jual. Lembar simulasi digunakan untuk memandu peserta mengenali kuantitas bahan, harga satuan, biaya kemasan, margin, serta harga jual contoh.

Kuesioner evaluasi pascapelatihan terdiri atas 11 pernyataan yang merekam penilaian peserta terhadap relevansi kegiatan, pembelajaran, kebermanfaatan, serta potensi dampak program. Setiap pernyataan dinilai pada skala Likert empat poin, yaitu 1 = sangat tidak setuju, 2 = tidak setuju, 3 = setuju, dan 4 = sangat setuju. Pengelompokan indikator dan cara analisisnya disajikan pada Tabel 2. Apabila formulir asli menggunakan label respons yang berbeda, label tersebut perlu disesuaikan dengan arsip kuesioner sebelum naskah disubmit.

Tabel 2. Rincian Instrumen Evaluasi Pascapelatihan

Dimensi Evaluasi	Indikator Ringkas	Nomor Item	Skala	Analisis
Relevansi dan kebermanfaatan program	Penyelesaian masalah; manfaat IPTEK; bahan ajar/modul; manfaat dan pencapaian target kemitraan.	1, 3, 4, 10, 11	1-4	Mean per item dan mean keseluruhan.
Pembelajaran dan keterterapan	Teknologi tepat guna; pengetahuan; potensi produksi; perubahan perilaku positif.	2, 6, 7, 8	1-4	Mean per item dan interpretasi deskriptif.
Potensi dampak ekonomi dan lingkungan	Potensi peningkatan pendapatan dan mutu lingkungan.	5, 9	1-4	Mean per item; persepsi peserta, bukan dampak terukur.

Sumber: Diolah dari instrumen evaluasi kegiatan yang digunakan pada naskah awal

Data kuesioner dianalisis secara deskriptif dengan menghitung nilai rata-rata setiap item dan rata-rata keseluruhan. Interpretasi yang digunakan adalah rendah untuk skor 1,00-2,00, sedang untuk 2,01-3,00, dan tinggi untuk 3,01-4,00. Instrumen ini berfungsi sebagai evaluasi reaksi dan persepsi peserta terhadap kegiatan. Naskah awal tidak memuat informasi pengujian validitas, reliabilitas, jumlah respons kuesioner yang kembali, maupun data pre-test dan post-test. Oleh karena itu, artikel ini tidak melakukan pengujian inferensial dan tidak menyimpulkan peningkatan pengetahuan secara kausal.

Data pre-test dan post-test kuantitatif tidak disajikan karena tidak terdokumentasi dalam bahan kegiatan yang tersedia. Untuk menjaga integritas pelaporan, kondisi sebelum pelatihan dijelaskan berdasarkan observasi dan diskusi awal, sedangkan hasil setelah pelatihan dijelaskan melalui kuesioner pascapelatihan. Pada pelaksanaan berikutnya, evaluasi dianjurkan menggunakan instrumen pengetahuan dan kesiapan berwirausaha yang sama sebelum dan sesudah pelatihan, disertai kode responden anonim agar perubahan skor dapat dianalisis secara berpasangan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan Pelatihan dan Simulasi Perhitungan

Kegiatan berlangsung dalam dua sesi utama. Sesi pertama berisi demonstrasi dan praktik pembuatan minuman mojito dalam kemasan pouch. Bahan yang digunakan berupa minuman bersoda, sirup, irisan lemon, es batu, daun mint, selasih, kemasan, serta bahan pendukung lainnya. Produk dipilih karena prosesnya relatif sederhana, bahan mudah diperoleh, dan dapat dikembangkan dalam skala rumah tangga.

Sesi kedua berisi simulasi penghitungan biaya produk per kemasan. Peserta diperkenalkan pada cara mengidentifikasi kuantitas bahan, harga satuan, biaya kemasan, serta margin yang diharapkan. Tabel 3 menunjukkan contoh perhitungan yang digunakan selama praktik. Simulasi ini membantu peserta melihat bahwa harga jual perlu dibangun dari informasi biaya, bukan hanya dari perkiraan atau harga pesaing.

Tabel 3. Simulasi Perhitungan Harga Pokok Produk Minuman per Kemasan

No.	Nama Bahan	Satuan	Jumlah	Harga per Unit (Rp)	Total Biaya (Rp)
1	Sprite	ml	200	8	1.600
2	Sirup	ml	50	46	2.300

No.	Nama Bahan	Satuan	Jumlah	Harga per Unit (Rp)	Total Biaya (Rp)
3	Lemon	iris	2	230	460
4	Es batu	gram	100	5	500
5	Daun mint	lembar	2	1	2
6	Kemasan	lembar	1	400	400
Harga pokok produk per kemasan					4.862
Margin keuntungan yang diharapkan					1.700
Harga jual contoh per kemasan					6.562

Sumber: Data simulasi kegiatan pengabdian

Hasil simulasi menunjukkan biaya produk sebesar Rp4.862 per kemasan. Dengan tambahan margin keuntungan Rp1.700, harga jual contoh menjadi Rp6.562. Nilai tersebut tidak dimaksudkan sebagai harga jual yang wajib digunakan semua pelaku UMKM, melainkan sebagai alat belajar untuk menunjukkan keterkaitan antara biaya dan margin. Dalam penerapan nyata, peserta perlu menambahkan biaya tenaga kerja, listrik, gas, transportasi, penyusutan alat, biaya promosi, serta tingkat harga pasar agar perhitungan lebih lengkap.

Hasil Evaluasi Pascapelatihan

Hasil evaluasi pascapelatihan disajikan pada Tabel 4. Nilai rata-rata keseluruhan sebesar 3,59 berada pada kategori tinggi. Item dengan nilai tertinggi adalah potensi peningkatan pendapatan (3,74), diikuti peningkatan pengetahuan peserta dan manfaat kerja sama dengan Universitas Mercu Buana (masing-masing 3,71). Temuan tersebut menunjukkan bahwa peserta menilai kegiatan relevan dengan kebutuhan mereka dan berpotensi mendukung pengembangan usaha.

Tabel 4. Hasil Evaluasi Pascapelatihan

No.	Uraian Penilaian	Mean	Kriteria
1	Kegiatan membantu menyelesaikan masalah masyarakat melalui keahlian sivitas akademika.	3,41	Tinggi
2	Kegiatan memanfaatkan teknologi tepat guna.	3,44	Tinggi
3	Kegiatan berguna bagi pengembangan ilmu pengetahuan dan teknologi.	3,50	Tinggi
4	Kegiatan dapat digunakan sebagai bahan ajar atau modul pelatihan.	3,50	Tinggi
5	Kegiatan berpotensi meningkatkan pendapatan.	3,74	Tinggi
6	Kegiatan meningkatkan pengetahuan peserta.	3,71	Tinggi
7	Kegiatan berpotensi meningkatkan produksi.	3,62	Tinggi
8	Kegiatan mendorong perubahan perilaku ke arah positif.	3,68	Tinggi
9	Kegiatan meningkatkan mutu lingkungan.	3,56	Tinggi
10	Kerja sama dengan Universitas Mercu Buana bermanfaat bagi masyarakat.	3,71	Tinggi
11	Kerja sama dengan Universitas Mercu Buana memenuhi target kegiatan.	3,59	Tinggi
Rata-rata keseluruhan		3,59	Tinggi

Sumber: Hasil tabulasi kuesioner evaluasi kegiatan

Walaupun seluruh indikator berada pada kategori tinggi, interpretasinya perlu dibatasi pada penilaian peserta setelah kegiatan. Item peningkatan mutu lingkungan, misalnya, hanya menggambarkan persepsi peserta dan tidak disertai pengukuran perubahan lingkungan. Demikian pula, nilai pada item peningkatan pendapatan tidak menunjukkan adanya perubahan pendapatan aktual karena kegiatan tidak melakukan pelacakan usaha peserta setelah pelatihan. Penegasan batas interpretasi ini penting agar simpulan tetap sesuai dengan jenis data yang tersedia.

Pembahasan

Pelatihan berbasis praktik memberi ruang bagi peserta untuk menghubungkan ide usaha dengan keputusan biaya. Dalam tahap deliberative mindset, peserta dikenalkan pada pilihan produk, bahan, kemasan, dan potensi harga jual. Tahap ini membantu peserta membangun pertimbangan sebelum mengambil keputusan usaha. Selanjutnya, implemental mindset tampak ketika peserta mempraktikkan pembuatan minuman, mengisi lembar biaya, dan menghitung harga produk. Alur tersebut sejalan dengan kerangka konseptual yang menempatkan pengetahuan sebagai jembatan antara peluang usaha dan tindakan operasional.

Temuan evaluasi pascapelatihan konsisten dengan kajian tentang pentingnya pelatihan dalam memperkuat keterampilan dan motivasi wirausaha. Kwartawaty et al. (2023) menekankan bahwa pelatihan kewirausahaan dapat membantu pelaku UMKM meningkatkan keterampilan, produktivitas, kepercayaan diri, serta kesiapan menghadapi tantangan usaha. Pada sisi pengelolaan biaya, Roffia et al. (2024) menyoroti perlunya sumber daya, pengetahuan, dan pelatihan untuk mendorong penerapan akuntansi biaya. Dengan demikian, penggunaan contoh produk sederhana dan lembar kerja perhitungan dalam kegiatan ini relevan sebagai langkah awal membangun kebiasaan menggunakan informasi biaya.

Simulasi harga pokok produk memperlihatkan manfaat pendekatan yang dapat dipraktikkan secara langsung. Peserta tidak hanya menerima penjelasan konsep biaya, melainkan melihat bagaimana biaya bahan dan kemasan membentuk biaya per kemasan serta bagaimana margin mengarah pada harga jual. Aeni et al. (2023) dan Pratista dan Santoso (2024) juga menunjukkan bahwa pendampingan penetapan harga perlu mengaitkan perhitungan biaya dengan margin agar pelaku usaha dapat menetapkan harga secara lebih rasional. Namun, pelatihan ini masih berada pada tingkat dasar karena belum menghitung biaya tenaga kerja dan overhead secara rinci.

Secara praktis, kegiatan ini dapat menjadi model pelatihan awal bagi UMKM tingkat kelurahan. Model tersebut menekankan tiga langkah: mengidentifikasi produk yang layak dibuat, mencatat seluruh biaya yang melekat pada produk, dan menentukan harga jual berdasarkan biaya serta margin. Untuk memperkuat daya saing, pendampingan lanjutan perlu memasukkan pencatatan keuangan sederhana, biaya tenaga kerja dan overhead, inovasi rasa, keamanan pangan, desain kemasan, pemasaran digital, dan evaluasi kelayakan usaha.

Keterbatasan utama kegiatan adalah tidak tersedianya data pre-test dan post-test kuantitatif, tidak adanya pelacakan perubahan pendapatan atau penjualan setelah pelatihan, serta belum terdokumentasinya jumlah kuesioner valid dan pengujian kualitas instrumen. Karena itu, penilaian tinggi pada evaluasi tidak dapat dipahami sebagai bukti bahwa

pengetahuan, pendapatan, atau daya saing meningkat secara terukur. Evaluasi lanjutan sebaiknya menggunakan tes pengetahuan dan lembar kasus perhitungan biaya sebelum-sesudah pelatihan, disertai pendataan tindak lanjut minimal satu sampai tiga bulan setelah kegiatan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Pelatihan kreasi minuman dan penentuan harga pokok penjualan di Kelurahan Meruya Selatan memberikan pengalaman praktis kepada peserta untuk membuat produk minuman, mengenali biaya bahan dan kemasan, serta menyusun harga jual contoh. Simulasi menunjukkan bahwa biaya produk sebesar Rp4.862 per kemasan dapat digunakan sebagai dasar penetapan harga jual setelah mempertimbangkan margin keuntungan.

Evaluasi pascapelatihan memperoleh nilai rata-rata 3,59 dengan kategori tinggi. Peserta terutama menilai kegiatan berpotensi meningkatkan pendapatan dan menambah pengetahuan. Namun, data tersebut merupakan persepsi setelah kegiatan; tanpa data pre-test dan post-test, artikel ini tidak menyimpulkan adanya peningkatan pengetahuan atau daya saing secara kausal.

Kegiatan berikutnya disarankan untuk menggunakan pengukuran awal dan akhir yang konsisten, mendokumentasikan jumlah respons kuesioner dan kualitas instrumen, serta melakukan pendampingan lanjutan. Materi lanjutan perlu mencakup biaya tenaga kerja, biaya overhead, pencatatan keuangan, pengembangan produk, pemasaran digital, dan pemantauan perkembangan usaha peserta.

DAFTAR PUSTAKA

- Aeni, I. N., Widiatami, A. K., Pitaloka, L. K., Mudrikah, S., & Susanti, E. (2023). Pendampingan strategi harga jual melalui job order costing pada komunitas UMKM Karya Mapan Salatiga. *Madaniya*, 4(3), 1032-1040. <https://doi.org/10.53696/27214834.515>
- Gollwitzer, P. M. (1990). Action phases and mind-sets. In E. T. Higgins & R. M. Sorrentino (Eds.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (Vol. 2, pp. 53-92). Guilford Press.
- Gunawan, K., Kurnia, S., & Hasibuan, M. S. (2016). Analisis perhitungan HPP menentukan harga penjualan yang terbaik untuk UKM. *Jurnal Teknovasi*, 3(2), 10-16.
- Kwartawaty, N. N., Sari, D. V., & Jona, R. N. (2023). Entrepreneurship training for MSMEs to increase income. *Devotion: Journal of Research and Community Service*, 4(10), 1968-1972. <https://doi.org/10.59188/devotion.v4i10.578>
- Mulyadi. (2010). *Akuntansi manajemen: Konsep, manfaat, dan rekayasa* (Edisi ke-3). Salemba Empat.
- Pratista, A. T., & Santoso, R. (2024). MSMEs product selling pricing strategy to increase profits using the cost plus pricing approach. *International Journal of Economics, Business and Accounting Research*, 8(2), 484-491.

- Purnamawati, I. G. A., Yuniarta, G. A., & Diatmika, I. P. G. (2017). Pelatihan dan pendampingan penyusunan harga pokok penjualan berdasarkan metode akuntansi pada usaha tenun. Seminar Nasional Pengabdian kepada Masyarakat, 196-201.
- Roffia, P., Benavides, M. M., & Carrilero, A. (2024). Cost accounting practices in SMEs: Liability of age and other factors that hinder or burst its implementation in turbulent years. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 20(1), 115-139. <https://doi.org/10.1007/s11365-023-00938-2>
- Roffia, P., & Dabić, M. (2024). The role of management control and integrated information systems for the resilience of SMEs. *Review of Managerial Science*, 18(5), 1353-1375. <https://doi.org/10.1007/s11846-023-00657-6>
- Ylä-Kujala, A., Kouhia-Kuusisto, K., Ikäheimonen, T., Laine, T., & Kärri, T. (2023). Management accounting adoption in small businesses: Interfaces with challenges and performance. *Journal of Accounting and Organizational Change*, 19(6), 46-69. <https://doi.org/10.1108/JAOC-07-2022-0100>