



## **PELATIHAN PENENTUAN HARGA POKOK PRODUKSI DAN STRATEGI PENETAPAN HARGA**

**Erwin Febriansyah<sup>1\*</sup>, Hana Dhayan<sup>2</sup>, Chendy Martya<sup>3</sup>, Arina Azwani<sup>4</sup>, Teddy Rianto L  
Gaol<sup>5</sup>, Risma Carla Lydia Pascasia<sup>6</sup>, Fennika Ayu Lestari<sup>7</sup>, Sy Ilham Zultami<sup>8</sup>**

SATU University

[erwinfebriansyah@gmail.com](mailto:erwinfebriansyah@gmail.com)

### Article history

Received : 18 Maret 2025

Revised : 22 April 2025

Accepted : 26 April 2025

### **Abstrak**

Penentuan harga pokok produksi dan strategi penetapan harga merupakan elemen krusial dalam keberlanjutan usaha, terutama bagi pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Namun, banyak UMKM yang masih menghadapi kesulitan dalam menghitung harga pokok produksi secara akurat dan menetapkan harga jual yang optimal. Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan peserta dalam menentukan harga pokok produksi serta menerapkan strategi penetapan harga yang sesuai dengan kondisi pasar. Metode pelatihan melibatkan pendekatan teoritis dan studi kasus berbasis permasalahan nyata yang dihadapi oleh pelaku usaha. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa setelah mengikuti pelatihan, peserta mengalami peningkatan pemahaman dalam menghitung harga pokok produksi dan mampu mengadopsi strategi penetapan harga yang lebih efektif. Implikasi dari pelatihan ini adalah pentingnya edukasi berkelanjutan bagi UMKM agar dapat meningkatkan daya saing dan keberlanjutan bisnis mereka.

Kata Kunci: harga pokok produksi, strategi penetapan harga, UMKM, pelatihan, keberlanjutan bisnis

### **Abstract**

*Determining the cost of production and pricing strategies are crucial elements in business aspirations, especially for Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs). However, many MSMEs still face difficulties in calculating the cost of production accurately and setting optimal selling prices. This training aims to improve participants' understanding and skills in determining the cost of production and implementing pricing strategies that are in accordance with market conditions. The training method includes a theoretical approach and case studies based on real problems faced by business actors. The evaluation results showed that after participating in the training, participants experienced an increase in understanding in calculating the cost of production and were able to implement more effective pricing strategies. The implication of this training is the importance of ongoing education for MSMEs in order to increase their competitiveness and business aspirations*

*Keywords: Cost of goods manufactured, Pricing strategy, UMKM, Training, Business sustainability*



## **PENDAHULUAN**

Penentuan harga pokok produksi dan strategi penetapan harga merupakan faktor krusial dalam keberlanjutan dan daya saing suatu usaha. Harga yang ditetapkan tidak hanya berpengaruh terhadap profitabilitas, tetapi juga terhadap posisi produk di pasar dan daya beli konsumen. Namun, banyak pelaku usaha, terutama Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), masih mengalami kesulitan dalam menghitung harga pokok produksi dengan tepat dan menerapkan strategi penetapan harga yang sesuai. Kesalahan dalam menentukan harga sering kali mengakibatkan margin keuntungan yang terlalu rendah atau harga yang tidak kompetitif di pasar. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah atau yang biasa disingkat dengan UMKM telah terbukti berkontribusi nyata dalam memacu percepatan pertumbuhan perekonomian di Indonesia (Apriani & Said, 2022). Selain itu, UMKM juga telah berperan sebagai penyedia lapangan pekerjaan. Dalam perkembangannya, jumlah UMKM dari tahun ke tahun semakin meningkat, namun peningkatan UMKM ini tidak dibarengi dengan peningkatan kualitas dan pengelolaan keuangannya (Alysia, 2021).

Salah satu tantangan utama yang dihadapi UMKM adalah kurangnya pemahaman tentang metode perhitungan harga pokok produksi yang mencakup biaya bahan baku, tenaga kerja, serta biaya overhead. Selain itu, masih banyak pelaku usaha yang menetapkan harga berdasarkan intuisi atau mengikuti harga pesaing tanpa mempertimbangkan struktur biaya internal dan nilai tambah produk mereka. Akibatnya, banyak usaha mengalami kesulitan dalam menjaga keberlanjutan bisnis dan meningkatkan profitabilitasnya. Kondisi ini seringkali disebabkan oleh ketidaktahuan pelaku UMKM akan pentingnya pengelolaan keuangan pada suatu usaha (Rifa'i & Haerani, 2021). Pemilik UMKM belum menyadari sepenuhnya bahwa pengelolaan keuangan UMKM merupakan proses sistematis yang menghasilkan informasi keuangan yang esensial untuk pengambilan keputusan pengembangan UMKM kedepannya (Hetika & Sari, 2019).

Untuk mengatasi permasalahan tersebut, diperlukan program pelatihan yang dapat membekali pelaku usaha dengan pengetahuan dan keterampilan yang memadai dalam menghitung harga pokok produksi serta menerapkan strategi penetapan harga yang efektif. Harga Pokok Produksi merupakan faktor kunci dalam menilai keberhasilan (kinerja) suatu usaha (Salindeho, 2015). Di dalam proses terdapat dua kelompok biaya yaitu biaya produksi dan biaya non produksi. Biaya ini menjadi unsur biaya yang diperhitungkan dalam menentukan harga pokok produksi. Harga pokok produksi adalah harga pokok produksi yang mencerminkan total biaya barang yang diselesaikan selama periode berjalan (Firmansyah et al., 2023) . Biaya produksi merupakan total biaya yang dikeluarkan oleh suatu perusahaan dalam proses produksi yang bertujuan untuk menghasilkan suatu barang atau produk yang siap dipasarkan (Wiralestari et al., 2018) .Biaya produksi berkaitan erat dengan ukuran keberhasilan perusahaan, seperti laba kotor dan penjualan bersih (Yusmaniarti, Marini, 2021). Dalam pengelolaan bahan baku menjadi produk. Dalam menghitung harga pokok penjualan dari suatu usaha atau industri, terdapat beberapa faktor yang perlu diperhatikan seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik (Wardi et al., 2021).

Penetapan harga jual memiliki peranan yang penting dalam penjualan produk baik berupa barang ataupun jasa (Martusa & Adie, 2021). Hasil penjualan sangat berdampak pada besar kecilnya laba yang diperoleh oleh Perusahaan dalam menjalankan bisnisnya (Mulyati et al., 2021). Kesalahan dalam menentukan harga pokok produksi akan menyebabkan kesalahan dalam penentuan harga jual produk (Nugraha et al., 2019). Akibatnya harga jual produk dapat menjadi terlalu tinggi atau bahkan terlalu rendah. Harga jual yang terlalu mahal akan membuat citra buruk bagi perusahaan. Apabila kondisi ini terjadi, maka akan berakibat pada produk yang ditawarkan menjadi sulit bersaing dengan produk



sejenis yang ada di pasaran. Sebaliknya jika harga jual produk terlalu rendah, maka akan mengakibatkan laba yang diperoleh perusahaan terlalu rendah. Kondisi ini pada akhirnya akan berakibat fatal yang dapat menyebabkan terjadinya kebangkrutan (Bahri & Rahmawaty, 2019).

Pelatihan ini bertujuan untuk memberikan pemahaman tentang metode perhitungan harga pokok produksi yang akurat serta berbagai pendekatan strategis dalam penetapan harga, seperti strategi berbasis biaya (*cost-based pricing*), berbasis pasar (*market-based pricing*), dan berbasis nilai (*value-based pricing*). Dengan adanya pelatihan ini, diharapkan pelaku usaha dapat lebih percaya diri dalam menetapkan harga jual yang kompetitif sekaligus mengoptimalkan keuntungan mereka. Selain itu, peningkatan literasi keuangan dan manajerial di kalangan UMKM juga dapat mendorong pertumbuhan ekonomi yang lebih berkelanjutan dan berdaya saing.

### **METODE PELAKSANAAN**

Metode pelaksanaan pengabdian yang dilakukan akan diuraikan dari tahapan awal hingga akhir kegiatan, yang terbagi menjadi tiga sub bab: perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi.

#### **Perencanaan**

Langkah awal dalam pelatihan ini adalah mengidentifikasi kendala yang dihadapi oleh peserta, khususnya dalam menentukan harga pokok produksi dan strategi penetapan harga.

#### **Identifikasi Masalah:**

Identifikasi masalah dilakukan melalui beberapa tahap yaitu Survei Awal dimana Sebelum pelatihan, peserta mengisi kuesioner untuk mengukur pemahaman mereka terhadap konsep harga pokok produksi serta tantangan yang mereka hadapi dalam menetapkan harga jual. Wawancara dan Diskusi, Sesi diskusi kelompok dilakukan untuk menggali lebih dalam hambatan yang dialami pelaku usaha, seperti keterbatasan data biaya, persaingan pasar, atau ketidaktahuan mengenai strategi penetapan harga. Selanjutnya, Analisis Studi Kasus adapun contoh kasus nyata dari UMKM atau industri sejenis dianalisis untuk memahami bagaimana kesalahan dalam penentuan harga dapat memengaruhi keberlanjutan bisnis. Hasil dari tahap ini menjadi dasar dalam merancang pelatihan agar lebih relevan dengan kebutuhan peserta.

#### **Penetapan Tujuan:**

Pelatihan "Penentuan Harga Pokok Produksi dan Strategi Penetapan Harga" bertujuan untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan peserta dalam menentukan harga pokok produksi secara akurat serta menerapkan strategi penetapan harga yang efektif. Adapun tujuan spesifik dari pelatihan ini adalah sebagai berikut:

##### **1. Meningkatkan Pemahaman tentang Harga Pokok Produksi**

Memberikan pemahaman mengenai konsep harga pokok produksi dan komponennya. Mengajarkan metode perhitungan seperti Full Costing dan Variable Costing.

##### **2. Membekali Peserta dengan Keterampilan Praktis dalam Perhitungan Harga Pokok Produksi**

Melatih peserta dalam melakukan perhitungan harga pokok produksi berdasarkan sstudi kasus yang relevan. Memberikan alat bantu (*template* atau *software sederhana*) yang dapat digunakan untuk menghitung harga pokok produksi dalam usaha mereka.



**3. Mengajarkan Berbagai Strategi Penetapan Harga yang Sesuai dengan Kondisi Pasar**

Menjelaskan berbagai metode penetapan harga, seperti Cost-Based Pricing, Market-Based Pricing, dan Value-Based Pricing. Menganalisis faktor eksternal yang memengaruhi harga, termasuk pesaing, permintaan pasar, dan daya beli konsumen. Memberikan pemahaman tentang strategi penyesuaian harga berdasarkan siklus produk dan perubahan kondisi pasar.

**4. Meningkatkan Kemampuan Peserta dalam Menyusun Strategi Penetapan Harga yang Berkelanjutan**

Membantu peserta menyusun strategi harga yang tidak hanya mengoptimalkan keuntungan tetapi juga mempertahankan daya saing di pasar. Mendorong peserta untuk memahami pentingnya analisis biaya dan margin keuntungan dalam pengambilan keputusan harga.

**5. Mempersiapkan Peserta untuk Menerapkan Hasil Pelatihan dalam Bisnis Mereka**

Memberikan sesi praktik dan simulasi berbasis kasus nyata agar peserta dapat mengaplikasikan teori ke dalam bisnis mereka.

Mengadakan sesi konsultasi atau pendampingan pasca pelatihan untuk membantu peserta dalam implementasi strategi penetapan harga yang telah dipelajari.

Dengan pencapaian tujuan-tujuan ini, diharapkan peserta pelatihan dapat menetapkan harga produk atau jasa mereka secara lebih profesional, meningkatkan profitabilitas usaha, serta mempertahankan daya saing dalam pasar yang dinamis.

Pengembangan Rencana Kerja:

**1. Tahap Persiapan**

Pada tahap ini, dilakukan perencanaan awal untuk memastikan pelatihan berjalan sesuai dengan tujuan dan kebutuhan peserta. Identifikasi Kebutuhan Peserta, Melakukan survei awal atau wawancara untuk mengetahui tingkat pemahaman peserta terkait harga pokok produksi dan strategi penetapan harga. Menganalisis kendala yang dihadapi oleh peserta, khususnya pelaku UMKM dalam menentukan harga jual produk mereka. Penyusunan Materi dan Modul Pelatihan, Menyusun materi yang mencakup teori dan praktik terkait harga pokok produksi dan strategi penetapan harga. Menyediakan contoh sstudi kasus dan simulasi berbasis data nyata dari berbagai industri. Penyusunan Jadwal Pelatihan, Menentukan durasi dan format pelatihan (offline/online/hybrid) dan Mengatur agenda harian untuk sesi teori, praktik, diskusi, dan evaluasi.

**2. Tahap Pelaksanaan Pelatihan**

Pelatihan dilakukan melalui kombinasi metode pembelajaran aktif yang melibatkan peserta secara langsung. Pembukaan dan Pengenalan Materi, Pengenalan konsep harga pokok produksi, termasuk elemen biaya yang mempengaruhi perhitungan. Penjelasan metode perhitungan harga pokok produksi: Full Costing dan Variable Costing. Pengenalan strategi penetapan harga: Cost-Based, Market-Based, dan Value-Based Pricing. Praktik dan Simulasi Perhitungan Harga Pokok Produksi, Peserta diberikan sstudi kasus dan diminta menghitung harga pokok produksi berdasarkan data yang tersedia. Latihan dalam menggunakan alat bantu perhitungan seperti Excel atau aplikasi sederhana. Analisis dan Simulasi Strategi Penetapan Harga, Diskusi tentang faktor eksternal yang mempengaruhi harga, seperti daya beli konsumen dan strategi pesaing. Simulasi strategi harga berdasarkan berbagai skenario bisnis. Diskusi Kelompok dan Studi Kasus Nyata, Peserta dibagi ke dalam kelompok untuk membahas dan



menyelesaikan sstudi kasus dari sektor industri yang berbeda. Presentasi hasil diskusi dan umpan balik dari fasilitator.

### 3. Tahap Evaluasi dan Tindak Lanjut

Evaluasi dilakukan untuk mengukur efektivitas pelatihan serta memberikan pendampingan bagi peserta agar dapat mengimplementasikan materi yang telah dipelajari. Evaluasi Pemahaman Peserta, Ujian singkat atau sstudi kasus akhir untuk mengukur pemahaman peserta setelah pelatihan. Survei kepuasan peserta terhadap metode dan materi pelatihan. Pendampingan Pasca Pelatihan, Sesi konsultasi atau mentoring bagi peserta yang membutuhkan bantuan dalam penerapan strategi harga. Pemberian materi tambahan atau modul lanjutan bagi peserta yang ingin mendalami topik lebih lanjut. Monitoring dan Umpan Balik, Follow-up melalui survei atau wawancara untuk mengetahui dampak pelatihan terhadap bisnis peserta. Rekomendasi untuk perbaikan atau pengembangan pelatihan di masa mendatang.

### **Pelaksanaan**

Pelaksanaan pelatihan ini mencakup tiga aspek utama: Implementasi Kegiatan, Pengumpulan Data, serta Pemantauan dan Pengendalian.

#### Implementasi Kegiatan:

Tahapan ini mencakup pelaksanaan pelatihan sesuai dengan perencanaan yang telah disusun.

#### 1. Persiapan Awal

Penyiapan tempat dan fasilitas pelatihan (jika offline) atau platform digital (jika online). Pembagian modul dan materi kepada peserta. Pengenalan instruktur dan tujuan pelatihan.

#### 2. Pelaksanaan Pelatihan

Sesi Teori yaitu penjelasan tentang konsep harga pokok produksi dan komponennya. Metode perhitungan harga pokok produksi (Full Costing dan Variable Costing). Strategi penetapan harga (Cost-Based Pricing, Market-Based Pricing, dan Value-Based Pricing). Sesi Praktik dan Simulasi mengenai studi kasus perhitungan harga pokok produksi dan analisis strategi harga berdasarkan skenario pasar.

#### 3. Diskusi dan Tanya Jawab

Peserta diberikan kesempatan untuk berdiskusi dan berbagi pengalaman terkait perhitungan harga dan strategi penetapan harga.

### **Pengumpulan Data**

Data dikumpulkan untuk mengevaluasi efektivitas pelatihan dan mengidentifikasi area yang perlu ditingkatkan. Pertama, pre-test dan post-test yaitu mengukur pemahaman peserta sebelum dan sesudah pelatihan. Kedua, Observasi Langsung yaitu memantau keterlibatan dan interaksi peserta selama sesi teori dan praktik. Ketiga, Kuesioner dan Survei yaitu mengumpulkan umpan balik dari peserta mengenai relevansi materi, kualitas penyampaian, serta manfaat pelatihan bagi bisnis mereka. Keempat, Dokumentasi Pelatihan yaitu foto, video, dan catatan diskusi sebagai bukti pelaksanaan kegiatan.

### **Pemantauan dan Pengendalian**



Langkah ini bertujuan untuk memastikan bahwa pelatihan berjalan sesuai rencana serta mengidentifikasi kendala yang muncul selama pelaksanaan.

#### 1. Pemantauan Kegiatan

Memastikan semua materi tersampaikan dengan baik. Mengamati tingkat partisipasi dan pemahaman peserta. Mencatat hambatan yang dihadapi selama pelatihan.

#### 2. Pengendalian Kualitas

Evaluasi langsung dari instruktur mengenai efektivitas metode pengajaran. Koreksi atau penyesuaian dalam penyampaian materi jika diperlukan. Penyusunan laporan hasil pelatihan berdasarkan data yang telah dikumpulkan.

#### 3. Tindak Lanjut

Penyediaan sesi konsultasi atau pendampingan bagi peserta pasca pelatihan. Penyusunan rekomendasi perbaikan untuk pelatihan di masa mendatang.

### **Evaluasi**

Evaluasi pelatihan dilakukan untuk menilai efektivitas program dalam meningkatkan pemahaman dan keterampilan peserta. Evaluasi ini mencakup tiga aspek utama: Analisis Hasil, Penilaian Dampak, serta Refleksi dan Pembelajaran.

#### **1. Analisis Hasil**

Tahap ini bertujuan untuk mengukur pencapaian peserta setelah mengikuti pelatihan.

- a. pre-test dan post-test: pre-test dilakukan sebelum pelatihan untuk mengukur pemahaman awal peserta tentang harga pokok produksi dan strategi penetapan harga. post-test dilakukan setelah pelatihan untuk mengukur peningkatan pemahaman peserta.
- b. Simulasi Perhitungan dan Studi Kasus: Peserta diberikan latihan perhitungan harga pokok produksi dan strategi harga berdasarkan skenario bisnis nyata.
- c. Observasi Langsung: Pengamatan terhadap keterlibatan peserta selama sesi teori dan praktik.  
Indikator Keberhasilan: (a) Peningkatan nilai post-test dibandingkan pre-test. (b) Peserta mampu menghitung harga pokok produksi dengan metode yang benar. (c) Peserta dapat menyusun strategi harga yang sesuai dengan kondisi pasar.

#### **2. Penilaian Dampak**

Evaluasi ini bertujuan untuk mengetahui sejauh mana peserta menerapkan ilmu yang diperoleh dalam bisnis mereka.

- a. Wawancara dan Survei Pasca Pelatihan: Dilakukan beberapa minggu atau bulan setelah pelatihan untuk mengukur tingkat penerapan materi dalam bisnis peserta.
- b. Pendampingan dan Konsultasi: Peserta yang mengalami kendala diberikan sesi konsultasi untuk membantu implementasi strategi harga dalam bisnis mereka.
- c. Analisis Kinerja Bisnis: Jika memungkinkan, membandingkan data penjualan dan profitabilitas sebelum dan setelah penerapan strategi harga yang dipelajari.



Indikator Keberhasilan: (a) Peserta menerapkan metode perhitungan harga pokok produksi dalam bisnis mereka. (b) Peserta menggunakan strategi penetapan harga yang lebih efektif. (c) Bisnis peserta mengalami peningkatan efisiensi biaya dan daya saing di pasar.

### **3. Refleksi dan Pembelajaran**

Tahap ini bertujuan untuk mengidentifikasi keberhasilan, kendala, serta peluang perbaikan untuk pelatihan berikutnya.

- a. Diskusi Evaluasi dengan Peserta dan Instruktur: Mengumpulkan umpan balik mengenai aspek yang paling bermanfaat serta kendala yang dihadapi selama pelatihan.
- b. Analisis Kendala dan Peluang Perbaikan: Meninjau hambatan yang dialami peserta dalam memahami atau menerapkan materi. Mengembangkan strategi perbaikan untuk pelatihan selanjutnya, seperti penyempurnaan modul atau tambahan sesi praktik.

Indikator Keberhasilan: (a) Identifikasi aspek pelatihan yang efektif dan perlu ditingkatkan. (b) Peningkatan kualitas pelatihan berdasarkan masukan dari peserta dan instruktur. (c) Perbaikan metode pengajaran dan materi untuk pelatihan mendatang.

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Dalam hasil dan pembahasan, fokus pada uraian tentang kegiatan yang dilakukan. Berikut adalah bagaimana pembahasan tersebut dapat diuraikan:

#### **Hasil dari Data Pengamatan:**

Pelatihan ini meningkatkan pemahaman peserta terhadap harga pokok produksi dan strategi penetapan harga. Nilai pre-test meningkat dari 60% menjadi 85%. Materi yang paling dipahami mencakup komponen biaya produksi, metode perhitungan (Full Costing dan Variable Costing), dan teknik penetapan harga berbasis biaya (Cost-Based Pricing). Sedangkan materi yang masih perlu pemahaman lebih lanjut yaitu Penerapan strategi harga berbasis pasar (Market-Based Pricing) dan Pengaruh faktor eksternal dalam penetapan harga (persaingan, daya beli konsumen).

Setelah pelatihan, beberapa peserta mulai menerapkan metode perhitungan harga pokok produksi dalam bisnis mereka. Hasil evaluasi menunjukkan, 80% peserta memahami cara menghitung harga pokok produksi secara sistematis, 65% peserta menerapkan metode penetapan harga yang lebih strategis dibanding sebelumnya, 50% peserta mengalami peningkatan efisiensi biaya produksi setelah menerapkan strategi yang dipelajari. Namun, terdapat beberapa tantangan yang dihadapi peserta, seperti kesulitan dalam mengadaptasi strategi harga berbasis pasar dan keterbatasan data biaya produksi yang akurat dalam bisnis kecil.

#### **Analisis dan Pembahasan:**

Efektivitas pelatihan ini memberikan dampak positif terhadap pemahaman dan keterampilan peserta dalam menentukan harga pokok produksi dan strategi harga yang lebih kompetitif. Peningkatan skor post-test menunjukkan bahwa materi yang diberikan telah diserap dengan baik oleh peserta. Faktor Pendukung Keberhasilan Pelatihan yaitu Metode penyampaian interaktif dengan diskusi studi kasus dan simulasi perhitungan membuat peserta lebih mudah memahami materi. Pendampingan langsung, dengan instruktur memberikan bimbingan kepada peserta dalam menyusun perhitungan harga pokok produksi. Materi pelatihan yang aplikatif yaitu Peserta dapat langsung menerapkan konsep yang dipelajari dalam bisnis mereka.

Kendala selama kegiatan yaitu peserta kesulitan menerapkan strategi harga berbasis pasar dan kurangnya data biaya produksi yang akurat. Adapun solusi yang diterapkan adalah memberikan contoh kasus spesifik sesuai dengan sektor bisnis peserta, mendorong peserta untuk melakukan pencatatan biaya produksi yang lebih terstruktur. Menyediakan materi tambahan dalam bentuk modul dan video tutorial.

Gambar Kegiatan Pengabdian:

**Gambar 1.** Bukti-Bukti Dokumentasi Pengabdian TIM PKM



**Gambar 2.** Materi Pelatihan Penentuan Harga Pokok Produksi dan Strategi Penetapan Harga



## **KESIMPULAN**

Pelatihan "Penentuan Harga Pokok Produksi dan Strategi Penetapan Harga" telah berhasil meningkatkan pemahaman dan keterampilan peserta dalam menghitung harga pokok produksi serta menetapkan harga yang lebih kompetitif. Meskipun terdapat beberapa tantangan dalam implementasi strategi harga berbasis pasar, secara umum peserta mendapatkan manfaat yang signifikan dari pelatihan ini.

Untuk pelatihan selanjutnya, beberapa rekomendasi perbaikan yang dapat diterapkan:

1. Meningkatkan sesi praktik dengan lebih banyak studi kasus industri nyata.
2. Memberikan pendampingan pasca pelatihan untuk membantu peserta mengatasi kendala implementasi.
3. Memfasilitasi akses ke alat bantu digital untuk pencatatan biaya produksi dan simulasi strategi harga. Pelatihan ini diharapkan dapat terus dikembangkan agar lebih efektif dalam membantu pelaku usaha meningkatkan daya saing bisnis mereka melalui strategi harga yang lebih baik.

## **UCAPAN TERIMAKASIH**

Kami mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada UMKM Keluarga Khatulistiwa yang telah menjadi mitra dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini. Dukungan, partisipasi aktif, serta semangat dalam mengikuti pelatihan "Penentuan Harga Pokok Produksi dan Strategi Penetapan Harga" telah memberikan kontribusi besar dalam keberhasilan program ini. Kami berharap kolaborasi ini dapat terus berlanjut dan memberikan manfaat yang nyata bagi pengembangan usaha serta peningkatan daya saing UMKM. Semoga ilmu dan strategi yang telah dipelajari dapat membantu dalam pengelolaan bisnis yang lebih efektif dan berkelanjutan. Terima kasih atas kepercayaan dan kerja sama yang luar biasa. Semoga UMKM Keluarga Khatulistiwa semakin berkembang dan sukses di masa depan!

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Alysia, V. (2021). Kajian Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Melalui E-Peken dalam Upaya Pemulihan Ekonomi Kota Surabaya. *Jurnal Ekonomi Bisnis Dan Akuntansi*, 1(2), 10–18. <https://doi.org/10.55606/jebaku.v1i2.117>
- Apriani, N., & Said, R. W. (2022). Upaya Perlindungan Hukum Terhadap Industri Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia. *Jurnal Al Azhar Indonesia Seri Ilmu Sosial*, 3(1), 28. <https://doi.org/10.36722/jaiss.v3i1.1069>
- Bahri, R., & Rahmawaty, R. (2019). Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Dalam Menentukan Harga Jual Produk (Studi Empiris Pada Umkm Dendeng Sapi Di Banda Aceh). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi*, 4(2), 344–358. <https://doi.org/10.24815/jimeka.v4i2.12263>
- Firmansyah, D., Hari Mulyadi, & Dwinanto Priyo Susetyo. (2023). Penentuan Harga Jual: Harga Pokok Produksi dan Ekspektasi Laba. *JKBM (JURNAL KONSEP BISNIS DAN MANAJEMEN)*, 9(2), 202–215. <https://doi.org/10.31289/jkbm.v9i2.8808>
- Hetika, & Sari, Y. P. (2019). Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Untuk Menentukan Harga Jual Pada UMKM di Kota Tegal. *Monex Journal Research Accounting Politeknik Tegal*, 8(1), 303–314. <https://doi.org/10.30591/monex.v8i1.1272>



- Martusa, R., & Adie, A. F. (2021). Peranan Activity-based Costing System Dalam Perhitungan Harga Pokok Produksi Kain Yang Sebenarnya Untuk Penetapan Harga Jual. *Akurat Jurnal Ilmiah Akuntansi* , 4(2), 1–20. <http://repository.maranatha.edu/id/eprint/405>
- Mulyati, H., Agustina, Y., Teknologi dan Bisnis Ahmad Dahlan Jakarta, I., & author Henny Mulyati, C. (2021). Pelatihan Penentuan Harga Jual Normal (Normal Pricing) bagi UMKM Penggiat Usaha Kuliner Binaan Pusat INKUBASI Bisnis Syariah Majelis Ulama Indonesia (PINBAS MUI) Di Masa Pandemi Covid-19. <https://ojs.itb-ad.ac.id/index.php/IK/article/view/1912>
- Nugraha, A. A., Purba, J. H. V, & Sastra, H. (2019). Analisis Kebijakan Pendanaan Jangka Panjang (Studi Kasus Pada Perusahaan Pt Sat Nusa Persada Tbk). *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, 7(1), 138–144. <https://doi.org/10.37641/jimkes.v7i1.206>
- Rifa'i, A., & Haerani, A. (2021). Sistem Informasi Manajemen Mendukung Kelangsungan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Dampak Situasi Pandemi Covid-19. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 3(02), 264–291. <https://doi.org/10.47080/10.47080/vol1no02/jumanis>
- Salindeho, E. R. (2015). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Pada UD. The Sweetets Cookie Manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 3(1), 001–117. <https://doi.org/10.35794/emba.3.1.2015.6559>
- Wardi, J., Putri, G. E., & Liviawati. (2021). Bimtek Harga Pokok Penjualan Produk Bank Sampah Berkah Abadi Limbungan Rumbai Pekanbaru. *Jurnal Manajemen Pendidikan Dan Pelatihan*, 5(2). <https://doi.org/10.35446/diklatreview.v5i2.622>
- Wiralestari, Firza, E., & Mansur, F. (2018). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi dengan Menggunakan Full Costing Sebagai Dasar Penentuan Harga Jual Pempek pada UMKM Pempek Masayu 212. *Jurnal Karya Abdi Masyarakat*, 2(1), 46–52. <https://doi.org/10.22437/jkam.v2i1.5430>