



## PENDAMPINGAN PENENTUAN HARGA POKOK PRODUKSI (HPP) DAN HARGA JUAL PADA UMKM DI DESA BUSUNG

Oleh

Charly Marlinda<sup>1</sup>, Ranti Utami<sup>2</sup>, Rachmad Chartady<sup>3</sup>, Putri Dwi Novrina<sup>4</sup>, Novica Indriaty<sup>5</sup>

<sup>1,2,3,4,5</sup>STIE Pembangunan Tanjungpinang

Email: [1charly@stie-pembangunan.ac.id](mailto:charly@stie-pembangunan.ac.id)

### Article History:

Received: 27-06-2025

Revised: 14-07-2025

Accepted: 30-07-2025

### Keywords:

Cost of Goods

Manufactured, selling price, MSME, Busung Village, assistance.

**Abstract:** : This community service activity was conducted to assist MSME (Micro, Small, and Medium Enterprises) actors in Busung Village, Seri Kuala Lobam Subdistrict, Bintan Regency, in understanding the concept of Cost of Goods Manufactured (COGM) and determining the appropriate selling price for their products. Busung Village is an archipelago region where most of the population are fishermen and face economic limitations due to weather conditions. This program aims to enable MSMEs to accurately calculate COGM, allowing them to set competitive and profitable selling prices. The activity was carried out door-to-door, providing individual guidance. The methods used included interviews, socialization, training, and understanding evaluations. The results of the assistance indicated a significant increase in MSME actors' understanding of COGM and product pricing. Thus, this program positively contributes to improving business management skills for the residents of Busung Village.

## PENDAHULUAN

Desa Busung, dengan luas wilayah sekitar 15 km<sup>2</sup>, merupakan desa kepulauan di Provinsi Kepulauan Riau yang berbatasan dengan Pulau Buaya di utara, Desa Tanjung Irat di selatan, Desa Posek di barat, dan Desa Tanjung Dua di timur. Sebagian besar penduduknya berprofesi sebagai nelayan, dengan kondisi geografis dan sosial ekonomi yang menantang. Musim angin utara dan selatan sering membawa angin kencang dan ombak tinggi, menghambat aktivitas ekonomi masyarakat. Ketergantungan pada hasil laut membuat perekonomian desa rentan terhadap cuaca buruk, memaksa sebagian penduduk mencari pekerjaan alternatif saat kondisi laut tidak memungkinkan.



Sumber: [www.google-earth.com](http://www.google-earth.com)

Gambar 1. Lokasi Desa Busung



UMKM di Desa Busung menghadapi tantangan dalam menentukan Harga Pokok Produksi (HPP) dan harga jual yang kompetitif. Banyak pelaku usaha belum memahami secara mendalam komponen biaya produksi, seperti bahan baku, tenaga kerja, dan overhead. Hal ini mengakibatkan penetapan harga jual yang kurang tepat, sehingga usaha mereka rentan terhadap kerugian, kehilangan daya saing, atau bahkan kepercayaan konsumen. Situasi ini tidak hanya memengaruhi kinerja keuangan, tetapi juga keberlanjutan usaha di pasar yang terus berubah.

Pendampingan ini bertujuan untuk memberikan pemahaman kepada UMKM tentang cara menghitung HPP secara tepat dan menentukan harga jual yang sesuai. Dengan dasar perhitungan yang akurat, pelaku usaha dapat menutup biaya produksi sekaligus memperoleh keuntungan yang layak. Selain itu, program ini dirancang untuk meningkatkan daya saing UMKM di pasar lokal maupun regional melalui strategi penetapan harga yang efektif dan berbasis data.

Manfaat yang diharapkan dari pendampingan ini meliputi peningkatan kemampuan UMKM dalam mengelola keuangan usaha dan efisiensi operasional. Program ini juga dapat membantu pelaku usaha membuat keputusan strategis yang lebih baik terkait harga produk mereka. Dalam jangka panjang, UMKM yang terampil menentukan HPP dan harga jual diharapkan lebih stabil secara finansial dan mampu memperluas pasarnya, baik di tingkat lokal maupun luar daerah.

Melalui program ini, diharapkan UMKM Desa Busung mampu menetapkan HPP dan harga jual secara mandiri dan profesional. Mereka juga diharapkan lebih percaya diri untuk bersaing di pasar yang lebih luas. Selain menjadi solusi lokal, program ini diharapkan menjadi model bagi pendampingan UMKM di desa-desa lain yang menghadapi tantangan serupa, sehingga dapat berkontribusi pada peningkatan kesejahteraan masyarakat melalui pertumbuhan usaha kecil yang berkelanjutan.

## KAJIAN TEORI

### Harga Pokok Produksi

Menurut Saputra *et al.*, (2024) Harga Pokok Produksi (HPP) merupakan total biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi suatu barang atau jasa hingga siap dijual. Biaya ini mencakup semua elemen produksi seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Menurut Firmansyah *et al.*, (2023), HPP digunakan sebagai dasar dalam menentukan harga jual produk sehingga dapat membantu pelaku usaha mencapai tingkat keuntungan yang diharapkan. Rumus umum untuk menghitung HPP adalah sebagai berikut:

**HPP = Biaya Bahan Baku + Biaya Tenaga Kerja Langsung + Biaya Overhead Pabrik**

### Harga jual

Menurut Febrianti & Rahmadani (2022) harga jual adalah harga yang dikenakan kepada konsumen atas produk atau jasa yang dijual oleh pelaku usaha. Harga jual menjadi komponen penting dalam kegiatan bisnis karena menentukan tingkat pendapatan (Pramelia & Erawati, 2022). Menurut Kotler dan Keller dalam Hartono *et al.*, (2024), penentuan harga jual harus mempertimbangkan faktor-faktor seperti biaya produksi, kondisi pasar, daya beli konsumen, dan strategi kompetitif. Rumus umum untuk menentukan harga jual:

**Harga Jual = HPP + (HPP × Persentase Keuntungan) Peran Pendampingan dalam**



### Penentuan HPP dan Harga Jual bagi UMKM

Pendampingan berperan penting dalam membantu UMKM memahami konsep HPP dan strategi harga jual. Menurut Ghina *et al.*, (2024), banyak UMKM yang kesulitan menentukan harga produk karena kurangnya pemahaman terkait perhitungan biaya dan pasar. Dengan adanya pendampingan, UMKM dapat memperoleh manfaat yang signifikan dalam mengelola aspek keuangan dan strategi bisnis, khususnya dalam hal berikut:

1. Mengidentifikasi komponen biaya produksi secara akurat

Pendampingan membantu UMKM memahami setiap elemen biaya yang terlibat dalam proses produksi, seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead. Pemahaman ini sangat penting agar tidak ada komponen biaya yang terlewat atau salah alokasi.

2. Meningkatkan kemampuan menetapkan harga jual yang kompetitif

Pengetahuan tentang HPP memungkinkan UMKM menentukan harga jual yang tidak hanya menutupi biaya produksi tetapi juga memberikan margin keuntungan. Selain itu, pendampingan sering kali mencakup analisis pasar dan kompetitor sehingga UMKM dapat menetapkan harga jual yang kompetitif, tetap menarik bagi konsumen, dan relevan dalam persaingan pasar.

3. Menyusun strategi pemasaran berbasis analisis harga yang realistis

Pendampingan membantu UMKM menyelaraskan harga jual dengan segmentasi pasar yang dituju dan daya beli konsumen. Dengan memahami pasar, UMKM dapat mengembangkan strategi pemasaran yang efektif, seperti promosi diskon, *bundling* produk, atau diferensiasi nilai, sehingga produk mereka lebih menarik tanpa merusak struktur biaya atau margin keuntungan.

Pendampingan semacam ini tidak hanya memberikan panduan praktis dan strategis kepada UMKM untuk meningkatkan efisiensi operasional, daya saing produk, dan keberlanjutan usaha di pasar yang dinamis, tetapi juga membekali mereka dengan wawasan tentang dinamika pasar.

### METODE PENELITIAN

Kegiatan pendampingan ini dilaksanakan pada tanggal 2 November 2024 di Desa Busung, Kecamatan Seri Kuala Lobam, Kabupaten Bintan, dalam bentuk sosialisasi *door-to-door* ke beberapa UMKM setempat. Sebanyak empat pemilik UMKM berpartisipasi langsung dalam kegiatan ini. Pelaksanaan kegiatan dilakukan melalui beberapa tahapan, sebagai berikut:

1. Tahap Persiapan

Pada tahap persiapan, tim pengabdian terlebih dahulu mengurus perizinan resmi kepada Kepala Desa Busung, Bapak Rusli, MH, untuk melaksanakan kegiatan pendampingan di wilayah tersebut. Setelah mendapatkan izin, kemudian tim menyusun program utama, yaitu sosialisasi dan pendampingan dalam menentukan Harga Pokok Produksi (HPP) dan harga jual produk di kalangan UMKM Desa Busung.



Sumber: Dokumentasi KKN Kelompok 3 Desa Busung

**Gambar 2. Perizinan Kegiatan Pusat Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat (P3M)**

2. Tahap Pelaksanaan

Pendekatan individu dilakukan pada tahap pelaksanaan, di mana tim pengabdian memberikan penjelasan rinci kepada setiap pelaku UMKM terkait metode perhitungan HPP dan penetapan harga jual. Pelatihan ini bertujuan agar pelaku usaha dapat membedakan antara harga pokok penjualan dan biaya rumah tangga, sehingga mereka dapat lebih memahami kondisi keuangan usaha mereka.



Sumber: Dokumentasi Tim Kecil 2 KKN Kelompok 3 Desa Busung

**Gambar 3. Pelaksanaan Kegiatan Pendampingan Penentuan Harga Pokok Produksi (HPP) dan Harga Jual Pada UMKM di Desa Busung**

3. Tahap Evaluasi

Pada tahap evaluasi, tim pengabdian melakukan penilaian untuk memastikan pemahaman pelaku UMKM terhadap perhitungan HPP dan harga jual yang tepat. Evaluasi ini dilakukan melalui sesi pendampingan dan *post-test*, di mana pelaku UMKM dibimbing secara langsung dalam menghitung HPP dan harga jual produknya. Keberhasilan program diukur melalui beberapa indikator yang menunjukkan tingkat pemahaman dan kemampuan pelaku usaha dalam menerapkan metode perhitungan yang telah diajarkan.

Berikut adalah indikator ketercapaian program yang menunjukkan perbandingan kondisi sebelum pendampingan dengan indikator keberhasilan yang



diharapkan dan tolok ukur untuk menilai ketercapaian program:

**Tabel 1. Indikator Ketercapaian Program Kegiatan Pendampingan Penentuan Harga Pokok Produksi (HPP) dan Harga Jual pada UMKM di Desa Busung**

Sebelum Pendampingan	Indikator Keberhasilan	Tolak Ukur
Pelaku UMKM belum memahami konsep HPP dan harga jual.	Pemahaman terhadap HPP	Pelaku UMKM dapat menjelaskan komponen biaya dalam HPP.
Pelaku UMKM sering mencampurkan biaya usaha dan biaya rumah tangga.	Kemampuan memisahkan biaya usaha dan biaya rumah tangga	Pelaku UMKM mampu memisahkan biaya usaha dengan biaya rumah tangga.
Penetapan harga jual tidak berbasis pada perhitungan yang akurat.	Penetapan harga jual yang kompetitif dan menguntungkan	Pelaku UMKM dapat menghitung harga jual yang menguntungkan dan sesuai dengan pasar.

*Sumber: Tim Kecil 2 KKN Kelompok 3 Desa Busung*

## HASIL

Program pengabdian masyarakat ini dilaksanakan sesuai rencana yang telah disusun, yaitu pendampingan kepada para pelaku UMKM di Desa Busung, Kecamatan Seri Kuala Lobam, Kabupaten Bintan, dalam menentukan Harga Pokok Produksi (HPP) dan harga jual produk. Kegiatan ini dilaksanakan selama satu hari dengan mendatangi setiap pelaku UMKM secara langsung. Pendekatan personal ini dilakukan mengingat keterbatasan waktu dan biaya yang tersedia. Berdasarkan hasil wawancara, diketahui bahwa UMKM di Desa Busung menghadapi berbagai permasalahan, terutama dalam hal perhitungan HPP yang akurat serta penetapan harga jual yang sesuai dengan kondisi pasar. Permasalahan ini disebabkan oleh keterbatasan pemahaman terhadap komponen biaya produksi dan strategi penetapan harga, yang mengakibatkan daya saing usaha menjadi kurang optimal.

**Tabel 2. Jadwal Pelaksanaan Kegiatan Pendampingan Penentuan Harga Pokok Produksi (HPP) dan Harga Jual pada UMKM di Desa Busung**

Waktu (durasi)	Kegiatan	Uraian Kegiatan
10 menit	Perkenalan	Tim pengabdian memperkenalkan diri kepada pelaku UMKM dan menjelaskan tujuan kegiatan.
15 menit	Sosialisasi Singkat	Penyampaian materi mengenai pentingnya perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) dan harga jual yang tepat.
20 menit	Pelatihan	Praktik langsung dalam perhitungan HPP dan penetapan harga jual dengan bimbingan individu.
10 menit	Tanya jawab dan Diskusi	Sesi tanya jawab untuk menggali pemahaman pelaku UMKM mengenai materi yang



		telah disampaikan.
5 menit	Penutup	Ringkasan materi dan ucapan terima kasih atas partisipasi, serta pemberian informasi kontak untuk konsultasi lebih lanjut.

Sumber: Tim Kecil 2 KKN Kelompok 3 Desa Busung

### Pelaksanaan Kegiatan

Pelaksanaan kegiatan pengabdian dilakukan secara *door to door*, dengan mendatangi pelaku usaha satu per satu. Hal ini dilakukan mengingat keterbatasan waktu dan cuaca yang tidak mendukung untuk mengadakan sosialisasi dalam kelompok besar. Pelaku usaha yang terlibat dalam kegiatan ini sebagian besar menjalankan usaha secara mandiri, tanpa karyawan tetap, dan rata-rata memiliki jam kerja yang tidak tetap. Usaha mereka seringkali dipengaruhi oleh stok bahan baku yang terbatas atau sistem *pre-order* yang diterapkan ketika ada pesanan, sehingga waktu produksi seringkali disesuaikan dengan permintaan pasar. Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan pada empat UMKM yang ada di Desa Busung, Kecamatan Seri Kuala Lobam,

Kabupaten Bintan, dengan tujuan untuk memberikan pemahaman yang lebih baik tentang penentuan harga pokok produksi dan harga jual yang tepat untuk menunjang keberlanjutan usaha mereka.



Sumber: Dokumentasi Tim Kecil 2 KKN Kelompok 3 Desa Busung

**Gambar 4. Pelaku UMKM di Desa Busung**

Langkah pertama yang dilakukan oleh pengabdian adalah mewawancarai pelaku usaha untuk menggali informasi terkait usaha mereka serta pemahaman tentang HPP dan harga jual. Berikut ini adalah tabel pertanyaan dan jawaban yang diperoleh dari pelaku UMKM di Desa Busung.

**Tabel 3. Pre-Test Pendampingan Penentuan Harga Pokok Produksi (HPP) dan Harga Jual pada UMKM di Desa Busung**

No.	Pertanyaan	Jawaban		
		UMKM 1	UMKM 2	UMKM 3
1.	Jenis usaha yang dijalankan Bapak/Ibu?	Kerupuk Gong-gong	Sambal Gong-gong	Kerajinan
2.	Di mana Bapak/Ibu menjalankan usahanya?	Rumah	Rumah	Rumah
3.	Sejak kapan Bapak/Ibu mengelola usaha ini?	5 tahun	3 tahun	4 tahun
4.	Apakah Bapak/Ibu memiliki karyawan?	Tidak ada	Tidak ada	Tidak ada



5.	Bagaimana Bapak/Ibu menentukan harga jual produk?	Berdasarkan pengalaman	Berdasarkan biaya bahan	Berdasarkan biaya bahan
6.	Apakah Bapak/Ibu membedakan biaya operasional dan biaya produksi?	Tidak	Tidak	Tidak
7.	Apakah setiap hari Bapak/Ibu membuat laporan keuangan (pemasukan dan pengeluaran)?	Ya	Ya	Ya
8.	Apakah Bapak/Ibu menghitung cara menghitung HPP?	Tidak	Tidak	Tidak

*Sumber: Tim Kecil 2- KKN Kelompok 3 Desa Busung*

Berdasarkan tabel di atas, dapat dilihat bahwa banyak pelaku UMKM di Desa Busung yang belum mengetahui cara menghitung Harga Pokok Produksi (HPP) dan menentukan harga jual produk dengan tepat. Meskipun sebagian besar pelaku UMKM membuat laporan keuangan harian dan mengetahui biaya bahan dalam menentukan harga jual, mereka masih belum memisahkan biaya operasional dan biaya produksi secara jelas. Selain itu, sebagian besar juga tidak memahami konsep HPP, yang seharusnya menjadi dasar dalam perhitungan harga jual yang lebih tepat dan menguntungkan. Fenomena ini menunjukkan bahwa ada kebutuhan untuk pendampingan dan pelatihan lebih lanjut mengenai cara menghitung HPP serta manajemen harga jual untuk meningkatkan keberlanjutan dan profitabilitas usaha mereka.

Pada awalnya, Tim Pengabdian Masyarakat mendatangi lokasi usaha UMKM di Desa Busung. Tim kemudian menyampaikan materi dasar mengenai pentingnya mengetahui dan memahami cara menentukan Harga Pokok Produksi (HPP) serta harga jual produk. Setelah itu, pengabdian menjelaskan elemen-elemen yang terlibat dalam perhitungan HPP dan harga jual, serta memberikan contoh kasus perhitungan tersebut. Pengabdian mendampingi pelaku usaha agar mereka dapat memahami dan menerapkan contoh kasus dalam usaha mereka. Di akhir sesi, pengabdian memberikan kesempatan kepada pemilik usaha untuk mencerna materi dan berdiskusi lebih lanjut mengenai kasus yang telah diberikan.

**Contoh Kasus Perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) dengan Metode Full Costing:**

**Langkah-langkah perhitungan HPP untuk UMKM Sambal Gong Gong:**

- Biaya Bahan Baku:
  - Gonggong mentah per kilogram: Rp20.000
  - Minyak makan per liter: Rp18.000
  - Cabe per kilogram: Rp68.000
- Biaya Bahan Penolong:
  - Plastik toples (30 pieces x Rp3.000 per piece) = Rp90.000
- Biaya Tenaga Kerja Langsung:
  - Tidak ada biaya tenaga kerja langsung pada usaha ini.
- Biaya Overhead Pabrik:
  - Total biaya overhead pabrik: Rp80.000

**Total Biaya Produksi:**

- Total Biaya Bahan Baku:
  - Gonggong = Rp20.000
  - Minyak makan = Rp18.000
  - Cabe = Rp68.000
  - Total Bahan Baku = Rp20.000 + Rp18.000 + Rp68.000 = Rp106.000
- Total Biaya Penolong:
  - Plastik Toples = Rp90.000
  - Total Biaya Penolong = Rp90.000
  - Total Biaya Overhead Pabrik = Rp80.000

**Total Biaya Produksi (HPP) = Biaya Bahan Baku + Biaya Penolong + Biaya Overhead**  
**HPP = Rp106.000 + Rp90.000 + Rp80.000 = Rp276.000**

**Harga Pokok Produksi per Unit:**  
 Misalnya, total produk yang dihasilkan adalah 30 porsi.  
**Harga Pokok Produksi per unit = HPP ÷ Jumlah produk = Rp 276.000 ÷ 20 = Rp 9.200 per unit**

**Penetapan Harga Jual:**  
 Setelah menghitung HPP, untuk menetapkan harga jual, Anda bisa menambahkan margin keuntungan. Misalnya, jika margin keuntungan yang diinginkan adalah 30%:  
 - Harga jual per unit = HPP per unit × (1 + Margin Keuntungan)  
 - Harga jual per unit = Rp9.200 × (1 + 0,30) = Rp11.960

**Kesimpulan:**  
**Dengan metode full costing, HPP untuk sambal gong gong per unit adalah Rp 9.200, dan harga jual yang disarankan adalah sekitar Rp 11.960**

*Sumber: Dokumentasi Tim Kecil 2 KKN Kelompok 3 Desa Busung*

**Gambar 5. Contoh kasus yang diberikan untuk menghitung HPP digunakan sebagai dasar dalam menentukan harga jual produk.**



Setelah penyampaian materi secara sederhana, tim pengabdian masyarakat memberikan penjelasan lebih lanjut mengenai konsep dasar yang perlu dipahami oleh pelaku UMKM. Kemudian, tim pengabdian memberikan contoh kasus yang relevan untuk membantu para pelaku usaha memahami penerapan materi yang telah disampaikan, sehingga mereka dapat mengaplikasikannya langsung dalam menentukan harga pokok produksi (HPP) dan harga jual produk mereka.

### Evaluasi

Pada tahap evaluasi, dilakukan diskusi mendalam dengan pelaku UMKM mengenai pemisahan biaya produksi dan biaya bahan baku. Pengabdi membantu mereka memahami cara menghitung Harga Pokok Produksi (HPP) secara akurat, termasuk pemisahan antara biaya tetap dan biaya variabel. Diskusi ini juga mengupas pengelolaan biaya secara efisien, sehingga pelaku UMKM memiliki pemahaman yang lebih baik tentang struktur biaya dalam usaha mereka. Selain itu, pengabdi menekankan pentingnya pengelolaan bahan baku untuk mengurangi pemborosan dan menurunkan HPP, yang dapat meningkatkan margin keuntungan. Pelaku UMKM juga diberikan kesempatan untuk berbagi tantangan yang mereka hadapi dalam menghitung dan mengelola biaya produksi, sehingga diskusi ini menjadi ajang saling berbagi solusi dan pengalaman.



Sumber: Dokumentasi Tim Kecil 2 KKN Kelompok 3 Desa Busung

### Gambar 6. Dokumentasi Kegiatan Pengabdian Masyarakat

Sebagai bagian dari evaluasi, pelaku UMKM diminta menghitung HPP berdasarkan contoh kasus yang diberikan, dengan bimbingan pengabdi dalam menghitung biaya bahan baku, biaya penolong, dan overhead pabrik. Hasil evaluasi ini menghasilkan rekomendasi berupa pelatihan lebih lanjut tentang pemisahan biaya tetap dan variabel serta pentingnya monitoring biaya operasional. Dengan langkah-langkah ini, UMKM dapat menetapkan harga jual yang lebih kompetitif dan meningkatkan profitabilitas usaha mereka.

### KESIMPULAN

Kesimpulan dari penelitian ini menunjukkan bahwa pendampingan dalam perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) sangat bermanfaat bagi UMKM di Desa Busung, terutama dalam meningkatkan pemahaman mereka tentang pengelolaan biaya dan penentuan harga jual yang lebih tepat. Melalui kegiatan pengabdian masyarakat ini, pelaku UMKM diberi pengetahuan praktis mengenai cara menghitung HPP dan bagaimana hal tersebut menjadi dasar untuk menetapkan harga jual yang kompetitif dan sesuai dengan biaya produksi. Pendampingan ini memberikan dampak positif dalam meningkatkan efisiensi biaya produksi dan potensi keuntungan bagi



UMKM.

Untuk penelitian lanjutan, disarankan agar fokus pada pengembangan program pelatihan yang lebih intensif, termasuk penggunaan teknologi untuk mempermudah pencatatan biaya dan perhitungan HPP. Selain itu, kebijakan yang dapat diterapkan untuk membantu UMKM lainnya adalah penyediaan fasilitas pelatihan secara berkala tentang manajemen keuangan dan pengelolaan biaya produksi, sehingga mereka dapat terus meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha.

#### DAFTAR REFERENSI

- [1] Febrianti, R., & Rahmadani. (2022). Analisis Perbandingan Penentuan Harga Pokok Produksi Untuk Menentukan Harga Jual Produk Menggunakan Metode Full Costing Dan Variable Costing. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 10(1), 47–52. <https://doi.org/10.37641/jiakes.v10i1.1190>
- [2] Firmansyah, D., Mulyadi, H., & Susetyo, D. P. (2023). Penentuan Harga Jual: Harga Pokok Produksi dan Ekspektasi Laba. *Jkbn (Jurnal Konsep Bisnis Dan Manajemen)*, 9(2), 202–215. <https://doi.org/10.31289/jkbn.v9i2.8808>
- [4] Ghina, A., Desitama Anggraini, L., & Aziatul Pebriani, R. (2024). Pengabdian Masyarakat : Membangun Kemampuan Penetapan Harga Produk Makanan Sesuai Tren Pasar dan Target Konsumen Bagi UMKM. *Slaparang: Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 8(2), 1956–1974.
- [5] Hartono, R., Adhilla, F., & Purwoko. (2024). Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Penjualan Produk Mewah: Pembuktikan dari PT. Superhelindo Jaya Yogyakarta. *Isoquant: Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi*, 8(2), 216–234.
- [6] Pramelia, N., & Erawati, T. (2022). E-commerce, Inovasi, Pricing, dan Pendapatan UMKM di Masa Pandemi Covid-19.
- [7] *Reslaj : Religion Education Social Laa Roiba Journal*, 4(6), 1429–1444. <https://doi.org/10.47467/reslaj.v4i6.1144> Saputra, E. A., Sari, I. M., Kurniansyah, I. B., & Nazar, I. S. (2024). Analisis Perhitungan Biaya Harga Pokok Produksi pada
- [8] UMKM Neira Bakery Bojonegoro. *Kompeten: Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis*, 2(4), 688–693. <https://doi.org/10.57141/kompeten.v2i4.109>



HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN