

## Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Penjualan dalam Suatu Bisnis untuk Siswa

Nataherwin<sup>1</sup>, Rinanti Dwi Patria Ningsih<sup>2</sup>, Levina Lestari<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Tarumanagara

<sup>1</sup>nataherwin@fe.untar.ac.id. <sup>2</sup>rinanti.125220085@stu.untar.ac.id. <sup>3</sup>levina.125220195@stu.untar.ac.id

### Abstract

*The purpose of this report is to provide high school students with an in-depth understanding of the calculation of Cost of Goods Sold (COGS) in business. COGS is an important element of accounting that is used to determine the price of goods sold. Cost of Goods Sold includes all costs incurred in the manufacture of products, such as direct labor costs, material costs, additional materials, and other incidental costs. This is important to note so that the company can determine the selling price commensurate with the associated production costs and achieve optimal profit. Therefore, it is important for students to understand how to calculate COGS. PKM activities ran smoothly and were carried out at SMA Bunda Hati Kudus (BHK) on October 1, 2024 at 10.00-11.20 WIB. Through the presentation of material and learning, students learn the steps to calculate COGS using the periodic or perpetual method. The results of this PKM activity show that BHK high school students can calculate COGS accurately and understand its importance in making business decisions. This knowledge is expected to help students who are interested in entrepreneurship in running a business effectively.*

*Keywords: Cost of Goods Sold, High School Students, Business*

### Abstrak

Tujuan dari laporan ini adalah untuk memberikan pemahaman mendalam kepada siswa Sekolah Menengah Atas (SMA) tentang perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) dalam bisnis. HPP merupakan elemen penting akuntansi yang digunakan untuk menentukan harga barang yang dijual. Harga Pokok Penjualan mencakup semua biaya yang dikeluarkan dalam pembuatan produk, seperti biaya tenaga kerja langsung, biaya material, material tambahan, dan biaya tak terduga lainnya. Hal ini penting untuk diperhatikan agar perusahaan dapat menentukan harga jual yang sepadan dengan biaya produksi terkait dan mencapai keuntungan yang optimal. Oleh karena itu, penting bagi siswa untuk memahami cara menghitung HPP. Kegiatan PKM berjalan lancar dan dilaksanakan di SMA Bunda Hati Kudus (BHK) pada tanggal 1 Oktober 2024 pukul 10.00-11.20 WIB. Melalui pemaparan materi dan pembelajaran tersebut, siswa mempelajari langkah-langkah menghitung HPP dengan menggunakan metode periodik atau perpetual. Hasil dari kegiatan PKM ini menunjukkan bahwa siswa SMA BHK dapat menghitung HPP secara akurat dan memahami pentingnya hal tersebut dalam pengambilan keputusan bisnis. Pengetahuan tersebut diharapkan dapat membantu siswa yang tertarik dalam kewirausahaan dalam menjalankan bisnis secara efektif.

kata kunci : Harga Pokok Penjualan, Siswa SMA, Bisnis

© 2024 Jurnal Pustaka Mitra

## 1. Pendahuluan

Sebagai salah satu penggerak ekonomi terbesar di Indonesia sejauh ini adalah Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). UMKM secara statistik berkontribusi 60,5% dari total produk domestik bruto (PDB) Indonesia dan menyerap 97% dari total tenaga kerja dengan 99% dari total lapangan kerja (Ayem & Hijayanti, 2022). Jumlah UMKM di Indonesia secara keseluruhan mencapai 64 juta unit usaha yang tersebar di berbagai daerah [1].

Beberapa manfaat UMKM [2], antara lain menciptakan lapangan kerja, mendorong pertumbuhan ekonomi serta mendorong terciptanya inovasi dalam pengembangan ketrampilan dan memperluas jaringan bisnis. Oleh karena UMKM banyak bergerak di level masyarakat lokal, maka beberapa manfaat tersebut diharapkan dapat mengurangi tingkat pengangguran dan meningkatkan pendapatan masyarakat. Fakta-fakta UMKM sebagai berikut: menyumbang PDB, menyerap tenaga kerja yang selanjutnya dapat mengurangi masalah sosial dan memunculkan wiraswasta baru [3]. Lahirnya wirausaha inilah yang memunculkan banyak produk dan jasa baru.

Dengan makin meningkatnya peran UMKM, maka pelaku UMKMpun harus meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan dalam berbagai hal, termasuk keuangan. Seringkali UMKM mengalami kesulitan dalam hal keuangan dan akuntansi, salah satunya adalah penentuan Harga Pokok Produksi atau Harga Pokok Penjualan [4].

Di tengah persaingan ekonomi global yang semakin ketat, keterampilan kewirausahaan tidak lagi hanya menjadi pilihan, tetapi merupakan sebuah kebutuhan yang mendesak bagi generasi muda. Siswa Sekolah Menengah Atas (SMA) di Indonesia, sebagai bagian dari generasi penerus bangsa, diharapkan memiliki pengetahuan dan keterampilan yang memadai untuk menghadapi tantangan dunia usaha dan dunia kerja. Salah satu keterampilan penting dalam dunia bisnis yang harus dipahami oleh siswa SMA adalah kemampuan menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP). HPP merupakan total biaya yang dikeluarkan oleh bisnis untuk memproduksi barang atau jasa sebelum dijual kepada konsumen. Perhitungan yang tepat mengenai HPP sangat penting karena mempengaruhi penentuan harga jual produk, laba perusahaan, dan kelangsungan bisnis secara keseluruhan [5].

Meskipun banyak siswa SMA menunjukkan minat yang tinggi dalam dunia bisnis dan kewirausahaan, kenyataannya, mereka sering kali menghadapi keterbatasan dalam memahami aspek-aspek teknis manajemen keuangan, khususnya dalam hal perhitungan HPP. Kurangnya pemahaman ini berpotensi menimbulkan kesalahan dalam penetapan harga produk, yang pada akhirnya dapat menyebabkan rendahnya laba usaha atau bahkan

kerugian. Dalam banyak kasus, kegagalan untuk menghitung HPP secara akurat menyebabkan pelaku usaha muda terjebak dalam praktik bisnis yang tidak efisien dan kurang kompetitif [6]. Oleh karena itu, diperlukan adanya program pelatihan yang dirancang khusus untuk membantu siswa SMA memahami konsep HPP dan bagaimana menerapkannya dalam dunia bisnis.

Menurut laporan Otoritas Jasa Keuangan, tingkat literasi keuangan di kalangan generasi muda Indonesia masih relatif rendah [7]. Survei OJK menunjukkan bahwa hanya sekitar 38% dari generasi muda yang memiliki pemahaman dasar tentang konsep keuangan dan manajemen bisnis, termasuk perhitungan HPP. Kondisi ini menjadi tantangan serius bagi siswa SMA yang bercita-cita menjadi wirausahawan, mengingat mereka masih minim pengetahuan terkait pengelolaan keuangan usaha. Tanpa pemahaman yang cukup tentang HPP, banyak wirausahawan muda mengalami kesulitan dalam menentukan harga jual produk yang tepat, sehingga tidak dapat bersaing secara efektif di pasar [8].

Selain itu, pelajaran mengenai manajemen keuangan dan kewirausahaan dalam kurikulum pendidikan formal belum mencakup secara mendalam konsep-konsep teknis seperti HPP. Hal ini memperlebar kesenjangan antara minat siswa untuk berwirausaha dengan keterampilan yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis secara efisien. Akibatnya, siswa yang tertarik untuk memulai bisnis sendiri sering kali harus belajar secara otodidak atau mencari pelatihan eksternal, yang tidak selalu mudah diakses [6]. Kesenjangan ini berpotensi menghambat perkembangan wirausahawan muda yang kompetitif dan inovatif di Indonesia.

Di era digital saat ini, banyak peluang bisnis yang muncul, terutama di sektor industri kreatif dan teknologi. Namun, peluang ini sering kali tidak dimanfaatkan dengan optimal oleh generasi muda karena kurangnya pemahaman dalam mengelola keuangan bisnis, terutama dalam menghitung biaya produksi dan menetapkan harga jual. Tanpa pengetahuan yang kuat mengenai HPP, pelaku usaha muda cenderung melakukan kesalahan dalam menentukan harga produk atau jasa, yang berdampak negatif terhadap profitabilitas usaha mereka. Masalah ini menjadi lebih serius ketika mengingat semakin tingginya persaingan di pasar, di mana efisiensi dan ketepatan dalam pengelolaan biaya sangat penting untuk bertahan dan berkembang [9].

Program pelatihan ini bertujuan untuk mengatasi masalah tersebut dengan memberikan siswa SMA keterampilan praktis dalam perhitungan HPP. Pelatihan ini tidak hanya akan memberikan pengetahuan teoritis tentang HPP, tetapi juga akan mengajarkan teknik-teknik praktis dalam

pengelolaan biaya produksi dan strategi penetapan harga yang efektif. Dengan demikian, siswa akan lebih siap untuk memulai usaha mereka sendiri atau berkontribusi secara positif dalam dunia kerja di masa depan. Selain itu, pelatihan ini juga mendukung upaya pemerintah dalam meningkatkan literasi keuangan dan kewirausahaan di kalangan generasi muda, sejalan dengan visi nasional untuk menciptakan sumber daya manusia yang unggul dan berdaya saing tinggi [9].

Pelatihan ini diharapkan dapat menjawab kebutuhan siswa SMA yang ingin terjun ke dunia bisnis, baik sebagai wirausahawan maupun sebagai tenaga kerja yang kompeten di berbagai sektor industri. Dengan pemahaman yang baik tentang HPP, siswa akan lebih mampu dalam membuat keputusan bisnis yang tepat, termasuk dalam hal perencanaan keuntungan, efisiensi produksi, dan penetapan harga yang kompetitif. Selain itu, keterampilan ini juga dapat diaplikasikan dalam berbagai konteks bisnis lainnya, sehingga memberikan nilai tambah yang signifikan bagi karier masa depan siswa.

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi, tim PKM kami menawarkan solusi berupa pelatihan perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) untuk siswa SMA yang tertarik pada kewirausahaan. Pelatihan ini bertujuan untuk memberikan pemahaman yang praktis dan aplikatif dalam menghitung HPP, sehingga dapat membantu siswa menjalankan bisnis dengan lebih efektif. Berikut materi pelatihan yang disampaikan:

Perencanaan usaha adalah proses penyusunan strategi untuk mendirikan dan mengembangkan sebuah usaha. Dalam proses ini, berbagai aspek seperti visi, tujuan, sasaran, target pasar, spesifikasi produk, lokasi, rencana pemasaran, dan biaya yang diperlukan semuanya dirancang dengan cermat untuk memastikan kesuksesan usaha. Harga Pokok Produksi menurut Bustami dan Nurlela adalah kumpulan biaya produksi yang mencakup tenaga kerja langsung, komponen bahan baku, *overhead* pabrik, dan persediaan produk dari proses awal dikurangi persediaan akhir. Tujuan perhitungan Harga Pokok Produksi adalah untuk memberikan harga jual yang optimal guna pengambilan keputusan strategis, perencanaan keuangan yang baik, pengendalian biaya, serta pengukuran kinerja keuangan. Mengetahui harga pokok penjualan memberikan manfaat seperti menilai penjualan perusahaan, memantau kerugian produksi, menentukan harga produk yang akan dijual, serta menjadi pedoman dasar pengembangan usaha dan memperhitungkan perkembangan usaha. Faktor-faktor yang berkontribusi dalam menentukan harga pokok penjualan mencakup persediaan barang dagang awal dan akhir, pembelian bersih, biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* usaha.

## 2. Metode Pengabdian Masyarakat

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dimulai dengan adanya sosialisasi dari dosen dengan sekolah mitra disertai penyampaian mengenai permasalahan yang dihadapi sekolah mitra dan penawaran solusi dari tim dosen terkait permasalahan tersebut. Lalu, dibuatlah keputusan mengenai waktu dan proses pelaksanaan PKM tersebut. pelaksanaan PKM dilakukan secara tatap muka langsung atau offline di SMA BHK. Semua siswa yang berpartisipasi dalam kegiatan ini sangat bersemangat untuk menjadi bagian dari pelaksanaan, Semua materi presentasi diberikan melalui Powerpoint, dan para peserta memiliki kesempatan untuk mengajukan pertanyaan tambahan selama sesi tanya jawab jika ada yang ingin ditanyakan. Di akhir acara, kami memberikan kuis kepada mereka, dan mereka yang menjawab dengan benar mendapatkan kenang-kenangan.



Gambar 1. Model yang ditransfer kepada Mitra

Dalam pelaksanaan PKM, metode yang diterapkan adalah memberikan penjelasan teoritis mengenai teknik-teknik praktis dalam pengelolaan biaya produksi serta strategi penetapan harga yang efektif. Penjelasan ini dirancang untuk membantu mahasiswa dalam mempersiapkan diri, baik untuk memulai usaha mereka sendiri maupun untuk berkontribusi secara positif dalam dunia kerja di masa mendatang. Selain itu, mahasiswa diberikan contoh soal yang harus dipecahkan guna memperjelas pemahaman mereka terkait perhitungan harga pokok penjualan, yang merupakan salah satu elemen penting dalam penetapan harga jual barang. Pada akhir sesi, kuis yang terdiri dari tiga pertanyaan juga disajikan untuk mengukur seberapa baik para siswa memahami materi yang telah disampaikan.

## 3. Hasil dan Pembahasan

Pada tanggal 1 Oktober 2024, kegiatan PKM dilaksanakan secara langsung di SMA BHK, Jakarta Barat. Sebanyak 23 siswa dari kelas XI Ilmu Pengetahuan Sosial berpartisipasi. Kegiatan ini dimulai pada pukul 10.00 WIB. Tahapan dalam perencanaan bisnis dan perhitungan harga pokok penjualan dibahas dalam mata pelajaran PKM di SMA BHK. Mata pelajaran ini sangat membantu

siswa dalam mempersiapkan diri untuk memulai bisnis mereka sendiri atau memberikan dampak positif di dunia kerja di masa depan. Selain itu, diskusi soal latihan dilakukan untuk membantu siswa memahami langkah-langkah yang terlibat dalam perencanaan bisnis dan bagaimana organisasi perdagangan menghitung harga pokok produk yang dijual.

Harga Pokok Penjualan (HPP) adalah seluruh total biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam memproduksi barang atau jasa yang dijual selama satu periode tertentu [10]. Manfaat HPP di antaranya yaitu sebagai bahan pertimbangan dan evaluasi untuk mengembangkan bisnis. Manfaat dari penentuan harga pokok produk itu sendiri yaitu sebagai berikut: 1. Untuk mengadakan perhitungan harga pokok produksi diperlukan pemisahan antara biaya produksi dan biaya non produksi. 2. Menentukan harga jual yang tepat untuk suatu hasil produksi perusahaan. 3. Untuk mengetahui besar kecilnya biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan suatu produk. 4. Untuk mengetahui penjualan produk suatu perusahaan dalam penjualan dalam menghasilkan laba atau rugi [11].

Pada pembahasan disini dijelaskan bahwa biaya dikelompokkan menjadi 2 golongan fungsional pokok diantaranya yaitu : nonproduksi dan produksi [12]. Biaya Produksi merupakan biaya yang berhubungan dalam proses terbentuknya produk dan jasa yang disediakan. Sedangkan biaya nonproduksi yaitu biaya yang tidak berkaitan pada saat proses terbentuknya produk barang atau jasa yang disediakan.

Jika pebisnis tidak mengetahui tentang perhitungan HPP, maka perusahaan dapat mengalami kerugian. Oleh karena itu, HPP menjadi salah satu komponen vital yang harus diketahui oleh pebisnis. Peran penting akuntansi biaya yang berkaitan dengan perencanaan anggaran, pengelolaan dan pengendalian biaya, penetapan harga dan laba [13]. Dalam hal perhitungan laba, akuntansi biaya dapat membantu perusahaan dalam mengidentifikasi jenis biaya yang timbul dalam proses produksi, yaitu biaya tetap dan variabel.

Mengingat ketatnya persaingan di dalam dunia bisnis menuntut perusahaan untuk meningkatkan efisiensi dalam menghitung biaya produksi karena harga pokok produksi sangat lah penting bagi perusahaan untuk menentukan harga jual produknya [14]. Dari uraian sebelumnya maka dapat disimpulkan bahwa pelatihan tentang perhitungan Harga Pokok Produksi memang diperlukan oleh calon pelaku UMKM yakni para siswa agar pada akhirnya mereka dapat menetapkan harga jual produk dengan tepat serta memperoleh keuntungan. Kekeliruan dalam pemilihan metode perhitungan HPP seperti ditemukan oleh beberapa peneliti sebelumnya ternyata membuat perusahaan tidak

dapat memperoleh keuntungan yang diharapkan [15].

Pelaksanaan PKM di SMA BHK di perlihatkan dalam gambar 2.



Gambar 2. Foto Pemaparan Materi PKM

## Harga Pokok Penjualan (HPP)

Dalam satu bulan PT Suka Makmur dapat memproduksi 200 produk sabun cair. Total biaya variabel sebesar Rp.5.200.000 dan perkiraan laba perunit sebesar 32%. Berapakah Harga jual produk sabun cair tersebut?

- Total Biaya = Biaya variable + Biaya Tetap = 5.200.000 + 517.440 = 5.717.440
- Variabel Cost/Unit = Variabel Cost : Kapasitas Produksi = 5.200.000 : 200 = 26.000
- HPP = Biaya Produksi : Kapasitas Produksi = 5.717.440 : 200 = 28.587
- Harga Jual = 28.587 + (32% x 28.587) = 37.735/produk
- Harga Penjualan/bulan = 37.735 x 200 = 7.547.000/bulan

Analisis Kelayakan Usaha

Laba = Hasil Penjualan - Total Biaya Produksi = 7.547.000 - 5.717.440 = 1.829.560

BEP (Break Event Point) = Biaya Tetap : (Harga Jual - HPP)

= 517.440 : (37.735 - 28.587)

= 56,563 = 57 produk sabun cair.

Jadi, penjualan sabun cair akan balik modal jika penjualan mencapai 57 produk

Return On Investment = (Keuntungan : Total Biaya) x 100%

= (1.829.560 : 5.717.440)

= 32%

Suku Bunga bank saat ini sekitar 6% tahun sehingga, Jika ROI dibandingkan dengan suku bunga bank maka ROI > Suku bunga bank

Jadi, dapat dikatakan bahwa usaha layak dilakukan.

IRR (Internal Rate of Return) = (Laba : Modal) x 100%

= (1.829.560 : 6.817.440) x 100%

= 27%

Agar investasi layak dilakukan maka usaha ini harus mampu mendapatkan keuntungan lebih dari 27% per bulan

\*Modal = Jumlah Uraian Biaya Usaha + Jumlah Biaya Peralatan + Total Biaya Produksi

= 500.000 + 600.000 + 5.717.440 = 6.817.440

Gambar 3. Perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP)

Pertanyaan	Hasil
1. Apakah penjelasan mengenai tahapan dalam Perencanaan Usaha telah disampaikan dengan jelas?	Skala 1 = 0 Skala 2 = 0 Skala 3 = 3 Skala 4 = 5 Skala 5 = 15
2. Apakah penjelasan mengenai pengertian Harga Pokok Penjualan (HPP) telah disampaikan dengan jelas?	Skala 1 = 0 Skala 2 = 0 Skala 3 = 0 Skala 4 = 11 Skala 5 = 12
3. Apakah penjelasan mengenai tujuan dan manfaat HPP dapat dipahami dengan mudah?	Skala 1 = 0 Skala 2 = 0 Skala 3 = 0 Skala 4 = 4 Skala 5 = 19
4. Setelah pemaparan materi, apakah siswa dapat mengetahui komponen apa saja yang termasuk dan yang tidak termasuk dalam perhitungan HPP?	Skala 1 = 0 Skala 2 = 0 Skala 3 = 1 Skala 4 = 16 Skala 5 = 6
5. Apakah contoh soal mengenai perhitungan HPP diberikan sesuai harapan dan dijelaskan secara rinci sehingga dapat cukup dimengerti?	Skala 1 = 0 Skala 2 = 0 Skala 3 = 7 Skala 4 = 14 Skala 5 = 2

Gambar 4. Hasil Kuesioner Pemahaman Siswa SMA BHK

## 4. Kesimpulan

Pengoperasian bisnis yang efisien sangat dipengaruhi oleh inventarisnya. Oleh karena itu, untuk menghasilkan keuntungan sambil memperkirakan persediaan, penting juga untuk mengetahui harga jual yang tepat. Harga jual biasanya harus lebih besar dari biaya produk yang dijual untuk menghasilkan keuntungan. Oleh karena itu, sangat penting bagi para siswa untuk memahami cara menentukan harga pokok komoditas yang dijual. Siswa SMA BHK diberikan materi perencanaan bisnis dan perhitungan harga pokok penjualan sebagai bagian dari pelatihan, yang juga

mengajarkan mereka cara menghitung total biaya, harga jual, dan keuntungan. Para siswa dapat memberikan jawaban yang akurat atas pertanyaan-pertanyaan yang diajukan pada akhir sesi. Hal ini menunjukkan bahwa tujuan kegiatan PKM telah tercapai dan kuesioner pemahaman siswa menghasilkan temuan yang memuaskan.

## Ucapan Terimakasih

Terima kasih kepada pihak sekolah dan kepala sekolah yang telah memungkinkan kami untuk menyelesaikan kegiatan pengabdian kepada masyarakat di sana. Kami juga mengucapkan terima kasih kepada Rektor Universitas Tarumanagara, Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Tarumanagara, Dekan dan segenap pimpinan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara, serta semua pihak yang turut menyukseskan kegiatan PKM ini..

## Daftar Rujukan

- [1] Tenri, G., & Resinta, S. (2023). Job Creation Perppu supports revival of MSMEs in Indonesia. <https://en.antaranews.com/news/275283/job-creation-perppu-supports-revival-of-msmes-in-indonesia>
- [2] Vinatra, S. (2023). Peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam Kesejahteraan Perekonomian Negara dan Masyarakat. *Jurnal Akuntan Publik*, 1(3), 1–08. <https://doi.org/10.59581/jap-widyakarya.v1i1.832>
- [3] Munthe, A., Yarham, M., & Siregar, R. (2023). Peranan Usaha Mikro Kecil Menengah Terhadap Perekonomian Indonesia. *Jurnal Ekonomi Bisnis, Manajemen Dan Akutansi (JEBMAK)*, 2(3), 593–614. <https://doi.org/https://doi.org/10.61930/jebmak.v2i3.321>
- [4] Ekasari, A., Yanti, H. B., Muayyad, D. M., Havidz Kus, & Hidayatullah, H. (2024). PELATIHAN PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI BAGI SISWA SEKOLAH KEWIRAUSAHAAN BINA AMANAH CORDOVA. *Jurnal Pengabdian Kolaborasi Dan Inovasi IPTEKS*, 2(4), 1232–1238. <https://doi.org/10.59407/jpki2.v2i4.1057>
- [5] Situmorang, R. (2019). Analisis Konsep Harga Pokok Penjualan dalam Dunia Bisnis. *Jurnal Akuntansi*, 6(1), 33–40.
- [6] Sari, M. & Widyaningsih, F. (2020). Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan terhadap Minat Berwirausaha pada Siswa SMA. *Jurnal Pendidikan Ekonomi*, 8(2), 45–52.
- [7] Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2020). Indeks Literasi Keuangan Nasional 2020. Retrieved from OJK.go.id
- [8] Hidayat, R. (2020). Strategi Penetapan Harga dalam Bisnis UKM di Indonesia. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 12(1), 55–62.
- [9] Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan. (2021). Literasi Keuangan dan Kewirausahaan dalam Kurikulum Pendidikan Nasional. Retrieved from Kemendikbud.go.id
- [10] Utami, S. (2021). "Pengaruh Biaya Variabel terhadap Penetapan Harga Pokok Penjualan," *Jurnal Manajemen*, 17(4), 100-111

- [11] Thomas, G.C. & Kalalo, M.Y.B. (2022). Analisis Harga Pokok Penjualan Dalam Menetapkan Harga Jual Pada Stela Cake and Bakery Airmadidi. *Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum (Ekonomi, Sosial, Budaya, dan Hukum)*, 6(1), 749 -760. <https://ejournal.unsrat.ac.id/v2/index.php/lppmekosobudkum/article/view/43673>.
- [12] Hansen, Don R. dan Maryanne M.Mowen (2019). *Akuntansi manajerial*, edisi 8 buku 1. Jakarta: Salemba Empat.
- [13] Dewi, S. R. (2019). *Akuntansi Biaya* (S. B. Sartika, Ed.). UMSIDA PRESS.
- [14] Maslikah, S., & Saskara, I. A. N. (2018). Analisis ekonomis kelapa dalam di kecamatan mendoyo kabupaten jembrana. 7(11), 29.
- [15] Ekasari, A., Yanti, H. B., Muayyad, D. M., Havidz Kus, & Hidayatullah, H. (2024). PELATIHAN PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI BAGI SISWA SEKOLAH KEWIRAUSAHAAN BINA AMANAH CORDOVA. *Jurnal Pengabdian Kolaborasi Dan Inovasi IPTEKS*, 2(4), 1232-1238. <https://doi.org/10.59407/jpki2.v2i4.1057>