

**EFISIENSI PENGELOLAAN USAHA DAN PERHITUNGAN HARGA POKOK  
PRODUKSI SEBAGAI LANGKAH MENGOPTIMALKAN KEUNTUNGAN****Adhi Susano<sup>1)</sup>, Meida Rachmawati<sup>2)</sup>**<sup>1</sup> Universitas Indraprasta PGRI, Indonesia<sup>2</sup> Universitas Ngudi Waluyo, Indonesia**Article Info****Article history:***Received 22-05-2023.**Revised 31-05-2023.**Accepted 13-06-2023.***Keywords:***UMKM Management**Production Cost**Business Efficiency***ABSTRAK**

Sumber daya manusia sebagai penentu dalam roda bisnis, sehingga SDM dituntut untuk kreatif dan inovatif dalam mengembangkan strategi sesuai perubahan yang ada. Salah satu bentuk menciptakan efisiensi produksi yaitu dengan cara menghitung harga pokok produksi dengan menggunakan rasio bahan baku dalam menciptakan sebuah produk jadi berbiaya murah. Efisiensi produksi mampu menekan biaya sehingga produk yang dihasilkan berbiaya rendah yang pada akhirnya perusahaan mampu menjual produknya dengan harga yang lebih rendah pula. Perhitungan harga pokok produksi sangat berperan dalam penentuan harga jual produk, sehingga harga yang ditetapkan dapat bersaing. Dalam akuntansi biaya, perhitungan harga pokok produksi berfungsi dalam menetapkan, menganalisis dan melaporkan realisasi pos-pos biaya sehingga dalam laporan keuangan dapat menunjukkan data yang wajar. Pengadaan kegiatan pelatihan dengan bermitra bersama pelaku usaha penggilingan padi sebanyak tiga pelaku usaha yang ada di Desa Krangtowo yang berada di Kota Demak untuk memberikan pelatihan sekaligus membimbing pelaku usaha untuk dapat berinovasi dalam menciptakan efisiensi produksi padi. Evaluasi dari pelatihan ini berdasarkan atas pemahaman peserta pelatihan pada sesi yang diberikan. Selain itu juga diberikan kuesioner yang diisi peserta untuk menilai kualitas pelatihan di akhir sesi. Dari pelatihan yang diberikan antusias serta pemahaman dari peserta sangat baik hal ini dibuktikan dari kuesioner yang diberikan di akhir sesi pelatihan rata-rata pemahaman peserta pada skala 4 yang termasuk dalam kategori baik. Sehingga hasil dari pelatihan ini kedepannya harus selalu ditingkatkan agar pemahaman bagi masyarakat desa dalam mengelola keuangan dan manajemen usaha semakin baik lagi.

**ABSTRACT**

*Human resources are determinant in the wheels of business, so HR is required to be creative and innovative in developing strategies according to existing changes. One form of creating production efficiency is by calculating the cost of production using the ratio of raw materials in creating a low-cost finished product. Production efficiency is able to reduce costs so that the products produced are low-cost, which in the end the company is able to sell its products at lower prices as well. The calculation of the cost of production plays a very important role in determining the selling price of the product so that the set price can be competitive. In cost accounting, the function of calculating the cost of production is to determine, analyze and report the realization of cost items so that the financial reports can show reasonable data. Procurement of training*

---

*activities by partnering with three rice mill business actors in Krangtowo Village in Demak City to provide training as well as guide business actors to be able to innovate in creating efficient rice production. The evaluation of this training is based on the understanding of the trainees in the given session. In addition, a questionnaire was also given which was filled in by participants to assess the quality of the training at the end of the session. From the training that was given enthusiastically and the participants' understanding was very good, this was evidenced from the questionnaire given at the end of the training session, the average understanding of the participants was on a scale of 4 which was included in the good category. So that the results of this training in the future must always be improved so that the understanding of village communities in managing finances and business management is even better.*

---

**Corresponding Author:** [adhi.susano@gmail.com](mailto:adhi.susano@gmail.com)

---

## **PENDAHULUAN**

Kewirausahaan dan UMKM merupakan kesatuan yang saling terkait satu dengan lainnya, sebagai bagian dari perekonomian Indonesia. Kita bisa lihat betapa pentingnya kontribusi UMKM terhadap perekonomian Indonesia. Pemerintah Indonesia sudah mulai memberi perhatian lebih atas perkembangan sektor UMKM ini, terbukti dengan adanya beberapa kebijakan komprehensif untuk membantu perkembangan wirausaha dan UMKM. Beberapa kebijakan pro UMKM, seperti Kredit Usaha Rakyat (KUR), yang sudah dimulai oleh pemerintahan era SBY dirasa sudah memberikan dampak positif terhadap perekonomian rakyat, meskipun belum optimal.

Salah satu hal yang menghambat laju pertumbuhan UMKM yaitu faktor finansial, kemampuan kewirausahaan, serta kurangnya kreativitas dalam mengembangkan usaha dan jasa. Sehingga, ada banyak aspek yang perlu distimulasi oleh pemerintah untuk mengembangkan sektor wirausaha dan UMKM lebih lanjut. Di antara berbagai faktor penyebabnya, rendahnya efisiensi pengelolaan usaha yang dijalankan oleh UMKM, salah satunya efisiensi produksi yang masih sangat rendah.

Perkembangan UMKM haruslah berbanding lurus dengan peningkatan kinerja dan produktivitas UMKM. Dengan demikian, fokus utama pengembangan UMKM bukan lagi berbicara mengenai besar kecilnya ukuran usaha, melainkan berbicara mengenai tingkat dan skala produktivitas yang dihasilkan UMKM. Peningkatan produktivitas pada UMKM, akan berdampak luas pada perbaikan kesejahteraan rakyat, karena sektor UMKM ialah tempat dimana banyak orang menggantungkan sumber kehidupannya. Salah satu alternatif dalam meningkatkan produktivitas UMKM adalah dengan melakukan modernisasi sistem usaha berbasis online dan efektifitas pemasaran secara digital, sehingga akan memberikan dampak yang lebih luas lagi dalam meningkatkan dan menumbuhkan sektor UMKM baru yang lebih kreatif.

Sumberdaya manusia sebagai penentu dalam roda bisnis, sehingga SDM dituntut untuk kreatif dan inovatif dalam mengembangkan strategi sesuai perubahan yang ada. (Abdul Aziz, Setya Indah I, 2021) Salah satu bentuk menciptakan efisiensi produksi yaitu dengan cara menghitung harga pokok produksi dengan menggunakan rasio bahan baku dalam menciptakan sebuah produk jadi berbiaya murah. Efisiensi produksi mampu menekan biaya sehingga produk yang dihasilkan berbiaya rendah yang pada akhirnya perusahaan mampu menjual produknya dengan harga yang lebih rendah pula. (A Aziz, 2021) dengan demikian perusahaan mampu meningkatkan keunggulannya dibandingkan kompetitornya dengan penerapan harga jual yang murah.

Harga pokok produksi merupakan keseluruhan biaya produksi yang terserap ke dalam setiap unit produk yang dihasilkan perusahaan. Harga pokok produksi terdiri atas bahan baku langsung, tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik (Hansen, D. R., dan Mowen, 1999). Menurut Rachmayanti ketiga biaya tersebut harus dicatat dan diklasifikasikan secara cermat sesuai dengan jenis dan sifat biaya tersebut (Rachmayanti., 2011). Hal ini dimaksudkan untuk mempermudah perusahaan mengetahui berapa besarnya biaya sebenarnya yang dikeluarkan perusahaan untuk menghasilkan suatu produk yang disebut dengan harga pokok produksi.

Perhitungan harga pokok produksi sangat berperan dalam penentuan harga jual produk, sehingga harga yang ditetapkan dapat bersaing. Dalam akuntansi biaya, perhitungan harga pokok produksi berfungsi dalam menetapkan, menganalisa dan melaporkan realisasi pos-pos biaya sehingga dalam laporan keuangan dapat menunjukkan data yang wajar. Menurut Setiadi, akuntansi biaya menyediakan data-data biaya untuk berbagai tujuan maka biaya-biaya yang terjadi dalam perusahaan harus digolongkan dan dicatat dengan sebenarnya, sehingga memungkinkan perhitungan harga pokok produksi secara teliti (Setiadi, 2014). Dalam perhitungan harga pokok produksi harus didukung oleh perhitungan akuntansi biaya yang memadai, agar pelaksanaan proses produksi dapat dikendalikan dalam mencapai hasil kegiatan produksi dan dapat dilakukan secara efisien, efektif dan ekonomis.

Berangkat dari latar belakang tersebut, pengadaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat dengan bermitra bersama pelaku usaha penggilingan padi sebanyak tiga pelaku usaha yang ada di Desa Krangtowo yang berada di Kota Demak untuk memberikan pelatihan sekaligus membimbing pelaku usaha untuk dapat berinovasi dalam menciptakan efisiensi produksi padi. Diharapkan ke depannya, program pengabdian masyarakat ini akan terus berlanjut dengan akan diadakannya pelatihan-pelatihan bisnis lanjutan dalam rangka menguatkan ketahanan UMKM dalam pengelolaan usaha yang lebih efisien, sebagai bagian dari Tri Dharma Perguruan Tinggi serta Pengabdian Dosen.

## METODE PELAKSANAAN

Metode pendekatan yang digunakan tim pengabdian dalam memberikan pelatihan yaitu simulasi, diskusi dan ceramah (Ibrahim, R. dan Syaodih S, 2010). Sebelum dimulai kegiatan simulasi diawali dengan ceramah materi tentang Efisiensi pengelolaan usaha yang dilanjutkan dengan materi perhitungan harga pokok produksi serta memilih bahan baku yang tepat untuk segmentasi yang tepat. Kegiatan ini dilakukan di kelurahan dengan peserta pelaku usaha penggilingan padi yang ada di Desa Karangtowo Kota Demak.

Masing-masing peserta diberikan alat tulis dan kertas untuk Bersama-sama menghitung efisiensi bahan baku dan campuran yang pas untuk memperoleh keuntungan maksimal, selama simulasi berlangsung dan diberikan modul untuk memudahkan dalam proses praktikum. Kegiatan dilaksanakan dalam 1 (satu) hari dengan durasi pelatihan adalah  $\pm 3$  (tiga) jam, terdiri dari:

- a) 40 menit pemaparan materi
- b) 120 menit untuk pelatihan
- c) 20 menit untuk evaluasi keseluruhan materi.

Luaran yang dihasilkan adalah kemampuan peserta dalam membuat campuran bahan baku padi untuk proses produksi dan menghitung harga pokok produksi guna memperoleh keuntungan dalam berwirausaha.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Hasil

Analisis hasil ini diperoleh berdasarkan evaluasi-evaluasi dari tiap sesi yang diberikan, berikut analisa hasil dari evaluasi di tiap sesi:

**Tabel 1.** Hasil Kuesioner

Kategori	Penilaian			
	kurang	Cukup	baik	Baik sekali
<b>1. Materi</b>				
Kualitas materi	0	2	11	7
Manfaat materi	0	0	14	6
Penerapan materi untuk bisnis	0	1	15	4

Efektifitas waktu	0	4	16	0
Sejauh mana materi memadai	0	5	12	3
<b>2. Mentor/Pembicara</b>				
Kesiapan pembicara	1	2	14	3
penguasaan metode penyampaian materi	0	5	12	3
Cara penyampaian materi	2	4	10	4
Kemampuan dalam melibatkan peserta	1	2	11	6
Kemampuan memberikan ilustrasi	3	1	11	5
<b>3. Lain - lain</b>				
Sarana dan prasarana	0	0	14	6
Penilaian penyelenggaraan program	0	3	12	5

Dari kuesioner yang telah dibagikan kepada para peserta pelatihan pada table diatas diketahui bahwa dari sebanyak 20 peserta pelatihan Sebagian besar peserta pelatihan menjawab pada kategori baik. Sehingga hal tersebut mengindikasikan bahwa antusias peserta pelatihan sangat tinggi terhadap pelatihan yang diberikan baik pada materi yang disampaikan maupun mentor dan sarpras yang digunakan.

**Tabel 2.** Perhitungan Persentase Luaran Pelatihan Tiap Kategori

kategori	Penilaian (%)			
	kurang	cukup	baik	Baik sekali
1. materi	0	12	68	20
2. mentor/pembicara	7	14	58	21
3. lain-lain/ sarpras	0	7,5	65	27,5

Kuesioner 1 diberikan setelah pemaparan terkait pengelolaan keuangan sederhana pada skala industri rumah tangga. Kuesioner di berikan kepada peserta pelatihan yang berjumlah 20 orang. Pada kuesioner ini 68% peserta atau 14 orang menjawab setuju dan 20% atau 4 orang menjawab sangat setuju. Terkait dengan materi yang diberikan peserta menyatakan setuju dan sangat membantu sekali dalam meningkatkan pengelolaan keuangan dalam mengelola usaha kecil mereka yang berbeda dengan sebelumnya yang tidak mengetahui cara yang tepat untuk menghitung harga pokok produksi mereka. Dari 20 peserta 12% atau 2 orang menyatakan cukup setuju atau kurang puas dengan materi yang disampaikan karena ketersediaan waktu yang kurang memadai.

Kuesioner 2 terkait mentor/pembicara pada sesi pelatihan membuat inovasi campuran bahan baku produksi dan menghitung harga pokok produksi. Pada kuesioner ini 58% atau 12 orang setuju dan 21% atau 4 orang sangat setuju dengan pembicara yang menguasai materi yang di sampaikan ke peserta pelatihan, hal ini terlihat dari kecakapan mentor dalam menjawab pertanyaan yang di lontarkan dari peserta. Dari 20 peserta, 14% atau 3 orang cukup setuju dan 7% atau 1 orang kurang setuju dengan mentor yang terlihat tergesa – gesa dalam menyampaikan tiap sesi pembelajaran hal ini di karenakan pembatasan waktu yang di berikan dari pihak sarpras desa

Kuesioner 3 terkait lain–lain/ sarana dan prasarana. Pada kuesioner ini 65% atau 13 orang setuju dan 27,5% atau 5 orang sangat setuju dengan perlengkapan yang di pergunakan dalam penyampaian materi pelatihan yang sudah sangat memadai. dari 20 orang, 7,5% atau 2 orang kurang setuju dengan tempat pelatihan yang terletak di lantai 2 yang cukup bahaya karena sebagian peserta berusia tua dengan posisi tangga yang tajam kebawah.

## Pembahasan

Berdasarkan informasi yang diperoleh terkait permasalahan mitra seperti kurangnya pengetahuan dan pemahaman dalam membuat racikan bahan baku padi dalam proses produksi dan menghitung harga pokok produksi serta efisiensi pengelolaan usaha, tim pengabdian ingin membantu memberikan solusi terhadap permasalahan yang dihadapi mitra. Yaitu memberikan bimbingan secara langsung terhadap para mitra tentang bagaimana cara pengelolaan usaha dan perhitungan harga pokok produksi, serta memberikan arahan dan pembelajaran serta praktik langsung membuat simulasi campuran bahan baku dan menghitung harga pokok produksi usaha penggilingan padi.

Proses pelatihan dan bimbingan pelatihan dengan memanfaatkan teknologi dan simulasi dilakukan melalui tatap muka di aula Gedung Desa Karangtowo Demak berdasarkan jadwal yang sudah diberikan dan disepakati sebelumnya. Kegiatan pengelolaan pada prinsipnya tidak terlepas dari manajemen. Menurut Terry definisi manajemen sebagai suatu proses yang membeda-bedakan atas perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan dengan memanfaatkan baik ilmu maupun seni, agar dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya (Terry, 2010). Pengelolaan berasal dari kata manajemen atau administrasi. Hal tersebut seperti yang dikemukakan oleh (Usman, 2004). Management diterjemahkan dalam bahasa Indonesia menjadi manajemen atau pengelolaan. Dalam beberapa konteks keduanya mempunyai persamaan arti, dengan kandungan makna to control yang artinya mengatur dan mengurus.

Harga pokok produksi atau products cost merupakan elemen penting untuk menilai keberhasilan (performance) dari perusahaan dagang maupun manufaktur. Harga pokok produksi mempunyai kaitan erat dengan indikator-indikator tentang sukses perusahaan, seperti misalnya: laba kotor penjualan, dan laba bersih. Harga pokok produksi adalah jumlah dari seluruh pengorbanan sumber ekonomi yang digunakan untuk mengubah bahan baku menjadi produk. Perhitungan harga pokok produk dapat digunakan untuk menentukan harga jual yang akan diberikan kepada konsumen sesuai dengan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi. Adapun yang termasuk biaya-biaya produksi disebutkan oleh Kurniawan sebagai berikut:

1. Biaya bahan baku

Biaya bahan baku adalah biaya yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku yang digunakan dalam proses produksi. Bahan baku langsung untuk setiap pesanan dikeluarkan ke pabrik berdasarkan bukti permintaan bahan baku (materials requisitions), yang merupakan dokumen yang disiapkan oleh pembuat jadwal produksi atau personel lain, yang memberikan spesifikasi nomor pesanan dan tipe serta jumlah bahan baku yang diperlukan. Satu kopi dari setiap bukti permintaan dikirimkan ke bagian gudang, yang mengumpulkan item yang dimaksud. Kuantitas dan biaya dari setiap item di catat dalam bukti permintaan dan diposting ke kartu catatan bahan baku.

2. Biaya tenaga kerja

Biaya tenaga kerja adalah biaya yang dikeluarkan untuk tenaga kerja yang telah mengolah bahan baku menjadi produk jadi. Dinamakan biaya tenaga kerja langsung karena biaya tenaga kerja ini terlibat langsung dalam proses produksi. Untuk setiap periode pembayaran gaji, kewajiban untuk gaji dan pembayaran lain di jurnal dan diposting ke buku besar umum. Tanpa mempedulikan jumlah kewajiban yang dicatat, lawanya adalah debit ke beban gaji, dimana biaya tenaga kerja diakumulasikan sementara sampai didistribusikan ke akun-akun biaya, biasanya di akhir bulan

3. Biaya overhead pabrik

Biaya overhead pabrik adalah biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam rangka proses



produksi, kecuali biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Biaya overhead pabrik dapat terdiri dari:

- a. bahan tidak langsung
- b. tenaga kerja tidak langsung
- c. semua biaya pabrik lainnya seperti pajak, asuransi, perbaikan pabrik dan mesin, penyusutan, dan lain-lain.

Menurut Swastha & Irawan pemasaran yaitu salah satu dari kegiatan pokok yang dilakukan oleh pengusaha yang mana dalam usahannya untuk mempertahankan kehidupannya, untuk berkembang dan mendapatkan untung yang besar (Basu Swasta, 2008). Manajemen meliputi beberapa proses kegiatan perencanaan dalam pengelolaan barang dan jasa, penetapan harga barang dan jasa tersebut hingga proses promosi maupun proses pendistribusian yang semuanya memiliki tujuan yakni untuk memenuhi kebutuhan dan memperoleh keuntungan dari proses pemasaran yang mereka lakukan (Jessica J Lenzun, James D,D Massie, 2014).

Dalam menjalankan sebuah bisnis, menyusun strategi bisnis adalah hal penting yang perlu dilakukan sejak awal. Strategi bisnis adalah upaya perusahaan dalam mengambil kebijakan dan pedoman yang memiliki komitmen dan tindakan yang terintegrasi serta dirancang untuk membangun keunggulan dalam persaingan bisnis untuk memenuhi dan mencapai tujuan bisnis.

Dengan adanya strategi bisnis, perusahaan mampu menentukan arah perusahaan dengan mengidentifikasinya dari segi pasar, pesaing, pelanggan dan lain sebagainya. Untuk mencapai keuntungan bisnis yang maksimal, berikut beberapa strategi bisnis yang dapat dilakukan.

a. Strategi Pertumbuhan

*Growth strategy* berarti secara konstan memperkenalkan fitur baru dari produk yang sudah ada. Seringkali perusahaan dituntut untuk memodifikasi atau menjadi lebih inovatif agar dapat terus kompetitif di industrinya.

Tidak hanya pada perusahaan besar, UMKM juga dapat mengadopsi strategi bisnis pertumbuhan ini. Terkadang, sebuah perusahaan dapat menemukan market baru untuk produk mereka secara tidak sengaja. Dengan begitu, UMKM tidak perlu berfokus pada menjual produk mereka pada ritel besar, tetapi bisa berfokus untuk menjualnya di warung-warung atau ritel kecil sekitar pabrik atau kawasan industri.

b. Strategi Diferensiasi Produk

Strategi diferensiasi produk adalah salah satu strategi dalam bisnis yang paling efektif untuk UMKM. Melalui strategi bisnis jenis ini, perusahaan dapat menggali secara strategis faktor-faktor pembeda produk dan jasa dari kompetitor. Nilai pembeda dalam strategi ini tidak harus selalu menjadikan perusahaan mengeluarkan biaya lebih untuk mengkapitalisikannya.

Diferensiasi produk dapat lahir dari bagaimana melakukan business model, bagaimana membuat produk, atau menerapkan pendekatan pada layanan. Dan semua itu tidak harus mengeluarkan biaya tambahan jika riset mendalam dilakukan secara cermat dan lebih strategis.

c. Strategi Harga

Strategi harga seringkali meliputi pemberlakuan harga produk yang lebih tinggi dibanding kompetitor, terutama ketika ada di fase awal pengenalan produk. Para pelaku UMKM dapat menggunakan strategi ini dan menjadikannya motor akselerasi pembalik modal produksi dan iklan yang mungkin telah dilakukan jika sukses diimplementasikan.

d. Strategi Konten

Di era digital yang semakin canggih ini, strategi konten merupakan strategi bisnis efektif yang wajib dikembangkan secara matang dan diimplementasikan dengan benar. Ketika bisnis menggunakan strategi bisnis yang jelas melalui konten, maka konten akan bekerja dengan efisien. Hal ini karena konten yang dikembangkan akan menjadi lebih spesifik. Strategi konten ini setidaknya akan melibatkan pengembangan konten blog, email marketing, dan aktivasi media sosial yang relevan bagi bisnis

Evaluasi keberhasilan kegiatan pelatihan ini dilakukan setelah rangkaian kegiatan selesai dilaksanakan. Indikator keberhasilan kegiatan ini dapat dilihat dari respon positif peserta berdasarkan sikap peserta saat pelatihan perhitungan harga pokok produksi dengan memanfaatkan simulasi secara langsung

dalam perhitungan efisiensi bahan baku dan harga pokok produk. Hasil dari pengisian kuesioner oleh para peserta juga menunjukkan hasil yang baik.

Luaran yang dicapai dari kegiatan pengabdian masyarakat meliputi beberapa jenis, yaitu

1. Bagi peserta, luaran yang dicapai yaitu peningkatan pengetahuan dan pemahaman terkait cara pengelolaan usaha yang lebih efisien dan perhitungan harga pokok produk.
2. Bagi tim pengabdian, luaran yang dicapai adalah draft modul yang dapat digunakan untuk pelatihan selanjutnya atau menjadi rujukan modul pelatihan pengelolaan usaha dan perhitungan harga pokok produk khususnya pada usaha penggilingan padi.

## KESIMPULAN DAN SARAN

Perkembangan UMKM haruslah berbanding lurus dengan peningkatan kinerja dan produktivitas UMKM. Dengan demikian, fokus utama pengembangan UMKM bukan lagi berbicara mengenai besar kecilnya ukuran usaha, melainkan berbicara mengenai tingkat dan skala produktivitas yang dihasilkan UMKM. Peningkatan produktivitas pada UMKM, akan berdampak luas pada perbaikan kesejahteraan rakyat, karena sektor UMKM ialah tempat dimana banyak orang menggantungkan sumber kehidupannya. Salah satu alternatif dalam meningkatkan produktivitas UMKM adalah dengan melakukan modernisasi sistem usaha berbasis online dan efektifitas pemasaran secara digital, sehingga akan memberikan dampak yang lebih luas lagi dalam meningkatkan dan menumbuhkan sektor UMKM baru yang lebih kreatif.

Untuk tahapan berikutnya diharapkan dapat terjalin kerjasama dalam pelatihan maupun sosialisasi terkait pengelolaan usaha dan perhitungan harga pokok produk. Kegiatan ini tentunya membutuhkan koordinasi dan persiapan yang lebih matang dari pada kegiatan yang sebelumnya. Hal ini dapat menjadi tindak lanjut dari MoU yang telah ditandatangani oleh para pihak yang nantinya bisa memberikan maupun ikut berpartisipasi dalam berjalannya program kegiatan pengabdian masyarakat ini.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Lancarnya kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh tim Dosen tak luput dari dukungan instansi terkait. Terimakasih yang sebesar-besarnya kami ucapkan teruntuk masyarakat, Kepala Desa Karangtowo Demak yang ikut mensupport jalannya pengabdian kepada masyarakat dengan mendukung sarana dan prasarana yang dibutuhkan, anggota tim pengabdian kepada masyarakat yang mendukung dalam membimbing para peserta pelatihan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Aziz, Setya Indah I, A. S. (2021). Meningkatkan Kompetensi Pelaku Wirausaha di Desa Tambakroto Pekalongan. I(2), 3–5.
- Aziz, A. (2021). Retail Store Effectiveness in Affecting Purchase Decisions. *International Journal of Economics, Business and ...*, 2021(4), 371–378. <http://www.jurnal.stie-aas.ac.id/index.php/IJEBAR/article/view/3664>
- Aziz, Abdul. (2022). Marketing strategy in creating the competitiveness of Ngudi Waluyo University ( Perspective strategic management m ichael porter ' s ) Strategi pemasaran dalam menciptakan daya saing Universitas Ngudi Waluyo ( Perspektif manajemen strategis michael porter. 2(1).
- Basu Swasta, D. dan I. (2008). *Manajemen Pemasaran Modern*. Liberty.
- Hansen, D. R., dan Mowen, M. (1999). *Akuntansi manajemen*, trans. Ancella A. Hermawan, Erlangga, Jakarta.
- Ibrahim, R. dan Syaodih S, N. (2010). *Perencanaan Pengajaran*. Rineka Cipta.
- Jessica J Lenzun, James D,D Massie, D. A. (2014). Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Promosi Terhadap Kepuasan Pelanggan Kartu Prabayar Telkomsel. *EMBA*, 2(3).
- Rachmayanti. (2011). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Sepatu dengan Metode Full Costing (studi kasus : UKM Galaksi Kampung Kabungungan Ciapus, Bogor) pada UKM yang memproduksi sepatu. Institut Pertanian Bogor.
- Setiadi, P. dkk. (2014). Perhitungan Harga Pokok Produksi dalam Penentuan Harga Jual pada CV. Minahasa Mantap Perkasa. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*. Vol. 14 No. 2.
- Terry. (2010). *Principles Of Management*. Richard D. Irwin Inc.