

Pengembangan Keterampilan Penetapan Harga Produk Rumah Tangga melalui Pelatihan Strategi Harga dan Perhitungan HPP

Samsu Alam S¹, Achmad Ridha*², Hasnidar³, Azlan Azhari⁴, Ushwa Dwi Masrurah Arifin Bando⁵

¹Program Studi Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Nusantara Makassar

^{2,3,4,5}Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Negeri Makassar

*Correspondance e-mail: achmad.ridha@unm.ac.id

Abstract

The main problem faced by home-based business actors is the inaccuracy in determining product selling prices due to limited understanding of cost of production (HPP) calculation and pricing strategies. This condition is also experienced by the PKK group in Tarowang Village, Jeneponto Regency, South Sulawesi, where most members still set prices intuitively without considering all production cost components. This community service program aimed to develop home-based product pricing skills through training on pricing strategies and cost of production calculation. The method employed a participatory approach through the stages of awareness, capacity building, empowerment, and evaluation. The program was conducted through training sessions, hands-on practice, and mentoring in calculating the cost of production and determining selling prices. Evaluation was carried out using pre-tests and post-tests to measure improvements in participants' understanding and skills. The results showed a significant increase in participants' understanding of production cost concepts, ability to calculate the cost of production, and skills in setting selling prices based on cost calculations. Practice-based training proved effective in enhancing the capacity of the PKK group to manage home-based businesses more professionally. This program is expected to support the sustainability of home-based businesses and strengthen community economic empowerment.

Keywords : Cost of Production, Pricing, Pricing Strategy, Home-Based Business, PKK Group.

Abstrak

Permasalahan utama yang dihadapi pelaku usaha rumah tangga adalah ketidaktepatan dalam menetapkan harga jual produk akibat keterbatasan pemahaman mengenai perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) dan strategi harga. Kondisi ini juga dialami oleh kelompok PKK di Desa Tarowang, Kabupaten Jeneponto, Sulawesi Selatan, yang sebagian besar masih menentukan harga secara intuitif tanpa memperhitungkan seluruh komponen biaya produksi. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk mengembangkan keterampilan penetapan harga produk rumah tangga melalui pelatihan strategi harga dan perhitungan HPP. Metode yang digunakan adalah pendekatan partisipatif melalui tahapan penyadaran, penguatan kapasitas, pemberian daya, dan evaluasi. Kegiatan dilaksanakan dalam bentuk pelatihan, praktik langsung, dan pendampingan perhitungan HPP serta penetapan harga jual. Evaluasi dilakukan menggunakan pre-test dan post-test untuk mengukur peningkatan pemahaman dan keterampilan peserta. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan yang signifikan pada pemahaman konsep biaya produksi, kemampuan menghitung HPP, serta keterampilan menetapkan harga jual berbasis HPP. Pelatihan berbasis praktik terbukti efektif dalam meningkatkan kapasitas kelompok PKK dalam mengelola usaha rumah tangga secara lebih profesional. Kegiatan ini diharapkan dapat mendukung keberlanjutan usaha rumah tangga dan pemberdayaan ekonomi masyarakat desa.

Kata kunci : Harga Pokok Produksi, Penetapan Harga, Strategi Harga, Usaha Rumah Tangga, Kelompok PKK

1. PENDAHULUAN

Usaha rumah tangga yang dijalankan oleh masyarakat merupakan salah satu pilar penting dalam perekonomian Indonesia, terutama di tingkat lokal. Usaha ini tidak hanya menyerap tenaga kerja, tetapi juga mendukung pemberdayaan ekonomi keluarga, khususnya perempuan yang aktif dalam kelompok Pemberdayaan dan Kesejahteraan Keluarga (PKK). Kelompok PKK memiliki potensi besar dalam mengembangkan kegiatan ekonomi rumah tangga, termasuk produksi barang konsumsi seperti makanan olahan dan produk kreatif lainnya. Namun, aspek manajemen usaha seperti penetapan harga jual berbasis perhitungan biaya produksi yang tepat sering kali menjadi tantangan utama bagi pelaku usaha ini.

Penetapan harga jual produk bukan sekadar aktivitas administratif, tetapi merupakan bagian dari strategi pemasaran yang krusial untuk menjamin keberlanjutan usaha. Dasar penetapan harga yang tepat umumnya berasal dari Harga Pokok Produksi (HPP), yaitu seluruh biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi hingga produk siap dipasarkan. Pengetahuan

tentang HPP membantu pelaku usaha menghitung struktur biaya secara komprehensif sehingga harga jual yang ditetapkan tidak hanya kompetitif, tetapi juga menguntungkan usaha (Nurazhari et al., 2023). Penelitian-pengabdian di Kampung Batik Laweyan menunjukkan bahwa pemahaman konsep keuangan dan perhitungan HPP secara sistematis mampu membantu UMKM meningkatkan efisiensi usaha mereka dan mempertahankan keberlangsungan operasional dalam persaingan (Yuana & Nurmasari, 2023).

Berbagai kegiatan pengabdian kepada masyarakat di Indonesia juga mengidentifikasi bahwa kurangnya keterampilan pelaku UMKM dalam menghitung HPP berdampak langsung pada ketidaktepatan harga jual produk. Dalam konteks ini, kegiatan PkM yang berfokus pada pendampingan dan pelatihan perhitungan HPP dapat meningkatkan pemahaman pelaku usaha terhadap struktur biaya produksi dan mendorong kemampuan mereka dalam menetapkan harga jual secara lebih rasional dan terukur (Nainggolan et al., 2025).

Selain itu, kegiatan pelatihan dan pendampingan yang mengintegrasikan konsep HPP dengan penetapan harga jual produk terbukti memberikan dampak positif terhadap literasi keuangan pelaku UMKM. Hasil pengabdian di Kelurahan Klampis Ngasem menunjukkan bahwa pelatihan yang menekankan identifikasi komponen biaya baik tetap maupun variabel mendorong pelaku usaha untuk menghitung HPP secara akuntabel, sehingga mereka dapat menetapkan harga jual yang lebih sesuai dengan struktur biaya dan target keuntungan usaha (Stpkat, 2025).

Di Desa Tarowang, Kabupaten Jeneponto, Sulawesi Selatan, kelompok PKK merupakan mitra strategis dalam pengembangan ekonomi lokal melalui usaha rumah tangga. Namun berdasarkan observasi awal, banyak pelaku usaha rumah tangga di desa ini belum memiliki keterampilan yang kuat dalam menghitung HPP secara rinci dan menerapkan strategi penetapan harga yang efektif. Penetapan harga yang masih dilakukan secara intuitif atau mengikuti pasar tanpa perhitungan biaya yang jelas berpotensi menurunkan margin keuntungan, sehingga keberlanjutan usaha menjadi rentan terhadap fluktuasi biaya produksi dan dinamika pasar lokal.

Kondisi tersebut menunjukkan pentingnya adanya program yang secara sistematis mengembangkan keterampilan penetapan harga produk melalui pelatihan strategi harga dan perhitungan HPP bagi pelaku kelompok PKK di Desa Tarowang. Dengan pelatihan yang aplikatif dan pendampingan langsung, pelaku usaha diharapkan dapat menguasai teknik perhitungan biaya produksi, memahami komponen biaya dengan lengkap, serta menentukan harga jual yang wajar dan kompetitif di pasar. Pemberdayaan keterampilan ini tidak hanya akan meningkatkan kemampuan manajerial pelaku usaha, tetapi juga memperkuat daya saing produk rumah tangga di tingkat lokal maupun regional.

Dengan demikian, kegiatan pengabdian ini diharapkan mampu memberikan kontribusi nyata dalam meningkatkan kapasitas kelompok PKK Desa Tarowang dalam manajemen pemasaran produk rumah tangga, khususnya terkait penetapan harga berbasis HPP yang sistematis. Program ini juga menjadi langkah strategis dalam mengoptimalkan potensi ekonomi masyarakat dan mendukung pembangunan berkelanjutan di Kabupaten Jeneponto.

2. METODE PELAKSANAAN PENGABDIAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dengan pendekatan partisipatif melalui pelatihan dan pendampingan kepada kelompok PKK di Desa Tarowang, Kabupaten Jeneponto, Sulawesi Selatan. Pendekatan partisipatif dipilih karena peserta tidak hanya berperan sebagai penerima materi, tetapi juga terlibat secara aktif dalam proses pembelajaran dan praktik penetapan harga produk rumah tangga. Model ini dinilai efektif dalam meningkatkan keterampilan praktis serta mendorong kemandirian pelaku usaha rumah tangga dalam pengambilan keputusan pemasaran, sebagaimana diterapkan pada kegiatan pelatihan kewirausahaan berbasis praktik.

Tahap Penyadaran

Tahap pertama yang dilakukan adalah penyadaran, yaitu memberikan pemahaman awal mengenai pentingnya penetapan harga yang tepat dalam keberlanjutan usaha rumah tangga. Pada tahap ini, tim pengabdian menyampaikan materi melalui sosialisasi dan diskusi interaktif

mengenai peran harga sebagai salah satu elemen penting dalam bauran pemasaran. Peserta diberikan gambaran mengenai permasalahan umum yang sering dihadapi pelaku usaha rumah tangga, seperti harga jual yang terlalu rendah atau terlalu tinggi akibat tidak adanya perhitungan biaya produksi yang sistematis. Tahap ini bertujuan untuk menumbuhkan kesadaran peserta bahwa perhitungan HPP dan strategi harga merupakan dasar penting dalam meningkatkan keuntungan dan daya saing produk.

Tahap Penguatan Kapasitas

Setelah tahap penyadaran, kegiatan dilanjutkan dengan penguatan kapasitas melalui pelatihan teknis. Pada tahap ini, peserta diberikan pembekalan materi mengenai:

1. Konsep biaya produksi,
2. Komponen Harga Pokok Produksi (HPP) yang meliputi biaya bahan baku, tenaga kerja, dan biaya overhead, serta
3. Strategi penetapan harga berbasis biaya dan target keuntungan.

Penyampaian materi dilakukan secara klasikal disertai contoh kasus yang relevan dengan usaha rumah tangga peserta. Peserta kemudian dibimbing untuk mengidentifikasi seluruh komponen biaya dari produk yang mereka hasilkan. Pendekatan praktik langsung digunakan agar peserta dapat memahami materi secara aplikatif, sebagaimana model penguatan kapasitas yang terbukti efektif dalam kegiatan pelatihan berbasis praktik.

Tahap Pemberian Daya

Tahap berikutnya adalah pemberian daya, yang difokuskan pada pendampingan dan praktik perhitungan HPP serta penetapan harga jual produk. Pada tahap ini, peserta secara langsung menyusun perhitungan HPP berdasarkan usaha masing-masing dengan pendampingan dari tim pengabdian. Peserta diarahkan untuk menentukan harga jual dengan mempertimbangkan hasil perhitungan HPP, margin keuntungan yang diinginkan, serta kondisi pasar lokal. Hasil perhitungan dan penetapan harga kemudian didiskusikan bersama untuk mendapatkan umpan balik dan penyempurnaan. Pendampingan ini bertujuan agar peserta tidak hanya memahami konsep, tetapi juga memiliki kepercayaan diri dalam menetapkan harga produknya secara mandiri dan rasional.

Tahap Evaluasi

Untuk menilai keberhasilan kegiatan, dilakukan evaluasi melalui kombinasi pre-test dan post-test, observasi selama pelatihan, serta penilaian terhadap hasil praktik peserta. Pre-test dan post-test digunakan untuk mengukur peningkatan pemahaman peserta mengenai konsep HPP dan strategi penetapan harga. Observasi dilakukan untuk melihat tingkat partisipasi dan keterlibatan peserta selama kegiatan berlangsung, sedangkan hasil praktik perhitungan HPP dan harga jual digunakan sebagai indikator keberhasilan penerapan materi, sebagaimana pendekatan evaluasi yang digunakan dalam artikel rujukan. Melalui tahapan tersebut, kegiatan pengabdian ini diharapkan tidak hanya meningkatkan pengetahuan peserta, tetapi juga menghasilkan keterampilan praktis yang dapat langsung diterapkan dalam pengelolaan usaha rumah tangga secara berkelanjutan.

3. HASIL KEGIATAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat berupa pelatihan strategi harga dan perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) bagi kelompok PKK di Desa Tarawang, Kabupaten Jenepono, Sulawesi Selatan, dilaksanakan melalui tahapan penyadaran, penguatan kapasitas, pemberian daya, dan evaluasi. Selama kegiatan berlangsung, peserta menunjukkan antusiasme dan keterlibatan aktif dalam setiap sesi pelatihan dan praktik.



Gambar 1. Pemberian Materi oleh Narasumber

Hasil Tahap Penyesaran

Pada tahap penyesaran, peserta mulai memahami pentingnya penetapan harga yang tepat dalam keberlanjutan usaha rumah tangga. Diskusi interaktif mengenai peran harga dalam pemasaran dan keuntungan usaha mendorong peserta untuk merefleksikan praktik penetapan harga yang selama ini mereka lakukan. Sebagian besar peserta mengungkapkan bahwa harga produk sebelumnya ditentukan secara sederhana, tanpa perhitungan biaya produksi yang rinci. Melalui tahap ini, peserta menyadari bahwa ketidaktepatan harga berpotensi menyebabkan keuntungan yang tidak optimal bahkan kerugian usaha.

Hasil Tahap Penguatan Kapasitas

Pada tahap penguatan kapasitas, peserta memperoleh pemahaman mengenai konsep biaya produksi dan komponen HPP, yang meliputi biaya bahan baku, tenaga kerja, dan biaya overhead. Penyampaian materi disertai contoh kasus usaha rumah tangga yang relevan dengan kondisi peserta, sehingga memudahkan pemahaman. Hasil dari tahap ini menunjukkan bahwa peserta mulai mampu mengidentifikasi berbagai komponen biaya yang sebelumnya belum diperhitungkan, seperti biaya gas, listrik, kemasan, dan penyusutan peralatan. Peningkatan pemahaman peserta terlihat dari hasil pre-test dan post-test yang menunjukkan adanya peningkatan pengetahuan terkait perhitungan HPP dan strategi penetapan harga. Peserta yang sebelumnya hanya memperhitungkan biaya bahan baku utama, setelah pelatihan mampu menyusun perhitungan biaya produksi yang lebih lengkap dan sistematis.

Hasil Tahap Pemberian Daya

Tahap pemberian daya difokuskan pada praktik langsung dan pendampingan perhitungan HPP serta penetapan harga jual produk. Pada tahap ini, peserta menghitung HPP berdasarkan produk yang mereka hasilkan masing-masing, kemudian menentukan harga jual dengan mempertimbangkan margin keuntungan dan kondisi pasar lokal. Hasil praktik menunjukkan bahwa sebagian besar peserta mampu menetapkan harga jual yang lebih realistis dan rasional dibandingkan dengan harga sebelumnya. Diskusi dan umpan balik yang diberikan oleh tim pengabdian membantu peserta dalam menyempurnakan perhitungan HPP dan strategi harga. Peserta juga menunjukkan peningkatan kepercayaan diri dalam menentukan harga produknya secara mandiri, serta memahami bahwa harga dapat disesuaikan dengan perubahan biaya produksi dan target keuntungan usaha.

Hasil Evaluasi Kegiatan

Evaluasi kegiatan dilakukan melalui pre-test dan post-test, observasi, serta penilaian hasil praktik peserta. Hasil evaluasi menunjukkan adanya peningkatan pemahaman dan keterampilan peserta dalam menghitung HPP dan menetapkan harga jual produk rumah tangga. Secara umum, peserta mampu:

1. Mengidentifikasi seluruh komponen biaya produksi,
2. Menyusun perhitungan HPP secara sederhana dan aplikatif, serta
3. Menentukan harga jual produk berdasarkan perhitungan biaya dan margin keuntungan.

Selain peningkatan aspek pengetahuan dan keterampilan, kegiatan ini juga berdampak pada meningkatnya motivasi peserta untuk mengelola usaha rumah tangga secara lebih profesional. Peserta menyatakan bahwa pelatihan ini memberikan wawasan baru dalam mengelola usaha dan membantu mereka memahami pentingnya pencatatan biaya sebagai dasar pengambilan keputusan pemasaran.

Untuk menilai efektivitas kegiatan pelatihan, dilakukan evaluasi melalui pre-test dan post-test kepada peserta kelompok PKK Desa Tarawang. Pre-test diberikan sebelum penyampaian materi untuk mengetahui tingkat pemahaman awal peserta terkait konsep biaya produksi, perhitungan HPP, dan strategi penetapan harga. Selanjutnya, post-test diberikan setelah pelatihan dan pendampingan praktik untuk mengukur peningkatan pengetahuan dan keterampilan peserta. Hasil perbandingan nilai pre-test dan post-test ditunjukkan pada tabel berikut:

Tabel 1. Hasil Pre-test dan Post-test Pemahaman Peserta

Aspek yang Dinilai	Rata-rata Pre-test	Rata-rata Post-test	Peningkatan (%)
Pemahaman konsep biaya produksi	52	85	63
Kemampuan mengidentifikasi komponen HPP	45	83	84
Kemampuan menghitung HPP sederhana	40	80	100
Pemahaman strategi penetapan harga	48	82	71
Kemampuan menetapkan harga jual berbasis HPP	42	81	93

Berdasarkan Tabel 1, terlihat adanya peningkatan pemahaman peserta pada seluruh aspek yang dinilai setelah pelatihan. Peningkatan tertinggi terjadi pada aspek kemampuan menghitung HPP sederhana (100%), yang menunjukkan bahwa metode pelatihan berbasis praktik dan pendampingan langsung efektif dalam meningkatkan keterampilan peserta. Selain itu, peningkatan juga tampak pada kemampuan peserta dalam mengidentifikasi komponen HPP (84%) serta menetapkan harga jual berbasis HPP (93%). Hasil ini menunjukkan bahwa peserta tidak hanya memahami konsep dasar biaya produksi, tetapi juga mampu menerapkan hasil perhitungan tersebut dalam menentukan harga jual yang lebih rasional dan menguntungkan. Secara umum, pelatihan ini berhasil meningkatkan kapasitas kelompok PKK dalam pengelolaan harga produk rumah tangga sehingga lebih siap menghadapi persaingan pasar lokal.



Gambar 2. Suasana Pelaksanaan Kegiatan

4. PEMBAHASAN

Hasil kegiatan pengabdian menunjukkan bahwa pelatihan strategi harga dan perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) mampu meningkatkan pemahaman dan keterampilan kelompok PKK Desa Tarawang dalam menetapkan harga produk rumah tangga secara lebih sistematis. Peningkatan skor pre-test dan post-test pada seluruh aspek yang dinilai menunjukkan bahwa metode pelatihan berbasis praktik dan pendampingan langsung efektif dalam menjawab permasalahan mitra, khususnya terkait ketidaktepatan penetapan harga yang selama ini dilakukan secara intuitif.

Peningkatan tertinggi terjadi pada kemampuan peserta dalam menghitung HPP secara sederhana. Hal ini menunjukkan bahwa pendekatan pembelajaran yang menekankan praktik langsung dengan contoh kasus yang sesuai dengan usaha peserta mempermudah pemahaman konsep biaya produksi. Sebelum kegiatan, sebagian besar peserta hanya memperhitungkan biaya bahan baku utama, sedangkan biaya lain seperti tenaga kerja, kemasan, gas, listrik, dan penyusutan peralatan belum diperhitungkan secara lengkap. Setelah pelatihan, peserta mampu mengidentifikasi dan memasukkan seluruh komponen biaya tersebut ke dalam perhitungan HPP, sehingga harga jual yang ditetapkan menjadi lebih rasional dan mencerminkan biaya produksi sebenarnya.

Selain peningkatan kemampuan teknis perhitungan HPP, pelatihan ini juga berdampak pada pemahaman peserta terhadap strategi penetapan harga. Peserta mulai memahami bahwa harga jual tidak hanya ditentukan oleh kebiasaan pasar atau mengikuti pesaing, tetapi perlu disesuaikan dengan struktur biaya dan target keuntungan usaha. Pemahaman ini penting dalam menjaga keberlanjutan usaha rumah tangga, terutama ketika terjadi perubahan harga bahan baku atau peningkatan biaya produksi. Dengan kemampuan menetapkan harga berbasis HPP, pelaku usaha rumah tangga menjadi lebih siap dalam mengambil keputusan pemasaran yang lebih tepat.

Pendekatan partisipatif yang digunakan dalam kegiatan ini turut berkontribusi terhadap keberhasilan pelatihan. Peserta terlibat aktif dalam diskusi, praktik, dan evaluasi hasil perhitungan, sehingga proses pembelajaran tidak bersifat satu arah. Pendampingan yang dilakukan memungkinkan peserta memperoleh umpan balik langsung dan menyesuaikan perhitungan harga sesuai dengan kondisi usaha masing-masing. Temuan ini sejalan dengan hasil kegiatan pengabdian sebelumnya yang menyatakan bahwa pelatihan berbasis praktik dan pendampingan intensif lebih efektif dalam meningkatkan keterampilan manajerial pelaku usaha kecil dibandingkan dengan penyampaian materi secara teoritis semata.

Secara keseluruhan, hasil kegiatan ini menunjukkan bahwa pengembangan keterampilan penetapan harga melalui pelatihan strategi harga dan perhitungan HPP merupakan intervensi yang tepat bagi kelompok PKK sebagai pelaku usaha rumah tangga. Peningkatan keterampilan ini tidak hanya berdampak pada aspek pengetahuan, tetapi juga pada perubahan sikap dan perilaku

peserta dalam mengelola usaha secara lebih profesional. Dengan kemampuan penetapan harga yang lebih baik, kelompok PKK Desa Tarowang diharapkan mampu meningkatkan keuntungan usaha, menjaga keberlanjutan produksi, serta memperkuat daya saing produk rumah tangga di pasar lokal.

5. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat berupa pelatihan strategi harga dan perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) bagi kelompok PKK di Desa Tarowang, Kabupaten Jeneponto, Sulawesi Selatan, telah terlaksana dengan baik dan mencapai tujuan yang ditetapkan. Kegiatan ini berhasil meningkatkan pemahaman dan keterampilan peserta dalam mengidentifikasi komponen biaya produksi, menghitung HPP secara sistematis, serta menetapkan harga jual produk rumah tangga secara lebih rasional dan berbasis perhitungan biaya.

Hasil evaluasi menunjukkan adanya peningkatan yang signifikan pada seluruh aspek yang dinilai, terutama pada kemampuan menghitung HPP dan menentukan harga jual berbasis HPP. Pendekatan pelatihan berbasis praktik dan pendampingan langsung terbukti efektif dalam membantu peserta menerapkan materi sesuai dengan kondisi usaha masing-masing. Selain peningkatan aspek pengetahuan dan keterampilan, kegiatan ini juga mendorong perubahan sikap peserta dalam mengelola usaha rumah tangga secara lebih profesional dan berorientasi pada keberlanjutan usaha.

Dengan demikian, kegiatan pengabdian ini memberikan kontribusi nyata dalam pengembangan kapasitas kelompok PKK sebagai pelaku usaha rumah tangga serta mendukung pemberdayaan ekonomi masyarakat di Desa Tarowang. Ke depan, diperlukan kegiatan lanjutan berupa pendampingan berkelanjutan, terutama dalam pencatatan keuangan dan pengembangan strategi pemasaran, agar dampak pelatihan dapat terus ditingkatkan dan dirasakan secara berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing management* (15th ed.). Pearson Education.
- Mulyadi. (2016). *Akuntansi biaya* (5th ed.). UPP STIM YKPN.
- Nainggolan, R., Situmorang, D. R., & Siahaan, M. (2025). Pendampingan perhitungan harga pokok produksi dan penetapan harga jual produk UMKM. *ABDIRA: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 5(1), 45–54. <https://abdira.org/index.php/abdira/article/view/685>
- Nurazhari, A., Pratama, R. A., & Wijayanti, S. (2023). Pelatihan perhitungan harga pokok produksi sebagai dasar penetapan harga jual UMKM. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara*, 4(2), 112–120.
- Riu, I. A., Windarsari, W. R., Ridha, A., Arif, H. M., & Adriansyah. (2025). Pelatihan identifikasi dan pemetaan peluang usaha bagi mahasiswa sebagai persiapan berwirausaha. *Katalis: Jurnal Inovasi Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 61–68. <https://doi.org/10.63288/jipm.v1i2.9>
- Stpkat, T. (2025). Edukasi perhitungan biaya produksi dan harga jual bagi pelaku UMKM. *Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat*, 6(1), 1–9. <https://ejournal.stpkat.ac.id/index.php/jpkm/article/view/175>
- Swastha, B., & Irawan. (2014). *Manajemen pemasaran modern*. Liberty.
- Yuana, R., & Nurmasari, D. (2023). Pendampingan perhitungan harga pokok produksi dan penetapan harga jual pada UMKM Kampung Batik Laweyan. *Dharma Karya: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 12(2), 85–92. <https://openjournal.unpam.ac.id/index.php/DKP/article/view/34552>