

PELATIHAN UNTUK MENENTUKAN HARGA JUAL PRODUK PADA UMKM MELALUI APLIKASI BERBASIS ANDROID

**Budi Septiawan^{1*}, Erik Syawal Alghifari², Endra Herdiansyah³, Liza Laila Nurwulan⁴,
Ruslina Lisda⁵**

^{1 3 4 5} Program Studi Akuntansi , Fakultas Ekonomi dan Bisnis , Universitas Pasundan, Bandung, Indonesia

² Program Studi Manajemen , Fakultas Ekonomi dan Bisnis , Universitas Pasundan, Bandung, Indonesia

* Penulis Korespondensi : budi.septiawan@unpas.ac.id

Abstrak

Perkembangan teknologi berdampak kepada berbagai hal, salah satunya dalam dunia usaha dan juga pengelolaannya. Pengelolaan keuangan merupakan salah satu unsur yang vital dalam menjalankan bisnis, namun pengelolaan keuangan yang baik bukanlah tugas yang mudah bagi usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia. Sebagian besar UMKM mengelola keuangan mereka dengan cara tradisional yakni hanya mencatat pemasukan dan pengeluaran saja. Begitu juga penetapan harga jual produk yang tepat merupakan bagian dari manajemen keuangan pada sektor UMKM. Banyak UMKM yang tidak mengetahui faktor biaya yang terkait dengan usahanya dan merasa kesulitan ketika harus menentukan harga jual suatu produk. Tujuan sosialisasi dan pelatihan penggunaan aplikasi ini adalah agar para pelaku usaha dapat menentukan harga jual produknya dengan mudah dan sederhana. Pelatihan dalam penetapan harga jual produk dengan menggunakan aplikasi berbasis android ini, terbukti dapat meningkatkan pemahaman peserta dan juga keterampilannya untuk menentukan harga jual produk usahanya. Hasil pre-test dan post-test juga menunjukkan bahwa pelaku UMKM siap dengan perubahan dan tentunya ingin melakukan perubahan secara lebih digital dengan bantuan aplikasi berbasis android.

Kata Kunci: *Pelatihan, Harga Jual, Aplikasi Android, Digitalisasi, UMKM*

Abstract

Technological developments have an impact on various things, one of which is in the business world and also its management. Financial management is a vital element in running a business, but good financial management is not an easy task for micro, small and medium enterprises (MSMEs) in Indonesia. Most of MSMEs manage their finances in the traditional way, namely only recording income and expenses. Likewise, determining the right product selling price is part of financial management in the MSME sector. Many MSMEs do not know the cost factors associated with their business and find it difficult when they have to determine the selling price of a product. The purpose of socialization and training on the use of this application is so that business actors can determine the selling price of their products easily and simply. The training in determining the selling price of products using this android-based application has been proven to improve participants' understanding and also their skills to determine the selling price of their business products. The results of the pre-test and post-test also show that MSME actors are ready for change and of course want to make changes more digitally with the help of an Android-based application.

Keywords : *Training, Selling Price, Android Application, Digitalization, MSME*

1. PENDAHULUAN

Pengelolaan keuangan yang baik bukanlah hal yang mudah bagi para pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia, mayoritas UMKM masih mengelola keuangan dengan cara konvensional, yakni mengatur uang masuk dan keluar saja. Padahal manajemen keuangan usaha yang baik dan sesuai standar dapat memberikan dampak positif terhadap kinerja bisnis UMKM (Humaira & Sagoro, 2018). Lebih jauh lagi, Dhoni Rakawira yang merupakan *Head of Marketing Accurate Online dan SolusiUMK.com* mengungkapkan bahwa ada sekitar 78% pengusaha pemula gagal menjalankan usahanya disebabkan karena pengelolaan keuangan yang kurang baik (Budianto, 2018).

Mengelola keuangan pada UMKM tidaklah hanya berbicara tentang pencatatan dan pembukuan transaksi akuntansi saja, menetapkan harga jual produk yang tepat juga merupakan bagian dari manajemen keuangan pada sektor UMKM. Banyak UMKM merasa kesulitan dan kebingungan ketika harus menentukan harga jual produknya, karena memang tidak mengetahui komponen-komponen biaya yang terjadi dalam bisnisnya (Prasetyo et al., 2021). Menetapkan harga jual produk pada UMKM bisa menjadi sangat krusial bagi kelangsungan usahanya, karena jika kurang tepat dalam penetapan harga jual, perusahaan bisa saja tidak memperoleh keuntungan dan justru mengalami kesulitan likuiditas (Wattimena & Irmansyah, 2020).

Penelitian mengenai pengetahuan UMKM di Jawa Barat tentang harga pokok produksi dan penjualan pernah dilakukan oleh Fadillah et al., (2021). Hasil penelitian menunjukkan bahwa umumnya UMKM mengetahui apa yang dimaksud dengan harga pokok produksi, namun sebagian besar UMKM kurang mengetahui unsur-unsur yang membentuk harga pokok produksi, sehingga bisa saja salah dalam menentukan harga jual produk. Lebih jauh lagi dalam penelitian ditemukan bahwa sekitar 15% UMKM yang menjadi responden merasa perlu untuk diberikan bimbingan dan pendampingan dalam menetapkan harga pokok penjualan atau produksi.

Berdasarkan beberapa data fakta yang ditemukan tentang rendahnya pemahaman UMKM akan pengelolaan keuangan dan juga penetapan harga jual produk, kami tim peneliti Program Studi Akuntansi Universitas Pasundan berhasil menciptakan aplikasi sederhana untuk menentukan harga jual produk pada UMKM. Aplikasi untuk menetapkan harga jual produk pada UMKM ini berbasis android dan ponsel pintar (*smartphone*), karena mayoritas UMKM di Jabodetabek pun lebih banyak yang menggunakan *smartphone* yakni 84%, dibandingkan perangkat teknologi lainnya (Katadata, 2020).

Dalam menentukan harga jual produk pada dasarnya ada beberapa metode yang bisa digunakan.

Namun dalam aplikasi yang kami kembangkan, metode penetapan harga jual yang digunakan adalah pendekatan *cost plus pricing method*. Dimana harga jual ditentukan berdasarkan biaya-biaya yang dikeluarkan ditambah margin keuntungan yang diharapkan. *Cost plus pricing method* bisa memberikan keuntungan dari segi identifikasi biaya yang terjadi, artinya harga jual didasarkan komponen biaya yang dikeluarkan, sehingga pebisnis tinggal menentukan selisih margin keuntungan saja, karena komponen biaya sudah ditutupi oleh harga jual yang ditetapkan (Moniung et al., 2020).

Aplikasi diuji cobakan terlebih dahulu kepada beberapa mahasiswa dan juga pelaku usaha di sekitaran Kampus Universitas Pasundan Tamansari, hal ini dilakukan agar tim peneliti mendapatkan umpan balik dan tanggapan tentang aplikasi ini. Mayoritas pengguna aplikasi beranggapan bahwa aplikasi ini sangat bermanfaat dan mudah untuk digunakan, walaupun tim sendiri merasa masih banyak kekurangan yang perlu dikembangkan.

Aplikasi ini dikembangkan bertujuan untuk menjawab permasalahan keuangan yang ada pada sektor UMKM, aplikasi juga berbasis android sehingga dapat diakses dan digunakan oleh banyak pengguna. Sementara itu, sosialisasi dan pelatihan penggunaan aplikasi dilakukan di Kecamatan Kiaracandong Kota Bandung pada kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pasundan. Maulida et al., (2021) pun dalam penelitiannya menyatakan bahwa adanya aplikasi akuntansi pada UMKM, akan sangat membantu mereka untuk menghemat biaya, waktu dan pikiran yang berlebihan.

Adapun tujuan dari sosialisasi dan pelatihan penggunaan aplikasi adalah hakikat kebermanfaatannya bagi kedua belah pihak. Pihak pertama yakni para pelaku UMKM akan memperoleh edukasi tentang penetapan harga jual produk yang mudah dan sederhana, mereka juga bisa langsung mempraktikkan menghitung harga jual produknya, diikuti dengan pendampingan langsung dari tim pelaksana. Begitu juga kami selaku pelaksana dan pengembang aplikasi pun akan memperoleh umpan balik yang sangat berharga dari pelatihan ini, kami akan memperoleh masukan langsung dari para pelaku usaha mengenai komponen apa yang dirasa masih kurang, dan tentunya perlu kami perbaiki untuk kedepannya.

2. BAHAN DAN METODE

Pada hakikatnya ada dua aktivitas utama yang dilakukan pada kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat kali ini, pertama adalah pengembangan aplikasi, dan yang kedua adalah sosialisasi serta pelatihan penggunaan aplikasi. Metode pengembangan aplikasi berbasis android ini menggunakan pendekatan metode *waterfall*, dimana pengembangan aplikasi dilakukan secara

bertahap dari satu proses ke proses lainnya. Ditambah ada tahapan ujicoba aplikasi dan pemeliharaan (*maintenance*) yang memang dilakukan juga dalam pengembangan aplikasi penetapan harga jual produk UMKM ini.



Gambar 1. Alur Metode Pengembangan Aplikasi (Penulis, 2022)

Dari segi pelatihan penggunaan aplikasi, metode yang dilakukan diantaranya adalah

1. Sosialisasi Aplikasi, pada tahap pertama ini para peserta pelatihan diberikan informasi umum mengenai nama aplikasi, dan bagaimana cara mengunduh serta menggunakannya
2. Ceramah Interaktif, pada tahap ini peserta diberikan pemahaman umum mengenai pentingnya ketepatan dalam penentuan harga jual produk dan juga diberikan edukasi tentang komponen-komponen biaya yang biasanya ada pada UMKM.
3. Pelatihan dan Pendampingan, tahap ini merupakan tahapan yang paling teknis dalam penggunaan aplikasi, dimana tim pelaksana didampingi oleh mahasiswa dalam pelatihan penggunaan aplikasi. Mahasiswa dan sebagian pelaksana menyebar mendekati para peserta, sementara satu pelaksana memberikan paparan teknis mengenai penggunaan aplikasi. Tahapan ini ditutup dengan studi kasus pada satu pebisnis yang bersedia menjadi sukarelawan untuk dijadikan contoh. Tidak lupa tim pelaksana juga memberikan kuesioner *pre-test* dan *post-test* kepada peserta pelatihan, untuk mengukur keberhasilan pelatihan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat ini merupakan salah satu bentuk Tridharma perguruan tinggi yang Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pasundan harus jalankan. Adapun pelaksanaan kegiatan PKM ini merupakan yang pertama secara luring, karena sebelumnya kegiatan PKM masih terbatas pada media daring. Sosialisasi dan pelatihan ini tentu saja menjadikan para pelaku usaha sebagai peserta kegiatan, karena kontribusi UMKM di Kota Bandung tidaklah sedikit. Ada kurang lebih 147.073 UMKM berada di wilayah Kota Bandung, dan mereka memainkan peranan penting dalam pertumbuhan ekonomi daerah, juga penyerapan tenaga kerja (Nizar, 2021).

Pengabdian Kepada Masyarakat kali ini adalah kerjasama antara Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pasundan dengan Kecamatan Kiaracondong Kota Bandung. Kegiatan ini berlangsung pada Tanggal 15 Desember 2021 di Aula Kecamatan Kiara Condong dan dihadiri unsur pimpinan dari kedua lembaga, pelaksana PKM, panitia pelaksana dan juga pelaku usaha sebagai unsur utama dalam pelatihan kali ini. Kurang lebih ada 44 peserta yang hadir pada pelatihan kali ini, mereka semua rata-rata adalah pemilik usaha langsung. Sektor kuliner dan makanan mendominasi peserta pelatihan, diikuti beberapa bisnis di bidang jasa dan kerajinan tangan.

Adapun pembahasan akan dibagi menjadi dua bagian, pertama yaitu mengenai profil dan gambaran aplikasi, dan yang kedua adalah pelaksanaan sosialisasi dan juga pelatihan mengenai penentuan harga jual produk pada UMKM. Berikut adalah penjelasannya:

Bagian Pertama (Profil Aplikasi)

Aplikasi ini pertama kali dirilis di Playstore pada Bulan November Tahun 2020, setelah kurang lebih 6 bulan proses pengembangan aplikasi. Pengembangan aplikasi ini diinisiasi dan dikembangkan oleh salah satu tim pelaksana pengabdian kepada masyarakat, dan kegiatan PKM ini menjadi pengenalan untuk pertama kalinya aplikasi kepada para pengguna yang dalam hal ini adalah pelaku usaha.



Gambar 2. Tampilan Aplikasi di Playstore
(<https://play.google.com/>)

Seperti yang tercantum pada gambar 2 diatas, nama aplikasi ini adalah “Aplikasi Hitung Harga Jual Produk UKM”. Sampai dengan Tanggal 10 Juni 2022 aplikasi sudah diunduh oleh seribu orang lebih dan memperoleh rating di angka 4,3. Umpan balik yang bagus di PlayStore ini tentunya akan memacu kami untuk terus melakukan pengembangan aplikasi agar semakin lebih baik lagi.



Gambar 3. Tampilan *Interface* Aplikasi 1
(<https://play.google.com/>)



Gambar 4. Tampilan *Interface* Aplikasi 2
(<https://play.google.com/>)

Gambar 3 dan 4 adalah beberapa contoh tampilan tatap muka (*interface*) pada aplikasi, peserta hanya memerlukan alamat e-mail yang valid untuk dapat membuat akun, selebihnya hanya isian nama, username dan nomor ponsel saja. Aplikasi Hitung Harga Jual produk UMKM ini memberikan contoh simulasi perhitungan dan komponen-komponen biaya di beranda aplikasi, agar para pengguna bisa melihat contoh untuk dapat menggunakan aplikasi. Metode penetapan harga jual produk adalah *cost plus pricing*, yang mana nantinya pengguna akan memasukkan tiga komponen biaya utama pembentuk harga jual produk, yakni biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya *overhead*. Setelah komponen biaya tersebut dimasukkan dan terhitung secara akumulasi oleh aplikasi, pengguna hanya tinggal mengisi margin keuntungan yang diharapkan, lalu kemudian harga jual produk berdasarkan metode *cost plus pricing* bisa diketahui. Aplikasi ini lebih cocok digunakan oleh UMKM yang melakukan proses produksi atau pengolahan produk, seperti usaha jus, kopi, nasi goreng, kue kering dan lainnya. Sayangnya aplikasi ini belum bisa mengakomodir para UMKM yang bergerak di bidang jasa atau perdagangan, karena memang masih di tahap awal dan memang menyasar mayoritas UMKM

yang banyaknya bergerak di bidang pengolahan makanan.

Bagian Kedua (Pelaksanaan Pelatihan)

Metode pelatihan dilakukan melalui tiga tahap, pertama yakni sosialisasi aplikasi, dilanjutkan dengan ceramah interaktif yang lebih membahas mengenai jenis usaha peserta, serta berdiskusi bagaimana sejauh ini mereka menentukan harga jual produk. Lalu pelatihan diakhiri dengan pendampingan secara langsung kepada para peserta dibantu oleh beberapa mahasiswa. Berdasarkan beberapa penelitian terdahulu tentang pelatihan akuntansi dan keuangan pada UMKM, ditemukan bahwa pemahaman dan pengetahuan peserta meningkat (Agustina et al., 2021). Dampak lainnya adalah kesadaran para pelaku usaha, bahwa pengelolaan keuangan dan pencatatan transaksi merupakan hal yang penting dalam usaha (Tika et al., 2020).

Sosialisasi Aplikasi

Pada tahapan ini para peserta diperkenalkan dengan aplikasi yang kami kembangkan, yakni aplikasi yang bernama “Aplikasi Hitung Harga Jual Produk UKM”. Para peserta diberikan informasi mengenai manfaat aplikasi dan juga cara penggunaannya. Aplikasi dikembangkan untuk memenuhi kebutuhan UMKM yang biasanya kesulitan dalam menentukan harga jual produknya, sehingga ketika aplikasi ini diperkenalkan, para peserta banyak yang antusias ingin mencoba aplikasi. Berdasarkan hasil diskusi dengan para peserta, ditemukan mayoritas menentukan harga jual produk berdasarkan permintaan konsumen, melihat pesaing ataupun menggunakan asas perasaan. Metode-metode tersebut tidak sepenuhnya salah, namun dengan metode tersebut, komponen-komponen biaya yang sudah dikeluarkan tidak dapat teridentifikasi.



Gambar 5. Aktivitas Pengenalan Aplikasi dan Ceramah Interaktif

Ceramah Interaktif

Ceramah dilakukan untuk memberikan pemahaman mengenai akuntansi biaya. Pelaku UMKM perlu memahami komponen-komponen biaya yang ada dalam kegiatan bisnisnya. Sehingga ketika pelaku usaha menggunakan aplikasi, mereka memahami item-item apa saja yang harus dihitung dan dimasukkan. Ceramah interaktif tentang aplikasi berbasis android juga pernah dilakukan oleh Gasperzs et al., (2022), hasilnya adalah meskipun tidak semua peserta mampu mengenal dan memahami aplikasi baru, namun esensi pemahaman mengenai akuntansi dan pembukuan dapat tersampaikan.

Pelatihan dan Pendampingan

Pendampingan secara teknis ini merupakan tahapan inti dalam kegiatan pelatihan penentuan harga jual produk pada UMKM di Kecamatan Kiarcondong Kota Bandung. Sebelum pelatihan dimulai, peserta diminta untuk mengunduh aplikasi yang sudah tersedia di PlayStore. Dilanjutkan pembuatan akun dan username agar aplikasi bisa diakses sekaligus dioperasikan. Metode yang dilakukan pada tahapan ini adalah, penyampaian materi dengan pendekatan studi kasus oleh satu orang penyuluh dan satu orang sukarelawan dari peserta.



Gambar 6. Studi Kasus Penentuan Harga Jual Produk Dari Peserta Pelatihan

Agar pelatihan bersifat efektif, tim pelaksana melibatkan juga tujuh orang mahasiswa yang kemudian menyebar dan berkeliling memberikan pendampingan kepada para peserta. Sehingga para peserta bisa berdiskusi langsung dengan tim pelaksana yang terdiri dari dosen dan juga mahasiswa.



Gambar 7. Mahasiswa Mendampingi Peserta Dalam Penggunaan Aplikasi

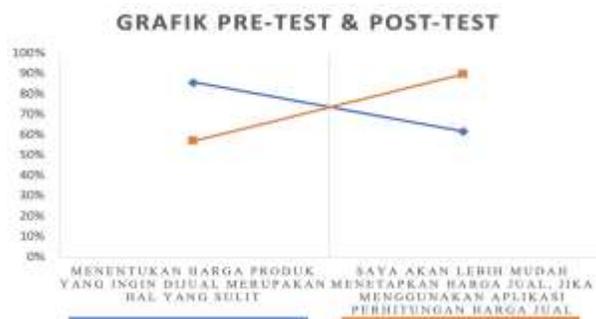
Para peserta cukup antusias dan bersemangat, karena mereka bisa berdiskusi dan didampingi secara personal

oleh tim pelaksana. Para pelaku usaha ada yang dapat mengoperasikan aplikasi dengan cepat, namun ada juga yang masih kebingungan dalam penggunaan aplikasi. Namun tim pelaksana berusaha untuk menyebar dan mendampingi dengan seluruh peserta. Adapun peserta yang menjadi sukarelawan pada pelatihan ini adalah pebisnis di bidang pengolahan Susu Kurma. Setelah dilakukan perhitungan harga jual produk lewat aplikasi ditemukan bahwa penjual menetapkan harga yang agak rendah selama ini yakni Rp 45.000/pcs, namun aplikasi memberikan rekomendasi harga Rp 49.831, dengan estimasi margin keuntungan yang diharapkan adalah 20%. Akhirnya penjual susu kurma ini berencana untuk merubah harga jual produknya di angka Rp 50.000, dengan harapan harga ini mampu membuat bisnisnya lebih menguntungkan (*profitable*). Perhitungan harga akhir dapat dilihat pada gambar 6 berikut ini

Subtotal (Rp.):	Rp0
HPP dan Harga Jual	
Total Biaya (Rp.):	Rp498.309
Total Porsi:	12
Harga Pokok Penjualan:	Rp41.526
Input Laba Yang Diinginkan(%):	20
Harga Jual:	Rp49.831

Gambar 8. Hasil Perhitungan Harga Jual Produk Lewat Aplikasi

Pelatihan ini juga menghasilkan beberapa gambaran bahwa peserta pelatihan meningkat secara pemahaman dan pengetahuan, serta antusiasme dalam penggunaan aplikasi juga cukup tinggi. Seperti terlihat pada gambaran hasil *pre-test* dan *post-test* berikut ini:



Gambar 9. Grafik Perbandingan Pre-Test dan Post Test (data diolah, 2022)

Berdasarkan grafik yang disajikan, ditemukan bahwa anggapan para peserta akan kesulitan dalam menentukan harga jual produk menjadi menurun, sementara itu keinginan para peserta untuk menggunakan aplikasi menjadi meningkat. Ini artinya para pelaku UMKM siap akan perubahan dan berniat untuk bertransformasi menjadi lebih digital dengan bantuan aplikasi yang tentunya bersifat digital juga (Huda & Sukadiono, 2021).

Hambatan Penetapan Harga Jual Produk

Kesulitan pelaku usaha dalam penetapan harga jual produk disebabkan oleh beberapa faktor:

1. Kurangnya Pemahaman Penetapan Harga Jual Produk
Sebagian besar pelaku UMKM belum memiliki pengetahuan yang cukup tentang penetapan harga jual produk, serta pentingnya penetapan tersebut. Ada beberapa kesalahan yang dilakukan diantaranya: (a) Tidak memasukkan semua komponen biaya; (b) Perbedaan antara margin dan *mark-up*; (c) Harga yang terlalu rendah ataupun terlalu tinggi.
2. Kurangnya Pemanfaatan Teknologi
Sebagian besar pelaku UMKM sudah memiliki *smart phone* tetapi mereka belum bisa memanfaatkan atau memaksimalkan fungsinya, hanya menggunakannya sebagai alat komunikasi saja. Oleh karena itu, perlunya pemahaman terkait manfaat *smart-phone* bagi keberlangsungan usaha khususnya penetapan harga jual produk.
3. Aplikasi belum Familiar
Sebagian besar pelaku UMKM belum mengetahui adanya aplikasi penetapan harga jual produk. Aplikasi keuangan berbasis android yang seharusnya mudah digunakan UMKM menjadi sulit karena belum banyak dikenal serta masih minimnya informasi dan pelatihan.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan uraian hasil dan pembahasan program yang mengacu pada permasalahan pelaku usaha maka dapat disimpulkan bahwa pelatihan menentukan harga jual produk menggunakan aplikasi berbasis android ini terbukti meningkatkan pemahaman peserta mengenai penentuan harga jual produk dan keterampilan dalam menggunakan aplikasi berbasis android. Hal ini diperkuat dengan hasil *pre-test* dan *post test*.

Berdasarkan analisis kelemahan program, maka penulis memberikan saran kepada pelaku UMKM (1) harus mau belajar tentang pengelolaan keuangan khususnya komponen biaya (2) harus bisa beradaptasi dengan perkembangan zaman dan teknologi (3) harus bisa memanfaatkan teknologi guna meningkatkan profit ataupun keberlangsungan usaha dalam jangka panjang.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih disampaikan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pasundan sebagai pemberi dana pada kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat. Serta pihak Kecamatan dan UMKM di wilayah Kiaracondong Kota Bandung sebagai rekanan Kami dalam kegiatan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, Y., Ningsih, S. S., & Mulyati, H. (2021). Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Dengan Menggunakan Aplikasi SI APIK Pada UMKM. *Intervensi Komunitas*, 2(2), 134–145. <https://doi.org/10.32546/ik.v2i2.871>
- Budianto, A. (2018). Banyak UKM Tumbang di Tahun Pertama, Ini Penyebabnya. *Sindo News*.
- Fadillah, S., Maemunah, M., & Hernawati, N. (2021). Pemahaman UMKM Terhadap Penentuan Harga Pokok Produksi Dan Harga Pokok Penjualan. *Kajian Akuntansi*, 22(2), 135–147.
- Gasparzs, J., Limba, F. B., Engko, C., Layn, Y., Gainau, P. C., Bonara, R., & Putuhena, H. (2022). Peningkatan Keterampilan Penyusunan Laporan Keuangan UKM Menggunakan Aplikasi Berbasis Android. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 28(1), 44–49.
- Huda, F., & Sukadiono, S. (2021). Peningkatan Penjualan Melalui Pendampingan Online Selling pada Platform Digital. *Aksiologi: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(4), 557. <https://doi.org/10.30651/aks.v5i4.10161>
- Humaira, I., & Sagoro, E. M. (2018). Pengaruh Pengetahuan Keuangan, Sikap Keuangan, dan Kepribadian Terhadap Perilaku Manajemen Keuangan Pada Pelaku UMKM Sentra Kerajinan Batik Kabupaten Bantul. *Nominal, Barometer*

- Riset Akuntansi Dan Manajemen*, 7(1).
<https://doi.org/10.21831/nominal.v7i1.19363>
- Katadata. (2020). *Digitalisasi UMKM di Tengah Pandemi Covid-19*.
- Maulida, A., Farida, I., & Karunia, A. (2021). Efektivitas dan Efisiensi Penggunaan Aplikasi Akuntansi UKM Terhadap Penyusunan Laporan Keuangan UMKM (Studi Kasus pada Usaha Mikro Kecil Menengah Sektor Kuliner di Kota Tegal). *Jurnal Akuntansi, Ekonomi Dan Manajemen Bisnis*, 9(2), 194–199.
<https://doi.org/10.30871/jaemb.v9i2.3439>
- Moniung, J. T. M., Tinangon, J. J., & Kalalo, M. Y. B. (2020). Penentuan Harga Pokok Produk dan Penerapan Cost Plus Pricing Method dalam Penentuan Harga Jual Pada Rumah Makan Ikan Bakar Dabu-Dabu Lemong. *Going Concern : Jurnal Riset Akuntansi*, 15(1), 14.
<https://doi.org/10.32400/gc.15.1.27824.2020>
- Nizar. (2021). Capai 3,8 Persen, Laju Pertumbuhan UMKM di Kota Bandung. *Jabar.Ekspres.Com*.
- Prasetyo, I., Saddewisasi, W., & Prasetyo, A. (2021). Penerapan Strategi Penentuan Harga Jual dalam Menunjang Kesuksesan Usaha UMKM Aneka Snack. *E-Dimas: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 12(2), 305–309.
<https://doi.org/10.26877/e-dimas.v12i2.6441>
- Tika, H., Sari, Y. P., Farida, I., & Harjanti, R. S. (2020). Mengelola Keuangan Usaha Secara Praktis dengan Aplikasi Keuangan Berbasis Android pada Usaha Manufaktur di Kota Tegal. *MATAPPA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(1), 36–39.
- Wattimena, K. T., & Irmansyah. (2020). Kesalahan Penetapan Harga oleh Usaha Mikro Kecil Menengah yang Menyebabkan Kesulitan Likuiditas. *JPAK: Jurnal Pendidikan Akuntansi Dan Keuangan*, 8(1), 15–32.