

## Teknik dan strategi menghitung HPP dalam rangka eskalasi penjualan pada UMKM Gading Bersinar Depok

Dian Widiyati\*, Neneng Hasanah, Napisah

*Program Studi S1 Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pamulang*

[dosen02421@unpam.ac.id](mailto:dosen02421@unpam.ac.id)

### Abstract

Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) have a very important role in the Indonesian economy. The main problem that MSMEs often face is how to carry out appropriate financial strategies in business management. One of them is the calculation of the Cost of Goods Sold (HPP) which has quite a significant influence in terms of sales escalation. Gading Bersinar UMKM is an association of small and medium traders in the Curug area, Depok. These MSMEs come from various educational backgrounds, meaning that most business actors do not have sufficient knowledge and knowledge regarding good HPP recording. The products they sell are varied, including selling clothes, food, handicrafts and home-cooked food products. In this regard, the PKM activities carried out discuss the Cost of Goods Sold, starting from the definition, components, calculations and implementation of the Cost of Goods Sold in the MSME. From the results of community service activities regarding Techniques and Strategies for Calculating Cost of Goods Sold in the Context of Sales Escalation, it can be concluded that to increase MSME sales, the steps that need to be taken are to improve techniques and strategies in calculating COGS according to the situation, conditions and problems that arise. With careful HPP planning, this will help increase MSME sales.

**Keywords:** *strategy; cost of good sold; sales escalation*

### Abstrak

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peranan yang sangat penting dalam ekonomi Indonesia. Persoalan utama yang seringkali dihadapi UMKM adalah bagaimana melakukan strategi keuangan yang tepat dalam pengelolaan bisnis. Salah satunya adalah perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) yang memiliki pengaruh yang cukup signifikan dalam rangka eskalasi penjualan. UMKM Gading Bersinar merupakan perkumpulan pedagang kecil dan menengah yang berada di wilayah Curug, Depok. UMKM tersebut berasal dari berbagai macam latar Pendidikan mereka, artinya sebagian besar pelaku usaha tidak memiliki ilmu serta pengetahuan yang cukup dalam hal pencatatan HPP yang baik. Adapun produk yang mereka jual beraneka ragam, diantaranya menjual pakaian, makanan, kerajinan tangan, dan produk olahan makanan rumahan. Terkait hal tersebut, kegiatan PKM yang dilakukan ini membahas mengenai Harga Pokok Penjualan, mulai dari definisi, komponen, perhitungan dan implementasi dari Harga Pokok Penjualan dalam dunia UMKM. Dari hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat tentang Teknik Dan Strategi Menghitung Harga Pokok Penjualan Dalam Rangka Eskalasi Penjualan, dapat disimpulkan bahwa untuk meningkatkan penjualan UMKM, langkah-langkah yang perlu diambil adalah meningkatkan Teknik dan strategi dalam perhitungan HPP sesuai dengan situasi, kondisi, dan masalah yang dihadapi. Dengan perencanaan HPP yang matang, ini akan membantu meningkatkan penjualan UMKM.

**Kata Kunci:** strategi; harga pokok penjualan; eskalasi penjualan

## 1. PENDAHULUAN

Perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) yang tepat memiliki pengaruh yang cukup besar terhadap pembuatan laporan keuangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) (Utami dkk., 2020). Oleh karena itu teknik perhitungan yang tepat dan benar diperlukan oleh pelaku usaha saat ini (Wulandari & Arza, 2022). Sehingga nantinya mereka dapat mengevaluasi bisnis mereka dan menyusun strategi untuk pengembangan usaha mereka dimasa yang akan datang. Pencatatan laporan keuangan yang baik tentunya menggambarkan usaha yang baik juga. Dalam melakukan usaha perdagangan, tentunya pelaku perlu mengetahui tujuan dari perhitungan HPP. Agar perhitungan yang mereka lakukan dapat meningkatkan keuntungan bagi usaha mereka. Tujuan menghitung HPP adalah mengetahui besarnya biaya yang dikeluarkan dalam produksi barang dan jasa. HPP merupakan salah satu komponen dalam laporan laba rugi. Selain itu pelaku usaha juga perlu mengetahui manfaat menghitung Harga Pokok Penjualan. Setelah mengetahui tujuannya, pelaku usaha juga perlu tahu manfaat dari perhitungan ini.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) berperan penting dalam perekonomian Indonesia (Larasati dkk., 2023). Hal tersebut dapat dilihat dari kedudukan dan fungsi penting yang secara bersama-sama dengan badan usaha milik negara atau swasta dalam melakukan berbagai usaha demi tercapainya kesejahteraan bagi masyarakat. Fungsi UMKM yaitu, sebagai usaha dalam mempersatukan, mengarahkan dan mengembangkan daya kreasi, daya cipta, serta daya usaha rakyat, terutama mereka yang serba terbatas kemampuan ekonominya agar mereka dapat turut serta dalam kegiatan perekonomian (Yusuf & Soelaiman, 2022). UMKM berperan mempertinggi taraf hidup dan membuka lapangan kerja baru bagi masyarakat pada umumnya (Hasnawati dkk., 2023).

Rasio jumlah wirausaha di Indonesia masih kecil jika dibandingkan dengan sejumlah negara lain di Asia Tenggara (Utami dkk., 2020). Khususnya bagi generasi muda, dapat dilihat dari fasilitas pinjaman untuk berusaha dari pemerintah masih belum terserap dengan baik. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS), rasio jumlah wirausaha di Indonesia masih sebesar 3,47 persen atau hanya sekitar 9 juta orang dari total jumlah penduduk. Kendati naik dari 2016 yakni 3,1 persen, tetapi jumlah wirausaha masih kalah banyak dari negara tetangga seperti Singapura. Pusat Investasi Pemerintah yang berada di bawah naungan Kementerian Keuangan, menyalurkan bantuan pinjaman bagi usaha ultramikro maksimal Rp20 juta bagi setiap debitur atau calon wirausaha. Kendati demikian, penyaluran kredit dari kantong APBN kepada generasi muda berumur 17-29 tahun, realisasinya masih jauh.

UMKM Gading Bersinar merupakan perkumpulan pedagang kecil dan menengah yang berada di wilayah Curug, Depok. UMKM tersebut berasal dari berbagai macam latar Pendidikan mereka, artinya sebagian besar pelaku usaha tidak memiliki ilmu serta

pengetahuan yang cukup dalam hal pencatatan HPP yang baik. Adapun produk yang mereka jual beraneka ragam, diantaranya menjual pakaian, makanan, kerajinan tangan, dan produk olahan makanan rumahan. Permasalahan yang terjadi dan memang dirasakan langsung para pelaku UMKM Gading Bersinar adalah kurangnya informasi mengenai cara perhitungan Harga Pokok Penjualan. Para pelaku UMKM juga tidak menyadari bahwa dalam melakukan kegiatan usaha Harga Pokok Penjualan sangat berperan penting bagi para pelaku UMKM untuk menentukan harga jual di pasaran, hal ini dimaksudkan agar tidak terjadi defisit keuntungan dalam setiap kegiatan usaha yang telah dijalankan.

Dalam melakukan kegiatan produksi dan penjualan, para UMKM banyak tidak menyadari bahwa setiap pengeluaran dalam transaksi yang mereka lakukan harus dirinci dan dicatat dalam setiap kegiatannya. Hal ini dilakukan agar tidak terjadi kesalahan dalam menentukan harga jual di pasaran. Dan tentunya pencatatan transaksi yang mereka lakukan menjadi dasar untuk menentukan harga jual dalam bisnis yang mereka lakukan. Tidak hanya kurangnya informasi mengenai perhitungan Harga Pokok Penjualan para UMKM juga kesulitan dalam mengelola keuangan, pada kenyataannya dilapangan, UMKM masih 'one man show' dalam menjalankan usahanya. Hal ini menyebabkan uang usaha tercampur dengan uang pribadi. Masalah ini hampir terjadi sekitar 90% UMKM Gading Bersinar. Perlu adanya metode baru untuk memisahkan pengelolaan uang tersebut. Faktanya UMKM menghadapi berbagai kendala atau masalah yang disebabkan beberapa faktor yaitu: rendahnya pendidikan, kurangnya pemahaman teknologi informasi, dan kurangnya keandalan karakteristik laporan keuangan. Pendidikan yang diartikan sebagai proses pembelajaran untuk meningkatkan pengetahuan yang diperoleh melalui pendidikan formal dan non formal. Pelaku usaha sektor kecil hendaknya memahami teknologi informasi, agar apa yang telah direncanakan dan diprogramkan dapat dijalankan. Dalam menyusun laporan keuangan harus memenuhi karakteristik kualitatif laporan keuangan.

Setiap unit bisnis pasti mempertimbangkan harga pokok penjualan (HPP) atau *cost of good sold* di setiap proses bisnis. Pelaku usaha menyertakan harga pokok penjualan untuk setiap barang yang dijual sebagai bagian dari keuntungan yang diambil oleh perusahaan. Harga pokok penjualan diatur sedemikian rupa agar sesuai dengan target pasar yang dituju dan dapat diterima oleh masyarakat. Harga pokok penjualan merupakan hal sederhana yang jika salah penentuannya, perusahaan bisa mengalami kerugian. Harga pokok penjualan atau HPP adalah jumlah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk tenaga kerja, bahan dan overhead dalam proses pembuatan produk atau jasa yang dijual ke pelanggan sepanjang suatu periode (Armaini dkk., 2023).

Dalam eskalasi atau peningkatan penjualan diperlukan pencatatan biaya yang baik. Hal ini berkaitan dengan perhitungan harga pokok penjualan. Keterbatasan sumber daya manusia untuk mengetahui teknik perhitungan HPP yang baik, dan latar belakang pendidikan juga menjadi alasan mereka belum dapat mencatat transaksi keuangan dengan baik. Praktek pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk mensosialisasikan

*Teknik dan Strategi Menghitung Harga Pokok Penjualan dalam Rangka Eskalasi Penjualan* pada UMKM Gading Bersinar, Curug, Depok. Banyaknya pelaku wirausaha yang belum mengetahui Teknik dan Strategi Menghitung Harga Pokok Penjualan membuat kami ingin mensosialiskan hal tersebut kepada mereka. Dengan menerapkan Teknik dan Strategi Menghitung Harga Pokok Penjualan diharapkan dapat meningkatkan penjualan mereka, sehingga usaha yang mereka lakukan dapat terlihat maksimal dengan melakukan pencatatan transaksi yang baik. Jika pencatatan dilakukan dengan baik berdasarkan ilmu akuntansi diharapkan mereka dapat laba yang diharapkan. Dengan laporan laba tersebut mereka dapat mengevaluasi dan Menyusun perencanaan dimasa yang datang untuk perkembangan usaha mereka.

## 2. METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan untuk melaksanakan program pengabdian masyarakat ini melalui tahapan berikut:

### 1. Perencanaan

Agar program ini berjalan secara maksimal, maka diperlukan perencanaan secara tepat, di antaranya:

- a. Observasi UMKM dilapangan dan memperhatikan permasalahan yang dihadapi untuk dijadikan dasar melakukan PKM ini
- b. Menyusun proposal program pengabdian Masyarakat untuk mendapatkan arahan dan gambaran kegiatan yang akan dilaksanakan.
- c. Menganalisis proses pelaksanaan sosialisasi tentang perhitungan HPP yang mudah, efisien waktu dan tenaga serta tidak perlu pemahaman teori yang berlebih.
- d. Mengamati pentingnya mengadakan kegiatan Teknik perhitungan HPP yang dapat memberikan harga penjualan sesuai dengan target pasar.
- e. Menyusun waktu pelaksanaan kegiatan PKM di daerah pelaku UKM melaksanakan usahanya.
- f. Mempersiapkan peralatan dan perlengkapan dalam implementasi PKM.
- g. Mempersiapkan tim pelaksana untuk melakukan kegiatan PKM.

### 2. Metode pelaksanaan

- a. Melihat kondisi pelaku UMKM yang kurangnya informasi dan ilmu tentang perhitungan HPP dengan mudah dan sederhana.
- b. Mengidentifikasi dan merumuskan permasalahan yang terjadi pada UMKM Gading Bersinar.
- c. Mengevaluasi hasil dari pengamatan, wawancara dan pengumpulan data yang didapat, kemudian membandingkannya dengan teori-teori yang diperoleh dari literatur dan sesuai dengan aturanaturan yang berlaku, kemudian mengajarkan kepada pelaku UMKM Teknik perhitungan HPP yang sederhana dan mudah dipahami.
- d. Memberikan contoh study kasus perhitungan HPP pada salah satu unit usaha yang dijalankan oleh pelaku UMKM.

- e. Melakukan tanya jawab mengenai metode perhitungan HPP yang mereka lakukan.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Sosialisasi ini dilaksanakan pada tanggal 8 Oktober 2023 di UMKM Gading Bersinar, Depok. Hal mendasar yang ditawarkan untuk ikut memecahkan masalah adalah melalui kegiatan sosialisasi, pelatihan dan pendampingan kepada Mitra terkait perhitungan HPP untuk para pelaku UMKM dalam Eskalasi Penjualan. Solusi selanjutnya yaitu mengajarkan pelaku UMKM teknik menghitung HPP dengan mudah, efisien waktu dan tenaga serta tidak perlu pemahaman teori yang berlebihan.

1. Memberikan informasi dan pengetahuan mengenai perhitungan harga pokok penjualan.

Untuk menghitung harga pokok penjualan atau HPP, dapat menggunakan rumus berikut ini:

$$\text{Harga Pokok Penjualan atau HPP} = \text{Persediaan Awal} + \text{Pembelian Bersih} - \text{Persediaan Akhir Sementara}$$

$$\text{Pembelian Bersih} = (\text{Pembelian} + \text{Biaya Angkut}) - (\text{Retur Pembelian} + \text{Potongan Pembelian})$$

Persediaan awal barang dagang, yang dimaksud Persediaan awal barang dagang merupakan persediaan yang tersedia di awal periode akuntansi perusahaan. Saldo persediaan awal barang ini bisa dicek di neraca saldo periode berjalan atau neraca saldo di awal perusahaan pada tahun sebelumnya.

Persediaan akhir barang dagang, persediaan akhir barang dagang adalah persediaan barang yang tersedia di akhir periode akuntansi perusahaan atau akhir tahun buku berjalan. Nilai saldo ini bisa diketahui pada data penyesuaian perusahaan di akhir periode akuntansi.

Pembelian bersih, pembelian bersih dalam harga pokok penjualan adalah keseluruhan pembelian barang dagang yang dilakukan perusahaan, untuk pembelian barang tunai atau kredit, ditambah dengan biaya angkut pembelian dikurangi dengan potongan pembelian dan retur pembelian yang sedang terjadi.

Memperkenalkan perhitungan HPP sesuai dengan ilmu akuntansi dan memberikan format perhitungan yang sederhana. Terkait HPP bukan saja dapat memudahkan pekerjaan mereka dalam hal pembukuan tapi dapat memberikan kebermanfaat dimasa yang akan datang untuk mereka. Selain itu pelaku usaha dapat melakukan evaluasi dari setiap transaksi agar nantinya dapat mencari tahu kesalahan yang terjadi,serta mempelajari mencari tahu penyebab permasalahan,

hingga solusi yang harus dicari untuk menyelesaikannya. Setelah dipahami, bahwa pencatatan biaya-biaya produksi kegiatan usaha para pelaku UMKM masih menjadi momok yang menakutkan, maka pemecahan permasalahan untuk menghadapi ketidakdisiplinan pembukuan sederhana akibat kurangnya informasi pemisahan biaya apa saja yang masuk dalam kegiatan produksi UMKM, dilakukan dengan beberapa pendekatan yang dilakukan secara bersama sama yaitu:

- a. Berbasis Kelompok Bapak/Ibu pelaku UMKM, seluruh kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan kepada masyarakat dilakukan dengan menggunakan kelompok sebagai media belajar dan pendampingan, perencanaan dan memonitor dan evaluasi seluruh kegiatan pengabdian masyarakat. Pada kesempatan ini para pelaku UMKM diberikan penyuluhan mengenai pentingnya melakukan pencatatan transaksi keuangan. Selain itu, materi yang diajarkan mengenai standar akuntansi keuangan entitas mikro kecil menengah yang disampaikan dengan bahasa sehari-hari para pelaku UMKM. Berbasis kelompok yang dimaksud adalah para pelaku UMKM yang terbagi dalam beberapa kelompok jenis usaha, dikelompokkan berdasarkan bidang usaha dan jenis usahanya. Pada kesempatan kali ini peserta UMKM Gading Bersinar, Curug, Depok. Tujuan dibuat perkelompok adalah agar model pembelajaran akuntansi dapat dengan mudah dipahami, dan dapat dipraktikkan langsung pada usaha masing-masing peserta UMKM Gading Bersinar, Curug, Depok.
- b. Berbasis teknologi digital dengan pengembangan diri untuk beralih ke 'digital recording' sehingga mengefisienkan waktu diantara aktivitas rantai produksi yang padat, serta menjadikan pencatatan lebih tepat dan akurat untuk pelaku UMKM Gading Bersinar, Curug, Depok. Sosialisasi mengenai penerapan teori pencatatan keuangan yang baik yang berdasarkan pada standar keuangan, perlu dilakukan
- c. Pendekatan pengalaman (*experience*) adalah pendekatan dengan menggunakan teknik simulasi yang disesuaikan dengan situasi kerja. Pada pendekatan ini, pengusaha dianggap telah memiliki kemampuan awal sehingga diperlukan pelatihan untuk mengembangkan pengetahuan, keterampilan, dan sikap pengusaha dalam menghitung harga pokok produksi dan harga pokok penjualan serta menetapkan harga jual suatu produk. Pada tahap ini pelatih akan bertanya kepada pengusaha UMKM terkait dengan bagaimana cara sebelumnya menentukan harga pokok penjualan dan harga jual produknya, setelah itu pelatih akan mengevaluasi dan merevisi jika sekiranya ada cara perhitungan yang dirasa kurang tepat dan merugikan bagi pengusaha UMKM.

- d. Pendekatan berbasis kerja adalah pendekatan yang ditinjau kepada tingkat kemahiran/ kemampuan dalam melakukan pekerjaan. Dalam tahap ini, pelatih akan membuat rumus dan tata cara perhitungan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan yang paling sederhana dan mudah dipahami oleh pengusaha UMKM sesuai dengan kemampuan peserta masing- masing.



## 2. Mengetahui Komponen Harga Pokok Penjualan

- Persediaan Awal Dagang Persediaan awal barang dagang adalah persediaan yang tersedia pada awal periode usaha.
- Persediaan Akhir Dagang Berbeda dari persediaan awal dagang, pada persediaan akhir barang adalah persediaan yang masih tersedia pada akhir periode atau akhir tahun yang berjalan.
- Pembelian Bersih Pembelian bersih adalah seluruh pembelian barang dagang yang dilakukan oleh usaha kamu biasanya untuk pembelian secara tunai maupun kredit. Ditambah selisih antara beban biaya angkut pembelian dengan potong pembelian dan retur pembelian. Untuk rumus hpp sendiri adalah :
- Rumus HPP = Pembelian Bersih + Persediaan Awal – Persediaan Akhir



### 3. Cara Menghitung HPP

#### a. Cara Menghitung Pembelian Bersih

Untuk menghitung pembelian bersih pelaku usaha harus tahu akun apa saja yang termasuk ke pembelian bersih, diantaranya adalah retur pembelian, pembelian kotor, dan potongan pembelian. Pelaku usaha bisa mendapatkan nilai pembersihan bersih dari jumlah pembelian dan ongkos angkut pembelian lalu dikurangi dengan jumlah retur pembelian dan potongan pembelian.

#### b. Menghitung Penjualan Bersih

Penjualan bersih termasuk ke dalam pendapatan usaha. Maka dari itu, ada beberapa unsur yang berkaitan dengan perhitungan penjualan bersih yaitu retur pembelian, pengurangan harga, dan pembelian kotor. Pelaku usaha bisa mendapatkan nilai penjualan bersih dengan rumus berikut ini.

#### c. Persediaan Barang Untuk menghitung persediaan barang pelaku usaha hanya menjumlahkan persediaan awal barang dengan pembelian bersih.

#### d. Cara Menghitung Harga Pokok Penjualan

Langkah terakhir adalah menghitung hpp, pelaku usaha bisa mendapatkan harga pokok penjualan dengan perhitungan persediaan barang lalu dikurangi persediaan akhir.



### 4. SIMPULAN

Dari hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat tentang *Teknik Dan Strategi Menghitung Harga Pokok Penjualan Dalam Rangka Eskalasi Penjualan*, dapat disimpulkan bahwa untuk meningkatkan penjualan UMKM, langkah-langkah yang perlu diambil adalah meningkatkan Teknik dan Strategi dalam perhitungan HPP sesuai dengan situasi, kondisi, dan masalah yang dihadapi. Dengan perencanaan HPP yang matang, ini akan membantu meningkatkan penjualan UMKM itu sendiri. Teknik dan strategi yang cocok dengan situasi dan kondisi saat ini akan menjadi solusi untuk masalah yang dihadapi dalam menjaga kelangsungan UMKM. Untuk meningkatkan daya saing UMKM dari sisi penjualan, perlu dilakukan perhitungan biaya produksi yang

lebih efisien berdasarkan aktivitas, inovasi produk, dan ekspansi pasar melalui penggunaan software yang tepat. Dengan ilmu akuntansi yang diberikan oleh pematari, mereka lebih termotivasi lagi untuk menghitung HPP secara lebih terperinci.

## 5. UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada berbagai pihak yang terlibat dalam kegiatan ini, ucapan terimakasih kami sampaikan kepada:

- 1) Universitas Pamulang yang telah memberikan waktu dan kesempatan serta memberikan dukungan finansial terhadap kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat.
- 2) Ibu Ratna Devi, selaku ketua UMKM Gading Berseniar, Curug, Depok. Yang telah bersedia menjadi mitra pada kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat.
- 3) Bapak/Ibu Dosen program studi Sarjana Akuntansi atas kerjasama yang baik serta bantuannya, sehingga acara ini dapat berjalan dengan lancar.

## 6. REKOMENDASI

Dalam perhitungan HPP diharapkan dapat meningkatkan ketajaman untuk melihat masing-masing komponen HPP, khususnya mengenai biaya overhead yang muncul akibat adanya proses produksi. Peserta sebaiknya mencatat secara terperinci biaya yang digunakan dalam proses produksi. Selain itu, para pelaku UMKM dapat memanfaatkan *software* Microsoft Excel untuk memudahkan dalam perhitungan HPP.

## 7. REFERENSI

- Armaini, R., Utami, A. A., Dwitayanti, Y., Hartaty, S., & Sriwijaya, P. N. (2023). Sosialisasi Pelatihan Penyusunan HPP Berbasis Digital Training. *Aptekmas*, 6(2), 191–197.
- Hasnawati, Wahyuni, I., Lestari, A., Dewi, R. R., & Ariani, M. (2023). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) dan Penyusunan Laporan Laba Rugi Bagi Komunitas UMKM di Provinsi Lampung. *Empowerment: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 06(1), 60–68. <https://www.kemenkopukm>.
- Larasati, D., Rohmana, A., Mutiara, R., & Pandin, M. Y. R. (2023). Penerapan Digital Accounting pada Era Digitalisasi untuk Meningkatkan Performa UMKM di Kelurahan Nginden Jangkungan Surabaya. *Journal of Management and Social Sciences*, 2(3), 1–16. <http://journal-stiyappimakassar.ac.id/index.php/Jimas/article/view/373%0Ahttps://journal-stiyappimakassar.ac.id/index.php/Jimas/article/download/373/378>
- Utami, B., Setyariningsih, E., & Fajar, A. M. (2020). Pembinaan Penghitungan HPP dan Harga Jual Pada UKM Pengrajin Sandal UD Revin Jaya Kota Mojokerto. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 307–314. <http://ejurnal.unim.ac.id/index.php/abdimasnusantara/index>
- Wulandari, D., & Arza, F. I. (2022). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Implementasi SAK EMKM pada UMKM Kota Padang. *Jurnal Eksplorasi Akuntansi*, 4(3), 465–481. <https://doi.org/10.24036/jea.v4i3.535>

Yusuf, A., & Soelaiman, L. (2022). Pengaruh Keterampilan, Orientasi Pasar, dan Jaringan Usaha terhadap Kinerja UMKM Melalui Kompetensi Wirausaha. *Jurnal Manajerial Dan Kewirausahaan*, 4(1), 22. <https://doi.org/10.24912/jmk.v4i1.17120>