



Pendampingan Penguatan Daya Saing UMKM Forkom Desa Wisata Bali Melalui Strategi Biaya Produksi

Lely Dahlia¹, Novita^{2*}, Aditya Fadillah Azka³

^{1,2,3} Akuntansi, Universitas Trilogi, Indonesia, 12760

E-mail:* novita_1210@trilogi.ac.id

Doi : <https://doi.org/10.37339/jurpikat.v4i1.1105>

Info Artikel:

Diterima :

2023-02-16

Diperbaiki :

2023-03-13

Disetujui :

2023-04-18

Kata Kunci: Biaya Produksi,
Target Biaya, Keunggulan
Bersaing, UMKM,
Pendampingan

Abstrak: Perhitungan biaya produksi penting untuk dipahami oleh para pelaku usaha yang menghasilkan produk atau jasa. Salah satu strategi dalam menentukan besaran biaya produksi yang dapat diterapkan oleh UMKM dalam metode biaya target atau yang dikenal juga dengan target costing. Sebagai bentuk keterlibatan perguruan tinggi dalam mendorong agar UMKM Naik Kelas dan dapat bersaing baik secara nasional maupun internasional, maka pada bulan Program Studi Akuntansi Universitas Trilogi mengadakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dalam bentuk kelas pelatihan dan pendampingan kepada UMKM secara virtual untuk dapat memahami karakteristik dari biaya produksi, melakukan perhitungan biaya produksi, dan menerapkan strategi biaya produksi target costing. Dengan kegiatan ini peserta mendapatkan pemahaman yang baik dalam menghitung biaya produksi secara andal yang juga memberikan dampak meningkatkan daya saing produk atau jasa yang ditawarkan dan pada akhirnya dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat, khususnya masyarakat UMKM yang berada di bawah naungan Forum Komunikasi Desa Wisata Bali.

Abstract: Calculation of production costs is important to be understood by business actors who produce products or services. One of the strategies in determining the amount of production costs that can be applied by MSMEs is the target cost method or also known as target costing. As a form of tertiary involvement in encouraging MSMEs to advance in class and be able to

**Keywords: Production Cost,
Target Costing,
Competitiveness, MSME,
Mentoring**

compete both nationally and internationally, Trilogi University Accounting Study Program held community service activities in the form of virtual training and mentoring classes for MSMEs to be able to understand the characteristics of production costs, calculate production costs, and implement target costing production cost strategies. With this activity, participants gain a good understanding in calculating production costs reliably which also has the impact of increasing the competitiveness of the products or services offered and, in the end, can improve the welfare of the community, especially the MSME community who are under the auspices of the Bali Tourism Village Communication Forum

Pendahuluan

Usaha Mikro Kecil, dan Menengah atau disingkat menjadi UMKM merupakan salah satu sektor usaha yang memberikan kontribusi cukup besar terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia. UMKM yang berkembang secara berkelanjutan dan memiliki daya saing baik secara nasional maupun internasional selain dapat meningkatkan taraf hidup masyarakat juga dapat menjadikan perekonomian Indonesia lebih maju dan stabil. Tidak dapat dipungkiri pertumbuhan UMKM semakin meningkat sejak pandemi Covid-19 dimana sebagian besar masyarakat yang kehilangan pekerjaan beralih mendirikan usaha dari tempat tinggal masing-masing. Peningkatan jumlah UMKM harus didukung dengan pembinaan dan pelatihan dimana dalam proses ini memerlukan kolaborasi antara Pemerintah dan berbagai elemen lainnya seperti organisasi kemasyarakatan, perusahaan swasta, bahkan perguruan tinggi.

Pengembangan UMKM juga dikaitkan dengan pengembangan keunggulan daerah dari domisili masing-masing UMKM dan seringkali dikaitkan dengan pengembangan tujuan wisata di daerah tersebut. Salah satu daerah yang sangat terkenal dengan destinasi wisata adalah Bali. Bali sangat kaya akan seni dan budaya yang menjadikan Bali memiliki potensi yang sangat besar dalam pengembangan sektor pariwisata dan industri kreatif. Industri kreatif di Bali bahkan di seluruh Indonesia rata-rata merupakan pelaku usaha berskala UMKM. UMKM yang tumbuh di Bali selain menggerakkan ekonomi masyarakat juga menjadi sumber pendapatan terbesar masyarakat sehingga memberikan kontribusi pada produk domestik bruto, devisa, dan tentunya investasi nasional.

UMKM yang bergerak dalam bidang produksi dituntut memiliki kemampuan untuk dapat menghitung pengorbanan sumber ekonomi yang digunakan dalam proses produksinya. Pengeluaran UMKM ini biasa disebut sebagai biaya produksi yang kemudian menjadi dasar bagi UMKM dalam penentuan Harga Pokok Produksi (HPP). Harga pokok produksi meliputi biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik yang dikeluarkan oleh UMKM dalam memproduksi barang atau jasa yang kemudian dipasarkan dan dijual. Sangat penting bagi UMKM untuk dapat mencatat dan mengklasifikasikan ketiga biaya tersebut sesuai dengan jenis dan sifat biayanya. Tujuannya adalah untuk mempermudah UMKM mengetahui berapa besaran biaya produksi yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk (Pomantow et al., 2021). Namun pada kenyataannya pelaku UMKM usaha produksi yang menentukan harga jual produk atau jasanya tanpa mengetahui harga pokok produksi dari produk yang dijual. Kelemahan UMKM ini menjadikan UMKM menanggung risiko terjadinya harga jual yang ditetapkan terlalu rendah sehingga UMKM merasakan sudah menjual produk banyak namun tidak merasakan keuntungan karena pendapatan yang diperoleh selama ini ternyata sama dengan biaya produksinya. Atau dapat terjadi sebaliknya, harga jual yang ditetapkan oleh UMKM ternyata terlalu tinggi sehingga barang atau jasa yang ditawarkan menjadi kalah bersaing di pasaran.

Dengan demikian dapat dikatakan bahwa permasalahan utama yang dihadapi oleh UMKM adalah kesulitan dalam menentukan harga pokok produksi, harga jual, dan jumlah keuntungan yang jelas. Dampaknya UMKM menjadi tidak dapat melihat keuntungan secara akurat dan andal. (Mulyani et al., 2021) mengemukakan bahwa penetapan harga jual yang salah dan terjadi secara terus menerus dapat mengakibatkan kerugian usaha dan apabila hal ini terjadi secara terus-menerus akan berdampak pada kelangsungan usaha UMKM tersebut yang pada akhirnya UMKM gulung tikar.

(Amilatussaadah et al., 2021) juga menjelaskan hal yang sama bahwa untuk dapat bersaing dalam lingkungan pasar maka UMKM harus dapat menetapkan harga jual produk/jasa secara akurat dan andal, atau dapat lebih rendah dari harga kompetitor dengan tetap memperhatikan kualitas. Proses dalam menentukan biaya produksi dapat dimulai dari menentukan biaya-biaya yang dikeluarkan kemudian menetapkan harga jual dengan target keuntungan yang ingin dicapai dimana proses ini disebut dengan penentuan biaya produksi secara tradisional. UMKM juga dapat menentukan biaya

produksi diawali dengan melakukan analisis harga pasar dari produk atau jasa serta pasar yang tidak terlalu berbeda (sejenis) dilanjutkan dengan menetapkan laba yang diharapkan sehingga selisih antara harga jual sesuai pasar dan laba yang diharapkan tersebut menjadi harga pokok produksi yang harus direncanakan dan dikelola oleh UMKM (Ramadhani & Novita, 2021). Strategi penetapan biaya produksi ini dikenal dengan *target costing*.

Target costing sangat sesuai pada kondisi meningkatnya persaingan usaha serta tingkat penawaran yang jauh melampaui tingkat permintaan, karena kekuatan pasar memberi pengaruh yang semakin besar terhadap tingkat harga (Titin, 2017). (Hansen et al., 2022) menjelaskan bahwa *target costing* merupakan perbedaan antara harga penjualan dengan melihat harga pasar dapat digunakan untuk menangkap pangsa pasar yang telah ditentukan serta laba per unit yang diinginkan. Dalam proses penetapan *target costing* tersebut diperlukan pertimbangan biaya yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya overhead, biaya pengembangan, dan biaya penyusutan, atau dengan kata lain pelaku UMKM harus memahami konsep akuntansi biaya untuk menghitung berapa harga pokok produksi dari produk atau jasa yang dihasilkan, mengendalikan laporan keuangan untuk mencapai efisiensi biaya usaha, serta mencari tahu berapa keuntungan yang akan diperoleh berdasarkan biaya produksi. (Fitriyah et al., 2020) juga menjelaskan bahwa UMKM yang menggunakan metode *target costing* dapat mencapai laba yang diinginkan dan dapat memiliki nilai daya saing pada penetapan harga jual dan kualitas produk. Sedangkan hasil dari (Merry Sumakul et al., 2018) dan (Affiqah & Fuadi, 2019) menjelaskan metode *target costing* dapat menjadikan perusahaan lebih efisien dengan merencanakan dan mengelola biaya produksi yang dikeluarkan yang juga berdampak pada peningkatan keunggulan bersaing dari produk atau jasa yang ditawarkan.

Uraian hasil penelitian inilah yang menjadi dasar pemikiran untuk kegiatan pengabdian kepada masyarakat khususnya kepada pelaku UMKM khususnya yang berada di Desa Wisata Bali melalui kegiatan pendampingan dalam menerapkan strategi biaya produksi sehingga menjadikan UMKM lebih efisien dalam menghasilkan produk atau jasa dan juga dapat meningkatkan keunggulan bersaing.

Metode

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini diselenggarakan atas kerjasama dengan Forum Komunikasi Desa Wisata Provinsi Bali, dilaksanakan pada Desember 2021 dalam bentuk kelas-kelas pendampingan strategi biaya produksi UMKM. Target peserta adalah UMKM yang berada di bawah naungan Forum Komunikasi Desa Wista Bali. Kegiatan pengabdian ini disponsori oleh Bantuan Pendanaan Program Pengabdian kepada Masyarakat Berbasis Hasil Penelitian dan Purwarupa PTS yang diselenggarakan oleh Ditjen Diktiristek.

Metode yang digunakan untuk mencapai tujuan dan target yang diharapkan adalah dengan ceramah, praktik, diskusi, dan tanya jawab. Adapun pelibatan peserta secara aktif ditujukan supaya peserta tidak mudah merasa bosan, malu, ataupun merasa digurui. Selain itu, memperbanyak diskusi dan tanya jawab juga akan memberikan kesempatan bagi peserta untuk saling bertukar pengetahuan, pengalaman, dan ide dalam menawarkan solusi pemecahan masalah terkait strategi biaya produksi di UMKM. Materi yang diberikan meliputi perhitungan harga pokok produksi dan *target costing*.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini melibatkan mahasiswa Prodi Akuntansi S-1 Universitas Trilogi yang berperan sebagai moderator serta fasilitator selama kegiatan pelatihan dan pendampingan berlangsung. Instuktur pelatihan dan pendampingan merupakan dosen dari Prodi Akuntansi S-1 Universitas Trilogi yang sudah berpengalaman memberikan pelatihan dan pendampingan strategi biaya produksi UMKM di Indonesia. Tim memberikan materi pelatihan disertai dengan media simulasi dan contoh sederhana perhitungan harga pokok produksi yang dapat berlaku bagi semua jenis produk industri UMKM.

Adapun tahapan yang dilakukan dalam melaksanakan kegiatan pelatihan dan pendampingan UMKM dalam menetapkan biaya produksi dengan strategi *target costing* adalah sebagai berikut:

Langkah 1 Perencanaan:

Pada tahap ini Tim menyiapkan materi presentasi serta format pembukuan untuk memudahkan peserta dalam praktik menghitung biaya produksi dan *target costing* dari produk atau jasa mereka masing-masing. Format pembukuan disediakan dalam bentuk *microsoft excel* dan sudah mengklasifikasikan biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead, juga penggolongan biaya variabel dan biaya tetap.

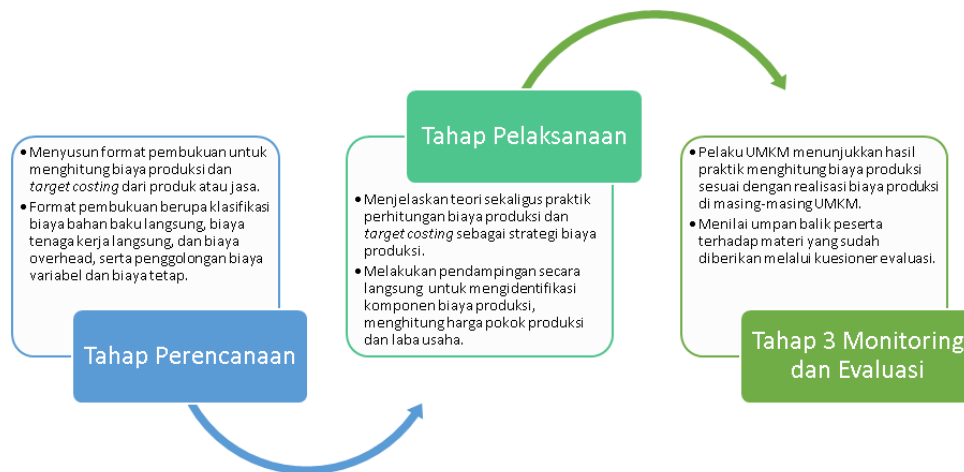
Hal ini bertujuan untuk memudahkan UMKM dalam menerapkan perhitungan biaya produksi dan membuat pencatatan akuntansi akurat dan andal (Rafli et al., 2019)

Langkah 2 Pelaksanaan:

Tim memberikan penjelasan tentang teori perhitungan biaya produksi dan *target costing* sebagai salah satu strategi dalam menetapkan biaya produksi. Kemudian dilanjutkan dengan praktik, diskusi, serta tanya jawab dengan peserta yang merupakan pelaku UMKM. Tim melakukan pendampingan langsung kepada peserta terutama untuk mengidentifikasi biaya produksi, menghitung harga pokok produksi, dan menghitung laba usaha berdasarkan metode *target costing*.

Tahap 3 Monitoring dan Evaluasi:

Selanjutnya pada tahap ketiga, pelaku UMKM menunjukkan hasil praktiknya kepada Tim untuk dibahas dan dievaluasi apakah proses menghitung biaya produksi yang dilakukan sudah benar dan akurat sesuai dengan realisasi biaya produksi di masing-masing UMKM peserta, serta menilai umpan balik peserta terhadap materi yang sudah diberikan sebelumnya, melalui kuesioner evaluasi.



Gambar 1. Bagan Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat

Hasil dan Pembahasan

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini diikuti oleh 22 orang pelaku usaha skala UMKM yang tergabung dalam anggota Forum Komunikasi Desa Wisata Provinsi Bali dan 8 UMKM di komunitas Desa Wisata Bali seperti UMKM dari Cileungsi Bogor, Labuan Bajo, Lampung, dan Sabang. Pelatihan dan pendampingan dilakukan selama tiga hari pada Desember 2021 secara virtual (*online*). Hal ini mengingat masih belum berakhirnya situasi Pandemi Covid-19 sehingga tidak memungkinkan bagi peserta/pelatih untuk bertemu langsung secara fisik.

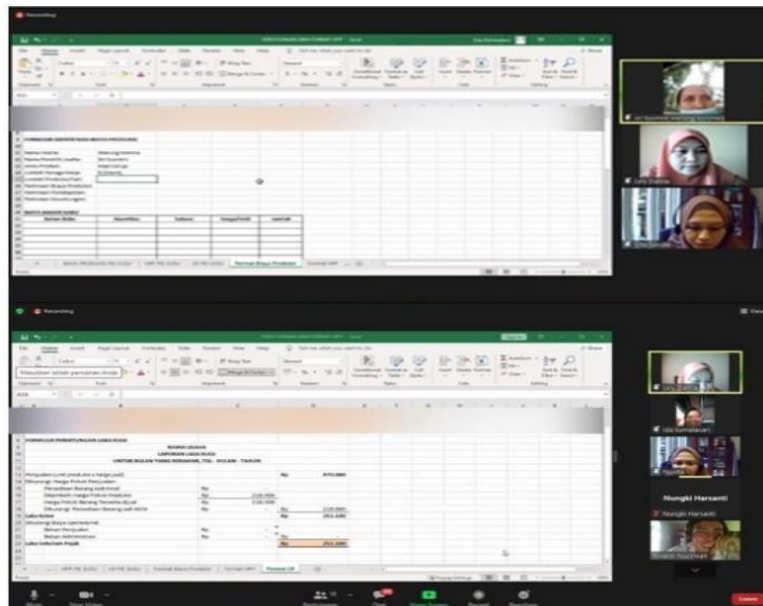
Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini ditujukan untuk meningkatkan pemahaman pelaku UMKM dalam menerapkan strategi biaya produksi yang dapat meningkatkan daya saing usaha. Selama kegiatan berlangsung, peserta memperhatikan dengan baik dan antusias terhadap seluruh materi yang diberikan, hal ini terlihat dari interaksi mereka saat berdiskusi dan tanya jawab. Pada sesi pertama, Tim pengabdian memberikan materi tentang konsep perhitungan harga pokok produksi sekaligus simulasi perhitungan harga pokok produk UMKM yang umum dan sederhana, agar mudah dipahami oleh seluruh peserta. Diskusi dan interaksi kelas dilakukan untuk mengetahui lebih jauh jenis dan karakteristik usaha peserta serta komponen biaya produksi yang sebenarnya dikeluarkan. Adapun jenis usaha peserta beragam terdiri dari produk makanan dan minuman, tas rajutan, souvenir, minyak atsiri, serta jasa perkapalan dan *event organizer*. Hampir semua peserta menyatakan terkena dampak pandemi Covid-19 sehingga tingkat penjualan produk atau jasa mereka mengalami penurunan. Namun para pelaku UMKM ini tidak dapat menghitung secara pasti berapa penurunan keuntungan yang terjadi selama pandemi bahkan sebelum pandemi pun mereka mengatakan tidak dapat menghitung secara andal baik biaya produksi maupun untung yang diperoleh. Dari hasil pengamatan dan diskusi selama kegiatan pendampingan berlangsung menunjukkan bahwa pemahaman peserta UMKM terhadap konsep perhitungan harga pokok produksi masih kurang, dengan kelemahan seperti ketidakfamiliaran pada istilah dan metode perhitungan harga pokok produksi. Oleh karena itu, para peserta sangat terbantu dengan kelas pendampingan seperti ini untuk meningkatkan pemahaman mereka tentang cara penyelesaian perhitungan harga pokok produksi. Gambar 1 merupakan gambar pemberian materi perhitungan harga pokok produksi.



Gambar 2. Pemberian Materi Perhitungan Harga Pokok Produksi

Pada sesi kedua, Tim pengabdian memberikan pendampingan langsung berupa praktik penghitungan harga pokok produksi kepada peserta UMKM. Hasil pengamatan Tim selama kegiatan berlangsung, dari diskusi dan pertanyaan para pelaku UMKM yang menjadi peserta pendampingan mengemukakan kesulitan mereka dalam melakukan klasifikasi biaya yang bersifat tetap maupun variabel. Diawali kesulitan peserta untuk secara pasti mengidentifikasi dan menghitung biaya bahan baku langsung per unit produknya. Selanjutnya hal yang juga menyulitkan buat peserta adalah mengidentifikasi dan mengalokasikan biaya overhead yang terjadi dalam proses produksi seperti biaya listrik, gas, depresiasi peralatan, depresiasi mesin, dan lain-lain apalagi jika biaya-biaya tersebut menyatu dengan biaya rumah tangga UMKM dikarenakan rata-rata proses produksi dilakukan di rumah. Sehingga tidak jarang, mereka mengatakan memasukkan biaya overhead berdasarkan perkiraan saja. Dengan tidak memasukkan biaya overhead dalam komponen biaya produksi berdampak pada perhitungan harga pokok produksi juga menjadi tidak akurat. Oleh karena itu pengalokasian biaya overhead pabrik yang tepat dan akurat, terutama terkait penggunaan aset tetap, merupakan kunci keberhasilan penentuan harga pokok produksi. Hal berikutnya yang bahkan tidak diperhitungkan oleh pelaku UMKM yaitu tidak mengalokasikan porsi biaya upah tenaga kerja langsung pada biaya produksinya karena merasa produksinya dilakukan secara mandiri. Hal ini dapat dipahami mengingat UMKM pada umumnya memiliki keterbatasan sumber daya manusia, pendanaan, waktu, dan lain-lain (Farina & Opti, 2019).

Selain kelemahan peserta yang dikemukakan di atas, dari hasil interaksi dengan peserta UMKM, diketahui mereka sudah melakukan pencatatan transaksi pembelanjaan sehari-hari terkait usahanya namun belum mampu membedakan pengeluaran ini berasal dari dompet pribadi dan dompet usaha. Selanjutnya pelaku UMKM ini menghitung laba kotor yang diperoleh berdasarkan perkiraan dikarenakan perhitungan biaya produksi yang tidak dihitung secara tepat. Kelemahan lainnya adalah keterbatasan peserta pada keterampilan komputer, terutama microsoft excel, sehingga praktik perhitungan harga pokok produksi dibantu oleh fasilitator mahasiswa. Dalam tiga hari pendampingan pelaku UMKM menyatakan mulai memiliki pemahaman terhadap perhitungan harga pokok produksi yang dapat membantu mereka dalam menentukan strategi pengelolaan sumber daya terutama bahan baku, tenaga kerja, dan overhead pabrik, serta menentukan harga jual yang tepat. Gambar 2 merupakan gambar pendampingan saat praktik tentang perhitungan harga pokok produksi.



Gambar 3. Pendampingan Praktik Perhitungan Harga Pokok Produksi

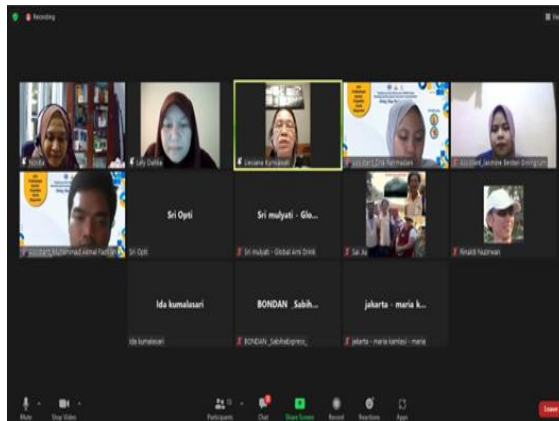
Selanjutnya, setelah peserta mendapatkan materi dan praktik tentang perhitungan harga pokok produksi, maka topik ketiga adalah materi strategi biaya produksi dengan metode *target costing*. Tim pengabdian menjelaskan konsep serta simulasi umum cara menghitung *allowable cost* dan *target costing*. Penerapan metode *target costing* dapat dilakukan melalui tahapan berikut: (1) Melakukan analisis pasar, pesaing, dan

konsumen; (2) Menetapkan biaya target (*Allowable Cost*) dengan rumus Target Biaya (*target costing*) = harga jual - laba yang diharapkan; (3) Menentukan laba yang diharapkan; (4) Menentukan *Drifting Cost* (biaya produksi dan nonproduksi.); dan (5) Melakukan rekayasa nilai (*value engineering*). Rekayasa nilai adalah semua upaya yang dianggap perlu untuk melakukan perubahan terhadap produk agar biaya yang dikeluarkan menjadi rendah namun tetap mengutamakan menghasilkan produk terbaik untuk konsumen.

Pada kegiatan ini, tim pengabdian mengajak peserta berdiskusi untuk memunculkan ide-ide *re-engineering* yang dapat dilakukan oleh pelaku UMKM, agar dapat menurunkan biaya produksi sehingga lebih efisien dan mampu menguatkan keunggulan daya saing produk/jasa yang dihasilkan. *Target costing* merupakan metode perencanaan, pengelolaan dan penurunan biaya, dimana biaya direncanakan dan dikelola pada tahap desain dan pengembangan produk, oleh karena itu rekayasa nilai terhadap produk dan jasa menjadi penting untuk dipertimbangkan. Rekayasa nilai yang dikemukakan para peserta diantaranya dengan menampilkan kemasan produk yang lebih menarik dan ramah lingkungan, melakukan kerjasama dengan pemasok, pemanfaatan teknologi yang lebih efektif dan efisien hingga memberikan informasi kelebihan dari produk atau jasa yang ditawarkan yang dikaitkan dengan produk dan jasa yang memiliki dampak terhadap sosial dan lingkungan. Penerapan *target costing* ini telah banyak dilakukan di berbagai negara dan berpengaruh terhadap peningkatan laba usaha (Mahsunah et al., 2021). (Ramadhani & Novita, 2021) juga menjelaskan bahwa UMKM Warung Mbok'e dengan produk makanan berupa nasi kebuli dan nasi kuning dapat meningkatkan penjualan dan pasar setelah melakukan perbaikan terhadap produk dan kemasan sebagai salah satu bentuk penerapan strategi biaya produksi dengan *target costing*. Gambar 3 merupakan pemberian materi dan diskusi tentang *target costing* dan rekayasa nilai.



Gambar 3. Pemberian Materi Target Costing



Gambar 4. Sesi Diskusi Rekayasa Nilai dengan UMKM

Langkah akhir dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah evaluasi pemahaman peserta terhadap materi yang sudah diberikan, dimana berdasarkan hasil umpan balik, ketiga kelas pendampingan strategi biaya produksi ini mendapatkan respon positif. Lebih dari 90% peserta menyatakan bahwa kegiatan semacam ini sangat menarik dan materi yang diberikan sangat bermanfaat untuk pengembangan usaha atau menambah wawasan peserta tentang strategi biaya produksi. Peserta juga merasakan interaksi dengan narasumber sangat jelas. Sebanyak 80% peserta menyarankan untuk dilakukan pembinaan secara berkelanjutan bagi pelaku UMKM dengan tema terkait pengelolaan biaya produksi dan peningkatan laba usaha, dan 11% peserta menginginkan kegiatan pendampingan dilaksanakan secara *offline* (tatap muka).

Kesimpulan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dalam bentuk kelas pelatihan dan pendampingan kepada UMKM yang berada di bawah naungan Forum Komunikasi Desa Wisata Bali ini bertujuan untuk memberikan pemahaman tentang jenis-jenis biaya produksi, melakukan perhitungan biaya produksi, dan menerapkan strategi biaya produksi dengan metode *target costing*. Kesimpulan yang dapat diambil dari kegiatan pengabdian ini adalah:

1. Perhitungan biaya produksi atau harga pokok produksi sangat penting untuk dipahami dengan baik oleh pelaku UMKM, karena masih banyak UMKM yang belum mampu mengidentifikasi jenis-jenis biaya produksi dan mengalokasikannya pada produk dan jasa yang diproduksi dengan tepat dan akurat.

2. Prinsip pemisahan antara dompet pribadi dan dompet usaha harus dilakukan oleh pelaku UMKM agar dapat diketahui dengan tepat jumlah pendapatan usaha dan pengeluaran biaya produksi.
3. Strategi biaya produksi dengan metode *target costing* penting untuk diterapkan oleh UMKM pada kondisi tingkat persaingan usaha yang semakin tinggi. Dengan melakukan rekayasa nilai, UMKM diharapkan mampu merancang efisiensi biaya produksi sehingga harga jual produk atau jasa UMKM dapat bersaing di dunia industri.
4. Peserta berharap akan ada agenda pelatihan/pendampingan secara berkelanjutan, terutama tema yang berkaitan dengan pengelolaan biaya produksi dan peningkatan laba usaha.

Ucapan Terima Kasih

Penulis mengucapkan terima kasih kepada para pihak di bawah ini yang telah memberikan dukungan terhadap kegiatan pengabdian ini:

1. Forum Komunikasi Desa Wisata Bali
2. Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi Republik Indonesia; Bantuan Pendanaan Program Penelitian Kebijakan Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) dan Pengabdian kepada Masyarakat Berbasis Hasil Penelitian dan Purwarupa PTS yang diselenggarakan oleh Ditjen Diktiristek Tahun Anggaran 2021.
3. Ketua Program Studi Akuntansi S-1 Universitas Trilogi.
4. Klinik AKU Universitas Trilogi.

Referensi

- Affiqah, C., & Fuadi, R. (2019). Penerapan Metode Target Costing dalam Perencanaan Biaya Produksi untuk Optimalisasi Laba Pada UMKM Dendeng Sapi Aceh di Banda Aceh. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi*, 4(2), 317–324. <https://jim.usk.ac.id/EKA/article/view/12259>
- Amilatussaadah, A., Widianti, H., & Amaliyah, F. (2021). Analisis Penerapan Target Costing Dalam Upaya Efisiensi Biaya Produksi untuk Peningkatan Laba. *Politeknik Harapan Bersama Tegal*.

- Farina, K., & Opti, S. (2019). Kualitas Laporan Keuangan UMKM di Wilayah Jakarta Timur. *Jurnal Kesejahteraan Sosial*, 6(01), 14–23. <https://doi.org/10.31326/jks.v6i01>
- Fitriyah, F., Priminingtyas, D. N., & Retnoningsih, D. (2020). Penerapan Target Costing dalam Upaya Efisiensi Biaya Produksi Keripik Apel di UD Ramayana Agro Mandiri Kota Batu Berdasarkan Sistem Penjualan Online dan Offline. *Jurnal Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 4(1), 97–110. <https://doi.org/10.21776//UB.JEPA.2020.004.01.10>
- Hansen, D., Mowen, M., & Heitger, D. (2022). *Managerial Accounting* (8th ed.). South-Western College Publishing.
- Mahsunah, A., Jurusan Akuntansi, H., Ekonomi, F., & Negeri Surabaya Kampus Ketintang Jl Ketintang, U. (2021). Peran Penerapan Target Costing Dalam Peningkatan Laba UMKM. *Jurnal Akuntansi AKUNESA*, 9(3), 1–9. <https://doi.org/10.26740/AKUNESA.V9N3.P1-9>
- Merry Sumakul, A., Manossoh, H., Mawikere, L. M., Ekonomi dan Bisnis, F., Akuntansi, J., Sam Ratulangi, U., & Kampus Bahu, J. (2018). Analisis Penerapan Target Costing sebagai Sistem Pengendalian Biaya Produksi pada CV. Verel Tri Putra Mandiri. *GOING CONCERN: JURNAL RISET AKUNTANSI*, 13(04), 496–502. <https://doi.org/10.32400/GC.13.04.21307.2018>
- Mulyani, S., Gunawan, B., & Nurkamid, M. (2021). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi Bagi UMKM Kabupaten Pati. *Empowerment: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(02), 181–187. <https://doi.org/10.25134/EMPOWERMENT.V4I02.4526>
- Pomantow, L., Tinangon, J., Runtu, T., Pomantow, L. P., Tinangon, J. J., Runtu, T., Akuntansi, J., & Ekonomi dan Bisnis, F. (2021). Perhitungan Harga Pokok Produksi dengan Menggunakan Metode Full Costing pada RM. Ayam Goreng Krispy Dahar. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 9(3), 843–852. <https://doi.org/10.35794/EMBA.V9I3.35057>
- Raflis, R., Sukma Wijaya, R., Yunelia Rahmi, Y., Studi, P. S., Ekonomi dan Bisnis, F., Dharma Andalas Jl Sawahan No, U., & Haru Padang Telp, S. (2019). Pelatihan Penerapan Akuntansi dan Pajak pada Badan Usaha Milik Nagari Barokah Lamo Kabupaten Sijunjung. *Dinamisia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3. <https://doi.org/10.31849/DINAMISIA.V3I2.2873>
- Ramadhani, A., & Novita, N. (2021). Target Costing sebagai Upaya Meningkatkan Keunggulan Bersaing UMKM melalui Kemitraan Marketplace. *Prosiding BIEMA (Business Management, Economic, and Accounting National Seminar)*, 2(0), 748–765. <https://conference.upnvj.ac.id/index.php/biema/article/view/1758>

Titin, T. (2017). Analisa Efisiensi Biaya Produksi untuk Peningkatan Laba Kotor dengan menggunakan Metode Target Costing (Study Kasus pada Pengrajin Batik Sendang Paciran Lamongan). JPIM (Jurnal Penelitian Ilmu Manajemen), 2(2), 8 Halaman-8 Halaman. <https://doi.org/10.30736/JPIM.V2I2.52>