

OPTIMASI PENETAPAN HARGA POKOK PRODUKSI UMKM SALAI LIMBEK NITA SEBAGAI STRATEGI PENINGKATAN DAYA SAING USAHA

**Yeasy Darmayanti¹, Daniati Putri², Dandes Rifa³, Suryadimal⁴, Suci
Rahmadhani Usvita⁵**

^{1,2,3,4,5} Universitas Bung Hatta, Padang

¹yeasydarmayanti@bunghatta.ac.id; ²daniatiputri@bunghatta.ac.id;

³dandesrifa@bunghatta.ac.id; ⁴suryadimal@bunghatta.ac.id;

⁵uciusvita1911@gmail.com

ABSTRACT

Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) play a critical role in the national economy, yet many still lack essential cost accounting skills, particularly in calculating the cost of goods manufactured (COGM). This study investigates the effectiveness of a hybrid training and mentoring intervention aimed at improving MSMEs' cost literacy. Conducted with the MSME partner Salai Limbek Nita, the program combined with offline session and mentoring using WhatsApp media for four weeks. Instructional materials were delivered using microlearning techniques, including infographics and case-based simulations. Effectiveness was assessed through pre-and post-test, along with qualitative content analysis of participant engagement. Results show a substantial improvement in participants' understanding of production cost components: from 38.3% prior to training, to 68.7% post-training, and reaching 82% following mentoring. The MSME partner successfully revised its pricing strategy based on accurate COGM and profit margin analysis. The findings highlight the potential of low-cost, accessible platforms like WhatsApp as viable tools for financial literacy interventions.

Keywords: *MSMEs, cost of goods manufactured, WhatsApp learning, financial literacy*

ABSTRAK

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan pilar utama perekonomian nasional, namun banyak diantaranya belum memiliki pemahaman memadai tentang perhitungan harga pokok produksi (HPP). Ketidaktahuan ini berdampak pada penetapan harga jual yang tidak efisien, yang berisiko terhadap keberlanjutan usaha. Studi ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman UMKM terhadap komponen biaya produksi melalui pelatihan dan pendampingan berbasis digital. Kegiatan dilakukan pada mitra UMKM Salai Limbek Nita melalui pendekatan pelatihan partisipatif secara luring dan pendampingan menggunakan media WhatsApp selama empat minggu. Materi diberikan dalam format microlearning (infografis dan simulasi kasus), dan efektifitas diukur melalui pre and post-test serta analisis hasil percakapan. Sebelum pelatihan, tingkat pemahaman terkait komponen biaya sebesar 38,3%. Setelah pelatihan, jumlah komponen yang diidentifikasi meningkat menjadi 68,7%. Serta setelah pendampingan meningkat menjadi 82%. Mitra juga berhasil menyusun ulang struktur harga jual berdasarkan margin dari total HPP. Temuan ini menunjukkan bahwa pelatihan dan pendampingan yang dilakukan cukup efektif dalam meningkatkan literasi biaya bagi pelaku UMKM. Pendekatan ini valid secara metodologis dan dapat direplikasi sebagai model pelatihan nonformal berbasis kemitraan akademik

Kata Kunci: *UMKM, harga pokok produksi, WhatsApp learning, literasi biaya,*

A. PENDAHULUAN

Salah satu isu konseptual dalam manajemen usaha kecil adalah keterbatasan pelaku UMKM dalam memahami dan mengelola struktur biaya produksi secara akurat. Perspektif *bounded rationality theory* (Simon, 1957) menekankan bahwa individu atau organisasi kerap mengambil keputusan dalam kondisi informasi yang terbatas dan kemampuan kognitif yang terbatas. Dalam konteks UMKM, keterbatasan ini tercermin dalam rendahnya literasi manajerial dan keuangan, yang menyebabkan pelaku usaha lebih sering mengandalkan intuisi dibandingkan pendekatan analitis dalam menetapkan harga, menghitung margin, atau mengoptimalkan biaya operasional (Grana-Alvarez, 2022).

Ketidaktahuan terhadap biaya produksi bukan sekedar kekurangan teknis, melainkan bentuk keterbatasan rasionalitas yang berdampak langsung pada efektivitas pengambilan keputusan bisnis (Triyani, 2025). Ketiadaan pemahaman yang memadai tentang komponen biaya tetap, biaya variable, dan titik impas, menghambat UMKM untuk melakukan perencanaan keuangan, pengendalian biaya, dan perumusan strategi pertumbuhan usaha yang berkelanjutan (Torangan, 2024). Dari perspektif literasi keuangan, hal ini menunjukkan lemahnya kemampuan pelaku UMKM dalam mengakses, memahami, dan menggunakan informasi keuangan untuk mengambil keputusan yang bernilai ekonomis.

Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM, pertumbuhan jumlah UMKM di Indonesia meningkat cukup pesat yaitu 64,2 juta UMKM, mampu menyerap hampir 97,2% tenaga kerja dari total angkatan kerja yang ada, menyumbang PDB Negara sebesar 61.07% atau senilai Rp.8.573,89 triliun, serta menyerap 60,4% dari total investasi. UMKM merupakan salah

satu komponen perekonomian nasional yang berwawasan kemandirian dan memiliki potensi besar untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Keberadaan UMKM juga merupakan strategi pemerintah untuk mengatasi kemiskinan dan pengangguran di Indonesia (Wiralestari & Mansur, 2018).

Meski memiliki potensi dan kontribusi ekonomi yang tinggi, pesatnya pertumbuhan jumlah UMKM tidak diimbangi dengan peningkatan pangsa pasarnya (Sariwaty et al., 2019). Masalah yang sering dihadapi oleh pelaku UMKM bersifat multidimensi (Huseynova, 2024), salah satunya adalah rendahnya kompetensi sumber daya manusia terkait akuntansi, manajerial, dan finansial (Widiatmoko et al., 2020). Beberapa studi lokal menunjukkan bahwa banyak pelaku UMKM di Indonesia masih menghadapi kesulitan dalam menghitung harga pokok produksi (Febriansyah, 2025; Redaputri, 2024; Nasihin, 2024; Mustika, 2024). Kesalahan umumnya terjadi pada penggolongan biaya, dimana komponen penting seperti penyusutan aset tetap, tenaga kerja pemilik sendiri yang seringkali tidak diperhitungkan. Akibatnya, penetapan harga jual cenderung didasarkan pada harga pasar atau pesaing, bukan pada struktur biaya internal usaha. Padahal, literatur akuntansi biaya menjelaskan bahwa perhitungan harga pokok produksi yang akurat sangat krusial sebagai dasar dalam menentukan harga jual, menghitung laba rugi, serta mengevaluasi efisiensi operasional (Ramasubramanian, 2024).

Jika dibandingkan dengan kondisi UMKM di negara-negara maju, seperti Jerman, Jepang, atau Korea Selatan, UMKM di Indonesia masih tertinggal dalam hal kapasitas manajerial dan literasi biaya. Di Jerman, sistem *dual vocational training* dan pelatihan *Meister* telah terbukti meningkatkan kompetensi manajerial pelaku usaha kecil, termasuk pemahaman terhadap struktur biaya dan akuntansi sederhana (OECD,

2019). Korea Selatan, melalui *Small and Medium Business Administration* (SMBAs), memberikan dukungan digitalisasi akuntansi dan pelaporan keuangan untuk UMKM, yang memungkinkan pelaku usaha menghitung biaya produksi dan menganalisis efisiensi operasional secara *real-time* (Lee & Trimi, 2018). Studi oleh. (Dorasamy, 2024) juga menunjukkan bahwa negara dengan infrastruktur keuangan dan kelembagaan yang lebih baik, UMKM memiliki akses lebih luas terhadap informasi keuangan dan pelatihan manajerial. Di negara-negara OECD, pelaku UMKM rata-rata memiliki pengetahuan lebih tinggi tentang pengelolaan biaya dan risiko bisnis karena didukung oleh kebijakan berbasis *financial capability framework* (OECD/INFE, 2018).

Sebaliknya, UMKM di Indonesia masih menghadapi kendala struktural yang serius. Studi (Tambunan, 2019) mencatat bahwa mayoritas UMKM Indonesia tidak memiliki pembukuan usaha yang memadai, dan pelatihan yang tersedia bersifat sporadis serta tidak berkelanjutan. Literasi biaya masih rendah, bahkan sebagian besar pelaku usaha mikro tidak dapat membedakan biaya tetap dan biaya variabel dalam proses produksinya. Masalah ini diperparah dengan minimnya model pelatihan partisipatif berbasis kemitraan yang kontekstual dan aplikatif.

UMKM Salai Limbek Nita yang terletak di Nagari Sungai Puar Kecamatan Palembayan Kabupaten Agam, merupakan UMKM yang bergerak di bidang pengolahan ikan lele asap, atau lebih dikenal dengan istilah “salai limbek”. Saat ini UMKM, rata-rata memproduksi kurang lebih 500 kg/minggu ikan lele asap yang dipasarkan untuk kebutuhan masyarakat lokal (Palembayan, Lawang, Matur, Bukittinggi dan Padang). Sementara untuk kebutuhan luar provinsi, UMKM Salai Limbek Nita telah

memasarkan produksinya ke Pekanbaru, Kepulauan Riau, Jambi, dan Jakarta. PKM yang dilaksanakan di UMKM Salai Limbek Nita dirancang sebagai bagian dari metode ilmiah berbasis intervensi sosial yang bertujuan menguji efektivitas model pembelajaran kontekstual dalam peningkatan literasi biaya. Pendekatan ini sejalan dengan paradigma *participatory action research* (Kemmis & McTaggart, 1988), yang menempatkan mitra UMKM sebagai subjek aktif dalam proses pembelajaran dan perbaikan praktik usaha. Intervensi dirancang secara bertahap, berdasarkan pemetaan masalah aktual yang telah teridentifikasi dalam kegiatan sebelumnya, seperti kesenjangan dalam penetapan harga jual dan minimnya pemahaman terhadap komponen biaya produksi.

Secara metodologis, pelatihan dan pendampingan diformulasikan dalam bentuk *blended mentoring*, yang menggabungkan pertemuan luring dan komunikasi daring berbasis *WhatsApp*. Penggunaan *WhatsApp* sebagai medium intervensi didasarkan pada beberapa pertimbangan empiris dan teoritis. Pertama, platform ini mudah diakses oleh pelaku UMKM dan memiliki tingkat adopsi yang tinggi di kalangan masyarakat menengah ke bawah di Indonesia (Park, et al., 2025; Nasution, 2021). Kedua, pendekatan ini selaras dengan prinsip *microlearning* dalam pendidikan orang dewasa, di mana penyampaian materi dilakukan secara modular, fleksibel, dan berbasis konteks pengalaman peserta (Bruck et al., 2012).

Selain itu, *WhatsApp* memungkinkan proses pendampingan yang bersifat dialogis dan berkelanjutan yang penting dalam pendekatan *experiential learning* (Kolb, 1984). Peserta tidak hanya menerima informasi, tetapi juga dapat langsung mendiskusikan praktik, bertanya, dan merefleksikan pengambilan keputusan usaha yang mereka lakukan sehari-hari. Dengan demikian, pendampingan via *WhatsApp* tidak hanya efisien

secara logistik, tetapi juga sah secara pendagogis dan metodologis sebagai instrument untuk meningkatkan *financial capability* pelaku usaha.

Gambar 1.

Kondisi eksisting ruang pengolahan dan pengasapan di Salai Limbek Nita



Berdasarkan uraian diatas, permasalahan yang hendak dikaji adalah:

1) bagaimana tingkat pemahaman pelaku UMKM terhadap perhitungan harga pokok produksi? 2) mengapa pelaku UMKM cenderung menetapkan harga jual tanpa memperhitungkan biaya produksi secara komprehensif?

Dengan merujuk pada rumusan tersebut, maka tujuan kegiatan pengabdian ini adalah untuk: 1) mengidentifikasi dan menganalisis kelemahan dalam pemahaman biaya produksi pada UMKM mitra; 2) merancang dan mengimplementasikan pelatihan penetapan harga pokok produksi pada UMKM mitra; dan 3) mengevaluasi efektifitas pelatihan dan pendampingan berbasis *WhatsApp* sebagai metode peningkatan literasi biaya yang kontekstual dan aplikatif bagi pelaku UMKM.

B. PELAKSANAAN DAN METODE

Kegiatan ini menggunakan pendekatan *action research partisipatoris* yang menggabungkan proses identifikasi masalah, perancangan solusi,

implementasi intervensi, serta evaluasi hasil secara kolaboratif antara tim akademisi dan pelaku UMKM (Kemmis & McTaggart, 1988). Desain ini dipilih untuk memungkinkan perubahan langsung pada praktik usaha mitra, sekaligus mendokumentasikan proses belajar sosial dalam konteks nyata.

Subjek kegiatan adalah UMKM Salai Limbek Nita, yang telah menjadi mitra Universitas Bung Hatta dalam program penguatan usaha berbasis kemitraan sejak tahun 2023. UMKM ini bergerak di bidang produksi ikan salai dengan proses pengolahan dan pemasaran dilakukan secara mandiri oleh pemilik dan anggota keluarganya. Tahapan kegiatan dirancang dalam tiga fase utama:

1. Identifikasi masalah, melalui observasi langsung, wawancara semi terstruktur, dan analisis dokumen keuangan sederhana milik UMKM;
2. Intervensi pelatihan, berupa penyampaian materi perhitungan harga pokok produksi melalui modul sederhana dan diskusi via grup *WhatsApp* yang berlangsung selama empat minggu;
3. Pendampingan evaluatif, yaitu pemantauan hasil implementasi perhitungan harga pokok produksi serta umpan balik terhadap kendala teknis yang dihadapi mitra.

Instrument yang digunakan meliputi: a) modul pelatihan berbasis infograris dan studi kasus sederhana; b) formulir isian komponen biaya (biaya bahan baku, tenaga kerja, dan overhead); c) kuesioner evaluasi pre dan post pelatihan untuk mengukur pemahaman; dan d) dokumentasi diskusi dan umpan balik.

Analisis data dilakukan secara deskriptif kualitatif dengan mengelompokkan hasil observasi, tanggapan mitra, serta perubahan praktik sebelum dan setelah intervensi. Perubahan pemahaman juga dianalisis

melalui perbandingan isi formulir perhitungan harga pokok yang diisi peserta sebelum dan setelah pelatihan.

Tabel 1. Rincian Kegiatan Program

PELATIHAN	PENDAMPINGAN
Materi terkait unsur-unsur biaya produksi	Simulasi: soal kasus
Materi: harga pokok pesanan (<i>job order costing</i>) dan harga pokok proses (<i>process costing</i>)	Latihan menggunakan data riil masing2 UMKM
Materi: harga pokok penuh (<i>full costing method</i>) dan harga pokok variabel (<i>variable costing method</i>)	Pendampingan via Whatshapp

Kegiatan pengabdian ini merupakan lanjutan dari kegiatan pengabdian kemitraan yang dilakukan pada tahun 2023 (Darmayanti, et al., 2024). Kegiatan dilaksanakan satu hari penuh, 2 (dua) sesi pada tanggal 2 September 2024, di aula Kantor Wali Nagari Kenagarian Sungai Puar Kecamatan Palembayan Kabupaten Agam. Serta pendampingan dilaksanakan selama 4 (empat) minggu melalui media Whatshapp untuk mendiskusikan kendala-kendala yang mungkin akan dihadapi pasca pelatihan.

Jumlah peserta pelatihan dari UMKM Salai Limbek Nita berjumlah 5 (lima) orang, dan sesuai dengan permintaan Wali Nagari agar tim pengabdi dapat mengijinkan UMKM-UMKM yang berada di Kenagarian Sungai Puar untuk mengikuti pelatihan dan pendampingan, sehingga

jumlah peserta menjadi 19 orang (termasuk peserta dari UMKM Salai Limbek Nita).

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Tingkat Pemahaman Awal UMKM terhadap Harga Pokok Produksi

Sebelum intervensi dilakukan, pelaku UMKM Salai Limbek Nita menunjukkan pemahaman yang sangat terbatas terhadap konsep harga pokok produksi (HPP). Berdasarkan hasil observasi awal dan diskusi informal, mitra menetapkan harga jual produk hanya dengan membandingkan harga pesaing di pasar sekitar, tanpa menghitung secara sistematis biaya-biaya yang telah dikeluarkan. Komponen seperti penyusutan alat, tenaga kerja keluarga, serta biaya overhead (listrik, air, gas, dan logistik) sama sekali tidak diperhitungkan.

Temuan ini sejalan dengan hasil studi-studi sebelumnya (Triyani, 2025; Torangan, 2024) yang menunjukkan rendahnya literasi biaya di kalangan UMKM. Dalam konteks UMKM Salai Limbek Nita, hal ini menyebabkan ketidaksesuaian antara biaya produksi aktual dan harga jual, yang dapat berdampak langsung pada margin keuntungan dan keberlanjutan usaha.

2. Proses Pelatihan dan Pendampingan Berbasis *WhatsApp*

Pelatihan dilaksanakan pada sesi pagi, dimana para peserta mendapatkan modul pelatihan penyusunan harga pokok produksi yang sudah disiapkan sebelumnya oleh tim pengabdian. Modul perhitungan harga pokok produksi hanya menggunakan perhitungan dengan menggunakan metode harga pokok proses (*process costing*) karena dari hasil survey awal, UMKM yang ada di Nagari Sungai Puar memproduksi produknya secara

masal. Materi dibagi menjadi sub-topik sederhana: 1) pengenalan biaya produksi; 2) klasifikasi biaya tetap dan variabel; 3) rumus HPP; 4) simulasi perhitungan. Partisipasi mitra tergolong aktif, tercatat 82% materi mendapatkan tanggapan atau pertanyaan balik dari mitra yang menunjukkan keterlibatan kognitif dan reflektif yang baik.

Gambar 2. Pembukaan dan pelatihan



Sesi siang, peserta diminta untuk melakukan praktik perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan data dan informasi dari UMKM masing-masing peserta. Tujuannya agar para peserta mampu

mengimplemantasikan ke dalam praktik nyata pada usaha mereka masing-masing. Kasus dikerjakan dengan pandangan dan bimbingan dari anggota tim pengabdian. Sesi ini diakhiri dengan tanya jawab dan diskusi, serta evaluasi tertulis.

Gambar 3.
Simulasi menggunakan excel contoh data salah satu UMKM

Simulasi menghitung Harga Pokok Produksi				
Nama Produk : RAKIK KACANG		Hitungan per hari		
	Jumlah		Biaya	Total Biaya
Biaya Bahan Baku				
Terigu	10	kg	10,000	100,000
Taploka	2	kg	10,000	20,000
Minyak goreng	1	dus	190,000	190,000
Kacang	15	kg	25,000	375,000
Bawang Putih	0.5	kg	10,000	5,000
Kencur	0.25	kg	5,000	1,250
penyedap	0.5	ons	5,000	2,500
Garam	2	ons	3,000	6,000
Daun jeruk				3,000
				702,750
				Total Biaya Bahan Baku
Biaya Tenaga Kerja				
Gaji tenaga kerja	3	org	50,000	150,000
				150,000
				Total Biaya Tenaga Kerja
Biaya Overhead Pabrik				
Kuali	1		20	20
Sendok goreng	1		4	4
cetakan rakik	15		4	4
Saringan minyak	1		6	6
Ember/Baskom	4		25	25
Toples plastik Rakik	1		126	126
Sewa ojek				100,000
kayu bakar				10,000
				110,185
				Total Biaya Overhead
Total semua Biaya Produksi (BBB + BTK + BOP)				962,935
Cara menghitung Laba Harga Jual 45 toples 40,000 1,800,000 Biaya Produksi 962,935 Laba 837,065				
				Harga ini dapat langsung sebagai Harga Pokok Produksi karena semua selesai dibuat, tidak ada yang belum selesai

Kegiatan pendampingan dilaksanakan selama empat minggu melalui media *WhatsApp*, dengan metode *microlearning*. Peserta dapat menanyakan dan berdiskusi terkait implementasi metode dalam operasional pasca pelatihan. Hal ini mendukung temuan (Bruck et al., 2012) bahwa pendekatan *mobile microlearning* efektif meningkatkan pemahaman praktis dalam konteks pembelajaran non-formal, terutama pada kelompok dewasa yang bekerja penuh waktu.

3. Hasil Evaluasi Pemahaman dan Implementasi

Setelah pelatihan, mitra diminta untuk mengisi kembali formulir perhitungan HPP. Terdapat perbaikan signifikan dalam cara mitra mengidentifikasi komponen biaya. Jika sebelumnya hanya mencantumkan bahan baku dan ongkos produksi, setelah intervensi, mitra mampu menambahkan unsur penyusutan, tenaga kerja keluarga, serta biaya overhead.

Gambar 4.
Hasil angket sebelum dan sesudah pelatihan

No	Pertanyaan	Pre-test		Post-test	
		Ya	Tidak	Ya	Tidak
1	Apakah Bapak/Ibu mengetahui apa itu HPP (Harga Pokok Produksi)	47%	53%	84%	16%
2	Apakah Bapak/Ibu ada melakukan perhitungan HPP setiap produk usaha	28%	72%	58%	42%
3	Apakah Bapak/Ibu mengetahui apa itu Biaya Produksi	36%	64%	84%	16%
4	Apakah Bapak/Ibu mengetahui apa itu Biaya Bahan Baku Langsung (BBBL)	47%	53%	68%	32%
5	Apakah Bapak/Ibu mengetahui apa itu Biaya Tenaga Kerja Langsung (BTKL)	47%	53%	84%	16%
6	Apakah Bapak/Ibu mengetahui apa itu Biaya Overhead Pabrik (BOP)	16%	84%	68%	32%
7	Apakah Bapak/Ibu mengetahui cara mengklasifikasikan BBBL, BTKL, & BOP	11%	89%	32%	68%
8	Apakah Bapak/Ibu menentukan Harga Jual Produk berdasarkan harga	63%	37%	68%	32%
9	Ataukah Bapak/Ibu menentukan Harga Jual Produk di atas harga pokok	47%	53%	68%	32%
10	Apakah Bapak/Ibu mengetahui tentang Biaya Pemasaran Produk	32%	68%	68%	32%
11	Apakah Bapak/Ibu mengetahui cara menghitung Laba Usaha	47%	53%	74%	26%

Peningkatan ini menunjukkan bahwa metode pelatihan yang berbasis interaksi harian dan praktik langsung efektif untuk membangun literasi biaya secara fungsional. Evaluasi akhir menunjukkan bahwa mitra mampu menetapkan harga jual baru berdasarkan margin wajar dari total HPP, bukan sekedar mengikuti harga pasar.

Meski pelatihan berhasil meningkatkan pemahaman biaya, tantangan muncul dari keterbatasan administrasi pencatatan harian. Mitra belum terbiasa mencatat transaksi secara sistematis, yang menghambat akurasi dalam mengidentifikasi biaya aktual. Dari sisi akademik, temuan ini memperkuat argument bahwa literasi biaya tidak cukup diajarkan secara teori, tetapi harus dikaitkan langsung dengan praktik operasional sehari-hari

pelaku usaha mikro. Pendampingan berbasis digital seperti *WhatsApp*, jika dirancang dengan baik, dapat menjadi medium efektif dalam menjembatani kesenjangan antara teori akuntansi biaya dan praktik usaha mikro.

D. KESIMPULAN

Kegiatan pelatihan dan pendampingan penetapan HPP yang dilaksanakan pada UMKM Salai Limbek Nita menunjukkan bahwa pelatihan dengan pendekatan edukatif dan pendampingan menggunakan media *WhatsApp* dapat menjadi metode yang efektif dalam meningkatkan literasi biaya bagi pelaku usaha mikro. Sebelum pelatihan, mitra tidak memahami pentingnya pencatatan biaya produksi secara komprehensif, terutama terkait tenaga kerja keluarga, penyusutan alat, dan biaya overhead. Hal ini menyebabkan penetapan harga jual yang tidak rasional, berisiko terhadap keberlanjutan usaha.

Setelah intervensi, mitra menunjukkan peningkatan signifikan dalam mengidentifikasi dan menghitung komponen harga pokok produksi secara lebih akurat. Format pelatihan yang dikombinasi dengan *microlearning* dan diskusi praktis terbukti adaptif terhadap keterbatasan waktu dan sumber daya UMKM.

Secara akademik, kegiatan ini menegaskan pentingnya pendekatan partisipatoris dalam meningkatkan kapabilitas manajerial UMKM, khususnya di bidang pengelolaan biaya. Hasil kegiatan ini juga menunjukkan bahwa teknologi komunikasi sederhana seperti *WhatsApp* dapat dioptimalkan sebagai sarana pelatihan berbasis konteks dan kebutuhan local. Oleh karena itu, intervensi serupa dapat direplikasi pada UMKM lain yang memiliki keterbatasan akses terhadap pelatihan atau



Tim pelaksana Pengabdian Kepada Masyarakat mengucapkan terimakasih kepada Rektor Universitas Bung Hatta dan Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian Pada Masyarakat yang telah memfasilitasi kami melaksanakan kegiatan PKM ini dengan bantuan Pendanaan Hibah Internal Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Bung Hatta Tahun 2024.

DAFTAR PUSTAKA

- Bruck, P. A., Motiwalla, L., & Foerster, F. (2012). Mobile Learning with Micro-content: A Framework and Evaluation. *BLED 2012 Proceedings 2*. <https://aisel.aisnet.org/bled2012/2>.
- Darmayanti, Y., Syandri, H., Azrita, Suryadimal, Yuliviona, R., Bukhari, & Amelia, R. (2024). Penguatan ekonomi masyarakat melalui program pembinaan UMKM berbasis kemitraan dalam budidaya ikan lele kolam terpal, teknologi pengasapan, dan pemasaran inovatif. *Jurnal Vokasi*, 8(2), 246-254.
- Dorasamy, N. &. (2024). *SMEs' information infrastructure and access to finance in SMEs perspective in Africa: Creating sustainable and resilient economies*. Cham: Springer Nature Switzerland.
- Febriansyah, E. D. (2025). Pelatihan penentuan harga pokok produksi dan strategi penetapan harga. *Jurnal Pengabdian Masyarakat: IJTIMA'*, 2(1), 21-30.
- Grana-Alvarez, R. L.-V.-L. (2022). Financial literacy in SMEs: a systematic literature and framework for further inquiry. *Journal of Small Business Management*, 61(1), 331-380.
- Huseynova, L. (2024). Challenges and opportunities in the development of micro, small, and medium-sized enterprises (MSMEs) in Central and West Asia. *Problems and Perspectives in Management*, 22(2), 527-538. doi:10.21511/ppm.22(2).2024.41
- Kemmis, S., & McTaggart, R. (1988). *The Action Research Planner*. Deakin: Deakin University Press.
- Kolb, D. (1984). *Experiential Learning: Experience as the source of learning and development*. Prentice-Hall.
- Lee, S. M., & Trimi, S. (2018). Innovation for creating a smart future. *Journal of Innovation & Knowledge*, 3(1), 1-8.
- Mustika, I. F. (2024). Pelatihan perhitungan harga pokok produksi dalam menentukan harga jual produk pada UMKM kuliner di Kelurahan Bengkong Sadai Kota Batam. *I-Com: Indonesian Community Journal*, 4(1), 543-550.
- Nasihin, I. L. (2024). Pendampingan dan penentuan harga pokok produksi pastel mini UMKM Rizki Kanaya. *Jurnal Pengabdian dan Peningkatan Mutu Masyarakat (Janayu)*, 5(1), 1-11.

- Nasution, R. A. (2021). WhatsApp-based Learning in Indonesia: Opportunity and Challenge for SMEs. *Journal of Small Business and Enterprise Development*.
- OECD. (2019). *OECD skill strategy 2019: Skill to shape a better future*. Paris: OECD Publishing.
- OECD/INFE. (2018). *Core competencies framework on financial literacy for MSMEs*. OECD Publishing.
- Park, M., Gandhi, A., Budiman, N. J., Sucahyo, Y. G., Foster, C., & Heeks, R. (2025). *Contextualising digital platforms in the informal economy: Policy and Reality in Jakarta, Indonesia*. Menchester: Centre for Digital Development Global Development Institute, SEED.
- Ramasubramanian, R. (2024). Adapting cost efficiency: Activity-based costing in restaurants and tactics to strengthen business in a turbulent market. *Theseus*.
- Redaputri, A. N. (2024). Peningkatan keterampilan UMKM Desa Ganjar Asri, Kota Metro melalui pelatihan pembuatan harga pokok produksi. *BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(1), 669-677.
- Sariwati, Y., Rahmawati, D., Oktaviani, F., & Amran, A. (2019). Pengembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) Calief melalui implementasi komunikasi pemasaran. *Jurnal Abdimas BSI*, 2(1), 218-224.
- Simon, H. A. (1957). *Model of man: social and rational: mathematical essays on rational human behavior in society setting*. Wiley.
- Tambunan, T. (2019). *Development of small an medium enterprises in Indonesia from the Asia-Pacific perspective*. LP3ES.
- Torangan, K. J. (2024). Management Accounting Practices of SMEs in Sweden and India. *University essay from Linneuniversitetet/Institutionen for management (MAN)*.
- Triyani, S. S. (2025). Systematic literature review: cost-volume-profit analysis of managerial decisions in MSMEs. *Formosa Journal of Multidisciplinary Research*, 4(5), 2015-2026. doi:<https://doi.org/10.55927/fjmr.v4i5.170>

- Widiatmoko, J., Indarti, M. G., Puspitasari, E., & Hadi, S. S. (2020). Pendampingan penyusunan harga pokok produksi bagi pelaku UMKM di Kota Semarang. *Jurnal PKM: Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 2006-2016.
- Wiralestari, F. E., & Mansur, F. (2018). Pelatihan perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan full costing sebagai dasar penentuan harga jual pempek pada UMKM Pempek Masayu 212. *Jurnal Karya Abdi Masyarakat*, 2(1), 46-52.