

**PENERAPAN PRAKTIK AKUNTANSI UNTUK MENENTUKAN
HARGA POKOK PENJUALAN PADA PROYEK BISNIS
GANTARI BATEEQ DALAM PROGRAM WIRAUSAHA
MERDEKA UMS**

**Anggie Adilla Charismawati; Kurnia Rina Ariani, S.E., Ak., M.Acc
Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Universitas Muhammadiyah Surakarta**

Abstrak

Penulisan ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana Program Wirausaha Merdeka berkontribusi dalam menunjang peningkatan keterampilan mahasiswa serta bagaimana praktik akuntansi berguna dalam penentuan Harga Pokok Penjualan. Penulisan ini dimaksudkan untuk menetapkan Harga Pokok Penjualan (HPP), menghitung Break Event Point (BEP), dan menghitung persentase keuntungan (margin) yang diperoleh proyek bisnis Gantari Bateeq. Harga Pokok Penjualan (HPP) diperoleh dari perbandingan antara total biaya produksi dibagi dengan total produk yang dihasilkan. Break Event Point (BEP) diperoleh dengan membagi biaya tetap dengan ratio laba kontribusi. Sedangkan margin diperoleh dari perhitungan selisih antara harga jual dan biaya yang dikeluarkan dalam memproduksi barang. Metode observasi atau pengamatan secara langsung digunakan pada penulisan ini dimana penulis secara langsung mengamati dan mengikuti kegiatan dari suatu objek tanpa menggunakan instrument penelitian yang dirancang. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa untuk mencapai Break Event Point (BEP), Gantari Bateeq harus menjual 30 unit produk dengan total penjualan Rp 4.050.000. Harga Pokok Penjualan terhitung sebesar Rp 125.500 dari harga jual sebesar Rp 135.000 yang artinya, Gantari Bateeq memperoleh persentase keuntungan (margin) sebesar 7,6 %.

Kata Kunci: Wirausaha Merdeka, Kewirausahaan, Penetapan Harga, Harga Pokok Penjualan

Abstract

This writing aims to find out how the Wirausaha Merdeka Program contributes to supporting the improvement of student skills and how accounting practices are useful in determining the Cost of Goods Sold. This writing is intended to determine the Cost of Goods Sold (HPP), calculate the Break Event Point (BEP), and calculate the percentage of profit (margin) obtained by the Gantari Bateeq business project. Cost of Goods Sold (HPP) is obtained from a comparison of total production costs divided by total products produced. Break Event Point (BEP) is obtained by dividing fixed costs by the profit contribution ratio. Meanwhile, margin is obtained from calculating the difference between the selling price and the costs incurred in producing goods. The

observation or direct observation method is used in this writing where the author directly observes and follows the activities of an object without using a designed research instrument. The calculation results show that to reach the Break Event Point (BEP), Gantari Bateeq must sell 30 product units with total sales of IDR 4,050,000. The cost of goods sold is calculated at IDR 125,500 from the selling price of IDR 135,000, which means that Gantari Bateeq gets a profit percentage (margin) of 7.6%.

Keywords: *Wirausaha Merdeka, Entrepreneurship, Cost Pricing, Cost of Goods Sold*

1. PENDAHULUAN

Di era globalisasi dengan tantangan ekonomi yang semakin kompleks, pengembangan keterampilan wirausaha menjadi hal penting bagi mahasiswa yang tertarik memasuki dunia bisnis. Universitas Muhammadiyah Surakarta telah mengambil langkah progresif untuk mendukung pertumbuhan kewirausahaan melalui Program Wirausaha Merdeka. Program Wirausaha Merdeka adalah program yang diinisiasi oleh Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi Republik Indonesia yang diperuntukkan kepada mahasiswa yang mempunyai ketertarikan dalam dunia wirausaha (Mahasiswa, 2022). Program Wirausaha Merdeka bekerja sama dengan Perguruan Tinggi pelaksana program guna mengembangkan pembelajaran kewirausahaan untuk membangun jiwa kewirausahaan, pengalaman berwirausaha, dan meningkatkan kemampuan daya kerja mahasiswa melalui pembelajaran teoritis dan praktis yang diselenggarakan (Yanuarsari et al., 2023). Pelaksanaan Program Wirausaha Merdeka meliputi pembekalan kompetensi kewirausahaan melalui workshop, peningkatan pengalaman wirausaha melalui magang dan pengembangan ide atau realisasi bisnis seperti penyusunan rencana anggaran, pembuatan prototype produk, serta kegiatan lain yang bertujuan untuk meningkatkan kompetensi mahasiswa dalam berwirausaha. Program Wirausaha Merdeka memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk mengasah jiwa kewirausahaan, soft skill, pengetahuan manajerial, dan mendukung peningkatan pengalaman wirausaha mahasiswa untuk menjadi calon entrepreneur melalui aktivitas di luar jam perkuliahan (Kurniati HM, 2023). Program ini tidak hanya bertujuan untuk mempersiapkan mahasiswa menjadi entrepreneur sukses tetapi juga memberikan pengalaman praktis dalam mengelola bisnis secara mandiri. Dengan memadukan pembelajaran berbasis

proyek, diharapkan mahasiswa dapat mengasah keterampilan, kreativitas, dan inovasi yang menjadi pondasi utama dalam menjalankan bisnis.

Keunggulan pembelajaran berbasis proyek dalam konteks Program Wirausaha Merdeka ada pada kemampuan dalam memberikan pengalaman nyata kepada mahasiswa. Melalui proyek bisnis yang dirancang secara cermat, mahasiswa diberi tantangan untuk mengaplikasikan pengetahuan teoritis dalam kondisi praktis yang relevan dengan dunia bisnis. Metode pembelajaran *learning by doing* atau belajar dengan melakukan/praktek secara langsung merupakan salah satu metode dengan hasil paling optimal (Sintiawati et al., 2022). Dengan ini mahasiswa diharapkan mampu menjadi *agent of change* yang berperan dalam meningkatkan kualitas perekonomian masyarakat dan menjadi *agent of driven* dalam mengatasi permasalahan pengangguran akibat keterbatasan lapangan pekerjaan melalui peluang dan perkembangan bisnis mahasiswa, serta menjadi *agent of creator* untuk menumbuhkan potensi kewirausahaan baru di Indonesia (Setyobakti et al., 2022). Pembelajaran berbasis proyek atau *learning by doing* mengajarkan mahasiswa akan keterampilan *problem-solving*, komunikasi, dan kerja sama tim yang diperlukan dalam menghadapi kerumitan dunia bisnis saat ini.

Sebagai bentuk dari pengalaman nyata, Program Wirausaha Merdeka membagi mahasiswa dalam beberapa kelompok kerja untuk menjalankan proyek bisnis. Proyek bisnis ini terdiri dari beberapa bidang seperti, bidang kuliner, bidang fashion, bidang kerajinan, dan juga bidang jasa. Gantari Bateeq merupakan salah satu kelompok kerja dari program Wirausaha Merdeka yang memiliki fokus bisnis pada produksi dan penjualan produk batik modern. Kelompok kerja ini akan berperan sebagai pemilik usaha yang harus bekerja keras untuk menyusun anggaran dana, untuk mengetahui modal yang diperlukan, mencari sumber modal, melakukan produksi, menentukan harga jual produk, dan merancang strategi pemasaran yang efektif untuk mengenalkan produk kepada masyarakat.

Praktik akuntansi dalam menghitung dan menentukan Harga Pokok Penjualan (HPP) sangatlah penting bagi keberhasilan proyek bisnis Gantari Bateeq. Persaingan dunia usaha menuntut seorang wirausaha untuk merencanakan, mengatur, dan mengendalikan semua operasi yang dibutuhkan untuk mengelola sumber daya dengan baik dan efisien (Dahtiah, 2021). Dengan praktik akuntansi

yang baik, Harga Pokok Penjualan (HPP) dapat ditentukan secara akurat berdasarkan semua biaya produksi yang terlibat, termasuk biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead. Untuk itu diperlukan adanya informasi akuntansi, diantaranya adalah sistem informasi biaya yang berguna untuk memproses data sehingga menghasilkan informasi keuangan. Informasi keuangan inilah yang kemudian digunakan untuk membuat keputusan terkait biaya yang akan dibebankan dalam produk. Bagi seorang wirausaha, perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) sangat penting karena informasi yang tersaji dapat membantu dalam pembuatan keputusan mengenai besarnya biaya yang harus dikeluarkan untuk menghasilkan suatu produk dan memperhitungkan seberapa besar keuntungan atau kerugian yang akan dialami (Megawati, 2018).

Terdapat dua metode dalam menentukan harga pokok penjualan, yaitu metode full costing dan variabel costing. Metode full costing adalah metode penentuan biaya produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya tenaga kerja tidak langsung termasuk biaya variabel dan biaya tetap. Sedangkan metode variabel costing adalah metode penentuan harga pokok produksi yang hanya memperhitungkan biaya produksi yang menjadi variabel harga pokok produksi, meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik (Indah et al., 2022). Penetapan harga produksi yang valid akan berdampak pada harga jual yang valid juga sehingga dapat diperoleh keuntungan dari bisnis yang dijalankan.

Namun, pemahaman yang mendalam mengenai konsep akuntansi biaya dan kemampuan dalam mengaplikasikan dalam sebuah bisnis masih menjadi tantangan tersendiri, terutama bagi mahasiswa yang baru merintis perjalanannya wirausahanya. Dalam konteks ini, praktik dan penerapan akuntansi yang tepat dalam menentukan Harga Pokok Penjualan (HPP) pada proyek bisnis Gantari Bateeq melalui Program Wirausaha Merdeka menjadi sangat penting. Dengan adanya dukungan dan pelatihan yang diadakan dari program ini, diharapkan proyek bisnis Gantari Bateeq dapat meningkatkan pemahaman dan keterampilan dalam praktik akuntansi, mengoptimalkan penghitungan Harga Pokok Penjualan (HPP), dan pada akhirnya dapat meningkatkan kinerja keuangan dan operasional usaha. Oleh karena itu,

pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk mengetahui seberapa jauh penerapan praktik akuntansi yang efektif dalam menentukan Harga Pokok Penjualan (HPP) pada proyek bisnis Gantari Bateeq melalui pembelajaran dan pelatihan dari Program Wirausaha Merdeka. Diharapkan hasil pengabdian masyarakat ini dapat memberikan wawasan baru dan memberikan kontribusi pengembangan usaha di bidang fashion, khususnya pada proyek bisnis Gantari Bateeq.

2. METODE

Pelaksanaan Program Wirausaha Merdeka dibagi menjadi tiga tahap pembelajaran. Pertama, tahap Pre-immertion yang dilaksanakan pada Bulan Agustus yang merupakan tahap awal berupa workshop kewirausahaan dan pelatihan kepada peserta program. Kedua, tahap Immertion di Bulan September yang diisi dengan kegiatan magang dengan mitra industri. Ketiga, tahap Post-immertion di Bulan Oktober diisi dengan pembuatan prototype produk dan Bulan November dilaksanakannya expo kewirausahaan. Penjadwalan aktivitas kegiatan wirausaha merdeka telah terlaksana sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan, yaitu selama 4 bulan lamanya. Berikut merupakan rincian jadwal dan rangkaian kegiatan program wirausaha merdeka yang telah dilaksanakan: workhshop dilaksanakan mulai tanggal 5 Agustus 2023 – 24 September 2023 di Edutorium UMS, magang dilaksanakan tanggal 28 September 2023 – 2 November 2023 di PT Batik Dinar Hadi Export, pitching dilaksanakan tanggal 7 Oktober 2023 di Hotel Adiwangsa, dan expo dilakukan pada 19 & 26 November 2023 di CFD Colomadoe serta 2-3 Desember 2023 di Gedung D'Tjolomadoe.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Kegiatan Wirausaha Merdeka

3.1.1 Workshop Kewirausahaan

Workshop adalah aktivitas yang bertujuan untuk memberikan wawasan dan pelatihan atas suatu ilmu yang berfokus pada interaksi langsung antara peserta dan fasilitator. Workshop kewirausahaan memberikan wadah bagi mahasiswa untuk menjalin relasi, berdiskusi, dan mengembangkan ide yang berkaitan dengan dunia bisnis dengan didampingi langsung oleh pembicara ahli. Dalam kegiatan Wirausaha

Merdeka, workshop kewirausahaan dilakukan selama dua bulan dimana dalam satu minggunya dilaksanakan maksimal 3 kali.

Wawasan dan pelatihan yang diberikan berupa dasar-dasar bisnis, motivasi membangun mental bisnis, pembuatan rencana usaha, pembuatan rancangan anggaran besar, teknik pemasaran, dan praktek pembuatan akun bisnis di sosial media. Selain itu, satu minggu terakhir workshop dihadirkan pembicara dengan background wirausaha untuk melakukan sharing secara langsung kepada mahasiswa peserta program terkait jatuh bangunnya suatu bisnis. Kegiatan workshop kewirausahaan memberikan panduan langkah demi langkah dalam merancang rencana bisnis. Adanya workshop ini mampu memberikan pengetahuan, keterampilan, dan wawasan yang memadai kepada mahasiswa peserta program untuk memulai dan mengelola bisnisnya.

Selama kegiatan workshop berlangsung, mahasiswa peserta program diajak untuk mendengarkan, berfikir, dan merencanakan ide bisnis masa depan. Fasilitator membantu mahasiswa dalam menganalisis keberlanjutan dan tingkat ketahanan produk atau jasa di pasaran melalui ide bisnis yang telah tercetus. Dengan diadakannya workshop ini, diharapkan mahasiswa mampu mengaplikasikan pengetahuan atau transfer ilmu pada proyek bisnis yang akan dijalankan nantinya. Pembelajaran berbasis proyek yang akan dikerjakan berguna dalam meningkatkan keterampilan berpikir kritis mahasiswa di dunia wirausaha.

3.1.2 Magang dengan Mitra Industri

Magang adalah kegiatan pembelajaran yang dilaksanakan secara praktis oleh mahasiswa di suatu instansi tertentu untuk mendapatkan pengalaman dan pengetahuan secara langsung di dunia kerja. Program Wirausaha Merdeka mengharuskan mahasiswa peserta program untuk melakukan kerja nyata di sebuah mitra industri yang sesuai dengan ranah gerak bidang proyek bisnis yang akan digeluti. Dari magang ini, diharapkan mahasiswa dapat mengamati dan mempelajari hal yang diperlukan untuk memulai dan mengelola suatu bisnis.

Dalam kegiatan magang kali ini, tim Gantari Bateeq berkesempatan untuk melakukan kerja nyata di PT Batik Danar Hadi Export. pemilihan mitra bisnis ini telah disesuaikan dengan bidang usaha Gantari Bateeq berupa rok batik. Waktu yang disediakan untuk melaksanakan kegiatan magang ini berlangsung selama dua

bulan lamanya terhitung dari bulan Agustus sampai September. Selama magang, tim Gantari Bateeq mendapatkan fasilitas untuk melihat proses produksi kain batik mulai dari kain yang masih berwarna putih sampai menjadi kain batik dengan penuh motif dan warna. Selain itu, kegiatan magang ini memberikan pelatihan dalam hal mark pen (menulis kode pada kain putih) dan packing. Tidak berhenti disitu, kegiatan lain yang diberikan adalah pencatatan mutasi barang masuk dan keluar. Pencatatan mutasi barang yang masih dilakukan secara manual memungkinkan adanya kesalahan pencatatan. Maka dari itu perlu dilakukan pengecekan kembali agar tidak menimbulkan perbedaan pencatatan di arsip mutasi data Danar Hadi Export dan Danar Hadi Pusat.

Dari kegiatan magang yang telah dilakukan membantu tim Gantari Bateeq dalam menemukan mitra bisnis untuk men-supply bahan baku berupa kain batik, sehingga mampu memperluas mitra bisnis Gantari Bateeq untuk bisa berkembang. Relasi yang terjalin ini memberikan kemudahan untuk menghadirkan bahan baku dengan jenis kain yang sama, sehingga tidak mengurangi kualitas produk yang dipasarkan. Motif dan warna kain batik yang khas dari Danar Hadi Export mampu menjadi keunggulan dan menjadi ciri khas rok batik yang akan di produksi oleh tim Gantari Bateeq.

Di sesi akhir magang, terdapat kegiatan mentoring yang memberikan transfer ilmu mengenai filosofi batik, Struktur Organisasi, serta strategi marketing dan target pasar Danar Hadi. Sesi mentoring ini berguna bagi mahasiswa Program Wirasusaha Merdeka dalam menganalisis strategi marketing yang efektif digunakan dan menentukan target pemasaran yang tepat. Mahasiswa diharapkan dapat memiliki sikap cepat tanggap terhadap lingkungan dalam menganalisis peluang yang dapat dimanfaatkan untuk memperoleh keuntungan.

3.1.3 Prototype Usaha

Prototype adalah kegiatan merancang sampel atau model produk sebelum dilakukan proses produksi. Perancangan ini dilakukan untuk memastikan produk benar-benar layak dari segi kualitas dan harga yang akan ditawarkan. Prototype usaha yang sudah pasti selanjutnya akan didemonstrasikan pada saat pitching. Kegiatan pitching ini berupa presentasi ide bisnis hasil prototype untuk menarik

target audience agar berkenan memberikan dana kepada presentator / pemilik ide bisnis untuk memulai usahanya.

Gantari Bateeq mengusung konsep unik dengan menyatukan keindahan batik Indonesia dan gaya modern. Produk yang berupa busana berkualitas, memadukan tradisi dengan tren kontemporer. Analisis pasar menunjukkan minat yang meningkat terhadap batik di kalangan konsumen muda. Model yang dibuat tidak pasaran, Gantari Bateeq mengusahakan setiap konsumen memiliki motif batiknya sendiri tanpa takut ada orang lain yang memiliki motif batik dan warna yang sama persis dengannya. Proyeksi keuangan positif ini didukung oleh strategi pemasaran kreatif, termasuk kemitraan dengan desainer lokal dan kampanye digital. Dukungan konsumen tidak hanya mendukung pertumbuhan bisnis kami, tetapi juga melestarikan kekayaan budaya Indonesia melalui produk yang unik dan berkelanjutan.

Tahap pertama produksi Gantari Bateeq diawali dengan pemilihan kain. Pemilihan kain batik dilakukan secara langsung oleh tim Gantari Bateeq di PT Batik Dinar Hadi Export. Penentuan motif dan warna diputuskan bersama-sama dengan sistem suara terbanyak. Hal yang sama pun dilakukan pada saat pemilihan kain polos untuk dikombinasikan dengan kain batik pilihan. Tim Gantari Bateeq mengunjungi sendiri toko kain yang terletak di daerah Laweyan bernama MacMohan untuk memilih jenis dan warna kain yang cocok untuk produknya. Tahap kedua yaitu proses penjaitan. Tim Gantari Bateeq bekerja sama dengan salah satu UMKM yang berada di daerah solo raya untuk mewujudkan desain produk yang telah dikehendaki. Dalam proses ini, tim Gantari Bateeq banyak berdiskusi dengan tim penjahit yang disambut baik oleh tim penjahit dengan memberikan rekomendasi yang berguna bagi produk Gantari Bateeq. Tahap ketiga adalah pemasangan hang tag, logo, dan mempersiapkan packaging. Desain hang tag, logo, dan packaging dilakukan sendiri oleh salah satu anggota tim Gantari Bateeq. Desain yang sudah disepakati kemudian dikirim ke jasa pembuatan barang tersebut yang dilakukan melalui platform online.

Implementasi dari pembelajaran berbasis proyek yang diselenggarakan Program Wirausaha Merdeka menuntut mahasiswa untuk bergerak aktif dan kreatif untuk menciptakan produk bernilai jual. Tahapan demi tahapan harus dilakukan

dengan detail dan teliti untuk mewujudkan hasil yang memuaskan. Kerja sama dan komunikasi aktif pun harus terjalin dengan baik untuk menyatukan berbagai pendapat yang bertujuan demi kebaikan produk. Melalui proyek bisnis ini, mahasiswa dihadapkan langsung dengan berbagai realita lapangan. Secara positif, mahasiswa dapat mempelajari ilmu bisnis dari orang yang ditemui secara langsung di lapangan dan dari kegiatan yang dikerjakan selama proses produksi. Dengan ini diharapkan mahasiswa dapat meningkatkan keterampilannya dalam hal menjalin relasi, berkomunikasi, solutif, dan tepat dalam mengambil keputusan.

3.1.4 Expo

Expo merupakan salah satu rangkaian kegiatan Program Wirausaha Merdeka yang bertujuan untuk memasarkan produk. Kegiatan expo dibagi menjadi dua tahapan pelaksanaan, yaitu pra expo dan expo. Persiapan Gantari Bateeq untuk kegiatan pra expo dan expo antara lain memproduksi secara massal produk Gantari Bateeq, pembuatan konten video / foto promosi tentang produk melalui berbagai media sosial, mempersiapkan peralatan yang akan digunakan di stand Gantari Bateeq, serta mematangkan konsep pada saat hari-h. Produk koleksi Gantari Bateeq yang akan di pasarkan antara lain kemeja batik kombinasi, rok lilit batik, rok lilit batik kombinasi, outer/ blazer batik, dan berbagai macam aksesoris. Dalam kegiatan pra expo dan expo Wirausaha Merdeka (WMK) 2023, Gantari Bateeq telah menjual belasan pcs koleksi produk dan aksesoris. Motif yang tidak monoton serta model yang unik menjadi salah satu daya tarik tersendiri bagi konsumen.

Pembelajaran berbasis proyek memberikan pengalaman praktis untuk menjadi seorang wirausaha yang memasarkan produknya melalui kegiatan expo. Pengalaman ini diharapkan mampu menunjang keterampilan mahasiswa peserta program dalam hal berkomunikasi, teknik pemasaran, dan terjalinnya hubungan baik dengan pelanggan. Saat proses penjualan berlangsung, penjual akan bertemu dengan berbagai macam pelanggan dengan berbagai macam sifatnya. Seorang penjual tentu akan melakukan penilaian terhadap pelanggan untuk menentukan target pelanggan yang bisa ditawarkan produknya. Barulah setelah itu timbul bujuk rayu atau negosiasi penjual demi terjualnya produk. Dengan komunikasi, perlakuan, dan pelayanan yang baik diharapkan akan memberikan kesan membekas kepada pelanggan agar tidak segan untuk kembali lagi. Agar pelanggan tidak

terbatas pada area penjualan, promosi secara online di platform sosial media dilakukan untuk memperluas jangkauan pelanggan. Promosi dilakukan dengan pembuatan konten video yang kemudian di-upload di sosial media. Konten video dibuat kreatif untuk menarik perhatian *viewers*.

3.2 Kontribusi Ilmu Akuntansi pada Proyek Bisnis Mahasiswa Program Wirausaha Merdeka

Menjalankan bisnis tentunya tidak terlepas dari adanya biaya-biaya yang ditimbulkan dari aktivitas pembelian dan penjualan. Begitu pula saat merencanakan bisnis, rancangan anggaran akan selalu melekat dan tidak pernah ditinggalkan ketika pembahasan. Rancangan anggaran dibuat untuk membantu memperkirakan modal yang dibutuhkan dan keuntungan yang perlu diperhitungkan untuk menutup biaya modal yang telah dikeluarkan. Dalam membuat anggaran, ilmu akuntansi khususnya akuntansi biaya berperan dalam mengelompokkan biaya-biaya yang terjadi serta membantu dalam menentukan Harga Pokok Penjualan (HPP). Harga Pokok Penjualan adalah total biaya yang dikeluarkan selama proses produksi.

Gantari Bateeq merupakan usaha rintisan dari Program Wirausaha Merdeka yang bergerak dalam bidang fashion khususnya rok batik. Dalam sekali produksi, Gantari Bateeq dapat menghasilkan 20 produk rok batik yang dijual dengan harga Rp 135.000 per unit. Dalam memproduksi rok batik, Gantari Bateeq mengeluarkan sejumlah biaya untuk mendapatkan bahan baku dan menutup semua biaya yang terlibat dalam proses produksi. Biaya-biaya yang terlibat merupakan informasi biaya yang digunakan untuk menentukan Harga Pokok Penjualan agar dapat diperkirakan keuntungan atau kerugian yang akan didapatkan oleh Gantari Bateeq. Adapun rincian biaya yang dikeluarkan Gantari Bateeq sebagai berikut.

3.2.1 Data Biaya dan Volume Produksi

1. Biaya Bahan Baku

Perlu diketahui masing-masing biaya yang nantinya akan dikeluarkan selama proses produksi pembuatan rok batik. Biaya bahan baku yang digunakan Gantari Bateeq untuk memproduksi 20 pcs rok batik adalah kain polos 30 meter

dengan harga Rp 35.000 per meter dan kain batik 20 meter dengan harga Rp 25.000 per meter.

Tabel 4. 1 Biaya Bahan Baku

No.	Keterangan	Volume		Harga per satuan (Rp)	Harga total (Rp)
		Unit	Satuan		
1.	Kain Polos	30	Meter	35.000	1.050.000
2.	Kain Batik	20	Meter	25.000	500.000
Total					1.550.000

2. Biaya bahan penolong untuk memproduksi rok batik Gantari Bateeq sebanyak 20 pcs.

Tabel 4. 2 Biaya Bahan Penolong

No.	Keterangan	Volume		Harga per satuan (Rp)	Harga total (Rp)
		Unit	Satuan		
1.	Plastik	20	Buah	1.500	30.000
2.	Hang Tag	20	Buah	1.500	30.000
Total					60.000

3. Biaya Tenaga Kerja

Biaya tenaga kerja merupakan semua biaya yang dikeluarkan untuk membayar gaji karyawan. Besarnya nominal untuk biaya tenaga kerja yang berupa jasa jahit per 1 pcs rok batik adalah Rp 45.000.

Tabel 4. 3 Biaya Tenaga Kerja

No.	Keterangan	Volume		Harga per satuan (Rp)	Harga total (Rp)
		Unit	Satuan		
1.	Jasa Jahit	20	Buah	45.000	900.000
Total					900.000

4. Pengelompokan biaya variabel dan perhitungan laba kontribusi guna mengetahui kelebihan pendapatan penjualan diatas biaya variabel. Informasi ini bermanfaat untuk mengetahui besar nominal tersedia untuk menutup biaya tetap. Laba kontribusi diperoleh dari selisih antara penjualan dengan biaya variabel.

Tabel 4. 4 Pengelompokan Biaya Variabel

No.	Keterangan	Jumlah (Rp)
1.	Biaya Bahan Baku	1.550.000
2.	Biaya Bahan Penolong	60.000
3.	Biaya Tenaga Kerja Langsung	900.000
Total Biaya Variabel		2.510.000
Biaya Variabel Per Unit		125.500

Tabel 4. 5 Pengelompokan Biaya Variabel

No.	Keterangan	Jumlah (Rp)
1.	Penjualan	2.700.000
2.	Biaya Variabel	2.510.000

Laba Kontribusi	190.000
Laba Kontribusi Per Unit	190.000
Ratio Laba Kontribusi	0,07

5. Pengelompokan Biaya Tetap

Tabel 4. 6 Pengelompokan Biaya Tetap

No.	Keterangan	Jumlah (Rp)
1.	Sewa Mannequin	100.000
2.	Sewa Meja & Cermin	60.000
3.	Sewa Rak & Hanger	50.000
4.	Biaya Pemasaran	75.000
Total Biaya Tetap		285.000

6. Penentuan Harga Pokok Penjualan (HPP)

Harga Pokok Penjualan (HPP) dihitung dengan membagi antara total biaya produksi variabel dengan total produk. Perhitungan Harga Pokok Penjualan dilakukan dengan menggunakan metode variabel costing. Perhitungan harga pokok dengan menggunakan metode variable costing memberikan kontribusi margin produk yang baik dengan mengelompokkan biaya produksi ke dalam biaya tetap dan biaya variabel. Pengelompokan ini bertujuan untuk memudahkan dalam perhitungan Break Even Point (BEP). Analisis Break Even Point (BEP) ini menghendaki adanya pemisahan antara biaya produksi ke dalam biaya tetap dan biaya variabel.

$$\text{HPP} = \text{Total Biaya Produksi Variabel} / \text{Total Produk}$$

$$= \text{Rp } 2.510.000 / 20$$

$$= \text{Rp } 125.500$$

Berdasarkan perhitungan diatas, Harga Pokok Penjualan Gantari Bateeq didapatkan sebesar Rp 125.500.

7. Perhitungan Break Event Poin (BEP)

Perhitungan Break Event Point (BEP) digunakan untuk mengetahui seberapa banyak penjualan yang diperlukan untuk menutup biaya tetapnya atau apakah kontribusi margin akan lebih besar daripada biaya tetap. Oleh karena itu, diperlukan perhitungan Break Even Point (BEP) untuk mengetahui berapa banyak penjualan minimal yang diperlukan agar proyek bisnis Gantari Bateeq mencapai keuntungannya. Break Even Point (BEP) didapatkan sebesar 30 unit untuk mencapai keuntungan penjualan. Perhitungan ini dihasilkan dari pembebanan biaya dengan menggunakan metode variabel costing.

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= \text{Biaya Tetap} / (\text{Harga Jual} - \text{Biaya Variabel Per Unit}) \\ &= \text{Rp } 285.000 / (\text{Rp } 135.000 - \text{Rp } 125.500) \\ &= \text{Rp } 285.000 / 9.500 \\ &= 30 \text{ Unit} \end{aligned}$$

Berdasarkan BEP yang dihasilkan, maka dapat disimpulkan bahwa produksi Gantari Bateeq belum mencukupi untuk menutup biaya produksi sehingga belum bisa mendapatkan keuntungan dalam sekali produksi.

8. Perhitungan Margin

Margin merupakan persentase keuntungan yang didapatkan pemilik usaha dari perhitungan selisih antara harga jual dan biaya yang dikeluarkan dalam memproduksi barang. Selain memperhitungkan keuntungan, margin juga bertujuan untuk mengevaluasi biaya yang telah dikeluarkan dengan membandingkan antara harga jual dan Harga Pokok Penjualan (HPP) sehingga dapat diketahui efisiensi biaya dalam proses produksi dan membantu menetapkan penetapan harga yang tepat. Dari pengertian diatas maka, perhitungan margin dihitung dengan menggunakan pendekatan Gross Profit Margin, dimana keuntungan diperoleh dari selisih antara harga jual dan Harga Pokok Penjualan (HPP). Berikut merupakan proses perhitungan margin dari usaha rintisan Gantari Bateeq.

$$\begin{aligned} \text{Margin} &= ((\text{Harga Jual} - \text{HPP}) / \text{Harga Jual}) \times 100 \% \\ &= ((\text{Rp } 135.000 - \text{Rp } 125.500) / \text{Rp } 135.000) \times 100 \% \end{aligned}$$

$$= (\text{Rp } 9.500 / \text{Rp } 125.500) \times 100 \%$$

$$= 7,6 \%$$

Berdasarkan perhitungan diatas, diketahui bahwa Gantari Bateeq memiliki persentase keuntungan sebesar 7,6 % dengan nominal keuntungan sebesar Rp 10.260 yang diperoleh dari perhitungan (7,6 % x Rp 135.000).

Penerapan akuntansi biaya secara efektif dapat membantu meningkatkan keberhasilan proyek bisnis Gantari Bateeq. Pemahaman yang baik terkait biaya-biaya yang terlibat, membuat tim Gantari Bateeq dapat mengelola sumber daya dengan lebih efisien, mengidentifikasi biaya-biaya yang tidak diperlukan, dan mengoptimalkan proses produksi. Hal ini berkontribusi dalam meningkatkan peluang adanya keuntungan terhadap proyek bisnis yang dikerjakan, kemudian pengambilan keputusan yang lebih tepat, serta mampu bersaing dengan kompetitor.

3.3 Laporan Penjualan Gantari Bateeq

Gantari Bateeq
Laporan Penjualan Sederhana
Periode Desember 2023

No.	Nama Pelanggan	Total Penjualan	Pembayaran (Rp)	Saldo Akhir (Rp)
1.	Pelanggan 1	1	135.000	135.000
2.	Pelanggan 2	2	270.000	405.000
3.	Pelanggan 3	2	270.000	675.000
4.	Pelanggan 4	2	270.000	950.000
5.	Pelanggan 5	1	135.000	1.085.000
6.	Pelanggan 6	1	135.000	1.220.000
7.	Pelanggan 7	1	135.000	1.355.000
Total				1.355.000

Tabel 4. 7 Laporan Penjualan Gantari Bateeq

Selama dua kali pelaksanaan expo, produk Gantari Bateeq terjual 11 pcs dengan total pendapatan sebesar Rp 1.355.000. Pendapatan ini memang belum bisa menutup biaya produksi yang telah keluar. Karena tingkat kebutuhan pakaian sebagai kebutuhan sekunder yang tidak harus dikonsumsi setiap hari ditambah merek produk yang terbilang baru di pasaran menyebabkan produk belum bisa terjual habis. Akan tetapi, sebagai brand baru, Gantari Bateeq mampu menunjukkan pesonanya di pasaran dengan tingkat penjualan yang mencapai setengah dari total produksi dalam 4 kali penjualan selama expo berlangsung.

4. PENUTUP

Program Wirausaha Merdeka berperan efektif dalam meningkatkan keterampilan mahasiswa peserta program dalam bidang wirausaha. Melalui workshop dan pelatihan yang diselenggarakan, mahasiswa peserta program memperoleh banyak sekali pengetahuan untuk membangun bisnis dan mengelolanya. Kegiatan ini mampu meningkatkan keterampilan mahasiswa peserta program dalam berbagai hal, seperti berkomunikasi, menjalin relasi, problem solving, kerja sama tim, dan pengelolaan keuangan yang baik. Program Wirausaha Merdeka juga memberikan dukungan finansial kepada masing-masing kelompok proyek bisnis untuk memulai usahanya. Dengan ini, mahasiswa calon wirausahawan tidak perlu khawatir akan keterbatasan modal yang seringkali menjadi kendala diawal pendirian usaha.

Dana yang diperoleh tentunya harus dikelola dengan baik untuk memperoleh keuntungan. Maka dari itu, proyek bisnis Gantari Bateeq menerapkan praktik akuntansi untuk menentukan Harga Pokok Penjualan (HPP). Pendekatan akuntansi dilakukan dalam menghitung biaya produksi dan menentukan harga jual agar bisnis berjalan efisien dan menguntungkan. Dari sini dapat ditarik beberapa kesimpulan:

1. Faktor-faktor biaya produksi, termasuk di dalamnya biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik memiliki peran penting dalam menentukan Harga Pokok Penjualan (HPP). Penggolongan biaya dan perhitungan yang tepat membantu mengoptimalkan besar Harga Pokok Penjualan (HPP) dan meningkatkan keuntungan proyek bisnis yang dijalankan.

2. Selisih antara Harga Pokok Penjualan (HPP) dengan harga jual memberikan gambaran terhadap margin keuntungan yang dapat diraih serta berpengaruh pada keputusan penetapan harga di pasar.

Berdasarkan kesimpulan diatas, beberapa saran diajukan untuk meningkatkan keefektifan program dan meningkatkan peran praktik akuntansi dalam menentukan Harga Pokok Penjualan (HPP) pada proyek bisnis Gantari Bateeq dalam Program Wirasusaha Merdeka UMS secara umum:

1. Diharapkan peserta Program Wirausaha Merdeka lebih serius dan antusias dalam mengikuti rangkaian kegiatan yang diselenggarakan sehingga hal yang diharapkan dapat terwujud. Terutama aktif dalam bertanya dan berpendapat di setiap kegiatan yang dijalankan agar kegiatan berjalan dengan efektif.

2. Perencanaan program agar disusun lebih matang terkait teknis kegiatan dan komunikasi yang kurang maksimal sehingga penyampaian informasi yang mendadak dan adanya miss informasi dapat diminimalisir.

3. Diperlukan pelatihan dan pendidikan intensif mengenai praktik akuntansi yang tepat, terutama terkait perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP). Seorang wirausahawan harus memahami keterlibatan dari berbagai metode perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) agar dapat memilih metode yang sesuai dengan bisnis yang dijalankan.

4. Monitoring terhadap faktor-faktor biaya produksi karena akan berkontribusi secara langsung terhadap optimalisasi Harga Pokok Penjualan (HPP) dan keuntungan proyek bisnis.

Dengan implementasi pelatihan dan pendidikan yang intensif terhadap Program Wirausaha Merdeka dan praktik akuntansi yang berada di dalamnya, diharapkan mahasiswa dapat meningkatkan keterampilan yang dibutuhkannya serta dapat meningkatkan kinerja keuangan untuk mencapai keuntungan yang diinginkan dalam berbisnis. Dengan terus belajar dan mengembangkan keterampilannya, mahasiswa peserta program dapat menghadapi tantangan dunia pekerjaan dengan lebih percaya diri dan efektif.

DAFTAR PUSTAKA

Amir, A., Badriyah, A., Afin, A., & Muzayyin, A. (2023). Analisis Keuntungan Usaha Budidaya Ikan Lele Dengan Menggunakan Metode Variable Costing (Studi Kasus Kopontren Musa'adah Sumberejo, Situbondo). *Mazinda : Jurnal*

Akuntansi, Keuangan, Dan Bisnis, 1(2), 104–116.
<https://doi.org/10.35316/mazinda.v1i2.3579>

- Bakhtiar, B., & Akmal, S. (2021). Analisis Penentuan Harga Jual Produk Sirup Dengan Menggunakan Metode Target Profit Pricing. *Sisfo: Jurnal Ilmiah Sistem Informasi*, 5(2), 125–133. <https://doi.org/10.29103/sisfo.v5i2.6237>
- Dahtiah, N. (2021). PENERAPAN MODEL HARGA POKOK PRODUKSI DENGAN PENDEKATAN VARIABLE COSTING UNTUK PENENTUAN TITIK IMPAS (Studi kasus pada Perusahaan Konveksi “X”). *Sigma-Mu*, 12(1), 21–33. <https://doi.org/10.35313/sigmamu.v12i1.2370>
- Dewi, S. (2023). Penerapan Model Pembelajaran Berbasis Proyek untuk Meningkatkan Hasil Belajar. *PTK: Jurnal Tindakan Kelas*, 3(2), 204–215. <https://doi.org/10.53624/ptk.v3i2.177>
- Hasanah, E., Suyata, S., Ghazi, M. I. Al, Fauzia, F., & Akbar, S. (2023). Pengembangan Keterampilan Kepemimpinan Mahasiswa Melalui Pembelajaran Berbasis Proyek. *Jurnal Ilmiah Mandala Education*, 9(1), 373–381. <https://doi.org/10.58258/jime.v9i1.4579>
- idayat, M. S. (2023). Aktivitas Kewirausahaan dan Pertumbuhan Ekonomi: Analisis Data Panel Negara-Negara Eropa. *Al Qalam: Jurnal Ilmiah Keagamaan Dan Kemasyarakatan*, 17(3), 1538. <https://doi.org/10.35931/aq.v17i3.2113>
- Idris, W., & Hakim, I. F. (2023). Kewirausahaan Berbasis Project Based Learning (Implementasi Kurikulum Merdeka). *Penerbit Tahta Media*. <http://tahtamedia.co.id/index.php/issj/article/view/292%0Ahttp://tahtamedia.co.id/index.php/issj/article/download/292/292>
- Indah, S., Dina Ekasari, L., & Susanti Gono Ate, Y. (2022). Perhitungan harga pokok produksi guna menentukan harga jual dengan menggunakan variabel costing method (studi kasus pada UKM Donat Kentang Tlogomas di Kota Malang). *E-Journal Perdagangan Industri Dan Moneter*, 10(2), 101–110. <https://doi.org/10.22437/pim.v10i2.19637>
- Isa, M., Kunci, K., Kewirausahaan, K., & Kewirausahaan, O. (2011). Analisis Kompetensi Kewirausahaan, Orientasi Kewirausahaan, Dan Kinerja Industri Mebel. *Analisis Kompetensi Kewirausahaan BENEFIT Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 15(2), 159–168.
- K, F. S., & Lestari, U. (2023). Penerapan Pembelajaran Berbasis Proyek (Project Base Learning- PjBL) Pada Mata Kuliah Farmasetika Pada Program Studi Farmasi Universitas Jambi Application of Project Based Learning (PjBL) in the Pharmacy Course at the Jambi University Pharmacy Study P. 5(1), 179–189.
- Kurniati HM, A. H. (2023). Wirausaha Merdeka: Memerdekakan Kolaborasi Perguruan Tinggi dengan Usaha Mikro Kecil dan Menengah. *Intisari: Jurnal Inovasi Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 9–16. <https://doi.org/10.58227/intisari.v1i1.22>
- Listyarini, I. Y. (2016). PENERAPAN MODEL PEMBELAJARAN BERBASIS

PROYEK (PROJECT BASED LEARNING) TERHADAP KARAKTER MAHASISWA PADA MATA KULIAH PERENCA- Ika Yuli Listyarini. 3, 119–125.

Magfirah, W., Sudirman, R., & Rusli, A. (2023). Penetapan Harga Jual Pada Kain Tenun Berbasis Kearifan Lokal Budaya Toraja. *Jesyta*, 6(2), 1410–1417. <https://doi.org/10.36778/jesyta.v6i2.1128>

Mahasiswa, B. W. (2022). *1 – 2 – 3*. 04(01), 1–6.

Marisyah, F. (2022). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Menggunakan Metode Full Costing Untuk Menentukan Harga Jual Pada UMKM Tempe Pak Rasman Oku Selatan. *Ekonomica Sharia: Jurnal Pemikiran Dan Pengembangan Ekonomi Syariah*, 7(2), 141–152. <https://ejournal.stebisigm.ac.id/index.php/esha/article/view/385>

Martika, L. D., Puspasari, O. R., & Syarifudin, S. (2022). Pelatihan Penerapan Metode Full Costing Dalam Perhitungan Harga Pokok Penjualan Untuk Penetapan Harga Jual Produk. *Empowerment: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(01), 110–105. <https://doi.org/10.25134/empowerment.v5i01.5113>

Megawati, N. M. R. (2018). Analisis Penerapan Metode Variable Costing dalam Perhitungan Harga Pokok Produksi. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksa*, 10(2), 450–459.

Melliani, M. (2023). Aktualisasi Pendidikan Kewirausahaan : Ruang Bekal Mahasiswa dengan Keterampilan Bisnis. *Jurnal Ilmiah Dan Karya Mahasiswa*, 2(1), 25–34.

Nurseto, T. (2012). Strategi Menumbuhkan Wirausaha Kecil Menengah yang Tangguh. *Jurnal Ekonomi Dan Pendidikan*, 1(1). <https://doi.org/10.21831/jep.v1i1.675>

Panja, N. A. (2022). Strategi Penentuan Harga Jual Dalam Mempertahankan Pendapatan Pada Kost Hidayah Kota Gorontalo di Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Ilmiah Bisnis Dan Perpajakan (Bijak)*, 4(2), 37–53. <https://doi.org/10.26905/j.bijak.v4i2.7811>

Pengaruh, A., Wirausaha, K., & Kewirausahaan, P. (n.d.). *Pengetahuan Kewirausahaan , Dan Lingkungan the Effect of Entrepreneur Personality , Entrepreneurship Knowledge , and Environment on Entrepreneurial Interest*. 311–324.

Purba, A., Pahar Harahap, E., & Yusra D, Y. D. (2023). Penerapan Model Pembelajaran Berbasis Proyek (PjBL) pada Mata Kuliah Strategi Pembelajaran Bahasa Indonesia Sebagai Upaya Meningkatkan Hasil Belajar Mahasiswa Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia FKIP Universitas Jambi 2021/2022. *Jurnal Ilmiah Dikdaya*, 13(1), 109. <https://doi.org/10.33087/dikdaya.v13i1.439>

PURWANTO, E. (2020). Analisis Harga Pokok Produksi Menggunakan Metode Full Costing Dalam Penetapan Harga Jual. *Journal of Applied Managerial*

Accounting, 4(2), 248–253. <https://doi.org/10.30871/jama.v4i2.2402>

- Rahmatika, D., Subekti, A. T., & Juliansyah, I. (2022). Analisis Penentuan Harga Jual Mesin Pengaduk Dodol Menggunakan Metode Cost Plus Pricing. *Jurnal Manajemen Terapan Dan Keuangan*, 11(01), 157–170. <https://doi.org/10.22437/jmk.v11i01.17300>
- Rozi, Z. F., & Sasongko, R. N. (2022). Implementasi Merdeka Belajar Kampus Merdeka. *BIOEDUSAINS:Jurnal Pendidikan Biologi Dan Sains*, 5(2), 410–417. <https://doi.org/10.31539/bioedusains.v5i2.3707>
- Semarang, U. N., Mortini, A. V., Hartono, R., Syafri, F., & Haryanti, R. P. (n.d.). *Prosiding Seminar Nasional Pascasarjana Pembelajaran Berbasis Proyek pada Kelas Bahasa Inggris untuk Tujuan Khusus (ESP) Bagi Calon Guru*. 130–135. <http://pps.unnes.ac.id/pps2/prodi/prosiding-pascasarjana-unnes>
- Setyobakti, M. H., Cahyaningati, R., & Ermawati, E. (2022). Model Pembelajaran Program Wirausaha Merdeka Terhadap Minat Wirausaha Mahasiswa. *Progress Conference*, 5(2), 309.
- Sintiawati, N., Fajarwati, S. R., Mulyanto, A., Muttaqien, K., & Suherman, M. (2022). Partisipasi Civitas Akademik dalam Implementasi Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM). *Jurnal Basicedu*, 6(1), 902–915. <https://doi.org/10.31004/basicedu.v6i1.2036>
- Supit, N. F. S., Lasut, J., & Kandowangko, N. (2022). Wirausaha Mahasiswa Universitas Sam Ratulangi Manado Pada Masa Pandemi Covid 19. *Journal Ilmiah Society*, 2(1), 1–10.
- Supriaman, S. (2019). Pengaruh Kepribadian Wirausaha, Pengetahuan Kewirausahaan, Dan Lingkungan Keluarga Terhadap Minat Berwirausaha Pada Mahasiswa Politeknik Lp3I Jakarta. *Jurnal Lentera Bisnis*, 8(1), 65. <https://doi.org/10.34127/jrlab.v8i1.266>
- Susanto, C. (2019). Perancangan Sistem Informasi Harga Pokok Produksi Menggunakan Metode Perbandingan Full Costing & Variable Costing pada PT. Makassar Mega Prima. *Seminar Nasional Komunikasi Dan Informatika*, 1(1), 136–142. <https://202.89.117.136/index.php/snki/article/view/2584%0Ahttps://202.89.117.136/index.php/snki/article/viewFile/2584/1246>
- Wahyuni, S., Yanti Andriani, N., Kesumah, P., & Pasim Sukabumi, S. (2023). Pengaruh Biaya Bahan Baku, Dan Biaya Tenaga Kerja Langsung Terhadap Laba Bersih Pada Pt Gudang Garam Tbk Periode 2010-2021. *Jurnal Eko-Bisma* |, 3(2), 186–203.
- Wariani, T., & Hayon, V. H. B. (2023). *Kajian Tentang Keaktifan , Hasil Belajar , dan Produk yang Dihasilkan Mahasiswa Pada Perkuliahan yang Menerapkan Pembelajaran Berbasis Proyek Study of Activity , Learning Outcomes , and Products Produced in Students that Apply Project-Based Learning*. 05, 134–142.
- Widyatna, E. (2023). Analisis Pembelajaran Berbasis Proyek dalam Praktik Baik

Kurikulum Merdeka. *National Conference for Ummah*, 01(01), 359–364.

Yanuarsari, R., Sari, D. Y., & Utami, S. N. (2023). Implementasi Program Wirausaha Merdeka melalui Workshop Pembuatan Bouquet Snack. *Jurnal Pengabdian Masyarakat (ABDIRA)*, 3(3), 60–66. <https://doi.org/10.31004/abdira.v3i3.342>

Yurinanda, S., & Rozi, S. (2023). Penerapan Pembelajaran Berbasis Proyek Pada Matakuliah Matematika Diskrit Untuk Meningkatkan Keterampilan Mahasiswa Dalam Memanfaatkan Struktur Diskrit Dalam Menyelesaikan Masalah. *Jurnal BSIS: Jurnal Pendidikan Matematika Dan Matematika*, 5(2), 666–679.

Mulyadi. (2015). *Akuntansi Biaya*. Edisi 5. Yogyakarta: Unit Penerbitan dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.

Zaini, A. (2019). Pengaruh Mata Kuliah Kewirausahaan Dan Motivasi Mahasiswa Terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa Program Studi D-III Teknik Mesin Universitas Tridinanti Palembang. *Jurnal Desiminasi Teknologi*, 7(1), 76–80.