

PELATIHAN PENYUSUNAN LAPORAN LABA RUGI DENGAN ANALISIS *COSTING* DAN *PRICING*

Lia Dwi Martika¹⁾, Dadang Suhendar²⁾, Arief Nurhandika³⁾

¹⁾Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Kuningan

^{2,3)}Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Kuningan

Abstrak

Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan salah satu langkah dalam mendorong pencapaian *Sustainable Development Goals* (TPB/SDGs). Tantangan terbesar yang dihadapi para pemilik UMKM saat ini bukan hanya menyusun strategi untuk menarik kepercayaan konsumen, namun juga strategi agar bisnisnya bisa bertahan. Salah satu kelemahan umum yang dimiliki para pelaku UMKM yaitu terkait pengetahuan mengenai pengelolaan keuangan usahanya. Dalam upaya meningkatkan investasi dan pengembangan usaha pada UMKM yang terdapat di Desa Cirahayu dirasakan masih menghadapi kendala diantaranya terakait dengan akses permodalan. Akses permodalan ini akan sangat bergantung dari kinerja UMKM sehingga dapat menyakinkan investor atau kreditor berdasarkan aspek produksi, keuangan, pemasaran, administrasi dan umum. Hal yang paling menjadi fokus utama investor dan kreditor biasanya dari aspek keuangan. Oleh karena itu, diperlukan transfer informasi dan wawasan yang lebih mendetail terkait aspek tersebut diantaranya melalui pelatihan mendasar bagi pemilik UMKM khususnya dalam pengelolaan penyusunan laporan laba rugi dengan analisis *costing* dan *pricing* yang tepat.

Kata Kunci: *costing*, *pricing*, laporan laba rugi

Abstract

Empowering Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) is one step in encouraging the achievement of Sustainable Development Goals (TPB/SDGs). The biggest challenge for MSME owners today is not only preparing a strategy to gain consumer trust but how this business can survive. One of the common weaknesses that MSME players have is related to knowledge about managing their business finances. In efforts to increase investment and business development in MSMEs in Cirahayu Village, it is felt that they are still facing obstacles, including those related to access to capital. Access to capital will really depend on the performance of MSMEs so that they can convince investors or creditors based on production, financial, marketing, administrative and general aspects. The main focus of investors and creditors is usually the financial aspect. Therefore, it is necessary to transfer more detailed information and insight regarding these aspects, including through basic training for MSME owners, especially in managing the preparation of income statement with appropriate costing and pricing analysis..

Keywords: *costing*, *pricing*, *income statement*

Correspondence Author: Lia Dwi Martika, lia.dwimartika@uniku.ac.id, Kuningan, Indonesia



This work is licensed under a [CC-BY-NC](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

PENDAHULUAN

Tujuan SDGs (*Sustainable Development Goals*) dianggap sebagai gagasan terkomprehensif, mencakup seluruh aspek pembangunan yang sumber daya manusia dan telah diadopsi secara jangka panjang melalui Peraturan Presiden No. 59 Tahun 2017 oleh Indonesia. SDG Desa adalah upaya komprehensif untuk mewujudkan desa bebas kelaparan dan kemiskinan, desa berekonomi seimbang, desa sehat, desa pendidikan, desa berwawasan lingkungan dan desa ramah perempuan.

Salah satu aspek yang sangat krusial dalam usaha pengembangan ekonomi desa yang tumbuh merata yaitu melalui UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah). Salah satu langkah dalam mendorong pencapaian *Sustainable Development Goals* (TPB/SDGs) adalah dengan pemberdayaan UMKM. Peranan UMKM dalam perekonomian nasional sangat penting. Selama satu dekade ini, jumlah UMKM semakin meningkat setiap tahunnya. Peningkatan jumlah UMKM menunjukkan telah terjadi juga kenaikan investasi. Kenaikan investasi akan sangat ditentukan dari profil UMKM yang bersangkutan, sehingga kemampuan pengelolaan UMKM menjadi hal yang penting, mulai dari pengelolaan produksi, keuangan, pemasaran, administrasi dan umum.

UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) perlu terus menerapkan berbagai macam strategi untuk mempertahankan keberlangsungan usahanya. Tantangan paling signifikan yang dihadapi oleh pemilik UMKM saat ini bukan hanya sebatas merancang strategi agar bisa memperoleh kepercayaan konsumen namun juga strategi agar bisnisnya bisa bertahan. Usaha untuk memperoleh kepercayaan konsumen dilakukan melalui implementasi strategi pemasaran yang sesuai. Strategi pemasaran mencakup tujuan, sasaran, kebijakan, dan peraturan yang memberikan panduan untuk aktivitas pemasaran dari waktu ke waktu, baik pada tingkat tertentu, referensi, maupun lokasi tertentu. Ini terutama sebagai respons perusahaan terhadap perubahan lingkungan dan persaingan yang dinamis (Nursyirwan et al., 2020). Sedangkan dalam mempertahankan keberlangsungan usaha, salah satu kelemahan umum para pelaku UMKM adalah terkait kemampuan akan pengetahuan dalam mengelola keuangan usaha. Tidak dapat disangkal bahwa sebagian besar UMKM kurang memandang perencanaan keuangan atau manajemen keuangan sebagai aspek yang sangat penting. Faktanya, keberhasilan suatu usaha tidak hanya bergantung pada berapa banyak produk yang terjual, tetapi juga pada seberapa besar keuntungan yang diperoleh UMKM tersebut. Oleh karena itu, Pemahaman dan pengetahuan yang lebih mendalam diperlukan agar pelaku UMKM dapat menjaga keberlanjutan usahanya dengan menerapkan strategi keuangan yang sesuai.

Saat ini UMKM di berbagai desa menjadi pilar penting dalam pengembangan ekonomi. Begitupula UMKM di Desa Cirahayu Kecamatan Luragung Kabupaten Kuningan, berkembang cukup pesat. UMKM di Desa Cirahayu terdiri dari UMKM berbagai sektor seperti jasa, dagang dan industry. Desa Cirahayu merupakan desa dengan sumber daya pertanian yang potensial, sehingga terdapat beberapa UMKM yang berbasis pertanian. Potensi UMKM ini meliputi pengolahan hasil pertanian, industri rumahan berbagai makanan dan jasa. UMKM yang terdapat di Desa Cirahayu sebagian besar menggunakan bahan baku yang berasal dari lingkungan sekitar, kemudian diolah dengan berbagai peralatan yang kemudian dipasarkan tidak hanya di wilayah Kecamatan Luragung dan Kabupaten Kuningan tetapi juga berbagai wilayah di luar kota.

Berdasarkan hal tersebut, dalam upaya meningkatkan investasi dan pengembangan usaha pada UMKM yang terdapat di Desa Cirahayu dirasakan masih menghadapi kendala diantaranya terakait dengan akses permodalan. Dimana akses permodalan ini akan sangat

bergantung dari kinerja UMKM tersebut khususnya bagaimana UMKM itu dapat menyakinkan investoa atau kreditor berdasarkan asepk produksi, keuangan, pemasaran, administrasi dan umum. Oleh karena itu, diperlukan transfer informasi dan wawasan yang lebih mendetail terkait aspek tersebut. Hal yang paling menjadi fokus utama investor dan kreditor biasanya daria aspek keuangan. Sehingga dalam upaya melakukan transfer informasi dan wawaasan, maka dirasakan perlu adanya pelatihan mendasar bagi pemilik UMKM khususnya dalam pengelolaan keuangan dengan output berupa laporan keuangan. Sebab ini menjadi salah satu syarat penting dalam menunjukkan kinerja perusahaan kepada calon investor dan kreditor.

Selain pentingnya pemahaman terkait pengelolaan keuangan khususnya dalam laporan laba rugi, pelaku UMKM juga harus memahami penerapan strategi dalam mengoptimalkan laba melalui pengambilan keputusan terkait perencanaan keuangan yang tepat. Oleh karena itu, pemahaman dan pengetahuan yang lebih dalam dibutuhkan agar pelaku UMKM mampu menjaga kelangsungan usaha mereka melalui penerapan strategi yang tepat. perencanaan dan penerapan kebijakan keuangan yang tepat. Strategi keuangan yang tepat diantaranya tercermin dari kecermatan dalam menetapkan harga jual (*pricing*) yang didasarkan pada penetapan harga pokok (*costing*) yang cermat. Khususnya kegiatan pengabdian ini dirasakan penting bagi pemilik UMKM di Desa Cirahayu Kecamatan Luragung Kabupaten Kuningan.

Laporan keuangan dalam perusahaan tidak hanya menjadi sumber informasi krusial untuk pengambilan keputusan ekonomis, melainkan juga merupakan hasil dari proses akuntansi. Informasi yang terdapat dalam laporan keuangan ini menjadi dasar bagi pemangku kepentingan, digunakan sebagai elemen penting dalam proses pengambilan keputusan. Selain berfungsi sebagai penyedia informasi, laporan keuangan juga memiliki peran sebagai alat pertanggungjawaban dan mencerminkan sejauh mana kesuksesan suatu perusahaan dalam mencapai tujuannya (Dewianawati, 2022).

METODE PELAKSANAAN

Dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan tanggal 4-6 September 2023 yang berlokasi disuatu Desa Cirahayu Kecamatan Luragung Kabupaten Kuningan. Peserta didalam aktivitas pengabdian kepada masyarakat ini berjumlah sebanyak 10 orang, dengan fokus utama pada peserta yang merupakan pemilik usaha mikro kecil menengah sektor industri atau manufaktur. Dalam pelaksanaan kegiatan dalam pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan dengan memperhatikan berbagai saran dan alat yang dapat menunjang dalam penyampaian materi sehingga dapat mencapai target sesuai dengan sasaran yang diinginkan. Dalam pemberian materi pelatihan menggunakan beberapa alat misalnya menggunakan proyektor sebagai media penyamapain materi agar dapat disimak dengan cermat. Penyajian tampilan materi juga disusun dengan berbagai inovasi gambar maupun video sehingga dapat menarik secara visual dan tidak meningmlukan kejenuhan bagi peserta. Selain iu, sebagai materi tambahan, peserta juga akan dibekali sedikit materi terkait penggunaan beberapa media sosial sebagai media dalam pemasaran produk.

Metode pelaksanaan kegiatan yang digunakan dalam pengabdian ini menggunakan metode antara lain:

1. Pelatihan adalah proses memberikan wawasan atau melatih terkait pengetahuan dan penerapan metode *costing* dan *pricing* yang tepat untuk kegiatan dalam usaha sehari-hari.
2. Pendampingan dilakukan menggunakan pendekatan individual serta pendekatan klasikal. Dalam pendekatan individual pelatihan dilakukan dengan cara memberikan praktik dan contoh perhitungan harga pokok (*costing*) dan perhitungan harga jual (*pricing*) serta penyusunan laporan laba rugi. Adapun pendekatan klasikal dilaksanakan dengan pemberian konsep secara teori mengenai *costing*, *pricing* serta laporan laba rugi.

Berikut merupakan langkah-langkah dalam kegiatan yang dilakukan pada pemberdayaan masyarakat serta melakukan pendampingan ini dikhususkan pada pemberian pengetahuan dan praktik didalam menerapkan akuntansi manajemen sederhana terutama terkait pengambilan keputusan penetapan harga jual yang dapat dilakukan dengan tahapan-tahapan sebagai berikut:

1. Memberikan materi sederhana perhitungan harga pokok produk atau jasa secara cermat.
2. Memberikan materi sederhana terkait pengambilan keputusan penetapan harga jual.
3. Memberikan gambaran mengenai praktik penghitungan laporan laba rugi

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pemilik UMKM di Desa Cirahayu Kecamatan Luragung Kabupaten Kuningan diberikan wawasan dan pengetahuan terkait dua topik utama yaitu terkait manajemen usaha dan keuangan. Permasalahan yang dihadapi pemilik UMKM di Desa Cirahayu Kecamatan Luragung Kabupaten Kuningan pada umumnya terkait dengan manajemen usaha khususnya dalam pengambilan keputusan penetapan harga pokok produksi dan harga penjualan. Harga pokok dan harga jual merupakan dua hal yang saling terkait, dimana harga pokok produksi menjadi elemen krusial dalam menetapkan harga jual untuk sebuah bisnis, kurangnya pemahaman dan implementasi yang tepat terhadap biaya produksi sebagai dasar penentuan harga jual dapat menyebabkan kerugian atau mengakibatkan manajemen usaha yang kurang efektif. Oleh karena itu, para pelaku usaha perlu menyadari bahwa pencatatan dan perhitungan yang akurat terhadap biaya produksi sangatlah penting, sehingga harga jualnya dapat ditetapkan dengan tepat. Perhitungan harga pokok suatu produk atau jasa, sangat bergantung pada metode penentuan biaya (*costing*) yang akan digunakan. Sebab metode penentuan biaya ini akan menentukan komponen biaya apa saja yang akan menjadi dasar penentuan harga pokoknya. Apabila *costing* ini sudah ditetapkan, maka akan mempermudah dalam menghitung harga pokok dan tentunya menjadi dasar dalam penetapan harga (*pricing*). Penentuan *costing* dan *pricing* ini secara nyata mungkin sudah diimplementasikan secara sederhana oleh para pemilik UMKM. Tapi akan lebih baik jika konsep penetapan *costing* dan *pricing* ini dapat diterapkan secara benar dengan konsep yang tepat agar efektifitas operasional usaha dapat tercapai, yang akhirnya diharapkan dapat mendukung optimalisasi laba dan memperpanjang keberlangsungan usaha (*going concern*). Oleh karena itu, untuk memberikan pemahaman terkait penentuan *costing* dan *pricing* yang akurat, diperlukan transfer informasi dan wawasan kepada para pemilik Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM).

Permasalahan yang dihadapi pemilik UMKM di Desa Cirahayu Kecamatan Luragung Kabupaten Kuningan juga terakait dengan pengelolaan keuangan, khususnya dalam proses pencatatan atau penerapan akuntansi sederhana. Konsep pencatatan dalam keuangan memiliki berbagai fungsi, diantaranya sebagai bukti fisik kegiatan usaha, sebagai alat evaluasi kinerja usaha dan sebagai rekaman perkembangan usaha. Saat ini, pemilik usaha cenderung mengabaikan fungsi dari pencatatan keuangan tersebut, sehingga ketika para pemilik UMKM suatu waktu memerlukan data catatan keuangan akan mengalami kendala karena tidak tersedia secara lengkap. Adapun proses pencatatan sederhana ini pada akhirnya akan bermuara pada penyusunan laporan keuangan. Laporan keuangan memiliki signifikansi yang sangat besar karena dapat menunjukkan kinerja UMKM secara kuantitatif. Laporan keuangan yang secara spesifik menunjukkan kinerja keuangan khususnya laporan laba-rugi dan neraca. Adapun kondisi pengelolaan keuangan UMKM Desa Cirahayu saat ini sangat minim dalam menerapkan pencatatan atau penerapan akuntansi sederhana khususnya dalam menyusun laporan keuangan. Padahal laporan keuangan ini menjadi hal yang penting, sebagai bentuk pertanggungjawaban kepada investor maupun sebagai persyaratan dalam menarik investor ataupun kreditor.



Gambar 1. Peserta Kegiatan Pengabdian Masyarakat

Penetapan harga jual produk melibatkan sejumlah faktor, seperti biaya produksi, biaya operasional, target laba yang diinginkan oleh pemilik usaha, daya beli masyarakat, harga jual dari pesaing, dan kondisi ekonomi. Kebijakan menetapkan harga jual produk harus diambil setelah pertimbangan matang dan integratif, sesuai dengan penelitian oleh Bintang Komara pada tahun 2016. Oleh sebab itu, penentuan harga jual produk yang tepat harus diawali dengan penetapan harga pokok yang cermat dan nantinya akan membantu menghasilkan laba yang optimal. Dalam aktivitas pelayanan kepada masyarakat ini, peserta diberikan wawasan dan pengetahuan dalam penentuan biaya produksi (costing) dan penentuan harga jual (pricing) serta penyusunan laporan laba rugi sederhana. Costing adalah metode yang diterapkan oleh perusahaan untuk menentukan biaya produksi terutama perusahaan manufaktur dalam menentukan biaya produksi. Peserta diberikan materi harga pokok produksi dengan teori dan praktik penyusunannya. Peserta juga diberikan materi penentuan harga jual yang berdasarkan pada harga pokok produksi. Adapun metode penentuan biaya produksi yang digunakan dalam kegiatan ini yaitu full costing dimana seluruh harga pokok (biaya produksi) baik yang berperilaku variabel maupun tetap dihitung sebagai harga pokok (biaya produksi). Dalam mengelompokkan biaya produksi, peserta diberikan pengetahuan bahwa biaya produksi dapat dikelompokkan

menjadi 3 jenis biaya yang utama yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik. Peserta secara lebih detail diberikan contoh riil biaya produksi yang biasa dikeluarkan dan mengelompokkannya ke dalam tiga jenis biaya tersebut. Peserta juga diberikan materi terkait metode penetapan harga jual (*pricing*) dengan metode *cost plus pricing*. *Pricing cost plus* merupakan suatu pendekatan di mana biaya tertentu ditambahkan dengan *mark-up* yang telah ditetapkan (Soei et al., 2014). Sehingga peserta diberikan pemahaman bahwa penetapan harga jual yang efektif itu mencerminkan kondisi yang ditetapkan oleh penjual disesuaikan dengan *mark-up* yang relevan. Sebab selama ini penjual hanya mengandalkan informasi harga pasar sebagai harga jual produknya. Adapun konsep harga jual yang diberikan kepada peserta dengan mendasarkan harga jual pada harga pokok produksi dan ditambah dengan besaran *mark-up* yang relevan. Konsep *mark-up* yang disampaikan kepada peserta dengan menggunakan perhitungan perbandingan antara biaya selain produksi dan target laba yang diinginkan sehubungan dengan biaya produksi. Sehingga peserta juga diberikan pemahaman terkait konsep keuntungan yang diharapkan bisa dihitung dengan menggunakan presentasi atau nominal rupiah yang didasarkan pada tujuan usaha. Walaupun secara teori peserta juga diberikan pemahaman laba yang diharapkan itu berasal dari tingkat profitabilitas yang diharapkan dikali dengan total asset yang dimiliki perusahaan. Profitabilitas dihitung dengan membagi laba tahun lalu dengan total asset perusahaan.

Berikut adalah format perhitungan biaya produksi dan harga penjualan yang dapat digunakan oleh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Desa Cirahayu, Kecamatan Luragung, Kabupaten Kuningan, sebagai berikut:

UMKM “.....”	
Perhitungan Harga Pokok Produksi	
Periode Produksi Bulan 20...	
Biaya produksi :	
Biaya Bahan Baku	Rp.
Biaya Tenaga Kerja	Rp.
Biaya <i>Overhead Pabrik</i> (Biaya produksi lainnya)	Rp.
Harga Pokok Produksi	Rp.

Gambar 2 Format Perhitungan Harga Pokok Produksi

$$\text{Harga jual} = \text{Biaya produksi} + \text{Markup}$$

$$\text{Markup} = \frac{\text{Biaya nonproduksi} + \text{Laba yg diharapkan}}{\text{Biaya produksi}}$$

Gambar 3 Format Perhitungan Harga Jual

Kemudian materi terakhir yang diberikan kepada peserta yaitu tentang penyusunan laporan laba rugi. Peserta diberikan pemahaman secara umum bahwa penyusunan laporan keuangan menjadi hal yang penting terutama jika pemilik usaha memiliki target dalam

pengembangan usaha yang membutuhkan sumber pendanaan dari pihak eksternal. Salah satu laporan keuangan yang paling dasar dan sebaiknya dibuat oleh pemilik usaha yaitu laporan laba rugi. Tetapi pada kenyataannya pemilik UMKM di Desa Cirahayu belum sepenuhnya memahami konsep laporan laba rugi. Padahal suatu usaha akan dapat diketahui kesuksesan tidak hanya diukur dari volume penjualan produk, melainkan juga dari seberapa besar keuntungan yang berhasil diraih oleh pemilik UMKM. (Martika et al., 2023). Hal ini tercermin pada laporan laba rugi UMKM tersebut. Peserta diberikan pemahaman tentang laporan laba rugi dengan format yang sederhana dan mudah dipraktikkan.

UMKM “		
Laporan Laba Rugi		
Untuk Bulan yang berakhir tanggal 20...		
Pendapatan (Hasil Penjualan)		Rp.
Biaya produksi :		
Biaya Bahan Baku	Rp.	
Biaya Tenaga Kerja	Rp.	
Biaya <i>Overhead Pabrik</i>	Rp.	
Total Biaya Produksi		(Rp.)
Biaya non produksi :		
Biaya	Rp.	
Biaya	Rp.	
Biaya	Rp.	
Total Biaya Non Produksi		(Rp.)
Laba / Rugi		Rp.

Setelah seluruh materi disampaikan, kemudian dilanjutkan dengan praktik penyusunan harga pokok produksi, harga jual dan laporan laba rugi. Kegiatan pengabdian diakhiri dengan proses pendampingan secara intensif selama dua hari. Adapun secara umum, kegiatan pengabdian yang dilakukan ini memberikan beberapa solusi terhadap permasalahan yang dihadapi oleh pelaku UMKM yang terdapat di Desa Cirahayu Kecamatan Luragung Kabupaten Kuningan yaitu:

1. Memberikan pemahaman, pengetahuan, dan wawasan terkait penetapan metode perhitungan biaya produksi.
2. Memberikan pemahaman, pengetahuan dan wawasan mengenai penetapan metode penentuan harga jual.
3. Memberikan pemahaman, pengetahuan dan wawasan mengenai konsep laporan keuangan khususnya laporan laba-rugi.

SIMPULAN

Permasalahan yang dihadapi pemilik UMKM di Desa Cirahayu Kecamatan Luragung Kabupaten Kuningan pada umumnya terkait dengan manajemen usaha khususnya dalam pengambilan keputusan penetapan harga pokok produksi (*costing*) dan

penetapan harga jual (*costing*). Selain itu, pelaku UMKM belum mampu menyusun laporan laba rugi. Sehingga kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan berfokus pada pelaku UMKM khususnya sektor manufaktur atau industri. Materi pelatihan dan pendampingan yang diberikan kepada peserta meliputi metode *costing* dengan pendekatan *full costing*, *pricing* dengan metode *cost plus pricing* dan penyusunan laporan laba rugi secara sederhana. Sehingga kegiatan pengabdian yang dilakukan ini memberikan beberapa solusi terhadap permasalahan yang dihadapi oleh pelaku UMKM yang terdapat di Desa Cirahayu Kecamatan Luragung Kabupaten Kuningan dengan memberikan pemahaman, pengetahuan dan wawasan mengenai penetapan metode penentuan harga pokok produksi, penetapan harga jual dan penyusunan laporan laba rugi.

DAFTAR PUSTAKA

- Bintang Komara, A. S. (2016). Metode Full Costing Sebagai Dasar Penetapan Harga Jual pada CV Salwa Meubel Bintang Komara , Ade Sudarma Universitas Muhammadiyah Sukabumi. *Jurnal Ilmiah Ilmu Ekonomi*, 5(ISSN 20886969), 18–29.
- Dewianawati, D. (2022). Analisa Kinerja Keuangan Kppri Dengan Pendekatan Laporan Keuangan Pada Kppri. *Owner*, 6(1), 454–470. <https://doi.org/10.33395/owner.v6i1.591>
- Martika, L. D., Puspasari, O. R., & Nurhandika, A. (2023). *Pelatihan Penetapan Costing dan Pricing Dalam Pengelolaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)*. 6(3), 963–969.
- Nursyirwan, V. I., Ardaninggar, S. S., Septiningrum, L. D., Gustiasari, D. R., & Hasan, J. M. (2020). Implementasi Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan. *Jurnal PkM Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 238. <https://doi.org/10.30998/jurnalpkm.v3i2.5077>
- Soei, C. N., Sabijono, H., & Runtu, T. (2014). Penentuan Harga Jual Produk Dengan Menggunakan Metode Cost Plus Pricing Pada UD. Sinar Sakti. *Jurnal EMBA*, 2(3), 208–217.