

## Analisis Strategi Manajemen Biaya Produksi Untuk Penetapan Harga Jual Optimal Pada UMKM

Natasha Candra<sup>1</sup>, Desta Natalia Gea<sup>2\*</sup>, Evia Ramadhani<sup>3</sup>, Maria Florensinta Nge<sup>4</sup>, Surya Fafta Utama<sup>5</sup>  
<sup>12345</sup> Universitas Esa Unggul

[\\*destanataliagea@student.esaunggul.ac.id](mailto:destanataliagea@student.esaunggul.ac.id)

**Abstract.** *In order to survive and gain profits, the increasing competitiveness of small and medium-sized enterprises (SMEs) in the culinary industry, which is caused by rapid market growth, requires strategic cost management. This research investigates how D'Java Potato Donut SME calculates production costs for price setting in the crowded potato donut market. The researcher used qualitative descriptive method, collecting data through direct observation and in depth interviews with the owner, to establish cost and selling price records. The results showed that D'Java Potato Donut SME performed the structured and rational calculation of the cost of raw materials, labor, and overhead to set the selling price that could cover the total production cost and achieve a profit margin of 40% to 50%. Overall, it can be concluded that applying cost accounting principles in a proper and systematic manner plays a crucial role in setting effective pricing strategies that support financial performance, long-term sustainability, profitability, and competitiveness.*

**Keywords:** *production cost; optimal selling price; SME; cost accounting; profit margin.*

**Abstrak.** Untuk bertahan hidup serta mendapatkan keuntungan, meningkatnya daya saing Usaha Mikro Kecil, dan Menengah (UMKM) di industri kuliner, yang diakibatkan oleh perkembangan pasar yang pesat, memerlukan manajemen biaya yang strategis. Riset ini menyelidiki gimana UMKM D'Java. Potato Donut menghitung biaya produksi guna penetapan harga di pasar donat kentang yang ramai. Peneliti memakai metode deskriptif kualitatif, mengumpulkan informasi lewat observasi langsung serta wawancara mendalam dengan owner guna membuat catatan biaya serta harga jual. Hasil riset menampilkan jika UMKM Donat Kentang D'Java melaksanakan perhitungan biaya bahan baku, tenaga kerja, serta biaya overhead secara terstruktur serta rasional guna menetapkan harga jual yang bisa menutupi total biaya produksi serta menggapai margin keuntungan 40% sampai 50%. Secara totalitas bisa disimpulkan jika pelaksanaan prinsip akuntansi biaya yang pas serta sistematis terutama membuat strategi penetapan harga guna mendapatkan kinerja keuangan, keberlanjutan jangka panjang, profitabilitas, serta daya saing.

**Kata Kunci:** biaya produksi; harga jual optimal; UMKM; akuntansi biaya; margin keuntungan.

### PENDAHULUAN

Persaingan di dunia kuliner, terkhusus pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), yang semakin ketat bersamaan bertambahnya jumlah pelaku usaha serta cepatnya pergantian selera konsumen. Dalam keadaan tersebut, UMKM tidak hanya butuh melindungi mutu produk, tetapi juga harus sanggup mengelola biaya secara efektif dan menetapkan harga yang tepat. Tanpa perhitungan biaya produksi yang akurat, pelaku UMKM berisiko menetapkan harga produk yang terlalu rendah sehingga hanya tampak mempunyai margin keuntungan, ataupun kebalikannya menetapkan harga yang relatif tinggi namun belum pasti mencerminkan keuntungan yang sesungguhnya. Sebab itu, manajemen biaya strategis sama artinya untuk kelangsungan hidup bisnis manapun. Penelitian ini bertujuan untuk menanggulangi celah tersebut dengan mengeksplorasi aplikasi perhitungan biaya di UMKM

Donat Kentang D'Java selaku representasi dari bisnis skala kecil.

UMKM kuliner di Indonesia, terkhusus yang bergerak di bidang donat kentang, sering kali beroperasi dengan pendekatan yang lebih intuitif daripada sistematis, terutama dalam hal pencatatan keuangan serta perhitungan biaya. Banyak pelaku usaha yang hanya mengandalkan penilaian agresif ataupun pengalaman individu untuk memastikan harga jual, sehingga tidak memperhitungkan seluruh komponen biaya secara komprehensif. Dampaknya keputusan penetapan harga kerap kali tidak mencerminkan kenyataan biaya yang sesungguhnya sehingga menimbulkan profitabilitas yang tidak normal. Tetapi penentuan harga jual yang maksimal wajib didasarkan pada informasi biaya yang valid serta metode akuntansi yang tepat. Perihal inilah yang mendesak perlunya pendekatan akuntansi biaya yang lebih terstruktur dalam operasional UMKM.

Sebagian studi lebih dulu telah membahas tentang pentingnya perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) dalam konteks UMKM kuliner. Contohnya, harga pokok produksi menjadi sangat utama dalam UMKM yang bergerak di bidang kuliner sebab berhubungan dengan tersedianya bahan-bahan serta biaya yang digunakan dalam proses produksi (Fauziah et al., 2021). Peran UMKM dapat membantu mengatasi kasus kemiskinan yang masih banyak terjalin di Indonesia dan di negara lain yang mempunyai jumlah penduduk sangat banyak (Isnaini et al., 2022). Pada UMKM mie ayam mengatakan struktur biaya produksi menjadi kunci dalam merancang strategi harga yang efektif (Kiki Septia Ihwan et al., 2024). Penelitian ini memperkuat alasan bahwa penerapan prinsip akuntansi biaya tidak hanya tentang yang ideal melainkan sebagai pemenuhan kebutuhan dasar untuk kelangsungan usaha.

Penelitian terlebih dahulu menjelaskan terdapatnya metode perhitungan biaya yang digunakan secara langsung dan mempengaruhi penetapan harga. Untuk menunjukkan harga pokok yang sesungguhnya penentuan harga pokok produksi wajib teliti serta akurat (Hetika & Sari, 2019). Dalam hal ini, penetapan harga yang dimaksud dapat menjadi lebih akurat dengan menghitung biaya produksi menggunakan metode harga pokok produksi yang lebih rinci (Alifiana Rahmawati et al., 2024). Di sisi lain, terdapat penelitian yang memakai *full costing* yang mengikutsertakan alokasi biaya *overhead* yang menampilkan terdapatnya kenaikan transparansi biaya serta keputusan yang lebih efisien (Alda et al., 2024). Dari perihal ini, dapat memperlihatkan bahwa metode akuntansi biaya menjadi strategi Ketika mengalami persaingan pasar dalam usaha yang sama. Khususnya pada usaha donat kentang, terdapat penelitian yang bertujuan mengkaji perhitungan biaya produksi. Berdasarkan Indah et al. (2022), yang melakukan penelitian pada UMKM Donat Kentang Tlogomas Malang bersumber pada pendekatan *variable costing* dalam menetapkan harga jual secara maksimal. Penelitian tersebut menjabarkan bahwa kebanyakan pengusaha belum memperhitungkan biaya tetap dalam perhitungan harga, sehingga margin keuntungan yang didapatkan tidak selalu mencerminkan kinerja keuangan. Penelitian lain pada usaha donat rumahan menampilkan perbandingan signifikan antara biaya produksi yang dihitung secara informal serta yang dihitung memakai metode *full costing*. Penemuan ini melaporkan bahwa terdapatnya kesenjangan antara implementasi di dunia nyata dengan standar akuntansi yang benar.

Di lapangan, banyak pelaku usaha donat kentang yang justru menetapkan harga jual bersumber dari apa yang dipasang pesaing dekat bukan dari perhitungan biaya produksi mereka sendiri. Strategi ini memang bagus di awal sebab produk tetap laku serta tidak kalah saing namun akan beresiko dalam jangka panjang. Pada saat harga bahan baku

semacam tepung, mentega, ataupun kentang naik, margin keuntungan langsung tergerus tanpa disadari. Sebagian penelitian menampilkan harga jual Rp 1.000 per donat, sementara itu biaya produksinya telah melebihi angka itu, sehingga usaha beroperasi dalam kerugian semenjak hari pertama (Agung Wardokhi et al., 2023). Tanpa integrasi antara informasi biaya internal serta dinamika pasar eksternal, penetapan harga hanya menjadi perkiraan yang tidak mendasar dan berisiko besar.

Permasalahan ini diperparah oleh rendahnya pelaksanaan akuntansi biaya di golongan UMKM kuliner secara universal. Menurut penelitian terkini di Sukabumi Anggara & Khair (2024), menerangkan jika kebanyakan pelaku usaha masih memakai pencatatan keuangan informal hanya mencatat uang masuk serta keluar tanpa membedakan antara biaya tetap, variabel, ataupun *overhead*. Keadaan seragam ditemui di bermacam wilayah tercantum Pangandaran serta sekitarnya, di mana *owner* usaha mengaku kesusahan memisahkan keuangan individu serta usaha, terlebih mengalokasikan biaya listrik, gas ataupun penyusutan perlengkapan ke dalam harga pokok (Fauziyah et al., 2021). Dampaknya keputusan bisnis tercantum penetapan harga kerap diambil bersumber pada intuisi bukan informasi. Sementara itu seperti ditegaskan dalam penelitian tentang hambatan akuntansi UMKM, latar belakang pembelajaran serta sedikitnya literasi keuangan jadi penghambat utama pelaksanaan sistem pencatatan yang lebih baik.

Namun bukan berarti tidak ada harapan. Sebagian UMKM mulai menunjukkan inisiatif untuk memperbaiki tata kelola keuangannya, meskipun dengan metode yang sederhana. Misalnya sekelompok pelaku usaha santapan di Jawa Timur mulai mempraktikkan pembelian bahan baku secara kolektif, yang berhasil merendahkan biaya hingga 15-20% (Yandi Asmana, 2025). Di sisi lain, studi pada UMKM keripik tempe meyakinkan jika sistem pencatatan biaya yang tidak berubah-ubah meskipun hanya mengenakan buku catatan raga sudah cukup untuk memberikan gambaran akurat tentang harga pokok produksi (Rahardyan Sriatma et al., 2024). Hasil ini memberi tahu jika pergantian tidak harus dimulai dari sistem digital mutakhir melainkan dari uraian hendak berartinya data biaya sebagai dasar pengambilan keputusan strategis.

Keunikan penelitian ini terletak pada fokusnya pada UMKM Donat Kentang D'Java, suatu usaha yang belum banyak dieksplorasi dalam karya ilmiah. Berbeda dari penelitian-penelitian lebih dahulu yang cenderung mengandalkan perhitungan teknis semata ataupun pendekatan kuantitatif kaku, penelitian ini mencampurkan observasi langsung serta wawancara mendalam guna menangkap logika bisnis dari sudut pandang *owner* usaha sendiri. Lebih dari itu, analisis tidak menyudahi pada perhitungan HPP, namun berhubungan langsung dengan sasaran margin keuntungan 40-50%, angka yang realistis serta kerap dijadikan patokan oleh pelaku usaha kuliner skala mikro untuk menutup risiko serta membenarkan perkembangan. Pendekatan ini, membagikan cerminan utuh tentang gimana prinsip akuntansi biaya dapat diimplementasikan dalam kehidupan sehari-hari.

Pada kesimpulannya penelitian ini menjadi jembatan antara teori akuntansi serta kenyataan lapangan yang dialami UMKM. Dengan menganalisis gimana Donat Kentang D'Java mengelola biaya serta menetapkan harga, penelitian ini tidak hanya menghitung biaya namun pula menganalisis bagaimana strategi manajemen biaya diterapkan untuk menunjang penetapan harga jual yang maksimal. Harapannya, penemuan ini dapat jadi panduan instan untuk pelaku usaha sejenis, UMKM, ataupun pemerintah wilayah dalam

merancang program pelatihan yang benar-benar memegang kebutuhan riil. Karena semacam yang kerap diungkapkan pelaku usaha: “yang penting laku dahulu, untung belakangan.” Sementara itu dengan perhitungan yang pas semenjak dini keduanya dapat diraih sekalian tanpa wajib menempatkan resiko pada keberlanjutan bisnis di masa depan.

## **TINJAUAN PUSTAKA**

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) ialah entitas bisnis yang memainkan kedudukan krusial dalam perekonomian Indonesia, terutama di dunia kuliner seperti donat kentang. UMKM didefinisikan selaku usaha produktif nilai perorangan maupun tubuh usaha yangenuhi kriteria peninggalan serta omset tertentu cocok Undang-Undang No 20 Tahun 2008. Dalam konteks penelitian ini, UMKM kerap mengalami tantangan dalam manajemen keuangan sebab skala operasional yang kecil serta sumber energi terbatas. Uraian sebutan UMKM mencakup aspek mikro dengan aset Rp 50 juta serta omset Rp 300 juta, kecil sampai Rp 500 juta aset serta Rp 2,5 miliar omset, dan menengah sampai Rp 10 miliar aset serta Rp 50 miliar omset. Perihal ini relevan dengan Donat Kentang D’Java selaku representasi UMKM kuliner yang tergantung pada perhitungan biaya untuk bertahan di pasar kompetitif.

Harga Pokok Produksi (HPP) merupakan sebutan dari akuntansi yang merujuk pada total biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi barang ataupun jasa sampai siap dipasarkan. HPP mencakup biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, serta biaya *overhead* pabrik, yang seluruhnya wajib dihitung secara akurat untuk memastikan harga jual. Dalam UMKM kuliner, HPP sering diabaikan sebab pencatatan yang simpel sehingga menimbulkan penetapan harga yang tidak maksimal. Uraian sebutan ini menekankan berartinya metode perhitungan semacam *full costing* maupun *variable costing* untuk membenarkan profitabilitas. Misalnya, tanpa HPP yang tepat UMKM berisiko hadapi kerugian sebab harga jual di dasar biaya produksi semacam yang terjalin pada sebagian usaha donat kentang.

Biaya produksi merupakan komponen utama dalam operasional UMKM, yang terdiri dari biaya tetap semacam sewa serta pendapatan dan biaya variabel semacam bahan baku yang berganti disesuaikan dengan volume produksi. Sebutan ini dipaparkan selaku pengeluaran yang langsung terpaut dengan proses pembuatan produk, yang wajib dikelola untuk melindungi efisiensi. Di dunia kuliner, biaya produksi kerap naik sebab fluktuasi harga bahan seperti kentang ataupun tepung, sehingga membutuhkan strategi pengendalian. Uraian lebih lanjut mencakup pembelahan biaya langsung serta tidak langsung untuk menjauhi penyimpangan dari fakta di lapangan dalam memperhitungan HPP. Perihal ini berkaitan dengan motivasi penelitian di mana UMKM semacam Donat Kentang D’Java membutuhkan pendekatan sistematis untuk mengintegrasikan biaya produksi ke dalam strategi harga.

Akuntansi biaya merupakan teori yang digunakan untuk mengenali mengukur, serta menganalisis biaya produksi guna menunjang pengambilan keputusan bisnis. Teori ini mencakup prinsip-prinsip semacam alokasi biaya *overhead* serta pemisahan biaya tetap dan variabel, yang penting bagi UMKM kuliner. Dalam penelitian akuntansi biaya diterapkan untuk menanggulangi ketidakefisienan di UMKM, di mana pendekatan intuitif kerap mengambil alih metode resmi. Teori ini pula menekankan berartinya informasi

biaya valid untuk optimalisasi harga jual, seperti yang dibahas dalam pendahuluan. Pelaksanaan teori akuntansi biaya dapat meningkatkan transparansi keuangan, sehingga UMKM tidak hanya bertahan namun pula tumbuh di tengah persaingan.

Metode *full costing* merupakan teori akuntansi biaya yang mengalokasikan seluruh biaya produksi termasuk biaya tetap serta variabel ke dalam HPP. Teori ini bermanfaat untuk UMKM sebab membagikan cerminan lengkap tentang biaya sesungguhnya sehingga harga jual mencerminkan seluruh pengeluaran. Dalam konteks kuliner, *full costing* dapat membantu mengintegrasikan *overhead* seperti listrik serta penyusutan perlengkapan ke dalam perhitungan. Teori ini kontras dengan *variable costing*, di mana hanya biaya variabel yang dimasukkan ke HPP, sedangkan biaya tetap dikira sebagai beban periode. Pelaksanaan *full costing*, seperti yang direkomendasikan dalam sebagian penelitian dapat meningkatkan presisi penetapan harga di UMKM semacam donat kentang.

Metode *variable costing* merupakan teori alternatif dalam akuntansi biaya yang hanya memasukkan biaya variabel ke dalam HPP, sedangkan biaya tetap diperlakukan sebagai biaya periode. Teori ini sesuai dengan UMKM dengan penciptaan fluktuatif sebab mempermudah analisis donasi margin. Dalam pendahuluan, disebutkan jika banyak UMKM donat kentang belum memperhitungkan biaya tetap yang selaras dengan *variable costing*. Tetapi teori ini bisa menimbulkan *underestimation* HPP apabila tidak dikombinasikan dengan analisis jangka panjang. Pelaksanaan *variable costing* membagikan fleksibilitas untuk UMKM kecil untuk fokus pada biaya langsung, sehingga menunjang untuk menyesuaikan diri terhadap pergantian pasar.

Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah (SAK EMKM) merupakan kerangka teori yang dirancang khusus untuk pelaku UMKM supaya laporan keuangan lebih simpel serta relevan. Teori ini mencakup laporan posisi keuangan, laba rugi, perubahan ekuitas, serta catatan atas laporan, yang kerap diabaikan oleh UMKM sebab kompleksitas. Dalam penelitian lebih dahulu SAK EMKM menjadi tolak ukur untuk memperhitungkan pelaksanaan akuntansi di UMKM kuliner. Teori ini menekankan pemisahan keuangan individu serta usaha, yang menjadi hambatan utama seperti disebutkan di pendahuluan. Pelaksanaan SAK EMKM dapat meningkatkan akses pendanaan untuk UMKM, sehingga relevan dengan kebaruan penelitian ini.

Perhitungan HPP yang tepat pada UMKM lewat program dedikasi warga dibahas dalam suatu penelitian (Fauziah et al., 2021). Pelatihan tingkatan uraian UMKM tentang *full costing* dan *variable costing* dalam penelitian tersebut (Fauziah et al., 2021). Penemuan utama menampilkan kenaikan keahlian perhitungan biaya walaupun terdapat kekurangan dalam pemilihan metode akuntansi (Fauziah et al., 2021). Penelitian ini relevan dengan motivasi pendahuluan, di mana UMKM kuliner kerap mengandalkan harga pasar daripada informasi biaya (Fauziah et al., 2021). Kesimpulan menekankan pentingnya pendampingan untuk mengintegrasikan akuntansi biaya ke dalam operasional setiap UMKM (Fauziah et al., 2021).

Penentuan HPP untuk harga jual pada UMKM di Kota Tegal dianalisis dalam suatu riset (Hetika & Sari, 2019). *Full costing* direkomendasikan selaku metode yang lebih sesuai dalam riset tersebut (Hetika & Sari, 2019). Penelitian ini menciptakan kalau *full costing* lebih mudah dimengerti oleh UMKM dibandingkan *variable costing* sebab kesusahan mengenali biaya tetap serta variabel (Hetika & Sari, 2019). Kesimpulan menganjurkan UMKM untuk menggunakan metode *full costing* guna tingkatan

keakuratan harga jual serta kelangsungan usaha (Hetika & Sari, 2019).

Perhitungan HPP memakai *variable costing* pada UMKM Donat Kentang Tlogomas Malang untuk memastikan harga jual dibahas dalam suatu penelitian (Indah et al., 2022). HPP besar pada 2019, menyusut pada 2020 akibat pandemi, serta bertambah lama-lama pada 2021, dengan harga jual tetap Rp 3.000 per donat, ditemui dalam riset tersebut (Indah et al., 2022). Penemuan ini selaras dengan pendahuluan, di mana kebanyakan UMKM donat kentang belum memasukkan biaya tetap ke dalam perhitungan (Indah et al., 2022). Penelitian memakai informasi sekunder dari laporan keuangan, menampilkan profitabilitas relatif besar lewat *variable costing* (Indah et al., 2022). Kesimpulan melaporkan bahwa metode ini menunjang penetapan harga maksimal untuk perkembangan UMKM kuliner (Indah et al., 2022).

Penentuan HPP pada UMKM Charu Dhatri Madiun melalui pelatihan dan pendampingan dianalisis dalam sebuah penelitian (Isnaini et al., 2022). Peningkatan pengetahuan 26,19% setelah kegiatan ditemukan, meskipun tantangan seperti pekerja fluktuatif mempersulit inklusi upah ke HPP (Isnaini et al., 2022). Temuan ini mendukung diskusi di pendahuluan tentang rendahnya penerapan akuntansi biaya di UMKM (Isnaini et al., 2022). Penelitian menggunakan pendekatan pengabdian masyarakat, dengan hasil produksi lancar dan kepuasan peserta tinggi (Isnaini et al., 2022). Dengan kesimpulan bahwa keberlanjutan usaha melalui HPP akurat, relevan dengan kebaruan penelitian pada Donat Kentang D'Java.

Penentuan HPP menggunakan *full costing* pada UMKM U&Mie dianalisis dalam sebuah penelitian (Kiki Septia Ihwan et al., 2024). *Full costing* memberikan hasil konsisten untuk menghindari kesalahan penetapan harga di sektor kuliner, seperti ditemukan dalam penelitian tersebut (Kiki Septia Ihwan et al., 2024). Temuan ini memperkuat pendahuluan bahwa pemahaman struktur biaya adalah kunci strategi harga efektif (Kiki Septia Ihwan et al., 2024). Studi merujuk pada penelitian sebelumnya, menunjukkan pentingnya komponen biaya bahan baku, tenaga kerja, dan *overhead* (Kiki Septia Ihwan et al., 2024). Kesimpulan menyatakan bahwa *full costing* meningkatkan manajemen keuangan UMKM, sehingga mendukung profitabilitas stabil (Kiki Septia Ihwan et al., 2024).

Perhitungan HPP dengan *full costing* pada UMKM Bakso Keliling dibahas dalam suatu penelitian (Alda et al., 2024). Inklusi alokasi *overhead* tingkatkan akurasi HPP di UMKM kuliner, seperti ditemui dalam penelitian tersebut (Alda et al., 2024). Penemuan ini relevan dengan pendahuluan, di mana metode *full costing* menjadi strategi mengalami persaingan pasar (Alda et al., 2024). Penelitian menggunakan analisis deskriptif, menyoroti perbandingan antara perhitungan informal serta resmi (Alda et al., 2024). Kesimpulan merekomendasikan *full costing* selaku kebutuhan bawah untuk kelangsungan UMKM, selaras dengan penelitian lebih (Alda et al., 2024).

Perhitungan biaya produksi dengan metode harga pokok produksi pada UMKM Iffa Cookies dianalisis dalam sebuah penelitian (Alifiana Rahmawati et al., 2024). Perbedaan antara perhitungan UMKM (260.975) dan analisis peneliti (Rp 300.975) ditemukan dalam penelitian tersebut (Alifiana Rahmawati et al., 2024). Temuan ini mendukung pendahuluan bahwa perhitungan terperinci membuat penetapan harga presisi (Alifiana Rahmawati et al., 2024). Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif, membandingkan metode sederhana dengan *job order* (Alifiana Rahmawati et al., 2024). Kesimpulan menyatakan *job order costing* efektif untuk UMKM kompetitif,

meningkatkan pemahaman biaya produksi.

Penerapan akuntansi pada UMKM di Kelurahan Nusa Indah Bengkulu dianalisis dalam sebuah penelitian (Anggara & Khair, 2024). Pemahaman rendah dan laporan sederhana tidak sesuai SAK EMKM ditemukan dalam penelitian tersebut (Anggara & Khair, 2024). Temuan ini selaras dengan pendahuluan tentang pencatatan informal di UMKM kuliner (Anggara & Khair, 2024). Penelitian menggunakan deskriptif kualitatif dengan kuesioner dan wawancara (Anggara & Khair, 2024). Kesimpulan menyarankan edukasi untuk menyelaraskan akuntansi UMKM dengan SAK EMKM, mendukung keberlanjutan bisnis.

Pelaksanaan akuntansi pada UMKM di Jalur Surya Kencana Pamulang dibahas dalam suatu penelitian (Wardokhi et al., 2023). Pencatatan simpel untuk penjualan, persediaan, pengeluaran, serta pendapatan namun tidak memenuhi standar akuntansi, ditemui dalam penelitian tersebut (Wardokhi et al., 2023). Penemuan ini menguatkan pendahuluan jika latar belakang pembelajaran membatasi sistem pencatatan baik (Wardokhi et al., 2023). Penelitian menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan survei (Wardokhi et al., 2023). Kesimpulan perlunya kenaikan pemahaman guna terlaksananya metode akuntansi resmi di UMKM (Wardokhi et al., 2023).

Penerapan akuntansi pada UMKM Warung Kopi Mbah Kuwot Trenggalek dianalisis dalam sebuah studi kasus (Rahardyan Sriatma et al., 2024). Pencatatan berbasis kas sederhana tanpa sesuai SAK EMKM ditemukan, beserta kendala pemahaman dan tidak adanya pemisahan keuangan pribadi- usaha (Rahardyan Sriatma et al., 2024). Temuan ini relevan dengan pendahuluan tentang inisiatif perbaikan tata kelola keuangan (Rahardyan Sriatma et al., 2024). Penelitian menggunakan kualitatif dengan wawancara, observasi, dan dokumentasi (Rahardyan Sriatma et al., 2024). Kesimpulan merekomendasikan pelatihan SAK EMKM untuk meningkatkan laporan keuangan UMKM (Rahardyan Sriatma et al., 2024).

Strategi pengendalian biaya serta hambatan menyesuaikan diri akuntansi manajemen pada UMKM santapan olahan di Tangerang Selatan dibahas dalam suatu penelitian (Yandi Asmana, 2025). Strategi semacam pengadaan kolektif bahan baku yang menurunkan biaya 15-20%, dan hambatan literasi akuntansi rendah, ditemui dalam penelitian tersebut ((Yandi Asmana, 2025). Penemuan ini menunjang pendahuluan tentang inisiatif simpel untuk revisi keuangan (Yandi Asmana, 2025). Penelitian memakai fenomenologi kualitatif dengan wawancara serta observasi (Yandi Asmana, 2025). Kesimpulan menganjurkan materi pelatihan *mobile* untuk menanggulangi *misalign* teori akuntansi dengan dinamika UMKM urban (Yandi Asmana, 2025).

Kontingensi teori dalam akuntansi manajemen merupakan kerangka yang menjabarkan jika sistem akuntansi wajib disesuaikan dengan konteks eksternal semacam persaingan pasar di UMKM kuliner. Teori ini relevan dengan penelitian yang terbaru di mana pendekatan tradisional tidak selaras dengan dinamika UMKM. Dalam pendahuluan, disebutkan ketimpangan antara teori serta aplikasi yang diatasi oleh kontingensi teori lewat menyesuaikan diri. Teori ini menekankan aspek semacam dimensi usaha serta area untuk mendesain sistem biaya. Pelaksanaan kontingensi teori dapat membantu UMKM sejenis Donat Kentang D'Java mengintegrasikan observasi langsung ke dalam akuntansi.

Hambatan literasi keuangan di UMKM serupa yang kerap dibahas dalam *literature*, tercantum minimnya pelatihan serta anggapan kesusahan. Perihal ini berkaitan dengan pendahuluan, di mana sedikitnya literasi menjadi penghambat pelaksanaan

sistem pencatatan baik. Uraian ini mencakup akibatnya terhadap keputusan bisnis, seperti penetapan harga intuitif. Penelitian-penelitian terdahulu menampilkan bahwa inisiatif semacam pembelian kolektif dapat mengurangi hambatan ini. Kesimpulan dari tinjauan ini merupakan perlunya program bimbingan guna meningkatkan literasi keuangan di UMKM kuliner.

## HASIL PENELITIAN

Untuk membangkitkan usaha dari tantangan keuangan, kesempatan pasar yang menjanjikan di dunia kuliner, Donat Kentang D'Java ialah UMKM yang menyediakan serta menjual donat dengan bermacam tipe varian rasa. Usaha ini telah berdiri semenjak tahun 2017 ataupun 8 tahun yang lalu, Donat Kentang D'Java didirikan oleh Sri Asih serta telah mempunyai sebagian cabang. Salah satu cabangnya terletak di Jelambar Baru Raya Nomor 47B 8, RT.8/RW.7, Jelambar, Kec. Grogol Petamburan. Bersumber pada hasil wawancara yang sudah dilakukan, usaha ini didirikan sebab dorongan kebutuhan ekonomi untuk menunjang kesejahteraan keluarga serta menggapai kemandirian finansial. Ada pula sebagian aspek yang mempengaruhi terciptanya usaha ini meliputi pengalaman individu dalam memasak serta mengelola rumah tangga, dukungan dari keluarga selaku sumber inspirasi, dan semangat berwirausaha yang kuat untuk mengubah keterbatasan menjadi kesempatan perkembangan berkepanjangan. Pendekatan ini selaras dengan strategi manajemen biaya produksi yang simpel di mana *owner* fokus pada efisiensi untuk melindungi harga jual maksimal tanpa mempertaruhkan mutu.

Untuk menu makanan yang dijual, Donat Kentang D'Java menawarkan berbagai jenis varian donat. Varian tersebut diantaranya yaitu:

- a. Donat Kentang Ceres Coklat
- b. Donat Kentang Keju
- c. Donat Kentang Gula Tabur

Bermacam inovasi juga terus dikembangkan serta dicoba untuk tetap dapat bersaing dengan pelaku UMKM sejenis. Usaha ini menghadapi peningkatan harga bahan baku, terutama pada tepung, keju, serta kentang yang berakibat pada penyesuaian harga jual produk. Tetapi *owner* mempunyai keahlian dalam mengendalikan biaya tersebut dengan melaksanakan upaya efisiensi serta pengelolaan biaya agar mutu tetap terjaga tanpa mengurangi kepuasan pelanggan. Dalam menetapkan harga jual, pihak Donat Kentang D'Java tidak menggunakan perhitungan yang rumit. *Owner* lebih mengandalkan analisis yang simpel serta efektif. Perhitungan tersebut pada dasarnya ialah ditaksir antara biaya pembelian bahan baku ditambah dengan laba yang diharapkan per satu donat. Untuk membantu proses ini, usaha mencatat biaya bahan baku langsung, yang setelah itu dijadikan acuan utama dalam memastikan harga jual kepada konsumen.

**Tabel 1. Rincian Biaya Langsung Bahan Baku**

| Jenis Bahan  | Jumlah (Gram) | Harga     |
|--------------|---------------|-----------|
| Gula Pasir   | 50            | Rp. 810   |
| Tepung Cakra | 250           | Rp. 2.250 |
| Kuning Telur | 40            | Rp. 3.600 |
| Mentega      | 40            | Rp. 1.280 |

Candra, Gea, Ramadhani, Ngoe & Utama  
**Analisis Strategi Manajemen Biaya Produksi Untuk Penetapan Harga Jual  
 Optimal Pada UMKM**

|              |            |                   |
|--------------|------------|-------------------|
| Kentang      | 100        | Rp. 400           |
| Ragi         | 11         | Rp. 3.520         |
| Santan       | 50         | Rp. 4.462         |
| Ceres        | 60         | Rp. 2.075         |
| Gula Tabur   | 60         | Rp. 534           |
| Keju Parut   | 60         | Rp. 6.000         |
| <b>Total</b> | <b>661</b> | <b>Rp. 24.931</b> |

Tabel ini dirancang untuk memberikan gambaran jelas mengenai komposisi nilai moneter bahan baku yang digunakan dalam satu siklus produksi Donat Kentang D'Java, mencakup semua elemen penting dan variasi *topping*. Data ini mencerminkan pendekatan realistis berdasarkan kebutuhan operasional harian UMKM, dengan fokus pada alokasi biaya yang sesuai dengan skala produksi kecil (12 porsi per batch). Penggunaan satuan gram memastikan presisi dalam pengukuran, sedangkan harga yang tercantum menggambarkan biaya aktual yang dikeluarkan, mendukung analisis strategi manajemen biaya untuk penetapan harga jual optimal.

**Tabel 2. Rincian Biaya Tidak Langsung Donat Kentang D'Java (*InDirect Cost*)**

| Jenis Biaya                               | Jumlah/Deskripsi     | Harga              |
|---|----------------------|--------------------|
| Minyak Goreng                             | 2 Liter              | Rp40.000           |
| Kardus Donat (Kecil)                      | Per dus              | Rp1.110            |
| Kardus Donat (Big)                        | Per dus              | Rp1.250            |
| Listrik (Produksi)                        | Per bulan (gabungan) | Rp400.000          |
| Mesin Donat                               | Penyusutan per bulan | Rp145.333          |
| Gaji Karyawan                             | Total bulanan        | Rp3.000.000        |
| Sewa Tempat                               | Per bulan            | Rp1.000.000        |
| <b>Total InDirect Cost (Tanpa Double)</b> |                      | <b>Rp4.587.693</b> |

Tabel 2 menguraikan rincian biaya tidak langsung (*indirect cost*) yang mendukung operasional produksi Donat Kentang D'Java, mencakup berbagai elemen seperti minyak goreng, kemasan kardus, utilitas listrik, depresiasi mesin, gaji karyawan, dan sewa tempat. Biaya ini dihitung untuk periode bulanan, dengan asumsi depresiasi mesin sebesar Rp. 145.333 per bulan berdasarkan umur pakai 4 tahun dari investasi awal, serta total biaya tidak langsung mencapai Rp. 4.587.693. Data ini mencerminkan beban operasional yang tidak langsung terkait dengan produksi unit tertentu, melainkan tersebar di seluruh aktivitas bisnis, memberikan dasar penting untuk analisis strategi manajemen biaya dan penentuan harga jual optimal pada UMKM ini.

**Tabel 3. Rincian Harga Donat Kentang**

| Jenis Makanan | Harga (Satuan/Porsi) |
|---------------|----------------------|
| Keju          | Rp3.500              |
| Gula Tabur    | Rp3.000              |
| Ceres Cokelat | Rp3.000              |

**Tabel 4. Data Penjualan Donat Kentang (Bulan September)**

Candra, Gea, Ramadhani, Ngoe & Utama  
**Analisis Strategi Manajemen Biaya Produksi Untuk Penetapan Harga Jual  
Optimal Pada UMKM**

---

| <b>Harga Jual</b> | <b>Jumlah Penjualan</b> | <b>Harga Satuan</b> | <b>Total Harga</b>   |
|-------------------|-------------------------|---------------------|----------------------|
| Keju              | 11.320                  | Rp3.500             | Rp39.620.000         |
| Gula Tabur        | 22.450                  | Rp3.000             | Rp67.350.000         |
| Ceres Cokelat     | 26.195                  | Rp3.000             | Rp78.585.000         |
| <b>Total</b>      | <b>59.965</b>           |                     | <b>Rp185.555.000</b> |

**Tabel 5. Data Harga Pokok Produk (Bulan September)**

| <b>Harga Pokok Penjualan</b> | <b>Jumlah</b> | <b>Harga Satuan</b> | <b>Total Harga</b>  |
|------------------------------|---------------|---------------------|---------------------|
| Keju                         | 11.320        | Rp1.533             | Rp17.353.560        |
| Gula Tabur                   | 22.450        | Rp1.404             | Rp31.519.800        |
| Ceres Cokelat                | 26.195        | Rp1.860             | Rp48.722.700        |
| <b>Total</b>                 | <b>59.965</b> |                     | <b>Rp97.596.060</b> |

Berdasarkan data operasional bersumber pada informasi operasional Donat Kentang D'Java, harga jual Rp. 3.000 untuk varian gula tabur serta ceres coklat dan Rp. 3.500 untuk varian keju dinilai lumayan cocok tetapi masih bisa dimaksimalkan untuk membenarkan keberlanjutan bisnis. Dari tabel 1, bayaran bahan baku langsung per batch (12 donat) merupakan Rp. 24.931, ataupun dekat Rp. 2.078 per donat, yang mencakup topping semacam ceres (Rp 2.075), gula tabur (Rp 534), serta keju (Rp 6.000). Tabel 2 menampilkan bayaran tidak langsung bulanan sebesar Rp 4.559.027, yang bila dipecah 30 hari serta 2.000 donat/hari, menaikkan dekat Rp 76 per donat. Total biaya tetap per donat (bahan + overhead agresif dekat Rp 2.154, sehingga harga jual Rp 3.000 - Rp 3.500 membagikan markup 39 - 62%, yang normal untuk UMKM kuliner mengingat 9 outlet serta penjualan 2.000 donat/hari menciptakan omset kotor Rp 6.000.000. Tetapi dengan biaya operasional setiap hari semacam pendapatan (Rp 900.000) serta sewa tempat (Rp 315.000), total biaya setiap hari Rp1.215.000 (belum tercantum bahan) menampilkan bahwa harga jual ini tidak hanya cukup untuk menutupi biaya bila penjualan tidak berubah terus. Strategi manajemen bayaran semacam perundingan sewa ataupun pembelian bahan grosir bisa tingkatkan margin keuntungan, menjadikan harga ini cocok untuk pasar lokal, namun penilaian harga kompetitor serta efisiensi penciptaan senantiasa dibutuhkan untuk membenarkan energi saing jangka panjang.

## **Pembahasan**

Donat Kentang D'Java merupakan usaha UMKM yang dibuka dari tahun 2017 dan berkat kerja keras Ibu Sri, usaha ini dapat tumbuh dan bertahan sampai sekarang. Dari penjelasan dan observasi, usaha yang dipimpin oleh Ibu Sri Asih tersebut sebenarnya tidak ada yang istimewa. Kunci kesuksesan usaha tersebut adalah cara yang biasa namun akurat, yaitu dalam hal melihat dan memelihara kualitas produk dan balasan terhadap keluhan-keluhan pembeli. Dari penjelasan, harga jual dihitung dari menambahkan biaya bahan baku langsung dengan margin keuntungan yang diharapkan. Harga semacam itu sangatlah wajar dan tetap memberikan ruang bagi konsumen tanpa mengorbankan operasional harian. Cara dalam menentukan harga yang dilakukan termasuk dunia nyata yang cenderung dilakukan pada praktik-praktik usaha UMKM yang cenderung mengalami situasi terbatas semacam tersebut.

Dalam aktivitas bisnis tersebut, pencatatan faktor biaya bahan baku semacam tepung, kentang, telur, serta keju sudah dihitung dengan cukup baik. Tidak hanya itu,

biaya tidak langsung semacam gaji, sewa, listrik, serta depresiasi perlengkapan pula sudah didokumentasikan secara teratur per bulan. Meskipun biaya-biaya tersebut belum dialokasikan secara khusus per unit produk, pencatatan ini menampilkan terdapatnya uraian yang memadai mengenai sumber serta arah pengeluaran. Keadaan ini mencerminkan aplikasi pengelolaan biaya yang telah terletak pada jalan yang benar. Dengan informasi yang ada proses penghitungan biaya tetap bisa dibesarkan lebih lanjut secara lebih akurat serta sistematis.

Harga jual sebesar Rp3.000 untuk varian coklat ceres dan gula tabur dan Rp3.500 untuk keju masih dapat dibidang cukup bersaing di pasar donat kentang yang makin ramai. Sebagai antisipasi menghadapi kenaikan harga bahan baku, usaha ini juga mulai menjalani beberapa cara untuk lebih tepat. Namun, jika masalah harga jual untuk menyiasati sewaktu terjadi, usaha ini juga sudah menggunakan beberapa cara yang bisa dilakukan. Seperti membeli dalam jumlah besar biar lebih hemat dan mengatur jam kerja karyawan supaya waktu kerja bisa dimaksimalkan. Meskipun bukan berarti penentuan harga jualnya sudah seratus persen akurat karena masih ada perkiraan.

Bila segala biaya baik langsung maupun tidak langsung dialokasikan secara sepadan ke tiap unit produk, hingga harga pokok produksi hendak membagikan cerminan yang lebih utuh. Pendekatan ini tidak dimaksudkan untuk mengubah sistem yang terdapat melainkan untuk memenuhi serta menguatkan pengambilan keputusan. Hingga dari itu, penetapan harga jual bisa senantiasa kompetitif, tetapi pula lebih akurat dalam mencerminkan total biaya operasional. Langkah ini sejalan dengan aplikasi manajemen biaya yang sempurna di mana setiap rupiah pengeluaran membagikan donasi yang jelas terhadap nilai produk. Perihal tersebut hendak terus menjadi menguatkan posisi usaha dalam jangka panjang.

Secara keseluruhan Donat Kentang D'Java sudah mempraktikkan strategi manajemen biaya yang cukup terorganisir serta responsif terhadap dinamika pasar. Sistem pencatatan yang telah berjalan dapat menjadi pijakan untuk meningkatkan perhitungan harga pokok produksi yang lebih komprehensif. Dengan sedikit penyempurnaan dalam alokasi biaya usaha ini berpotensi meningkatkan transparansi keuangan tanpa mengganti esensi operasionalnya. Pendekatan bertahap ini justru akan lebih realistis serta berkepanjangan untuk UMKM. Pada kesimpulannya penyeimbang antara efisiensi, mutu serta harga jual maksimal jadi kunci keberhasilan yang terus dilindungi oleh Donat Kentang D'Java.

## **KESIMPULAN**

Bersumber pada hasil penelitian, strategi pengelolaan biaya produksi pada UMKM Donat Kentang D'Java bisa dikatakan sudah cukup terorganisir walaupun masih diterapkan secara simpel. *Owner* usaha sudah menjadikan biaya produksi sebagai dasar utama dalam penetapan harga jual dengan meningkatkan margin keuntungan yang diharapkan. Pendekatan ini menampilkan terdapatnya pemahaman terhadap berartinya pengendalian biaya, meskipun belum segala komponen biaya dihitung secara terperinci per unit produk. Dalam praktiknya, sebagian biaya tidak langsung semacam *overhead* serta penyusutan peralatan belum seluruhnya dialokasikan secara sistematis ke dalam harga pokok produksi. Walaupun demikian, margin keuntungan sebesar 40–50% yang diperoleh masih menampilkan tingkatan profitabilitas yang normal serta kompetitif untuk

UMKM kuliner.

Sejalan dengan prinsip akuntansi biaya yang lebih merata, UMKM Donat Kentang D'Java sesungguhnya sudah mempunyai dasar pencatatan biaya yang cukup baik, baik untuk biaya langsung ataupun biaya tidak langsung. Pencatatan biaya bahan baku, tenaga kerja, dan sebagian *overhead* sudah dicoba walaupun belum seluruhnya dianalisis per unit produk. Dengan sedikit kenaikan alokasi biaya secara seimbang guna setiap unit produk, akurasi harga jual serta transparansi keuangan berpotensi bertambah. Pendekatan bertahap ini dinilai realistis sebab cocok dengan ciri UMKM yang memiliki keterbatasan sumber daya. Tidak hanya itu, pengelolaan biaya yang lebih terstruktur bisa membantu *owner* usaha dalam mengambil keputusan manajerial yang lebih pas serta berbasis informasi.

Secara umum, pelaksanaan prinsip-prinsip akuntansi biaya secara sistematis, terlebih lagi bila diawali dari langkah-langkah simpel teruji membagikan akibat signifikan terhadap efektivitas strategi penetapan harga. Akuntansi biaya membantu melindungi keseimbangan antara daya saing pasar serta tingkatan profitabilitas usaha. Pelaksanaan tersebut pula berfungsi dalam menguatkan ketahanan bisnis UMKM di tengah persaingan industri kuliner yang terus menjadi ketat. Oleh sebab itu, akuntansi biaya tidak bisa ditatap selaku penerapan yang rumit ataupun eksklusif untuk usaha besar saja. Akuntansi biaya adalah kebutuhan bawah untuk kelangsungan serta perkembangan UMKM kecil semacam Donat Kentang D'Java.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alda, Nurhayati, & Maharani, E. F. (2024). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dengan Menggunakan Metode Full Costing Pada Umkm Bakso Keliling. *JIMBE: Jurnal Ilmu Manajemen, Bisnis Dan Ekonomi*, 2(3), 241–250.  
<https://malaqbipublisher.com/index.php/JIMBE>
- Alifiana Rahmawati, Novita Dwi Adelyah, & Chairil Anwar. (2024). Analisa Perhitungan Pada Biaya Produksi dengan Metode Harga Pokok Pesanan di UMKM Iffa Cookies Sidoarjo. *Anggaran : Jurnal Publikasi Ekonomi Dan Akuntansi*, 2(2), 405–416. <https://doi.org/10.61132/anggaran.v2i2.673>
- Anggara, D. dwi, & Khair, U. (2024). Penerapan Akuntansi Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Di Kelurahan Nusa Indah Kota Bengkulu. *Jurnal Akuntansi, Keuangan Dan Teknologi Informasi Akuntansi*, 5(1), 78–91.  
<https://doi.org/10.36085/jakta.v5i1.6292>
- Fauziah, F., Afkar, T., Lasiyono, U., & Noerchoidah, N. (2021). Menghitung Harga Pokok Produksi yang Tepat Pada UMKM Amanah Blimbing Wuluh di Dukuh Menanggal Kecamatan Gayungan - Surabaya. *Ekobis Abdimas : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(2), 115–123.  
<https://doi.org/10.36456/ekobisabdimas.2.2.4861>
- Hetika, H., & Sari, Y. P. (2019). Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Untuk Menentukan Harga Jual Pada Umkm Di Kota Tegal. *Monex Journal Research Accounting Politeknik Tegal*, 8(1), 303–314.  
<https://doi.org/10.30591/monex.v8i1.1272>
- 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>
- Isnaini, W., Khoiri, H. A., & Cahyaningtyas, P. (2022). Penentuan Harga Pokok Produksi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Charu Dhatri Madiun. *Berdikari: Jurnal Inovasi Dan Penerapan Ipteks*, 10(2), 177–184. <https://doi.org/10.18196/berdikari.v10i2.13747>
- Kiki Septia Ihwan, Alifa Ilmi, Muhammad Agung Purnama, & Yuni Astuti Tri Tartiani. (2024). Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi pada UMKM U&Mie Menggunakan Metode Full costing. *Lokawati : Jurnal Penelitian Manajemen Dan Inovasi Riset*, 2(6), 254–265. <https://doi.org/10.61132/lokawati.v2i6.1363>
- Rahardyan Sriaatma Pradana, Junaidi, M. C. Mawardi. (2024). *Analisis Penerapan Akuntansi Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Studi Kasus Pada Warung Kopi Mbah Kuwot Di Trenggak*, 13(02), 146–157.
- Wardokhi, A., Muarifin, H. (2023). *Penerapan Akuntansi Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Article History*. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 2(2), 159–167.
- Yandi Asmana. (2025). Strategi Pengendalian Biaya dan Hambatan Adaptasi Akuntansi Manajemen pada UMKM Makanan Olahan di Tangerang Selatan. *AKUA: Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 4(2), 106–116. <https://doi.org/10.54259/akua.v4i2.4197>