

Strategi Penetapan Harga Jual Produk Pada UD. Mekar Makassar

Fathia Nurul Aini^{1*}, Hariany Idris², Fajriani Azis³

^{1,2,3} Universitas Negeri Makassar

* E-mail Korespondensi: Fathia.nurulaaa30@gmail.com

Information Article

History Article

Submission: 01-05-2026

Revision: 18-05-2026

Published: 19-05-2026

DOI Article:

10.24905/mlt.v6i2.447

A B S T R A K

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi penetapan harga jual produk pada UD. Mekar Makassar. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan variabel strategi penetapan harga jual dan harga pokok produksi. Pengukuran dilakukan dengan mengidentifikasi komponen biaya produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik sebagai dasar penentuan harga jual. Fokus penelitian adalah proses penetapan harga jual produk, dengan subjek penelitian pemilik usaha UD. Mekar Makassar. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi sedangkan analisis data dilakukan melalui tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa UD. Mekar Makassar belum melakukan pencatatan biaya produksi secara sistematis sehingga penetapan harga jual didasarkan pada pengalaman dan kondisi pasar. Pada bulan November 2025, UD Mekar memperoleh laba sebesar Rp6.267.708 dengan margin 31,5%. Strategi harga yang diterapkan cenderung menggunakan pendekatan market oriented pricing, sehingga metode *cost plus pricing* disarankan agar penetapan harga lebih terukur dan akurat.

Kata Kunci: Strategi Penetapan Harga, Harga Pokok Produksi, *Cost plus pricing*

A B S T R A C T

This study aims to analyze the selling price determination strategy at UD Mekar Makassar. The research uses a descriptive qualitative method with research variables consisting of selling price determination strategy and cost of production. Measurement is carried out by identifying production cost components, namely raw material costs, direct labor costs, and factory overhead costs as the basis for determining the selling price. The focus of the research is the process of determining product selling prices, with the owner of UD Mekar Makassar as the research subject. Data collection techniques include interviews, observations, and documentation, while data analysis is conducted through data reduction, data presentation, and drawing conclusions. The results show that UD Mekar Makassar has not systematically recorded production costs, so the

Acknowledgment

determination of selling prices is still based on experience and market conditions. In November 2025, the business earned a profit of Rp6.267.708 with a margin of 31,5%. The pricing strategy applied to use a market-oriented pricing approach; therefore, the cost pricing method is recommended to make price determination.

Key word: *Pricing Strategy, Cost of Production, Cost plus pricing*

© 2026 Published by multiplier. Selection and/or peer-review under responsibility of multiplier

PENDAHULUAN

Peningkatan pertumbuhan penduduk Indonesia semakin meningkat, menyebabkan permintaan masyarakat akan kebutuhan papan (perumahan) menjadi meningkat pula. Hal ini mempengaruhi berkembangnya kegiatan yang berkaitan dengan usaha perumahan dan munculnya pengembang atau developer bagi perumahan. Usaha produksi furnitur penunjang konstruksi seperti kusen, pintu dan jendela merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari sebuah rumah atau bangunan, karena memiliki fungsi penting sebagai penghubung antar ruangan maupun antara ruangan dengan bagian luar bangunan. Selain itu, elemen-elemen tersebut juga berfungsi untuk mengatur pencahayaan alami yang masuk ke dalam ruangan. Meskipun kini telah banyak produsen kusen, pintu, dan jendela berbahan non-kayu yang menawarkan motif tiruan, namun produk berbahan kayu tetap memiliki daya tarik tersendiri di mata konsumen karena sifat alaminya, keindahan corak kayu, nilai estetika, dan kesan natural yang tidak mudah tergantikan.

Di Kota Makassar terdapat sekitar ratusan usaha yang bergerak pada industri furnitur penunjang konstruksi bangunan. Salah satunya pengrajin kayu di jalan borong yaitu UD. Mekar, yang merupakan usaha perseorangan bergerak dalam bidang industri. Usaha ini menerima pesanan kusen pintu, kusen jendela, daun pintu, dan daun jendela sesuai dengan pesanan dan spesifikasi permintaan konsumen. Tujuan utama UD. Mekar ini adalah untuk memperoleh laba dan dapat mempertahankan kelangsungan hidup usaha dengan tetap menjaga standar kualitas produknya.

Seiring dengan meningkatnya pembangunan perumahan di Kota Makassar yang mencapai pertumbuhan sekitar 4,5% hingga 5,8% per tahun (Badan Pusat Statistik Kota Makassar, 2024), permintaan terhadap produk kayu seperti kusen, pintu, dan jendela turut mengalami

peningkatan. Kondisi ini memberikan peluang besar bagi UD. Mekar untuk memperluas pasar dan meningkatkan penjualan. Namun, di sisi lain peningkatan permintaan juga diiringi dengan tingkat persaingan yang semakin ketat di antara para pengrajin kayu di daerah tersebut.

Berdasarkan hasil observasi awal, UD. Mekar saat ini belum memiliki strategi penetapan harga jual yang jelas, terarah, dan konsisten. Penentuan harga dilakukan berdasarkan perkiraan atau pengalaman pemilik usaha tanpa melalui perhitungan biaya produksi yang sistematis. Setiap kali ada pesanan, harga produk sering berubah tergantung pada kondisi bahan baku, tingkat permintaan, atau kesepakatan dengan pelanggan. Selain itu, belum adanya pencatatan yang terperinci mengenai biaya bahan baku, tenaga kerja, dan biaya overhead yang menyebabkan pemilik usaha kesulitan menentukan Harga Pokok Produksi (HPP) secara akurat.

Dalam industri ini, tingkat persaingan semakin tinggi, sehingga penetapan harga menjadi sangat kompetitif. Oleh karena itu, usaha tersebut dituntut harus menghasilkan produk yang berkualitas yang sesuai dengan keinginan pelanggan, serta menjual produk dengan harga terjangkau agar dapat bersaing dipasaran. Maka dari itu, perusahaan harus memperhatikan mengenai strategi penentuan harga jual produk. Penentuan harga ini merupakan salah satu faktor untuk menentukan persaingan di pasaran dengan industri yang sama. Dalam penetapan harga, perusahaan harus sangat berhati-hati agar harga yang ditawarkan tidak terlalu mahal atau murah tetapi tetap menghasilkan keuntungan bagi perusahaan. Harga yang tinggi bisa saja diterima oleh konsumen dan menghasilkan keuntungan yang lebih besar bagi perusahaan, akan tetapi hal ini akan menjadi kelemahan bagi perusahaan kalau pesaing mampu memberikan harga yang lebih rendah.

METODE

Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif, yaitu penelitian yang bertujuan untuk menggambarkan, menjelaskan, dan menganalisis strategi penentuan harga jual produk pada UD Mekar. Sumber atau jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Data primer dari UD Mekar berupa wawancara, observasi serta dokumentasi data yang terkait dengan laporan keuangan, catatan produksi dan dokumen lain yang relevan. Teknik pengumpulan data dianalisis secara kualitatif dengan cara reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Peneliti membandingkan praktik penetapan harga di UD Mekar dengan teori-teori penentuan harga dan akuntansi biaya yang relevan.

Subjek penelitian ini adalah UD Mekar, sebuah usaha perseorangan yang bergerak di

bidang industri furnitur penunjang konstruksi bangunan, khususnya produksi kusen, pintu, dan jendela berbahan kayu di Kota Makassar. Penelitian ini secara khusus mengambil UD Mekar sebagai objek utama untuk mengkaji strategi penentuan harga jual produk yang diterapkan pada usaha tersebut. Fokus dalam penelitian ini adalah menganalisis strategi yang digunakan oleh UD Mekar dalam penetapan harga jual produk, termasuk faktor-faktor yang menjadi pertimbangan dalam strategi penentuan harga jual yang diterapkan oleh UD Mekar dalam menghadapi persaingan pasar dan upaya memperoleh laba optimal. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu Wawancara, Observasi, Dokumentasi. Teknik analisis data dilakukan yaitu Reduksi Data, Penyajian Data, dan Penarikan Kesimpulan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Harga Jual

Harga jual produk merupakan salah satu informasi penting dalam penelitian ini karena mencerminkan strategi penetapan harga yang diterapkan oleh UD Mekar Makassar. Data harga jual diperoleh melalui wawancara langsung dengan pemilik usaha selama satu bulan penelitian. Penyajian harga jual produk bertujuan untuk memberikan gambaran variasi harga berdasarkan jenis produk dan bahan baku yang digunakan. Berikut adalah jenis kayu yang digunakan untuk membuat produk kusen pintu, kusen jendela, dan daun pintu pada UD Mekar Makassar:

Tabel 1 Harga Jual Kayu Bayam pada UD Mekar Makassar

No	Jenis Produk	Ukuran	Harga Jual (Rp)
1	Kusen Pintu	6cm × 15cm × 5m	650.000,-
2	Kusen Jendela	6cm × 12cm × 5m	450.000,-
3	Daun Pintu	4cm × 12cm × 8m	1.300.000,-

Sumber: UD Mekar Makassar, 2025

Tabel 1 menunjukkan harga jual yang ditetapkan oleh UD Mekar Makassar yang menggunakan bahan kayu bayam. Harga jual produk bervariasi tergantung pada jenis produk, ukuran, dan tingkat kesulitan pengerjaan. Kusen pintu dan daun pintu memiliki kisaran harga yang cukup lebar karena menyesuaikan dengan spesifikasi pesanan konsumen. Produk berbahan kayu bayam memiliki harga jual relatif lebih tinggi karena kualitas dan ketahanan kayu yang lebih baik.

Tabel 2 Harga Jual Kayu Jati Putih pada UD Mekar Makassar

No	Jenis Produk	Ukuran	Harga Jual (Rp)
1	Kusen pintu	6cm × 15cm × 5m	450.000,-
2	Kusen jendela	6cm × 12cm × 5m	450.000,-
3	Daun Pintu	4cm × 12cm × 8m	650.000,-

Sumber: UD Mekar Makassar, 2025

Tabel 2 menunjukkan harga jual produk UD Mekar makassar yang menggunakan bahan kayu jati putih. Harga jual produk berbahan kayu jati putih relatif lebih rendah dibandingkan kayu bayam. Hal ini disebabkan oleh perbedaan kualitas kayu serta segmentasi konsumen yang dituju, di mana kayu jati putih digunakan untuk harga yang lebih terjangkau.

Estimasi Biaya Produksi

Biaya produksi adalah biaya yang dikeluarkan untuk membuat atau memproduksi suatu barang. Biaya produksi pada umumnya terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead. Penelitian dilakukan selama satu bulan dengan total pemasukan sebesar Rp19.850.000. Karena UD Mekar tidak memiliki pencatatan biaya produksi, maka peneliti melakukan estimasi biaya produksi.

Estimasi Biaya Bahan Baku

Biaya bahan baku merupakan komponen utama dalam biaya produksi karena berkaitan langsung dengan proses pembuatan produk. Dalam penelitian ini, UD Mekar Makassar tidak memiliki pencatatan biaya bahan baku berdasarkan jenis kayu yang digunakan dan volume produksi selama satu bulan penelitian. Penyajian estimasi biaya bahan baku ini bertujuan untuk memberikan gambaran struktur biaya produksi.

Tabel 3 Estimasi Biaya Baku

No	Jenis Bahan Baku	Estimasi Biaya (Rp)
1	Kayu Bayam	6.000.000,-
2	Kayu Jati Putih	4.000.000,-
Total		10.000.000,-

Sumber: Hasil Olahan,2026

Tabel 3 menunjukkan bahwa biaya bahan baku merupakan komponen biaya terbesar dalam proses produksi. Kayu bayam memiliki biaya lebih besar karena digunakan untuk produk dengan kualitas dan harga jauh lebih tinggi.

Biaya Tenaga Kerja

Biaya tenaga kerja langsung yang dikeluarkan pada UD Mekar Makassar pada bulan November 2025 sebesar Rp2.500.000, sumber dari pemilik usaha UD Mekar.

Biaya Overhead Pabrik

Biaya overhead pabrik merupakan biaya produksi selain biaya bahan baku dan biaya

tenaga kerja langsung yang tetap diperlukan dalam kegiatan produksi. Biaya ini mencakup biaya listrik serta biaya penyusutan peralatan produksi yang digunakan selama proses pembuatan produk.

Biaya Overhead Tetap

Tabel 4 Biaya Overhead Tetap UD Mekar Makassar

No	Jenis Biaya Overhead	Jumlah (Rp)
1	Biaya Listrik	825.000,-
Total		825.000,-

Sumber: UD Mekar Makassar, 2026

Tabel 4 menunjukkan biaya Overhead pabrik tetap yang dikeluarkan oleh UD Mekar Makassar di bulan November 2025 sebesar Rp 825.000

Biaya Penyusutan

Berdasarkan peraturan Menteri Keuangan No. 72 Tahun 2023 tentang penyusutan harta berwujud dan/atau amortisasi Harta Tak Terwujud. Peralatan UD. Mekar Makassar termasuk jenis harta berwujud kelompok 2 yang memiliki manfaat selama 8 tahun.

Tabel 5 Biaya Penyusutan Peralatan

Aktiva Tetap	Harga Perolehan (Rp)	Umur Ekonomis	Perminggu (Rp)	Perbulan (Rp)
Mesin Ketam Meja	7.000.000,-	8	18.229,-	72.917,-
Mesin Gergaji Meja	15.000.000,-	8	39.063,-	156.250,-
Mesin Profil	500.000,-	8	1.302,-	5.208,-
Mesin Gosok	600.000,-	8	1.563,-	6.250,-
Mesin Gergaji Tangan	1.000.000,-	8	2.604,-	10.417,-
Mesin Bor	600.000,-	8	1.563,-	6.250,-
Total			64.323,-	257.292,-

Sumber: Hasil Olahan, 2026

Tabel 5 menunjukkan biaya penyusutan peralatan per minggu sebesar Rp64.323 dan untuk biaya penyusutan per bulannya sebesar Rp.257.292.

Rekapitulasi Estimasi Biaya Produksi Bulanan

Tabel 6 Rekapitulasi Biaya Produksi Bulan November 2025

No	Jenis Biaya	Jumlah (Rp)
1	Biaya Bahan Baku	10.000.000,-
2	Biaya Tenaga Kerja	2.500.000,-
3	Biaya Overhead	825.000,-
4	Biaya Penyusutan Peralatan	257.292,-

Total	13.582.292,-
--------------	---------------------

Sumber: Data diolah, 2026

Berdasarkan tabel 6, total biaya produksi selama satu bulan adalah sebesar Rp13.582.292. nilai ini menjadi dasar dalam perhitungan harga pokok produksi per unit.

Analisis Data

Analisis Berdasarkan *Cost Oriented Pricing*

Menurut Rusdiono (2020), metode *cost plus pricing* merupakan metode penetapan harga dengan menambahkan persentase laba (*markup*) tertentu dari total biaya produksi. Rumus yang digunakan adalah:

$$\text{Harga Jual} = \text{Biaya Total} \times (1 + \text{Persentase Markup})$$

Apabila diasumsikan markup sebesar 30%, maka:

$$\begin{aligned} \text{Harga Cost plus pricing} &= \text{Rp}13.582.292 \times 1,30 \\ &= \text{Rp}17.656.980 \end{aligned}$$

Jika dibandingkan dengan pendapatan UD Mekar Makassar sebesar Rp19.850.000, maka harga jual UD Mekar Makassar berada di atas batas minimum berdasarkan pendekatan biaya. Maka laba usaha dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Laba} &= \text{Rp}19.850.000 - \text{Rp}13.582.292 \\ &= \text{Rp}6.267.708 \end{aligned}$$

$$\text{Margin laba} = \frac{\text{Rp}6.267.708}{\text{Rp}20.000.000} \times 100\% = 31,5\%$$

Hasil ini menunjukkan bahwa secara tidak langsung UD Mekar telah memperoleh margin 30%, meskipun tidak menggunakan perhitungan *cost plus pricing*.

Analisis Berdasarkan *Market Oriented Pricing*

Berdasarkan wawancara, pemilik usaha menentukan harga dengan mempertimbangkan harga pasar dan pesaing. Strategi ini sesuai dengan pendekatan *market oriented pricing* menurut Rusdiono (2020).

Metode yang ditemukan adalah:

1. *Going rate pricing*, karena mengikuti harga pasar
2. *Perceived value pricing*, karena terdapat perbedaan harga berdasarkan kualitas kayu.

Strategi ini membantu usaha tetap kompetitif, namun memiliki kelemahan karena tidak

mempertimbangkan struktur biaya secara sistematis.

Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian, menunjukkan bahwa strategi penetapan harga jual produk UD Mekar Makassar belum didasarkan pada sistem pencatatan biaya produksi yang rinci dan terstruktur. Pemilik usaha belum melakukan perhitungan harga pokok produksi secara formal sesuai dengan sistem akuntansi biaya, sehingga penentuan harga jual lebih banyak didasarkan pada pengalaman, kebiasaan usaha, serta pertimbangan harga pasar.

Data penelitian menunjukkan bahwa total biaya produksi pada bulan November 2025 sebesar Rp13.582.292 dengan total pendapatan sebesar Rp19.850.000. selisih antara pendapatan dan total biaya produksi menghasilkan laba sebesar Rp6.267.708 dengan tingkat margin keuntungan 31,5%. Kondisi ini menunjukkan bahwa secara finansial usaha masih berada dalam kondisi menguntungkan, namun keuntungan tersebut belum tentu mencerminkan efisiensi biaya yang optimal karena tidak didasarkan pada perhitungan biaya yang sistematis.

Jika dibandingkan dengan hasil analisis menggunakan metode *cost plus pricing*, diketahui bahwa harga jual yang diterapkan oleh UD Mekar sebenarnya telah berada di atas batas minimum harga berbasis biaya. Hal ini mengindikasikan bahwa meskipun tidak menggunakan metode perhitungan biaya secara formal, usaha secara tidak langsung telah memperoleh margin keuntungan yang sesuai.

Namun demikian, strategi penetapan harga yang digunakan lebih cenderung mengarah pada pendekatan market *oriented pricing*, khususnya metode *going rate pricing* dan *perceived value pricing*. Hal ini terlihat dari cara pemilik usaha dalam menentukan harga berdasarkan harga pasar dan kualitas bahan baku yang digunakan. Strategi ini memang mampu menjaga daya saing usaha di pasar, tetapi memiliki kelemahan karena tidak mempertimbangkan seluruh komponen biaya secara rinci.

Dengan tidak adanya pencatatan biaya yang sistematis, terdapat risiko ketidaktepatan dalam menentukan harga jual, seperti kemungkinan harga terlalu rendah yang dapat mengurangi laba, atau terlalu tinggi yang dapat menurunkan daya saing. Oleh karena itu, penerapan metode *cost plus pricing* menjadi penting agar penetapan harga jual dapat lebih terukur, rasional, dan mampu memberikan kepastian keuntungan bagi usaha.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data mengenai strategi penetapan harga jual pada UD Mekar Makassar, maka dapat disimpulkan yaitu Strategi penetapan harga jual yang diterapkan UD Mekar Makassar cenderung menggunakan pendekatan berbasis pasar (Market Oriented Pricing). Pemilik usaha menetapkan harga dengan mempertimbangkan harga pesaing dan kondisi pasar, sehingga metode yang dominan digunakan adalah going rate pricing. Selain itu, terdapat unsur perceived value pricing karena perbedaan harga antara kayu bayam dan kayu jati putih didasarkan pada kualitas bahan dan persepsi nilai konsumen.

UD Mekar belum menerapkan metode penetapan harga berbasis biaya secara sistematis. Meskipun seluruh unsur biaya produksi telah dikeluarkan (bahan baku, tenaga kerja, overhead, dan penyusutan), pencatatan biaya belum dilakukan secara rinci dan terstruktur. Oleh karena itu, penetapan harga belum menggunakan metode *cost plus pricing* secara formal sebagaimana dijelaskan dalam Rusdiono (2020).

Secara finansial, usaha masih berada dalam kondisi menguntungkan. Berdasarkan data bulan November 2025, total biaya produksi sebesar Rp13.582.292 dengan pendapatan sebesar Rp19.850.000 menghasilkan laba Rp6.26.708 atau margin keuntungan sebesar 31,5%. Nilai ini lebih tinggi dibandingkan simulasi markup 30% berdasarkan metode *cost plus pricing*. Meskipun memperoleh laba yang cukup baik, sistem penetapan harga masih bersifat intuitif dan berbasis pengalaman. Hal ini berpotensi menimbulkan risiko apabila terjadi kenaikan harga bahan baku, peningkatan biaya operasional, atau perubahan kondisi pasar karena tidak terdapat standar perhitungan harga minimum yang jelas.

DAFTAR PUSTAKA

- Amin, M. A. N. (2018). Analisis Perbandingan Abnormal return dan Trading volume activity Sebelum dan Sesudah Pengumuman Pembelian Kembali Saham (Buyback Stock). *Multiplier: Jurnal Magister Manajemen*, 3(1), 85-99. <https://doi.org/10.24905/mlt.v3i1.42>
- Amin, M. A. N. (2022). Analisis Perbandingan Abnormal return, Return saham dan Likuiditas Saham Sebelum dan Sesudah Buyback Saham. *Multiplier: Jurnal Magister Manajemen*, 3(2), 100-109. <https://doi.org/10.24905/mlt.v3i2.49>
- Amin, M. A. N. ., Murwati, M., Oktavianti, S. ., & Saputra, B. (2026). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Risiko Operasional: Bukti dari Sektor Consumer Non-Cyclicals Pada Bursa Efek Indonesia. *JIBEMA: Jurnal Ilmu Bisnis, Ekonomi, Manajemen, Dan Akuntansi*, 3(4), 467–475. <https://doi.org/10.62421/jibema.v3i4.242>

- Amin, M. A. N., Oktavianti, S., & Saputra, B. (2025). Ketegangan Politik Timur Tengah 2025 pada Saham Energi di Indonesia. *Multiplier: Jurnal Magister Manajemen*, 6(1), 239-247. <https://doi.org/10.24905/mlt.v6i1.111>
- Amin, M. A. N., Oktavianti, S., & Saputra, B. (2025). Pengaruh Current Ratio, Net Profit Margin, Debt To Equity Ratio Terhadap Dividen Payout Ratio. *Multiplier: Jurnal Magister Manajemen*, 6(1), 1275-1288. <https://doi.org/10.24905/mlt.v6i2.278>
- Anggraini, M. (2022). Strategi Penetapan Harga Jual Produk UMKM. *Jurnal Konsep Bisnis Dan Manajemen*. <https://ojs.uma.ac.id/index.php/bisman/article/view/8808>
- Azis, M., Anwar, A., & Rasul, I. U. (2024). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dengan Menggunakan Metode Job Order Costing (Studi Kasus Pada Lentera Konveksi Makassar). *Future Academia : The Journal of Multidisciplinary Research on Scientific and Advanced*, 2(4), 464–481. <https://doi.org/10.61579/future.v2i4.161>
- Bustami, Batian, & Nurlela. (2018). *Akuntansi Biaya* (4th ed.). Yogyakarta: Graha Ilmiah.
- Dewi, santi rahma. (2019). *Akuntansi Biaya* (S. B. Sartika (ed.); 1st ed.). UMSIDA Press. [/https://doi.org/10.21070/2019/978-623-6833-85-8](https://doi.org/10.21070/2019/978-623-6833-85-8)
- Dharsana, M. T., & Aswar, N. F. (2024). *Manajemen Pemasaran* (P. D. H. Hasmyati (ed.); 1st ed.). Yogyakarta: Penerbit K-Media. https://books.google.co.id/books?id=He84EQAAQBAJ&pg=PA53&hl=id&source=gbs_toc_r&cad=1#v=onepage&q&f=false
- Dunia, firdaus ahmad, Abdullah, W., & Sasongko, C. (2019). *Akuntansi Biaya* (5th ed.). Salemba Empat.
- Idris, H., Adiaksa, H., & Azis, M. (2024). Analisis Penetapan Harga Pokok Produksi (HPP) Pada Usaha Mikro Kecil Jalangkote Salahutu di Kota Makassar. *Jurnal Sains Riset (JSR)*, 14(1), 354–360. <https://doi.org/https://doi.org/10.47647/jsr.v14i1.2300>
- Indrawasi, P., & Siswanti, T. (2022). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dalam Rangka Menentukan Harga Jual Produk dengan Metode Full Costing dan Variabel Costing Pada Pabrik Roti Bakery Jakarta Timur. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi (JIMA)*, 2(2), 114–126.
- Intan, N. (2021). Penerapan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil dan Menengah(SAK EMKM)Dalam Penyusunan Laporan Keuangan (Studi Kasus Pada Beauty Shopy Jombang).
- Kainama, M. S. (2023). *Akuntansi Biaya* (R. Desiyanti (ed.); 1st ed.). Padang: CV. Gita Lentera. https://books.google.co.id/books?hl=id&lr=&id=QYjIEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA1&dq=akuntansi+biaya&ots=z4SeftmNZN&sig=eetLiESthBolqcHXaz7K7p5Rsw8&redir_esc=y#v=onepage&q=akuntansi biaya&f=false
- Lestari, D. F., Anugerah, E. G., Tarinih, Dasila, R. A., & Ruhliandini, P. Z. (2025). *Akuntansi Biaya* (R. Mukhlisiah (ed.); 1st ed.). Banten: Sada Kurnia Pustaka. https://books.google.co.id/books?hl=id&lr=&id=go1gEQAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA33&dq=akuntansi+biaya&ots=cyBNfZ3xZS&sig=hX45QUaJ90KcTB0gvpQkJXe68KM&redir_esc=y#v=onepage&q=akuntansi biaya&f=false

Mulyadi. (2018). *Akuntansi Biaya* (5th ed.). Yogyakarta: UPP STIM YKPN.

Purwaji, A., Wibowo, & Muslim, S. (2023). *Akuntansi Biaya* (N. I. Sallama (ed.); 3rd ed.). Jakarta: Salemba Empat.
https://books.google.co.id/books?hl=id&lr=&id=0xfjEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=%22akuntansi+biaya%22&ots=vhdrh7M0mJ&sig=A6Y9fTOIC4LkpeLG_W4LigyJGU0&redir_esc=y#v=onepage&q=%22akuntansi+biaya%22&f=false

Rusdiono. (2020, July 30). Rusdiono Consulting. Diambil kembali dari Apa itu Akuntansi Manajemen? Bagaimana Fungsi dan Tujuan Akuntansi Manajemen? - RDN Consulting: <https://www.rusdionoconsulting.com/apa-itu-akuntansi-manajemenbagaimana-fungsi-dan-tujuan-akuntansi-manajemen/>

Setiani, L., & Amin, M. (2024). Pengaruh Capital Adequacy Ratio, Loan To Deposit Ratio, Operating Expense To Operating Income Terhadap Perubahan Laba. *Multiplier: Jurnal Magister Manajemen Учредители: Universitas Pancasakti*, 5(1), 41-55.
<https://doi.org/10.24905/mlt.v5i1.5>

Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta

Sujarweni, V. W. (2019). *Akuntansi Biaya Teori & Penerapannya* (Mona (ed.)). Yogyakarta: Pustaka Baru Press.

Suratminingsih, Kannapadang, D., Lisdawati, Evianti, D., & Pangaribuan, L. (2024). *Akuntansi Biaya* (E. Pamela (ed.)). Jambi: PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
https://books.google.co.id/books?hl=id&lr=&id=1Zr_EAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR1&dq=%22akuntansi+biaya%22&ots=pBuHd6iQZ_&sig=jfxGUXiWihFfe-GW37NQIB6K-mI&redir_esc=y#v=onepage&q=%22akuntansi+biaya%22&f=false

Thenu, G., Manossoh, H., & Runtu, T. (2021). Analisis Harga Pokok Produksi Dengan Metode Full Costing Dalam Penetapan Harga Jual Pada Usaha Kerupuk Rambak Ayu. *Jurnal EMBA : Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 9(2).