Department of Digital Business
Journal of Artificial Intelligence and Digital Business (RIGGS)
Homepage: https://journal.ilmudata.co.id/index.php/RIGGS
Vol. 5 No. 2 (2026) pp: 12497-12505
P-ISSN: 2963-9298, e-ISSN: 2963-914X

Evaluasi Perhitungan Biaya Produksi sebagai Dasar Penetapan Harga Jual pada UMKM Santana Aquascape

Imron Nur Rohman[1], Yuli Kurniawati[2]
[1]Mahasiswa, Akuntansi, STIE Mahardhika
[2]Dosen pembimbing, Akuntansi, STIE Mahardhika
imronnurrohman071@gmail.com, yuli.kurniawati@stiemahardhhika.ac.id

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perhitungan biaya produk, mengevaluasi penetapan harga jual, dan merumuskan rekomendasi harga jual ideal berbasis cost-plus pricing *pada UMKM Santana Aquascape di Pasar Ikan Gunungsari periode April 2026. Perhitungan biaya produk menjadi penting bagi UMKM karena menjadi dasar dalam menentukan harga jual yang wajar, menjaga margin keuntungan, serta menghindari penetapan harga yang tidak sesuai dengan biaya riil, khususnya pada usaha aquascape yang memiliki karakteristik biaya beragam, meliputi produk hidup, persediaan, aset, dan beban operasional. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan pendekatan studi kasus karena pendekatan tersebut dinilai tepat untuk memahami kondisi pencatatan biaya secara mendalam dan kontekstual pada satu objek usaha. Data penelitian terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui observasi partisipan dan wawancara semi-terstruktur, sedangkan data sekunder diperoleh melalui dokumentasi catatan usaha, meliputi data pengeluaran, penjualan, dan penggunaan aset selama periode penelitian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pencatatan biaya pada Santana Aquascape belum dilakukan secara terstruktur sehingga aset jangka panjang, persediaan, dan beban langsung masih tercampur dalam satu pencatatan, yang berdampak pada kurang akuratnya informasi keuangan usaha. Setelah dilakukan identifikasi dan klasifikasi biaya, total pengeluaran usaha terdiri atas aset jangka panjang sebesar Rp5.350.000, persediaan sebesar Rp6.191.000, dan beban langsung sebesar Rp4.434.000. Hasil perhitungan HPP menunjukkan bahwa sebagian besar produk telah mampu menutup biaya riil dan memberikan margin yang memadai. Secara umum, evaluasi biaya produk dan penerapan* cost-plus pricing *diperlukan untuk mendukung penetapan harga jual yang lebih akurat, konsisten, dan berkelanjutan pada UMKM Santana Aquascape.*

Kata Kunci: *Biaya Produk, Harga Pokok Produksi, Penetapan Harga Jual, Cost-Plus Pricing, UMKM Aquascape.*

1. Latar Belakang

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia sebagai penggerak utama yang mampu menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar serta mendorong aktivitas ekonomi di berbagai daerah (Munthe et al., 2023). Namun, banyak UMKM masih menghadapi kendala dalam pengelolaan keuangan, khususnya pada pencatatan biaya dan penentuan harga jual. Dalam praktiknya, harga jual sering ditetapkan berdasarkan perkiraan atau mengikuti harga kompetitor tanpa perhitungan biaya yang memadai, sehingga laba usaha sulit diukur secara akurat (Zulkarnain & Nurazizah, 2022). Pembebanan biaya yang tidak tepat juga dapat menghasilkan informasi biaya yang kurang akurat untuk pengambilan keputusan (Nusa & Sulistiyantoro, 2022).

Permasalahan tersebut ditemukan pada UMKM Santana Aquascape di Pasar Ikan Gunung Sari. Usaha yang berdiri sejak 2020 menjual lebih dari 60 jenis produk dengan tujuh kategori (udang hias, ikan hias, tanaman, batu, pasir, aksesori, kayu aquascape). Karakteristik produk beragam menyebabkan struktur biaya kompleks, namun pencatatan masih sederhana sehingga aset jangka panjang, persediaan, dan beban operasional belum dipisahkan jelas. Kondisi ini berpotensi menimbulkan kesulitan menentukan harga jual tepat, terutama untuk produk unggulan seperti Buce, Crypto, dan ikan Cardinal yang bersaing dengan sekitar 10 stan aquascape lain. Usaha ini juga pernah mengalami kerugian akibat barang tidak terjual dan tanaman mati sebelum dipasarkan.

Dalam akuntansi biaya, harga pokok produk merupakan dasar utama penetapan harga jual. Perhitungan biaya yang lebih lengkap dapat menghasilkan harga pokok berbeda dari perhitungan sederhana yang biasa digunakan UMKM (Wardiningsih et al., 2024), sedangkan penetapan harga jual berbasis biaya membantu pelaku usaha memperoleh keuntungan lebih terukur (Noviasari & Alamsyah, 2020). Salah satu pendekatan yang banyak digunakan adalah

metode cost-plus pricing dengan menambahkan persentase keuntungan di atas biaya produk. Metode ini relatif mudah diterapkan UMKM karena memberikan dasar jelas dalam menentukan harga jual sekaligus menjaga tingkat keuntungan (Harjanti et al., 2021).

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini bertujuan mengevaluasi perhitungan biaya produk sebagai dasar penetapan harga jual pada UMKM Santana Aquascape periode April 2026, serta menyusun rekomendasi harga jual ideal berbasis cost-plus pricing.

2. Tinjauan Pustaka

Keberadaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia secara yuridis diatur dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 yang menegaskan perlunya pemberdayaan melalui pengembangan iklim usaha, perlindungan, dan penguatan peran ekonomi rakyat. Peran UMKM sebagai tulang punggung perekonomian nasional telah ditegaskan dalam berbagai kajian, termasuk oleh (Munthe et al. 2023) yang menyoroti kontribusinya dalam penciptaan lapangan kerja dan pertumbuhan ekonomi berbasis kerakyatan. Namun demikian, masih banyak UMKM yang menghadapi keterbatasan dalam pencatatan keuangan. Zulkarnain dan Nurazizah (2022) menemukan bahwa laporan keuangan UMKM masih sering belum disusun sesuai SAK EMKM, sementara (Istinasari et al. 2021) menunjukkan bahwa penerapan laporan keuangan berbasis SAK EMKM dapat membantu UMKM menghasilkan informasi keuangan yang lebih tertib dan andal. Hal ini penting, sebab keputusan yang diambil dalam usaha sangat berpengaruh terhadap efisiensi, daya saing, dan keberlanjutan usaha.

Dalam akuntansi biaya, biaya produk dipahami sebagai seluruh pengorbanan ekonomi yang dikeluarkan untuk menghasilkan barang sampai siap dijual, yang umumnya terdiri atas bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. (Harjanti et al. 2021) menegaskan bahwa perhitungan harga pokok produksi yang tepat harus memasukkan biaya variabel maupun biaya tetap, karena biaya yang tidak dicatat akan membuat HPP menjadi lebih rendah dari kondisi sebenarnya. (Nusa dan Sulistiyantoro) menekankan bahwa alokasi biaya tidak langsung pada aktivitas spesifik berdampak signifikan terhadap akurasi perhitungan total biaya produk. Klasifikasi biaya perlu diperhatikan dari berbagai aspek, yakni berdasarkan perilaku biaya (*fixed cost* dan *variable cost*) serta masa manfaatnya. Distingsi ini krusial mengingat aset jangka panjang, seperti peralatan atau kayu dengan umur pakai tertentu, tidak dapat langsung diperlakukan sebagai beban periode, berbeda dengan persediaan seperti ikan, tanaman, pasir, dan aksesori yang biayanya harus melekat pada produk. Kegagalan dalam membedakan klasifikasi ini akan menyulitkan penelusuran biaya produk dan melemahkan landasan penentuan harga jual.

Salah satu pendekatan yang lazim digunakan dalam penetapan harga adalah metode *cost-plus pricing*, yang dilakukan dengan menambahkan persentase margin laba di atas total biaya produk. Secara matematis, rumusnya adalah

$$Harga\ Jual = HPP + (markup\ x\ HP)$$

(Harjanti et al. 2021 dan Noviasari dan Alamsyah 2020) menunjukkan bahwa metode *cost plus pricing* membuat harga jual lebih terukur karena seluruh biaya dijadikan dasar perhitungan, lalu ditambahkan margin laba yang diharapkan. Hal ini relevan untuk evaluasi perhitungan biaya produksi pada UMKM Santana Aquascape agar harga jual tidak hanya berdasarkan perkiraan atau harga pasar semata. (Wardiningsih et al. 2024) menunjukkan bahwa cost plus pricing dengan laba 25% memberikan harga jual lebih akurat pada UMKM. Temuan ini memperkuat pentingnya evaluasi perhitungan biaya produksi sebagai dasar penetapan harga jual yang sistematis pada UMKM Santana Aquascape. Namun, metode ini juga memiliki keterbatasan karena tidak mempertimbangkan harga pasar dan daya beli konsumen, sehingga dalam praktik UMKM, markup sebaiknya ditempatkan sebagai kisaran yang wajar dan fleksibel misalnya 20-30% dengan mempertimbangkan risiko produk, dan tingkat persaingan. Evaluasi penetapan harga jual menjadi penting untuk menilai apakah harga yang diterapkan sudah mampu menutup seluruh biaya dan menghasilkan laba yang layak. Nusa dan Sulistiyantoro (2022) menunjukkan bahwa perhitungan HPP yang lebih akurat dapat menghasilkan harga yang berbeda dari harga yang selama ini ditetapkan pelaku usaha, bahkan bisa memperlihatkan kondisi *underprincing* atau *overprincing.*

Bagi UMKM yang menjual produk hidup dalam industri aquascape, risiko kerugian lebih besar karena kerusakan dan kematian tanaman dapat memangkas margin keuntungan secara signifikan. Hal ini tercermin pada operasional Santana Aquascape menjual lebih dari 60 Variasi produk dalam tujuh kategori mulai dari ikan Cardinal yang hanya bertahan beberapa minggu hingga kayu Santigi yang bisa dipakai bertahun-tahun. Kompleksitas ini membuat perhitungan biaya produk menjadi jauh lebih rumit dibandingkan usaha dagang biasa, karena produk seperti Buce

DOI: https://doi.org/10.31004/riggs.v5i2.10885
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

dan Crypto memerlukan pembebanan biaya yang berbeda dibanding batu, pasir, atau aksesori. (Hetami et al. 2023) menegaskan bahwa aquascape memiliki peluang usaha yang menjanjikan, tetapi tantangan teknis dan biaya tetap tinggi. Dengan demikian, evaluasi perhitungan biaya produk, klasifikasi persediaan, dan penerapan *cost-plus pricing* merupakan syarat utama untuk menentukan kewajaran harga jual pada UMKM Santana Aquascape.

3. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif melalui studi kasus, yang dipilih guna memahami secara mendalam praktik perhitungan biaya produk dan penetapan harga jual pada UMKM Santana Aquascape berdasarkan situasi di lapangan. (Sugiyono 2022), menyatakan pendekatan kualitatif ini memberikan ruang bagi peneliti untuk menggali makna di balik fenomena secara natural dengan peneliti itu sendiri sebagai instrumen utama. Adapun studi kasus dipilih karena penelitian hanya fokus pada satu objek spesifik yaitu Santana Aquascape yang dinilai karena dianggap representatif, dengan mempertimbangkan variasi karakteristik biayanya, mulai dari persediaan yang berputar cepat, dan aset jangkat panjang, Sehingga beban operasional harian, serta pencatatan keuangannya yang saat ini masih manual dan belum terstruktur.

Objek penelitian ini adalah UMKM Santana Aquascape yang berlokasi di Pasar Ikan Gunung Sari yang telah beroperasi sejak 2020, dengan lebih dari 60 jenis produk yang terbagi menjadi tujuh kategori. Penelitian difokuskan pada periode April 2026 karena keterbatasan data pengeluaran dan pendapatan hanya terdokumentasi pada rentang waktu tersebut.

Pemilihan subjek dilakukan secara purposif dengan pertimbangan beberapa kondisi operasional bahwa usaha ini belum memiliki sistem perhitungan biaya produk yang sistematis, harga jual masih bergantung pada perkiraan dan harga kompetitor, serta pencatatan usahanya masih mencampurkan aset, persediaan, dan beban dalam satu kelompok. Proses pengambilan data lapangan, khususnya wawancara, dilaksanakan pada 15 Mei 2026 di lokasi usaha.

Penelitian ini menggunakan Data dua jenis, yaitu primer dan sekunder. Untuk data primer, saya mengandalkan observasi partisipan dan wawancara langsung dengan Bapak Anwar pemilik sekaligus pengelola tunggal Santana Aquascape yang sehari-harinya bertanggung jawab mulai dari pembelian stok hingga pelayanan pelanggan. Kebetulan, posisi saya sebagai peserta magang di tokonya memudahkan proses pengambilan data, karena saya bisa melihat langsung bagaimana beliau mencatat pengeluaran di buku tulis, menata produk, dan menentukan harga jual secara spontan berdasarkan tawar-menawar dengan pembeli. (Creswell & Poth, 2025) menegaskan bahwa observasi partisipan menghasilkan data yang lebih alami, dan pengalaman saya di sana membuktikan hal itu saya bahkan sempat membantu beliau menghitung stok ikan Cardinal yang mati mendadak. Sesi wawancara semi-terstruktur sendiri saya lakukan pada 15 Mei 2026 di sela-sela kesibukan toko, tepatnya di stan belakang Pasar Ikan Gunung Sari. Dalam percakapan itu, saya menggali informasi tentang kebijakan harga yang selama ini dipakai, cara beliau mengelompokkan biaya (meskipun ternyata selama ini semua pengeluaran dicampur jadi satu), kendala administrasi yang sering muncul, serta pertimbangan pertimbangan praktis yang membuat beliau akhirnya memutuskan harga jual.

Sementara itu, data sekunder saya peroleh dari dokumen catatan keuangan milik toko selama April 2026, seperti nota pembelian persediaan, rekapitulasi biaya operasional, catatan penjualan harian, dan daftar penggunaan aset. Dalam penelitian ini, saya mengelompokkan produk berdasarkan masa manfaatnya. Kayu Santigi saya kategorikan sebagai aset jangka panjang karena bisa bertahan satu sampai dua tahun, sedangkan Kayu Rasamala saya masukkan sebagai aset menengah dengan masa pakai lima hingga dua belas bulan. Untuk ikan, udang, tanaman, batu, dan pasir, saya golongkan sebagai persediaan jangka pendek yang perputarannya sekitar satu sampai dua bulan. Adapun aksesori dan biaya operasional seperti listrik, sewa stan, dan ongkos kirim, saya tempatkan sebagai beban langsung usaha. Pembagian ini saya lakukan agar proses evaluasi biaya dan penyusunan harga jual berbasis biaya bisa berjalan lebih terarah.

4. Hasil dan Pembahasan

Santana Aquascape merupakan usaha mikro yang berlokasi di Pasar Ikan Gunung Sari dan telah beroperasi sejak tahun 2020. Usaha ini memasarkan lebih dari 60 jenis produk aquascape yang dikelompokkan ke dalam tujuh kategori, yaitu udang hias, ikan hias, tanaman dan moss, batu, pasir, aksesori, serta kayu. Ragam produk yang dijual cukup besar, mulai dari produk hidup yang rentan mati dalam waktu singkat, produk yang memiliki daya

DOI: https://doi.org/10.31004/riggs.v5i2.10885
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

tahan beberapa bulan, hingga material yang secara ekonomi lebih tepat diperlakukan sebagai aset karena masa pakainya relatif panjang. Kondisi tersebut membuat struktur biaya Santana Aquascape menjadi cukup kompleks dan layak dikaji dari perspektif akuntansi biaya. Di lapangan, penetapan harga jual masih banyak didasarkan pada perkiraan pemilik dan perbandingan dengan harga di stan lain. Sementara itu, pencatatan biaya belum dilakukan secara terpisah, sehingga seluruh pengeluaran masih tercampur dalam satu kelompok. Secara ekonomi, UMKM dengan karakter seperti ini tetap memiliki peran penting karena mampu menyerap tenaga kerja dan menggerakkan perekonomian lokal, sebagaimana dijelaskan oleh Munthe et al. (2023) dan Hetami et al. (2023). Namun, peran tersebut akan lebih optimal apabila diikuti dengan pengelolaan biaya yang tertib. Pada Santana Aquascape, justru terlihat bahwa kompleksitas produk belum diimbangi dengan sistem pencatatan yang memadai, sehingga risiko kesalahan dalam klasifikasi biaya, perhitungan HPP, dan penetapan harga jual menjadi cukup besar.

Berdasarkan observasi, wawancara, dan penelusuran catatan selama April 2026, biaya di Santana Aquascape berhasil dikelompokkan menjadi tiga bagian: aset jangka panjang, persediaan jangka pendek, dan beban langsung. Ringkasannya ada di Tabel 3.

Tabel 3. Klasifikasi Biaya UMKM Santana Aquascape Periode April 2026

Kelompok Biaya	Komponen	Total Pengeluaran	Presentase
Aset jangka panjang	Kayu santigi, Kayu Rasamala	Rp. 5.350.000	33,5%
Persediaan jangka pendek	Udang, ikan, tanaman, batu, pasir	Rp. 6.191.000	38,7%
Beban Langsung	Aksesoris, dan biaya operasional	Rp. 4.434.000	27,8%
Total		Rp. 15.975.000	100%

Berdasarkan tabel tersebut, terlihat bahwa persediaan jangka pendek memiliki porsi paling besar, yaitu sebesar 38,7%, kemudian diikuti oleh aset jangka panjang sebesar 33,5%, dan beban langsung sebesar 27,8%. Namun, dalam praktiknya, ketiga kelompok biaya tersebut selama ini masih dicatat dalam satu kelompok pengeluaran. Akibatnya, pemilik toko menjadi kurang mudah dalam membedakan biaya yang memang habis pada periode berjalan dengan biaya yang masih memiliki manfaat untuk bulan-bulan berikutnya.

Perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) per produk dilakukan dengan membagi total biaya pembelian dengan jumlah unit yang diperoleh. Khusus untuk udang dan ikan, perhitungan disesuaikan dengan asumsi tingkat kematian sebesar 20% agar HPP yang diperoleh lebih mendekati kondisi riil di lapangan. Rincian perhitungan tersebut disajikan pada Tabel 3.2

Tabel 3.2 Klasifikasi Biaya UMKM Santana Aquascape Periode April 2026

Kategori	Produk	HPP
Udang	Red Chery	Rp. 625/ekor
Udang	Yellow Fire	Rp. 1.000/ekor
Ikan	Cardinal	Rp. 1.000/ekor
Ikan	Remirezy Blue Electric	Rp. 5.000/ekor
Tanaman dan moss	Buce	Rp. 13.750/pot
Tanaman dan moss	Crypto Green	Rp. 5.000/pot

DOI: https://doi.org/10.31004/riggs.v5i2.10885
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

Batu	Sandstone	Rp. 8.333/kg
Batu	Kreket	Rp. 8.333/kg
Pasir	Malang Hitam	Rp. 2.000/kg
Pasir	Silika Putih	Rp. 2.000/kg
Aksesori	Pupuk Cair	Rp. 7.000/Botol
Aksesori	Bakteri Starter	Rp. 7.000/Botol
Aksesori	Lem N	Rp. 3.500/Botol
Kayu	Santigi Bakau	Rp. 39.545/Pcs
Kayu	Rasamala	Rp. 10.000/Pcs

Rentang HPP antarproduk cukup lebar, mulai dari Rp625 per ekor untuk Red Cherry hingga Rp13.750 per pot untuk Buce. Pada produk hidup, HPP riil juga meningkat setelah risiko kematian stok diperhitungkan. Misalnya, Red Cherry tetap berada pada Rp625 per ekor, sedangkan Cardinal menjadi Rp1.250 per ekor setelah penyesuaian dilakukan. Hasil ini memperlihatkan bahwa risiko kematian stok tidak bisa diabaikan begitu saja karena berpengaruh langsung terhadap besarnya biaya yang akhirnya harus ditutup melalui harga jual.

Setelah itu, harga jual aktual dibandingkan dengan harga ideal berdasarkan pendekatan *cost-plus pricing* dengan markup 30 persen. Hasil perbandingan tersebut disajikan pada Tabel 3.3

Tabel 3.3 Evaluasi Harga Jual Aktual Dengan Ideal

Kategori	Produk	HPP	Harga Ideal (HPP+30%)	Harga Aktual	Keterangan
Udang	Red Chery	Rp. 625/ekor	Rp. 813	Rp. 1.000	Diatas ideal
Udang	Yellow Fire	Rp. 1.000/ekor	Rp. 1.300	Rp. 2.000-2.500	Diatas ideal
Ikan	Cardinal	Rp. 1.000/ekor	Rp. 1.625	Rp. 2.000-2.500	Diatas ideal
Ikan	Remirezy Blue Electric	Rp. 5.000/ekor	Rp. 6.500	Rp. 10.000-20.000	Diatas ideal
Tanaman dan moss	Buce	Rp. 13.750/pot	Rp. 17.875	Rp. 15.000-20.000	Ideal
Tanaman dan moss	Crypto Green	Rp. 5.000/pot	Rp. 6.500	Rp. 15.000-20.000	Diatas ideal
Batu	Sandstone	Rp. 8.333/kg	Rp. 10.833	Rp. 10.000-15.000	Ideal
Batu	Kreket	Rp. 8.333/kg	Rp. 10.833	Rp.10.000-15.000	Ideal

DOI: https://doi.org/10.31004/riggs.v5i2.10885
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

Pasir	Malang Hitam	Rp. 2.000/kg	Rp. 2.600	Rp. 7.500-10.000	Diatas ideal
Pasir	Silika Putih	Rp. 2.000/kg	Rp. 2.600	Rp. 7.500-10.000	Diatas ideal
Aksesori	Pupuk Cair	Rp. 7.000/Botol	Rp. 9.100	Rp. 20.000	Diatas ideal
Aksesori	Bakteri Starter	Rp. 7.000/Botol	Rp. 9.100	Rp. 20.000	Diatas ideal
Aksesori	Lem N	Rp. 3.500/Botol	Rp. 4.550	Rp. 10.000	Diatas ideal
Kayu	Santigi Bakau	Rp. 39.545/Pcs	Rp. 51.409	Rp. 25.000-350.000	Variatif
Kayu	Rasamala	Rp. 10.000/Pcs	Rp. 13.000	Rp. 25.000	Diatas ideal

Berdasarkan hasil perbandingan pada Tabel 3, sebagian besar produk telah memiliki harga jual yang berada di atas harga ideal berdasarkan pendekatan *cost-plus pricing*. Temuan ini menunjukkan bahwa meskipun belum menggunakan perhitungan biaya secara formal, pemilik usaha telah memiliki pengalaman yang cukup dalam menentukan harga jual sesuai kondisi pasar. Pada kategori udang dan ikan, seluruh produk mampu menutup HPP riil yang telah disesuaikan dengan asumsi tingkat kematian sebesar 20%. Kondisi tersebut mengindikasikan bahwa risiko kehilangan stok akibat kematian produk hidup secara tidak langsung telah diperhitungkan dalam penetapan harga jual.

Pada kelompok tanaman dan *moss*, Buce memiliki HPP sebesar Rp13.750 per pot dengan harga ideal Rp17.875 per pot. Meskipun terdapat harga jual minimum sebesar Rp15.000, berdasarkan hasil wawancara diketahui bahwa harga yang lebih sering digunakan dalam transaksi berada pada kisaran Rp20.000 per pot. Dengan demikian, secara umum harga jual Buce masih mampu memberikan margin yang memadai. Hal serupa juga ditemukan pada Crypto Green yang memiliki HPP Rp5.000 per pot dan dipasarkan pada kisaran Rp15.000–Rp20.000 per pot, sehingga memberikan selisih yang cukup besar antara biaya dan harga jual.

Pada kategori batu, produk Sandstone dan Kreket memiliki HPP sebesar Rp8.333 per kilogram dengan harga jual berkisar antara Rp10.000–Rp15.000 per kilogram. Meskipun harga tersebut masih berada di sekitar batas harga ideal, ruang keuntungan yang diperoleh relatif lebih sempit dibandingkan kategori produk lainnya. Berdasarkan keterangan pemilik usaha, harga jual terendah biasanya diterapkan untuk menarik pelanggan baru atau menyesuaikan persaingan harga dengan penjual lain di lokasi yang sama. Kondisi ini menunjukkan bahwa perubahan harga beli dari pemasok berpotensi memengaruhi margin keuntungan yang diperoleh.

Berbeda dengan kategori batu, kelompok pasir dan aksesori menunjukkan tingkat margin yang relatif lebih tinggi. Pasir Malang Hitam dan Silika Putih memiliki HPP sebesar Rp2.000 per kilogram, sedangkan harga jual berada pada kisaran Rp7.500–Rp10.000 per kilogram. Sementara itu, produk aksesori seperti Pupuk Cair dan Bakteri Starter memiliki HPP sebesar Rp7.000 per botol dan dijual dengan harga Rp20.000 per botol. Selisih tersebut menunjukkan bahwa kedua kategori ini memberikan kontribusi keuntungan yang cukup baik bagi usaha.

Karakteristik yang berbeda ditemukan pada produk Kayu Santigi. HPP rata-rata produk ini mencapai Rp39.545 per unit, sedangkan harga jual berada pada rentang yang sangat luas, yaitu Rp25.000 hingga Rp350.000 per unit. Perbedaan harga tersebut dipengaruhi oleh bentuk, ukuran, tekstur, dan keunikan serat kayu yang tidak seragam. Oleh karena itu, evaluasi harga jual pada Kayu Santigi tidak dapat dilakukan hanya dengan membandingkan satu harga minimum terhadap HPP rata-rata. Beberapa kayu dengan kualitas standar memang dijual pada harga yang lebih rendah, namun kayu dengan karakteristik unik mampu dijual pada harga yang jauh lebih tinggi dan menghasilkan margin yang signifikan. Sementara itu, Kayu Rasamala menunjukkan pola yang lebih stabil karena memiliki HPP Rp10.000 per unit dan dipasarkan pada kisaran Rp20.000–Rp55.000 per unit.

DOI: https://doi.org/10.31004/riggs.v5i2.10885
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

Selanjutnya, analisis profitabilitas dilakukan untuk melihat kondisi usaha secara keseluruhan. Jika pendapatan bulan April 2026 sebesar Rp11.556.000 dibandingkan secara langsung dengan total pengeluaran sebesar Rp15.975.000, maka akan terlihat adanya selisih negatif. Namun, interpretasi tersebut tidak sepenuhnya menggambarkan kondisi usaha yang sebenarnya karena tidak seluruh pengeluaran pada periode tersebut merupakan beban yang habis digunakan dalam satu bulan. Sebagian pengeluaran masih berbentuk persediaan dan aset yang manfaat ekonominya akan digunakan pada periode berikutnya. Oleh karena itu, diperlukan analisis yang lebih rinci terhadap komponen biaya agar kondisi profitabilitas usaha dapat dinilai secara lebih tepat. Rekapitulasi profitabilitas usaha disajikan pada Tabel 3.4.

Tabel 3.4 Klasifikasi Biaya UMKM Santana Aquascape Periode April 2026

Keterangan	Nilai
Total pendapatan	Rp.11.556.000
Total pengeluaran	Rp.15.975.000
Beban langsung	Rp.4.434.000
Selisish pendapatan dan beban langsung	Rp.7.122.000

Setelah dilakukan penyesuaian berdasarkan prinsip *matching concept*, beban yang relevan untuk bulan April terdiri atas beban langsung sebesar Rp4.434.000, ditambah penyusutan Kayu Santigi sebesar Rp241.667 dan penyusutan Kayu Rasamala sebesar Rp111.111. Dengan demikian, total beban yang seharusnya diakui pada periode tersebut adalah Rp4.786.778. Jika dibandingkan dengan pendapatan sebesar Rp11.556.000, maka laba operasional yang diperoleh mencapai sekitar Rp6.769.222. Hasil ini menunjukkan bahwa secara operasional usaha masih berada dalam kondisi yang cukup baik dan tetap mampu menghasilkan keuntungan. Permasalahan utama tidak terletak pada rendahnya pendapatan, melainkan pada belum adanya pemisahan yang jelas antara aset, persediaan, dan beban dalam pencatatan keuangan. Akibatnya, pemilik usaha mengalami kesulitan dalam menilai kinerja usahanya secara akurat karena informasi laba-rugi yang terbentuk belum sepenuhnya mencerminkan kondisi ekonomi yang sebenarnya.

Struktur biaya Santana Aquascape memang tergolong kompleks karena mencakup aset jangka panjang berupa kayu, persediaan yang perputarannya cepat seperti ikan dan tanaman, serta beban operasional harian yang harus dikeluarkan secara rutin. Selama ini, seluruh komponen tersebut masih dicatat secara bersamaan, padahal secara akuntansi perlakuannya berbeda. Kayu seharusnya disusutkan sesuai masa manfaatnya, ikan dan tanaman dicatat sebagai persediaan, sedangkan listrik dan sewa langsung dibebankan sebagai beban periode berjalan. Temuan ini sejalan dengan Zulkarnain dan Nurazizah (2022) serta Istenasari et al. (2021) yang menegaskan bahwa UMKM masih menghadapi kendala dalam penerapan SAK EMKM. Selain itu, Fahhmya et al. 2024juga menekankan bahwa sistem pelaporan akuntansi yang baik berkaitan erat dengan kualitas laporan keuangan UMKM.

Perbedaan karakter HPP antarproduk juga perlu dicermati. Produk hidup seperti udang dan ikan tidak dapat dihitung hanya berdasarkan harga beli, karena terdapat risiko kematian stok yang dalam akuntansi dapat dipahami sebagai *shrinkage cost*. Pemilik usaha sebenarnya sudah memperhitungkan risiko ini secara intuitif, meskipun belum dituangkan dalam perhitungan yang formal. Pada kategori tanaman seperti Buce dan Crypto, HPP lebih dipengaruhi oleh harga beli awal dan tingkat permintaan pasar. Sementara itu, batu dan pasir relatif lebih stabil karena tidak mengalami penyusutan biologis. Adapun Kayu Santigi dan Kayu Rasamala, karena memiliki masa manfaat yang lebih panjang, seharusnya dicatat sebagai aset dan dibebankan melalui penyusutan metode garis lurus, masing-masing sebesar Rp241.667 dan Rp111.111 per bulan.

Pengalaman pemilik Santana Aquascape memang turut membantu dalam menentukan harga jual yang relatif tepat, terutama pada produk yang memiliki risiko tinggi. Dalam kondisi demikian, metode cost-plus pricing dapat menjadi alternatif yang lebih realistis karena relatif mudah diterapkan oleh UMKM. Anggara et al. (2024) dengan metode cost-plus pricing dan full costing menghasilkan harga jual yang lebih teliti dan detail, sehingga

DOI: https://doi.org/10.31004/riggs.v5i2.10885
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

dapat membantu UMKM dalam menentukan harga yang kompetitif dan menguntungkan. Akan tetapi, ketergantungan pada intuisi tetap memiliki keterbatasan. Perubahan harga dari pemasok, tingginya tingkat kematian stok, maupun perubahan kondisi pasar akan membuat penetapan harga yang hanya mengandalkan pengalaman menjadi kurang stabil. Dalam kondisi demikian, metode *cost-plus pricing* dapat menjadi alternatif yang lebih realistis karena relatif mudah diterapkan oleh UMKM. Dengan adanya batas harga minimum berbasis HPP ditambah margin tertentu, risiko penjualan di bawah biaya pokok dapat ditekan. Pada akhirnya, persoalan utama Santana Aquascape bukan terletak pada kemampuan menjual produk, melainkan pada perlunya sistem pencatatan biaya yang lebih baik agar keputusan harga tidak semata-mata bertumpu pada intuisi, tetapi juga didukung oleh informasi keuangan yang dapat dipertanggungjawabkan. Hal ini sejalan dengan tujuan akuntansi biaya pada UMKM, yaitu menyediakan informasi yang relevan untuk mendukung keberlangsungan usaha dalam jangka panjang (Nusa & Sulistiyantoro, 2022; Harjanti et al., 2021).

4. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa perhitungan biaya produk pada Santana Aquascape masih belum dilakukan secara terstruktur. Pencatatan keuangan yang ada belum memisahkan aset jangka panjang, persediaan, dan beban operasional sehingga informasi biaya yang dihasilkan belum sepenuhnya mencerminkan kondisi usaha yang sebenarnya. Setelah dilakukan klasifikasi ulang, total pengeluaran selama April 2026 terdiri atas aset jangka panjang sebesar Rp5.350.000, persediaan sebesar Rp6.191.000, dan beban langsung sebesar Rp4.434.000. Temuan ini menunjukkan bahwa usaha aquascape memiliki struktur biaya yang cukup beragam sehingga memerlukan pengelolaan biaya yang lebih tertata. Hasil evaluasi harga jual menunjukkan bahwa sebagian besar produk telah dijual di atas HPP dan masih memberikan margin keuntungan yang memadai. Pada kategori udang dan ikan, harga jual yang diterapkan telah mampu menutup HPP riil setelah memperhitungkan risiko kematian stok. Kondisi yang sama juga ditemukan pada sebagian besar produk tanaman, pasir, dan aksesori. Namun demikian, beberapa produk seperti Batu Sandstone, Batu Kreket, dan Kayu Santigi masih memerlukan perhatian karena memiliki rentang harga jual yang cukup dekat dengan biaya atau bahkan berada di bawah HPP pada kondisi tertentu. Dari sisi profitabilitas, selisih antara pendapatan dan total pengeluaran tidak dapat langsung diartikan sebagai kerugian karena sebagian pengeluaran masih berupa aset dan persediaan yang manfaatnya belum habis pada periode berjalan. Setelah dilakukan penyesuaian berdasarkan prinsip akuntansi, laba operasional usaha masih menunjukkan nilai positif sebesar Rp6.769.222. Hasil tersebut mengindikasikan bahwa kegiatan operasional Santana Aquascape masih berjalan dengan baik dan mampu menghasilkan keuntungan. Penelitian ini menegaskan bahwa perbaikan pencatatan biaya, pemisahan aset dan persediaan, serta penerapan *cost-plus pricing* dapat membantu pemilik usaha dalam menentukan harga jual yang lebih objektif, mengendalikan risiko usaha, dan mendukung pengambilan keputusan yang lebih tepat untuk keberlanjutan usaha di masa mendatang.

Referensi

1. Adhitama, N. A., Mahsunah, L., Laili, N., Anggrieana, N. P., Fadila, I. N., & Kustiningsih, N. (2021). Pengembangan kemampuan profesionalitas sebagai upaya meningkatkan daya saing UMKM CV. Rumah Matahari Pagi. *Media Mahardhika*, 20(1), 69–80.
2. Amelia, A., Carolina, D., Fikriyansyah, A., & Oktavia, D. T. (2024). Analisis perhitungan harga pokok produksi untuk menentukan harga jual pada UMKM tempe Bu Tika. *JEMBATAN (Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis, Auditing, dan Akuntansi)*, 9(2), 208–215.
3. Anggara, D., Isyanto, R., & Sumarni, L. (2024). Perbandingan penetapan harga pokok produksi menggunakan metode full costing pada UMKM. *Jurnal Serina Abdimas*, 8(2), 145–158. https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/33379
4. Creswell, J. W., & Poth, C. N. (2025). *Qualitative inquiry and research design: Choosing among five approaches* (4th ed.). Sage Publications.
5. Fahmadya, E. K., Mahmud, M. B., Febrianti, Y., & Susilo, D. E. (2024). Pengaruh sistem pelaporan akuntansi dan tingkat kepatuhan pajak terhadap kualitas pelayanan bisnis UMKM di Desa Sumbermulyo. *Media Mahardhika*, 23(1), 81–95.
6. Harjanti, R. S., Hetika, & Murwanti, S. (2021). Analisis harga pokok produksi dan harga jual dengan metode cost plus pricing (studi kasus pada UKM Wedang Uwuh 3Gen Tegal). Benefit: *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 6(1), 84–97.
7. Hetami, A. A. et al. (2023). Portrait of the aquascape industry in Indonesia: Business opportunities and challenges. *Bioflux*, 679–689.
8. Istinasari, C., Ngago, E. G., & Aprillianti, D. (2021). Penerapan laporan keuangan berbasis SAK EMKM sebagai sistem pengembangan kinerja keuangan (studi kasus UMKM Fedcacare). *Media Mahardhika*, 19(3), 599–607.
9. Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldaña, J. (2014). *Qualitative data analysis: A methods sourcebook* (3rd ed.). SAGE Publications.
10. Munthe, A., Yarham, M., & Siregar, R. (2023). Peranan usaha mikro kecil menengah terhadap perekonomian Indonesia. *Jurnal Ekonomi Bisnis, Manajemen dan Akuntansi*, 2(3), 593–614.
11. Nusa, G. H., & Sulistiyantoro, D. (2022). Analisis penerapan harga pokok produksi berbasis aktivitas sebagai upaya pengembangan skala industri UMKM. *Reviu Akuntansi dan Bisnis Indonesia*, 6(1), 1–15.
12. Noviasari, E., & Alamsyah, R. (2020). Peranan perhitungan harga pokok produksi pendekatan full costing dalam menentukan harga jual dengan metode cost plus pricing: Studi kasus pada UMKM Sepatu Heriyanto. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 8(1), 17–26.
13. Sugiyono. (2022). *Metode penelitian kualitatif*. Alfabeta.
14. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. (2008).
15. Wardiningsih, E., Pratama, I., & Surya, B. (2024). Pendampingan perhitungan harga pokok produksi pada UMKM produksi tempe. *Jurnal Abdi Ekbis*, 2(1), 15–27. https://jurnal.bsi.ac.id/index.php/abdi-ekbis/article/view/3352

DOI: https://doi.org/10.31004/riggs.v5i2.10885
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

16. Zulkarnain, N., & Nurazizah, S. (2022). Implementasi standar akuntansi entitas mikro kecil menengah (SAK EMKM) dalam penyusunan laporan keuangan UMKM Kota Sukabumi. *JIAKu: Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Keuangan*, 1(2), 176–187.

DOI: https://doi.org/10.31004/riggs.v5i2.10885
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)