



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: 14056-14064

P-ISSN: 2963-9298, e-ISSN: 2963-914X

Analisis Pengambilan Keputusan Biaya Produksi dan Penetapan Harga pada Usaha Dagang: Studi Kasus UD Sinar

Depita Sinaga¹, Putri Angelita Purba², Siska Lumbanbatu³, Yesenia sigiro⁴, Evi Syuriani Harahap⁵

¹²³⁴⁵Progam Studi S1 Pendidikan Ekonomi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Medan

¹depitasinaga468@gmail.com, ²purbaputriangelita@gmail.com, ³siskalumbanbatu27@gmail.com,

⁴yeseniasigiro03@gmail.com

Abstrak

Pengambilan keputusan terkait biaya operasional dan penetapan harga jual merupakan aspek penting dalam menjaga keberlangsungan usaha serta meningkatkan daya saing perusahaan dagang. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengelolaan biaya operasional dan strategi penetapan harga jual yang diterapkan pada UD Sinar dalam menjalankan aktivitas usahanya. Penelitian menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus untuk memperoleh pemahaman yang mendalam mengenai praktik pengambilan keputusan yang dilakukan oleh pemilik usaha. Data penelitian diperoleh melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi dengan melibatkan pemilik UD Sinar sebagai informan utama. Hasil penelitian menunjukkan bahwa struktur biaya operasional UD Sinar terdiri atas biaya tenaga kerja, biaya pengadaan barang dagangan berupa semen, pasir, dan besi, serta biaya eksternal nonformal yang turut memengaruhi aktivitas usaha. Tantangan utama yang dihadapi perusahaan adalah fluktuasi harga barang dari pemasok yang terjadi secara berkala sehingga berdampak pada pengendalian biaya operasional dan tingkat profitabilitas usaha. Dalam menetapkan harga jual, UD Sinar menerapkan kombinasi pendekatan berbasis biaya (*cost-based pricing*), persaingan (*competition-based pricing*), dan permintaan pasar (*demand-based pricing*). Penetapan harga dilakukan dengan mempertimbangkan harga beli dari pemasok, harga yang ditawarkan oleh pesaing, serta daya beli konsumen di pasar. Untuk mempertahankan profitabilitas dan meningkatkan daya saing, UD Sinar menerapkan strategi pembelian barang dalam jumlah besar langsung dari pabrik guna memperoleh harga yang lebih kompetitif. Selain itu, perusahaan juga memperluas sumber pendapatan melalui keterlibatan dalam berbagai proyek pemerintah. Temuan penelitian menunjukkan bahwa proses pengambilan keputusan masih didominasi oleh pengalaman dan pertimbangan praktis pemilik usaha. Meskipun demikian, strategi yang diterapkan terbukti mampu mendukung keberlangsungan usaha di tengah dinamika persaingan dan ketidakpastian pasar. Penelitian ini menegaskan pentingnya pemanfaatan informasi biaya sebagai dasar pengambilan keputusan manajerial dan penetapan harga jual yang efektif pada usaha dagang.

Kata Kunci: Biaya Operasional, Penetapan Harga Jual, Pengambilan Keputusan Manajerial, Usaha Dagang, Strategi Bisnis.

1. Latar Belakang

Dalam lingkungan bisnis yang semakin kompetitif, pengambilan keputusan yang tepat terkait biaya produksi dan penetapan harga menjadi faktor penting yang menentukan keberlangsungan suatu usaha dagang. Informasi biaya yang akurat memungkinkan pelaku usaha mengetahui besarnya pengorbanan ekonomi yang dikeluarkan dalam proses operasional sehingga harga jual yang ditetapkan dapat mencerminkan kondisi biaya yang sebenarnya. Kesalahan dalam menghitung biaya produksi berpotensi menyebabkan harga jual yang terlalu rendah sehingga mengurangi laba, atau terlalu tinggi sehingga menurunkan daya saing produk di pasar. Penelitian yang dilakukan oleh Noor dan Ningtias (2023) menunjukkan bahwa perbedaan metode perhitungan harga pokok produksi menghasilkan nilai biaya yang berbeda sehingga berdampak langsung pada keputusan penetapan harga jual dan profitabilitas usaha. Oleh karena itu, informasi biaya produksi yang tepat menjadi dasar penting dalam proses pengambilan keputusan manajerial pada usaha dagang.

Perkembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia turut meningkatkan kebutuhan akan sistem pengelolaan biaya yang lebih baik. Banyak pelaku usaha masih menggunakan metode perhitungan biaya secara sederhana sehingga tidak seluruh komponen biaya diperhitungkan dalam harga pokok produk. Kondisi tersebut dapat menyebabkan informasi biaya yang dihasilkan kurang akurat dan berpotensi menimbulkan kesalahan dalam penentuan harga jual. Penelitian Effendi dan Partiw (2024) menemukan bahwa biaya produksi merupakan komponen utama yang harus dihitung secara tepat karena menjadi dasar dalam menetapkan harga jual

yang mampu memberikan keuntungan sekaligus mempertahankan daya saing usaha. Dengan demikian, kemampuan mengidentifikasi dan mengalokasikan biaya secara tepat menjadi kebutuhan yang semakin penting bagi usaha dagang.

Selain sebagai dasar penetapan harga jual, informasi biaya produksi juga berfungsi sebagai alat pengendalian dan evaluasi kinerja usaha. Pelaku usaha memerlukan informasi mengenai biaya bahan baku, tenaga kerja, dan biaya overhead untuk mengetahui efisiensi operasional yang telah dicapai. Penelitian Thenu (2021) menunjukkan bahwa penggunaan metode perhitungan biaya yang lebih komprehensif mampu menghasilkan nilai harga pokok produksi yang lebih akurat dibandingkan metode yang digunakan perusahaan secara konvensional. Hasil penelitian tersebut memperlihatkan bahwa ketidaktepatan pengalokasian biaya overhead dapat menyebabkan perbedaan harga jual yang cukup signifikan. Oleh sebab itu, analisis biaya produksi menjadi bagian penting dalam proses pengambilan keputusan bisnis yang berorientasi pada peningkatan efisiensi dan keuntungan usaha.

Penetapan harga jual tidak hanya dipengaruhi oleh besarnya biaya produksi, tetapi juga berkaitan dengan strategi perusahaan dalam mencapai target laba dan mempertahankan pelanggan. Harga jual yang ditetapkan harus mampu menutupi seluruh biaya yang dikeluarkan sekaligus memberikan margin keuntungan yang memadai. Penelitian Giovanni dan Ilat (2021) menjelaskan bahwa penggunaan metode perhitungan biaya yang berbeda dapat menghasilkan harga jual yang berbeda pula, sehingga pemilihan metode yang tepat sangat memengaruhi keputusan manajerial perusahaan. Kondisi ini menunjukkan bahwa proses penetapan harga tidak dapat dilakukan secara intuitif, melainkan harus didasarkan pada informasi akuntansi biaya yang relevan dan dapat dipercaya.

Dalam praktiknya, masih banyak usaha dagang yang menghadapi kendala dalam menentukan harga jual karena keterbatasan pemahaman mengenai akuntansi biaya. Beberapa usaha hanya memperhitungkan biaya-biaya yang terlihat secara langsung dan mengabaikan biaya tidak langsung yang sebenarnya turut berkontribusi terhadap proses operasional. Penelitian Muda, Jitmau, dan Juliyanti (2021) pada sebuah usaha dagang menunjukkan bahwa penerapan metode full costing mampu menghasilkan informasi biaya yang lebih lengkap sehingga dapat digunakan sebagai dasar yang lebih akurat dalam menentukan harga jual produk. Temuan tersebut memperlihatkan bahwa pengelolaan biaya yang baik dapat membantu pelaku usaha mengambil keputusan yang lebih rasional dan mengurangi risiko kesalahan dalam penetapan harga.

Berdasarkan berbagai penelitian terdahulu, dapat dipahami bahwa analisis pengambilan keputusan biaya produksi dan penetapan harga merupakan aspek yang sangat penting dalam keberhasilan suatu usaha dagang. Namun, setiap usaha memiliki karakteristik biaya, skala usaha, dan kebijakan harga yang berbeda sehingga diperlukan kajian yang lebih spesifik pada masing-masing perusahaan. Oleh karena itu, penelitian dengan judul “Analisis Pengambilan Keputusan Biaya Produksi dan Penetapan Harga pada Usaha Dagang: Studi Kasus UD Sinar” penting untuk dilakukan guna mengetahui bagaimana UD Sinar mengidentifikasi biaya produksinya, menggunakan informasi biaya dalam proses pengambilan keputusan, serta menetapkan harga jual yang mampu mendukung keberlanjutan usaha. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi praktis bagi pelaku usaha dagang dalam meningkatkan kualitas pengelolaan biaya dan efektivitas strategi penetapan harga di tengah persaingan bisnis yang semakin dinamis.

1. Akuntansi Biaya

Akuntansi biaya merupakan salah satu cabang akuntansi yang berfokus pada proses pencatatan, penggolongan, pengukuran, dan pelaporan biaya yang timbul dalam kegiatan operasional perusahaan. Informasi yang dihasilkan dari akuntansi biaya digunakan oleh manajemen sebagai dasar untuk melakukan perencanaan, pengendalian, dan pengambilan keputusan bisnis. Dalam lingkungan usaha yang semakin kompetitif, keberadaan akuntansi biaya menjadi sangat penting karena mampu memberikan informasi mengenai penggunaan sumber daya secara efisien serta membantu perusahaan dalam menentukan strategi yang tepat untuk mencapai tujuan organisasi. Penerapan sistem akuntansi biaya yang baik mampu menghasilkan informasi biaya yang lebih akurat sehingga perusahaan dapat mengetahui biaya sesungguhnya yang dikeluarkan dalam proses produksi. Informasi tersebut sangat dibutuhkan untuk meningkatkan efektivitas pengelolaan usaha dan mendukung pengambilan keputusan yang lebih tepat (Pranoto, 2024).

Secara manajerial, akuntansi biaya memiliki peran penting dalam menentukan harga pokok produksi yang nantinya digunakan sebagai dasar penetapan harga jual. Melalui akuntansi biaya, seluruh komponen biaya seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead dapat diidentifikasi serta dialokasikan secara sistematis.

Ketepatan dalam menghitung biaya produksi akan memengaruhi tingkat akurasi informasi yang digunakan oleh manajemen dalam menentukan harga produk dan mengevaluasi keuntungan usaha. Banyak UMKM masih belum menerapkan akuntansi biaya secara komprehensif karena beberapa unsur biaya, terutama biaya overhead, belum diperhitungkan secara proporsional. Kondisi tersebut menyebabkan harga pokok produksi yang dihitung tidak mencerminkan biaya sebenarnya sehingga dapat memengaruhi keputusan bisnis yang diambil oleh perusahaan (Oktaria, 2025).

Selain berfungsi sebagai alat penentuan biaya dan harga jual, akuntansi biaya juga berperan sebagai instrumen pengendalian dan evaluasi kinerja perusahaan. Informasi biaya yang dihasilkan dapat digunakan untuk menilai efisiensi penggunaan sumber daya, mengidentifikasi pemborosan, serta merancang langkah perbaikan yang diperlukan untuk meningkatkan profitabilitas usaha. Dalam konteks pengambilan keputusan, akuntansi biaya membantu manajemen memilih alternatif tindakan yang memberikan manfaat ekonomi terbesar dengan biaya yang paling efisien. Analisis biaya melalui metode akuntansi biaya, seperti full costing dan variable costing, menghasilkan informasi yang berbeda yang dapat memengaruhi keputusan penetapan harga jual produk. Oleh karena itu, akuntansi biaya tidak hanya berfungsi sebagai alat pencatatan biaya, tetapi juga sebagai sumber informasi strategis yang mendukung keberhasilan dan keberlanjutan usaha dalam menghadapi persaingan pasar (Situngkir dkk., 2023).

2. Biaya Produksi

Biaya produksi merupakan seluruh pengorbanan sumber daya ekonomi yang dikeluarkan perusahaan selama proses menghasilkan suatu produk hingga siap dipasarkan kepada konsumen. Biaya ini menjadi komponen utama dalam menentukan harga pokok produksi karena mencerminkan seluruh biaya yang digunakan dalam kegiatan operasional perusahaan. Dalam praktiknya, biaya produksi tidak hanya berfungsi sebagai alat pencatatan keuangan, tetapi juga menjadi dasar bagi manajemen dalam melakukan perencanaan laba, pengendalian biaya, dan pengambilan keputusan strategis. Penelitian oleh Anggara (2023) menunjukkan bahwa biaya produksi memiliki peranan yang sangat penting dalam meningkatkan daya saing usaha karena melalui perhitungan biaya yang tepat, perusahaan dapat menghasilkan produk dengan harga yang kompetitif tanpa mengabaikan keuntungan yang ingin dicapai. Oleh karena itu, pemahaman yang baik mengenai biaya produksi menjadi kebutuhan mendasar bagi setiap pelaku usaha.

Secara umum, biaya produksi terdiri atas biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Ketiga komponen tersebut harus diperhitungkan secara menyeluruh agar menghasilkan informasi biaya yang akurat. Kesalahan dalam mengidentifikasi atau mengalokasikan salah satu unsur biaya dapat menyebabkan harga pokok produksi menjadi tidak tepat dan berpotensi memengaruhi keputusan manajerial. Perbedaan perlakuan terhadap unsur-unsur biaya produksi dalam metode full costing dan variable costing menghasilkan nilai harga pokok produksi yang berbeda. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa seluruh komponen biaya produksi harus dicatat dan dihitung secara sistematis agar perusahaan memperoleh informasi biaya yang lebih akurat untuk mendukung proses pengambilan keputusan (Daur dkk., 2024).

Biaya Produksi Juga berfungsi sebagai alat pengendalian efisiensi operasional perusahaan. Informasi biaya yang akurat memungkinkan manajemen untuk mengevaluasi penggunaan bahan baku, tenaga kerja, dan biaya overhead sehingga dapat mengidentifikasi pemborosan yang terjadi selama proses produksi. Dalam kondisi persaingan usaha yang semakin ketat, pengendalian biaya produksi menjadi salah satu strategi penting untuk mempertahankan profitabilitas perusahaan. Penelitian Aisyah dan Nurjanah (2024) menunjukkan bahwa banyak usaha kecil masih belum memperhitungkan seluruh biaya tidak langsung, seperti biaya tenaga kerja tidak langsung dan biaya overhead pabrik, sehingga harga jual yang ditetapkan lebih rendah dibandingkan biaya yang sebenarnya dikeluarkan. Temuan tersebut menegaskan bahwa pengelolaan biaya produksi yang tepat tidak hanya membantu perusahaan memperoleh keuntungan yang optimal, tetapi juga mendukung keberlangsungan usaha dalam jangka panjang.

3. Harga Pokok Produksi (HPP)

Harga Pokok Produksi (HPP) merupakan total biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk menghasilkan suatu produk selama periode tertentu. HPP mencakup seluruh biaya produksi yang terdiri atas biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik yang digunakan dalam proses produksi. Informasi mengenai harga pokok produksi memiliki peran yang sangat penting karena menjadi dasar dalam menentukan harga jual

produk, menghitung laba, serta mengevaluasi efisiensi kegiatan operasional perusahaan. Menurut penelitian Khoirina, (2024), perhitungan harga pokok produksi yang tepat dapat membantu pelaku usaha memahami besarnya biaya yang sesungguhnya dikeluarkan untuk setiap unit produk yang dihasilkan sehingga keputusan bisnis yang diambil menjadi lebih akurat dan rasional. Ketepatan dalam menghitung HPP juga dapat meminimalkan risiko kesalahan dalam menentukan harga jual yang berpotensi mengurangi daya saing maupun keuntungan usaha.

Harga Pokok Produksi menjadi alat evaluasi dalam mengukur efisiensi penggunaan sumber daya perusahaan. Informasi HPP dapat digunakan oleh manajemen untuk menilai apakah biaya produksi yang dikeluarkan telah sesuai dengan target yang direncanakan serta mengidentifikasi komponen biaya yang masih dapat ditekan. Perhitungan HPP yang akurat mampu menghasilkan harga jual yang lebih tepat dan kompetitif sehingga dapat meningkatkan keberlanjutan usaha di tengah persaingan pasar yang semakin ketat. Oleh karena itu, harga pokok produksi tidak hanya berfungsi sebagai alat perhitungan biaya, tetapi juga sebagai instrumen strategis yang mendukung pengambilan keputusan manajerial, pengendalian biaya, serta peningkatan profitabilitas perusahaan (Sulastri & Wirman, 2023).

4. Pengambilan Keputusan Manajemen

Pengambilan keputusan manajemen merupakan proses pemilihan alternatif tindakan terbaik yang dilakukan oleh manajemen untuk mencapai tujuan organisasi secara efektif dan efisien. Dalam menjalankan kegiatan operasional perusahaan, manajer sering dihadapkan pada berbagai pilihan yang berkaitan dengan perencanaan, pengendalian, pengalokasian sumber daya, hingga penentuan strategi bisnis. Oleh karena itu, keputusan yang diambil harus didasarkan pada informasi yang relevan, akurat, dan dapat dipercaya. Informasi akuntansi manajerial memiliki peran yang sangat penting dalam mendukung pengambilan keputusan strategis karena mampu menyediakan data mengenai biaya, anggaran, kinerja, dan berbagai aspek operasional perusahaan. Informasi tersebut membantu manajemen dalam mengevaluasi berbagai alternatif keputusan sehingga dapat memilih tindakan yang memberikan manfaat ekonomi terbesar bagi perusahaan. Dengan demikian, kualitas keputusan manajemen sangat dipengaruhi oleh kualitas informasi yang digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan (Putri, 2025).

Dalam perspektif akuntansi manajemen, pengambilan keputusan tidak hanya berfokus pada pemilihan alternatif terbaik, tetapi juga mempertimbangkan biaya dan manfaat yang akan diperoleh dari setiap alternatif yang tersedia. Salah satu informasi yang sering digunakan dalam proses tersebut adalah biaya diferensial atau differential cost, yaitu biaya yang berbeda antara satu alternatif keputusan dengan alternatif lainnya. Penelitian Tampubolon (2024) menunjukkan bahwa analisis biaya diferensial mampu meningkatkan efektivitas pengambilan keputusan manajerial, terutama dalam keputusan menerima atau menolak pesanan khusus, memproduksi sendiri atau membeli dari pihak luar, serta keputusan investasi. Hasil penelitian tersebut menegaskan bahwa penggunaan informasi biaya yang relevan dapat membantu perusahaan menghindari keputusan yang kurang tepat akibat penggunaan informasi biaya yang tidak sesuai dengan kebutuhan keputusan yang akan diambil. Oleh karena itu, analisis biaya menjadi salah satu komponen penting dalam proses pengambilan keputusan manajemen.

Pengambilan Keputusan manajemen membutuhkan pemahaman terhadap perilaku biaya dan kondisi operasional perusahaan. Informasi mengenai perubahan biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel dapat membantu manajer memprediksi dampak suatu keputusan terhadap kinerja perusahaan di masa mendatang. Penelitian Teguh (2024) menjelaskan bahwa pemahaman terhadap perilaku biaya memungkinkan manajemen melakukan perencanaan yang lebih akurat, mengendalikan penggunaan sumber daya secara efisien, serta merumuskan strategi yang sesuai dengan kondisi perusahaan. Dalam konteks usaha dagang, informasi tersebut menjadi sangat penting karena dapat digunakan sebagai dasar dalam menentukan harga jual, mengelola biaya operasional, dan meningkatkan keuntungan usaha. Dengan demikian, pengambilan keputusan manajemen merupakan proses yang kompleks yang memerlukan dukungan informasi akuntansi dan analisis biaya yang memadai agar keputusan yang dihasilkan dapat memberikan hasil yang optimal bagi perusahaan.

5. Penetapan Harga Jual

Salah satu metode yang banyak digunakan dalam penetapan harga jual adalah cost plus pricing, yaitu metode penentuan harga dengan menambahkan sejumlah persentase keuntungan (markup) pada total biaya yang telah dikeluarkan perusahaan. Metode ini dianggap mampu menghasilkan harga jual yang lebih rasional karena memperhitungkan seluruh biaya yang terkait dengan proses produksi maupun operasional usaha. Penelitian

Irwansyah (2024) menemukan bahwa banyak pelaku usaha masih menetapkan harga jual berdasarkan perkiraan atau kebiasaan pasar tanpa melakukan perhitungan biaya secara rinci. Akibatnya, harga yang ditetapkan sering kali tidak mencerminkan biaya sebenarnya sehingga berpotensi mengurangi laba perusahaan. Oleh karena itu, penerapan metode cost plus pricing dapat membantu perusahaan menetapkan harga jual yang lebih akurat dan mendukung keberlangsungan usaha dalam jangka panjang.

Penetapan harga jual juga harus memperhatikan kemampuan pasar dalam menerima harga yang ditawarkan. Harga yang terlalu tinggi dapat menurunkan minat beli konsumen, sedangkan harga yang terlalu rendah berisiko mengurangi profitabilitas usaha. Oleh karena itu, perusahaan perlu menyeimbangkan antara aspek biaya, target laba, dan kondisi pasar dalam proses penetapan harga. Penelitian Rizqikah (2024) menunjukkan bahwa penggunaan metode cost plus pricing menghasilkan harga jual yang lebih tinggi dibandingkan metode yang diterapkan secara tradisional oleh pelaku usaha karena seluruh biaya dan margin keuntungan diperhitungkan secara sistematis. Hasil penelitian tersebut menegaskan bahwa penetapan harga jual yang tepat sangat penting dalam mendukung pengambilan keputusan manajemen, menjaga keberlanjutan usaha, serta meningkatkan kemampuan perusahaan dalam menghadapi persaingan bisnis yang semakin ketat.

6. Usaha Dagang

Usaha dagang merupakan jenis usaha yang kegiatan utamanya membeli barang dari pemasok kemudian menjual kembali barang tersebut kepada konsumen tanpa melakukan perubahan bentuk atau proses produksi yang signifikan. Berbeda dengan perusahaan manufaktur yang mengolah bahan baku menjadi produk jadi, usaha dagang memperoleh keuntungan dari selisih antara harga beli dan harga jual barang yang diperdagangkan. Dalam perekonomian Indonesia, usaha dagang memiliki peran yang penting karena menjadi salah satu sektor yang mampu mendorong pertumbuhan ekonomi, menciptakan lapangan kerja, serta memenuhi kebutuhan masyarakat akan berbagai jenis barang konsumsi. Penelitian mengenai UMKM dagang yang dilakukan oleh Selvinia dkk. (2025) menunjukkan bahwa usaha dagang merupakan salah satu bentuk usaha yang banyak berkembang di masyarakat karena relatif mudah dijalankan dan memiliki perputaran transaksi yang cepat. Namun, keberhasilan usaha dagang sangat dipengaruhi oleh kemampuan pelaku usaha dalam mengelola persediaan, pencatatan keuangan, dan pengambilan keputusan bisnis.

Karakteristik utama usaha dagang adalah adanya aktivitas pembelian dan penjualan barang dagangan yang menjadi sumber utama pendapatan usaha. Oleh karena itu, pengelolaan persediaan, penentuan harga jual, dan strategi pemasaran menjadi faktor penting yang menentukan keberhasilan usaha. Selain itu, usaha dagang juga menghadapi berbagai tantangan, seperti persaingan pasar, perubahan permintaan konsumen, serta kebutuhan untuk menyesuaikan diri dengan perkembangan teknologi dan regulasi pemerintah. Penelitian Siregar dkk. (2024) menjelaskan bahwa pelaku usaha dagang, khususnya UMKM, masih menghadapi berbagai kendala dalam pengelolaan usaha, termasuk aspek administrasi dan perizinan yang dapat memengaruhi perkembangan usaha. Temuan tersebut menunjukkan bahwa keberhasilan usaha dagang tidak hanya ditentukan oleh kemampuan menjual produk, tetapi juga oleh kemampuan pengelolaan usaha secara menyeluruh agar dapat bertahan dan berkembang dalam lingkungan bisnis yang dinamis.

2. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Pendekatan ini dipilih karena penelitian bertujuan untuk memahami secara mendalam proses pengambilan keputusan biaya operasional dan penetapan harga jual pada UD Sinar sebagai suatu fenomena yang terjadi dalam konteks nyata usaha dagang. Lokasi penelitian dilakukan di UD Sinar yang beralamat di Jalan Prof. H. M. Yamin No. 304, Sei Kera Hilir II, Kecamatan Medan Perjuangan, Kota Medan, Sumatera Utara. Subjek penelitian adalah pemilik UD Sinar yang berperan langsung dalam pengambilan keputusan terkait biaya operasional dan penetapan harga jual produk. Sumber data dalam penelitian ini terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara langsung dengan pemilik usaha untuk menggali informasi mengenai struktur biaya operasional, faktor-faktor yang memengaruhi perubahan biaya, mekanisme penetapan harga jual, serta strategi yang digunakan dalam mempertahankan daya saing usaha. Sementara itu, data sekunder diperoleh dari berbagai literatur, jurnal ilmiah, buku referensi, dan dokumen yang relevan dengan topik akuntansi biaya, pengambilan keputusan manajemen, serta penetapan harga jual.

Teknik pengumpulan data yang digunakan meliputi wawancara, observasi, dan dokumentasi. Wawancara dilakukan secara semi-terstruktur agar peneliti memperoleh informasi yang lebih mendalam mengenai praktik

pengelolaan biaya dan penetapan harga di UD Sinar. Observasi dilakukan untuk mengamati secara langsung aktivitas operasional usaha, sedangkan dokumentasi digunakan untuk melengkapi data yang diperoleh melalui wawancara dan observasi.

Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan model analisis interaktif yang terdiri atas tiga tahapan, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Reduksi data dilakukan dengan memilih dan menyederhanakan data yang relevan dengan tujuan penelitian. Selanjutnya, data disajikan dalam bentuk uraian deskriptif dan tabel untuk memudahkan proses interpretasi. Tahap terakhir adalah penarikan kesimpulan berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan sehingga diperoleh gambaran mengenai pengambilan keputusan biaya operasional dan penetapan harga jual pada UD Sinar.

Untuk menjaga keabsahan data, penelitian menggunakan teknik triangulasi sumber dan triangulasi teori dengan membandingkan hasil wawancara terhadap berbagai referensi dan teori yang relevan. Melalui langkah tersebut diharapkan hasil penelitian memiliki tingkat kredibilitas dan validitas yang lebih baik.

3. Hasil dan Diskusi

3.1 Hasil

1. Profil Usaha

UD Sinar merupakan usaha dagang yang bergerak di bidang penjualan material bangunan, meliputi semen, pasir, dan besi. Usaha ini berlokasi di Jl. Prof. H. M. Yamin No. 304, Sei Kera Hilir II, Kec. Medan Perjuangan, Kota Medan, Sumatera Utara. Narasumber adalah pemilik UD Sinar yang meminta identitasnya tidak dipublikasikan. UD Sinar tergolong dalam kategori usaha dagang (trading business) yang tidak melakukan proses manufaktur secara langsung, namun tetap memiliki struktur biaya operasional yang cukup kompleks, mencakup biaya tenaga kerja dan biaya pengadaan barang dari pemasok.

2. Struktur Biaya Operasional UD Sinar

Berdasarkan hasil wawancara, biaya operasional UD Sinar terdiri dari beberapa komponen utama. Pemilik usaha menyatakan bahwa komponen biaya terbesar adalah gaji pegawai, diikuti oleh biaya pengadaan barang berupa bahan bangunan (semen, pasir, dan besi) yang diperoleh langsung dari pabrik, serta adanya biaya eksternal non-formal berupa permintaan iuran dari pihak tertentu.

Tabel 1. Komponen Biaya Operasional UD Sinar

No.	Komponen Biaya	Keterangan	Sifat Biaya
1	Biaya Tenaga Kerja	Gaji pegawai tetap merupakan komponen biaya terbesar	Biaya Tetap
2	Biaya Pengadaan Barang	Pembelian semen, pasir, dan besi langsung dari pabrik	Biaya Variabel
3	Biaya Eksternal Non- Formal	Iuran/permintaan biaya dari pihak tertentu (SPSI)	Biaya Semi-Tetap

Pemilik usaha menegaskan bahwa biaya operasional tersebut tidak dapat dikurangi karena seluruh komponen merupakan kebutuhan primer dalam menjalankan operasional usaha. Pernyataan ini mencerminkan karakteristik biaya tetap (fixed cost) dalam teori akuntansi biaya, yaitu biaya yang tidak berubah secara proporsional terhadap volume penjualan dalam jangka pendek (Horngren, Datar, & Rajan, 2015).

3. Fluktuasi Harga Bahan Baku

Salah satu tantangan utama yang dihadapi UD Sinar adalah volatilitas harga bahan baku. Narasumber menyatakan bahwa harga bahan baku mengalami perubahan hampir setiap minggu, mengikuti harga yang ditetapkan oleh pabrik selaku pemasok utama. UD Sinar tidak memiliki opsi untuk mengganti jenis bahan baku atau pemasok, dikarenakan produk yang diperdagangkan bersifat standar industri dan harus bersumber langsung dari pabrik. Kondisi ini menempatkan UD Sinar dalam posisi price taker di sisi pembelian, yakni tidak memiliki kekuatan tawar (bargaining power) yang signifikan terhadap pemasok. Porter (1985) menyebutkan bahwa posisi tawar pemasok yang kuat merupakan salah satu dari lima kekuatan kompetitif yang dapat memengaruhi profitabilitas suatu usaha.

4. Mekanisme Penetapan Harga Jual

Penetapan harga jual di UD Sinar dilakukan melalui kombinasi tiga pendekatan sekaligus, sebagaimana disajikan pada Tabel 2 berikut.

Tabel 2. Pendekatan Penetapan Harga UD Sinar

Pendekatan	Deskripsi	Dasar Teori
Competitor-Based Pricing	Pemilik mengamati harga pesaing di beberapa toko sebelum menetapkan harga jual	Going-rate pricing (Kotler & Keller, 2016)
Cost-Based Pricing	Harga beli dari pabrik dijadikan batas bawah (floor price) penetapan harga jual	Cost-plus pricing (Garrison et al., 2018)
Demand-Oriented Pricing	Tingkat pendapatan konsumen turut dipertimbangkan dalam keputusan harga	Price elasticity of demand (Mankiw, 2018)

Berdasarkan hasil wawancara, pemilik UD Sinar menyatakan bahwa pertimbangan utama dalam menetapkan harga meliputi: (1) harga pesaing, (2) harga modal dari pabrik, dan (3) kondisi daya beli konsumen. Penetapan harga dilakukan secara langsung oleh pemilik berdasarkan pengamatan pasar tanpa menggunakan sistem kalkulasi tertulis.

5. Strategi Keunggulan Bersaing

UD Sinar menerapkan dua strategi utama untuk mempertahankan profitabilitas dan daya saing usaha, yaitu:

- Pembelian Volume Besar Langsung dari Pabrik: Dengan membeli barang dalam jumlah besar secara langsung dari pabrik, UD Sinar memperoleh harga beli yang lebih rendah dibanding pesaing yang membeli dalam skala lebih kecil. Strategi ini berkaitan dengan konsep economies of scale dalam pengadaan barang.
- Partisipasi dalam Proyek Pemerintah: Pemilik secara aktif mengikuti proyek-proyek pemerintah sebagai sumber pendapatan yang lebih stabil dan terencana, guna menyeimbangkan kondisi penjualan ritel yang kadang sepi.

3.2 Pembahasan

1. Analisis Pengambilan Keputusan Biaya Produksi

Temuan penelitian menunjukkan bahwa pengambilan keputusan biaya di UD Sinar bersifat intuitif dan adaptif, bukan berbasis sistem akuntansi manajerial yang formal. Hal ini merupakan fenomena yang umum ditemukan pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS, 2022), lebih dari 64,5% UMKM di Indonesia belum menerapkan pencatatan keuangan yang terstandarisasi, sehingga pengambilan keputusan biaya lebih banyak didasarkan pada pengalaman dan pertimbangan subyektif pemilik.

Ketidakmampuan UD Sinar untuk menekan biaya operasional sejalan dengan karakteristik usaha dagang yang bergantung penuh pada rantai pasokan eksternal. Dalam teori supply chain management, ketergantungan pada satu jenis pemasok tunggal menempatkan pelaku usaha pada posisi rentan terhadap volatilitas harga (Chopra & Meindl, 2016). Kondisi ini diperkuat dengan fakta bahwa bahan baku yang diperdagangkan bersifat standar industri sehingga tidak dapat diganti sembarangan.

Adanya biaya eksternal non-formal berupa pungutan dari pihak tertentu juga menarik untuk dianalisis. Dalam kerangka teori biaya transaksi (transaction cost theory) yang dikemukakan oleh Williamson (1985), biaya semacam ini dikategorikan sebagai biaya yang timbul di luar proses produksi inti namun tetap memengaruhi keputusan ekonomi pelaku usaha dan berpotensi mengurangi efisiensi operasional.

2. Analisis Penetapan Harga dan Relevansinya dengan Teori

Strategi penetapan harga yang diterapkan UD Sinar secara tidak langsung telah mengacu pada kerangka Three C's of Pricing, yaitu Costs (biaya), Competition (persaingan), dan Customers (pelanggan) sebagaimana dikemukakan oleh Nagle dan Muller (2018). Menariknya, meskipun tanpa pendidikan formal di bidang manajemen, pemilik UD Sinar secara praktikal telah mengaplikasikan framework ini dalam pengambilan keputusan sehari-hari.

Strategi menjual dengan harga yang lebih murah dari pesaing yang dipilih UD Sinar berkorelasi dengan strategi cost leadership dalam kerangka Porter (1985), di mana keunggulan bersaing diraih melalui efisiensi biaya yang memungkinkan penetapan harga lebih rendah tanpa mengorbankan margin keuntungan yang signifikan. Pembelian

langsung dari pabrik dalam volume besar menjadi kunci utama yang memungkinkan strategi ini dapat dilaksanakan secara berkelanjutan.

Pengakuan pemilik bahwa pendapatan konsumen turut memengaruhi keputusan harga menunjukkan adanya kesadaran akan konsep elastisitas harga permintaan (price elasticity of demand). Dalam ekonomi mikro, suatu produk dikatakan memiliki permintaan yang elastis apabila perubahan harga berdampak signifikan terhadap jumlah permintaan (Mankiw, 2018). Pada konteks pasar material bangunan yang memiliki banyak substitusi toko, sensitivitas konsumen terhadap harga cenderung tinggi, sehingga pertimbangan daya beli konsumen menjadi relevan dalam strategi penetapan harga UD Sinar.

3. Kendala Usaha dan Implikasi Manajerial

Berdasarkan hasil wawancara, terdapat tiga kendala utama yang dihadapi UD Sinar dalam operasional bisnisnya, yaitu: (1) fluktuasi harga bahan baku yang terjadi hampir setiap minggu; (2) kondisi penjualan yang kadang sepi; dan (3) adanya biaya eksternal non-formal yang tidak dapat diprediksi. Ketiga kendala ini secara bersama-sama membentuk ketidakpastian operasional yang perlu dikelola secara strategis.

Untuk menghadapi kendala tersebut, UD Sinar telah mengembangkan respons adaptif yang cukup efektif, yaitu dengan mengikuti proyek pemerintah sebagai sumber pendapatan alternatif yang lebih stabil. Strategi diversifikasi sumber pendapatan ini sejalan dengan prinsip manajemen risiko bisnis yang menyarankan pelaku usaha untuk tidak bergantung pada satu segmen pasar saja (Brigham & Houston, 2019).

Secara keseluruhan, pengambilan keputusan biaya dan penetapan harga di UD Sinar mencerminkan pola pengambilan keputusan yang bersifat bounded rationality atau rasionalitas terbatas, sebagaimana dikonseptualisasikan oleh Simon (1955). Dalam kondisi ini, pelaku usaha mengambil keputusan berdasarkan informasi yang tersedia dan pengalaman empiris, bukan berdasarkan analisis data yang komprehensif. Meskipun demikian, strategi yang diterapkan terbukti cukup efektif dalam mempertahankan kelangsungan dan daya saing usaha.

4. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa pengambilan keputusan terkait biaya operasional dan penetapan harga jual pada UD Sinar dilakukan secara praktis berdasarkan pengalaman dan pengamatan langsung terhadap kondisi pasar. Struktur biaya operasional usaha terdiri atas biaya tenaga kerja, biaya pengadaan barang dagangan, serta biaya eksternal nonformal yang seluruhnya menjadi komponen penting dalam menjalankan aktivitas usaha. Fluktuasi harga barang dari pemasok menjadi tantangan utama yang memengaruhi pengelolaan biaya dan profitabilitas perusahaan. Dalam menetapkan harga jual, UD Sinar menggunakan kombinasi pendekatan berbasis biaya, persaingan, dan permintaan pasar. Pemilik usaha mempertimbangkan harga beli dari pemasok, harga yang ditawarkan oleh pesaing, serta kemampuan daya beli konsumen sebelum menentukan harga jual produk. Meskipun belum didukung oleh sistem akuntansi biaya yang terstruktur, strategi penetapan harga yang diterapkan mampu membantu perusahaan mempertahankan daya saing dan memperoleh keuntungan yang memadai. Selain itu, UD Sinar menerapkan strategi pembelian barang dalam jumlah besar langsung dari pabrik untuk memperoleh harga yang lebih kompetitif serta memperluas sumber pendapatan melalui keterlibatan dalam proyek pemerintah. Strategi tersebut terbukti membantu usaha dalam menghadapi ketidakpastian pasar dan menjaga keberlangsungan bisnis. Oleh karena itu, penelitian ini menunjukkan bahwa pemanfaatan informasi biaya, meskipun masih dilakukan secara sederhana, memiliki peran penting dalam mendukung pengambilan keputusan manajerial dan penetapan harga jual yang efektif pada usaha dagang. Ke depan, penerapan sistem pencatatan biaya yang lebih terstruktur dan komprehensif diharapkan dapat meningkatkan kualitas pengambilan keputusan serta efisiensi operasional usaha.

Referensi

1. Aisyah, A., & Nurjanah, Y. (2024). Pendampingan Perhitungan Harga Pokok Produksi Terhadap Harga Jual Pada UMKM Kaos Baba Sablon. *Jurnal Abdimas Dedikasi Kesatuan*, 5(1), 91-106. <https://doi.org/10.37641/jadkes.v5i1.2448>
2. Anggara, O. (2023). Perbandingan Penetapan Harga Pokok Produksi Menggunakan Metode Full Costing Dengan Penetapan Harga Oleh UMKM. *Management Studies and Entrepreneurship Journal (MSEJ)*. <https://doi.org/10.37385/msej.v4i6.3074>
3. Daur, N. A., Herdi, H., & Goo, E. E. K. (2024). Analisis perhitungan harga pokok produksi dengan metode full costing dan variabel costing dalam menentukan harga jual (Studi kasus pada pabrik tahu dan tempe Sido Moro). *Accounting UNIPA-Jurnal Akuntansi*, 3(2). <https://doi.org/10.57141/kompeten.v2i5.116>
4. Effendi, D. F., & Partiwi, D. E. (2024). Analisis Penentuan Biaya Produksi sebagai Dasar Penetapan Harga Jual pada UMKM Kerupuk Jangkeng Kia. JAKTA. <https://doi.org/10.36085/jakta.v5i2.6871>

5. Giovanni, R. E., & Ilat, V. (2021). Penerapan Metode Variable Costing Dalam Perhitungan Harga Pokok Produksi Untuk Menentukan Harga Jual Pada Umkm Ci'Eng Manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*. <https://doi.org/10.35794/emba.v9i2.33615>
6. Irwansyah, R. F., Sandi, S. P. H., & Faddila, S. P. (2024). Analisis Penetapan Harga Jual Produk CV. Abah Ayi Dengan Metode Cost Plus Pricing. *Journal of Economic, Business and Accounting (COSTING)*, 7(1). <https://doi.org/10.31539/costing.v7i1.7382>
7. JuliYanti, E. F. (2021). ANALISIS PENENTUAN HARGA POKOK PRODUKSI MENGGUNAKAN METODE FULL COSTING SEBAGAI DASAR PENETAPAN HARGA JUAL PADA UD. MUTIA MEUBEL. *Jurnal Pitis AKP*, 5(2), 43-49. <https://doi.org/10.32531/jakp.v5i2.493>
8. Khoirina, A. S. A., Bimantaka, K. D., Saputra, L. W., & Hanafi, M. I. (2024). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi dengan Metode Job Order Costing pada UMKM Genyo Sablon Bojonegoro Tahun 2023. *Kompeten: Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis*, 2(4), 706–711. <https://doi.org/10.57141/kompeten.v2i4.113>
9. Noor, S. R., & Ningtias, F. (2023). Analisis perbandingan penentuan harga pokok produksi dengan metode full costing dan variabel costing sebagai dasar penetapan harga jual pada UMKM Cendol Radja. *Jurnal Akuntansi*, 18(02), 82-95. <https://doi.org/10.58457/akuntansi.v18i02.3451>
10. Oktaria, D. (2025). Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Dengan Metode Full Costing Pada UMKM Titin Taylor. *Jurnal Akademi Akuntansi Indonesia Padang*, 5(2), 358-371. <https://doi.org/10.31933/zxxkpgq46>
11. Pranoto, F. (2024). Activity Based Costing System (ABC System) untuk Penetapan Harga Pokok Produksi Secara Akurat Produk UMKM. *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Keuangan*, 3(1), 22-28. <https://doi.org/10.69679/jian.v3i1.5819>
12. Putri, A. T. (2025). Informasi Akuntansi Manajerial: Sarana Pengambilan Keputusan untuk Keunggulan Kompetitif. *Indonesian Journal Of Economics, Management, And Accounting*. (Diakses Pada Tanggal 20 Oktober 2025). <https://jurnal.intekom.id/index.php/ijema/article/view/1062>
13. Rizqikah, N. N., Rijal, A., & Idris, H. (2024). Analisis Penetapan Harga Jual Berdasarkan Metode Cost Plus Pricing (Studi Kasus pada Rumah Makan Raja Muda Kabupaten Pangkajene dan Kepulauan). *Indo-Fintech Intellectuals: Journal of Economics and Business*, 4(4), 1693–1700. <https://doi.org/10.54373/ifijeb.v4i4.1754>
14. Runtu, T. (2021). Analisis Harga Pokok Produksi Dengan Metode Full Costing Dalam Penetapan Harga Jual Pada Usaha Kerupuk Rambak Ayu. *Jurnal Emba*, 9(2), 308-309. <https://doi.org/10.35794/emba.v9i2.33445>
15. Selvinia, N., Tika, R. J., Yuliani, R., Rauda, M., Perdana, R., & Rikayana, H. L. (2025). Penyusunan Laporan Keuangan UMKM Melalui Penerapan Standar Akuntansi Keuangan EMKM Pada UMKM Dagang Toko Sembako Ibu Anna di Kota Tanjungpinang Periode Juli–September 2024. *Jurnal Ilmiah Metansi*. <https://doi.org/10.57093/metansi.v8i1.335>
16. Siregar, B. H., Herawati, Sidabutar, R. T. Y., Putri, S. N., Ardana, T. N., & Lubis, N. W. (2024). Analisis Kemudahan Mengurus Perizinan Dagang UMKM di Jalan Tuasan Kota Medan. *PESHUM: Jurnal Pendidikan, Sosial dan Humaniora*. <https://doi.org/10.56799/peshum.v4i1.6734>
17. Situngkir, T. L., Yusuf, A., & Apriyanti, A. (2023). Analisis Biaya Produksi Dengan Cara Full Costing dan Variabel Costing pada UMKM Bandeng Gepuk Queen Karawang. *Journal of Accounting, Finance, Taxation, and Auditing (JAFTA)*, 5(2). <https://doi.org/10.28932/jafta.v5i2.8394>
18. Sulastri, Y., & Wirman, W. (2023). Analisis Komparatif Perhitungan Harga Pokok Produksi Menggunakan Metode Full Costing dan Variable Costing (Studi Kasus Pada UMKM Mawflorist Karawang). *Moneter-Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 10(1), 27-31. <https://doi.org/10.31294/moneter.v10i1.15107>
19. Tampubolon, G. O., Samosir, K., Fransiska, D., & Siallagan, H. (2024). Analisis Penggunaan Biaya Diferensial dalam Pengambilan Keputusan Manajerial. *EKOMA: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi*, 3(6), 2564–2573. <https://doi.org/10.56799/ekoma.v3i6.5374>
20. Teguh, A., Manurung, J. P., Hutabarat, G. F., Marbun, D. F., & Siallagan, H. (2024). Analisis Perilaku Biaya dan Penggunaannya dalam Keputusan Manajerial. *EKOMA: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi*, 3(5). <https://doi.org/10.56799/ekoma.v3i5.4646>
21. Badan Pusat Statistik. (2022). Statistik Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Jakarta: BPS.
22. Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2019). *Fundamentals of Financial Management* (15th ed.). Cengage Learning.
23. Chopra, S., & Meindl, P. (2016). *Supply Chain Management: Strategy, Planning, and Operation* (6th ed.). Pearson.
24. Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2018). *Managerial Accounting* (16th ed.). McGraw-Hill Education.
25. Horngren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2015). *Cost Accounting: A Managerial Emphasis* (15th ed.). Pearson.
26. Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th ed.). Pearson.
27. Mankiw, N. G. (2018). *Principles of Economics* (8th ed.). Cengage Learning.
28. Nagle, T. T., & Muller, G. (2018). *The Strategy and Tactics of Pricing* (6th ed.). Routledge.
29. Porter, M. E. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. Free Press.
30. Simon, H. A. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99-118.
31. Williamson, O. E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. Free Press.