

Pendampingan Rekonstruksi Harga Pokok Produksi dan Pemetaan Strategi Bisnis pada UMKM Salad Janah

Yasminnasywa Iskandar¹, Jilan Sajida² dan Sulhani³

^{1,2} Program Studi Manajemen dan Bisnis Syariah Universitas Islam Tazkia

³ Program Studi Akuntansi Syariah Universitas Islam Tazkia

Corresponding author: sulhani@tazkia.ac.id

Abstract. This study aims to accurately calculate the cost of production (HPP) using the full-costing method for Salad Jannah, an MSME in the culinary sector in Pekanbaru. Salad Jannah faces challenges such as fluctuating raw material prices and the high perishability of fresh fruit products. The research method used is a descriptive quantitative approach through interviews and documentation. The results show that the cost of production per unit for fruit salad is Rp14,844 and for jelly salad is Rp11,604. With the current selling price, the gross profit margin for fruit salad is 49% and for jelly salad is 42%. The study recommends cost management strategies through just-in-time procurement and marketing strategies such as product bundling and size diversification to increase revenue and maintain business sustainability.

Keywords: *Cost of Production, Full Costing, MSMEs, Salad Jannah, Business Strategy.*

Abstrak. Kegiatan ini bertujuan untuk menghitung harga pokok produksi (HPP) secara akurat menggunakan metode *full costing* pada Salad Jannah, sebuah UMKM di sektor kuliner di Kota Pekanbaru. Salad Jannah menghadapi tantangan berupa fluktuasi harga bahan baku dan tingkat kerusakan yang tinggi pada produk buah segar. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan deskriptif kuantitatif melalui wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa harga pokok produksi per unit untuk salad buah adalah Rp14.844 dan untuk salad jelly adalah Rp11.604. Dengan harga jual saat ini, margin laba kotor untuk salad buah mencapai 49% dan salad jelly sebesar 42%. Penelitian ini merekomendasikan strategi pengelolaan biaya melalui pengadaan *just-in-time* serta strategi pemasaran seperti paket *bundling* dan diversifikasi ukuran untuk meningkatkan pendapatan dan menjaga keberlanjutan usaha.

Kata Kunci: *Harga Pokok Produksi, Full Costing, UMKM, Salad Jannah, Strategi Bisnis.*

Introduction

Dalam bisnis makanan seperti Salad Jannah, penentuan harga pokok produk (*cost of product*) sangat penting untuk memahami struktur biaya produksi secara menyeluruh. Hal ini menjadi semakin krusial ketika mempertimbangkan bahwa produk salad termasuk makanan segar yang memiliki daya tahan sangat pendek, mudah mengalami kerusakan, serta berisiko tinggi mengalami penyusutan nilai jual dalam waktu singkat. Selain itu, Salad Jannah bergantung pada bahan baku segar dan bahan tambahan yang harganya fluktuatif. Ketergantungan terhadap supplier tertentu dan variasi harga bahan baku akibat musim atau impor memperbesar risiko keuangan. Kondisi ini menjadikan produk kurang sustain secara finansial apabila tidak disertai dengan pengelolaan biaya dan penetapan harga jual yang akurat dan efisien.

Dalam penentuan harga pokok produk Sirenden et al. (2025), menjelaskan bahwa penerapan metode full costing, yang mencakup seluruh elemen biaya produksi, memberikan gambaran yang lebih lengkap dan akurat dibandingkan dengan metode estimasi internal yang kerap mengabaikan komponen penting seperti biaya overhead pabrik. Tanpa adanya perhitungan HPP yang akurat, UMKM dapat mengalami kesulitan dalam menetapkan harga jual yang kompetitif dan dalam mengelola keuangan secara efektif.

Khairiah & Ananta (2023) menekankan bahwa ketepatan dalam menghitung harga pokok produksi sangat penting untuk menjaga stabilitas keuangan dan kelangsungan usaha. Kesalahan dalam perhitungan dapat menyebabkan harga jual tidak realistis, margin keuntungan menurun, dan potensi kerugian meningkat. Hal ini diperkuat oleh temuan Wattimena & Irmansyah (2020) yang menyatakan bahwa kesalahan dalam penetapan harga jual seringkali menyebabkan kesulitan likuiditas pada UMKM, sehingga dapat mengancam keberlanjutan bisnis. Lebih lanjut, Octavia & Nasution (2023) menyebutkan bahwa kesulitan keuangan terjadi ketika perusahaan tidak mampu menghasilkan pendapatan yang cukup untuk memenuhi kewajiban jangka pendeknya, dan kondisi ini sering kali mendahului kebangkrutan. Putri

& Maulana (2023) juga menegaskan bahwa pemahaman yang kurang mengenai struktur biaya produksi memperbesar risiko perusahaan mengalami tekanan finansial khususnya dalam industry minuman dan makanan.

Pemahaman akuntansi yang baik menjadi kunci dalam melakukan perhitungan HPP secara akurat. Wahyu et al. (2024) dalam penelitiannya menunjukkan bahwa penerapan metode job order costing pada UMKM mampu meningkatkan efisiensi dan akurasi pengelolaan biaya produksi. Selain itu, sistem informasi akuntansi yang terstruktur juga memainkan peran penting dalam meningkatkan transparansi dan kualitas laporan keuangan. Menurut Ryanti & Firdaus (2025) implementasi sistem akuntansi yang efektif mendukung pengambilan keputusan yang lebih baik serta meningkatkan kinerja keuangan UMKM.

Salad Jannah adalah UMKM yang bergerak di bidang kuliner dengan fokus pada produksi dan penjualan salad. Proses produksinya mencakup pemilihan bahan baku segar, pencucian, pemotongan, peracikan saus, pengemasan, dan penyimpanan sebelum distribusi. Biaya utama dalam produksi ini mencakup biaya bahan baku (seperti sayuran, buah-buahan, dan bahan saus), tenaga kerja langsung, serta overhead seperti listrik dan air.

Analisis harga pokok produksi sangat krusial bagi Salad Jannah agar dapat menetapkan harga jual yang kompetitif sekaligus menjaga margin keuntungan. Penentuan HPP yang akurat tidak hanya mendukung pengendalian biaya dan perencanaan keuangan, tetapi juga meningkatkan daya saing produk di pasar. Beberapa penelitian menyimpulkan bahwa strategi HPP yang efektif dapat memperkuat posisi UMKM dalam menghadapi persaingan pasar.

Oleh karena itu, tujuan utama dari laporan ini adalah untuk menghitung harga pokok produksi produk Salad Jannah secara akurat menggunakan pendekatan akuntansi yang sesuai, seperti metode full costing. Dengan hasil perhitungan tersebut, UMKM dapat menetapkan harga jual produk yang wajar, sesuai dengan kondisi ekonomi masyarakat dan struktur biaya yang

sebenarnya. Penerapan metode ini diharapkan dapat menjadi dasar dalam pengambilan keputusan strategis yang mendukung keberlanjutan usaha.

Literature Review

Pengertian dan Konsep Harga Pokok Produksi

Harga pokok produksi merupakan total biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk menghasilkan suatu produk sebelum dijual ke konsumen. Menurut Ersyafdi et al. (2021) harga pokok produksi mencakup semua biaya yang berhubungan dengan proses produksi, termasuk biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Perhitungan harga pokok produksi yang akurat sangat penting untuk menentukan harga jual yang kompetitif serta menjaga keberlanjutan usaha.

Komponen utama dalam harga pokok produksi terdiri dari tiga elemen, yaitu: Biaya bahan baku, mencakup seluruh bahan utama yang digunakan dalam proses produksi; Biaya tenaga kerja langsung, melibatkan gaji atau upah pekerja yang secara langsung terlibat dalam proses pembuatan produk; Biaya overhead pabrik, yaitu biaya tidak langsung seperti listrik, air, penyusutan mesin, serta bahan tidak langsung lainnya. Sebagaimana yang dijelaskan oleh Ersyafdi et al. (2021) biaya overhead pabrik merupakan bagian penting yang seringkali sulit untuk dialokasikan secara tepat karena sifatnya yang tidak langsung. Oleh karena itu, diperlukan metode alokasi overhead yang sesuai agar perhitungan harga pokok produksi menjadi akurat.

Metode Penentuan Harga Pokok Produksi

Dalam menentukan harga pokok produksi, terdapat beberapa metode yang umum digunakan, antara lain:

a. Metode Full Costing

Metode ini menghitung seluruh biaya produksi—baik tetap maupun variabel—ke dalam harga pokok produk. Menurut Drury (2018) pendekatan ini memberikan gambaran menyeluruh mengenai total biaya produksi dan sangat sesuai untuk pelaporan keuangan eksternal serta perhitungan laba perusahaan.

b. Metode Variable Costing

Berbeda dari full costing, metode variable costing hanya memasukkan biaya produksi variabel (seperti bahan baku dan tenaga kerja langsung), sementara biaya tetap dianggap sebagai beban periode. Sejalan dengan yang dituturkan oleh Drury (2018), metode ini lebih banyak digunakan dalam analisis manajerial, terutama untuk pengambilan keputusan jangka pendek. Selain itu, perusahaan juga dapat menerapkan strategi markup pricing, yakni dengan menambahkan margin keuntungan tertentu di atas harga pokok produksi sebagai dasar penetapan harga jual.

c. Metode Job Order Costing dan Process Costing

Metode job order costing digunakan ketika produksi dilakukan berdasarkan pesanan tertentu (*customized*), sehingga setiap produk memiliki perhitungan biaya tersendiri. Sedangkan process costing lebih cocok diterapkan dalam industri yang memproduksi barang dalam jumlah besar dengan proses produksi yang berkesinambungan, seperti industri makanan dan minuman. Dalam konteks usaha Salad Jannah, metode process costing dianggap paling relevan karena bahan baku dan proses produksinya cenderung seragam untuk setiap unit produk.

Metode Alokasi Biaya Overhead

Selain memilih metode penentuan harga pokok, penting juga untuk memahami metode alokasi biaya overhead. Menurut Drury (2018) terdapat beberapa pendekatan yang umum digunakan:

1. Direct Allocation Method: mengalokasikan biaya overhead langsung ke departemen produksi tanpa memperhitungkan interaksi antar-departemen pendukung.
2. Step-Down Method: mengalokasikan overhead secara berjenjang, di mana departemen pendukung pertama dialokasikan ke semua departemen lain sebelum pendukung berikutnya dialokasikan.
3. Activity-Based Costing (ABC): mengalokasikan biaya berdasarkan aktivitas yang dikonsumsi oleh produk, sehingga menghasilkan perhitungan yang lebih akurat.

Dalam konteks UMKM makanan seperti *Salad Jannah*, metode ABC dapat memberikan insight yang lebih rinci terhadap biaya-biaya tersembunyi dalam aktivitas produksi, seperti proses pencucian bahan, pengemasan, atau distribusi.

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Harga Pokok Produksi

Menurut Horngren et al. (2012) terdapat beberapa faktor utama yang memengaruhi harga pokok produksi di antaranya:

1. Harga bahan baku: fluktuasi harga bahan dapat menyebabkan perubahan signifikan dalam total biaya produksi. Oleh karena itu, strategi pengadaan bahan baku yang efisien sangat diperlukan.
2. Efisiensi tenaga kerja: semakin tinggi produktivitas tenaga kerja, semakin rendah biaya tenaga kerja per unit produk.
3. Skala produksi: produksi dalam jumlah besar umumnya menurunkan biaya per unit melalui efisiensi skala ekonomi.
4. Biaya overhead pabrik: seperti listrik, air, penyusutan, dan bahan penolong, yang harus dikelola dengan cermat agar tidak membebani harga pokok secara berlebihan.

Relevansi Harga Pokok Produksi dalam Strategi Bisnis

Harga pokok produksi memiliki peran strategis dalam penetapan harga jual, perencanaan laba, dan pengambilan keputusan. Menurut Horngren et al., (2012), pemahaman yang baik mengenai harga pokok produksi memungkinkan perusahaan untuk menyusun strategi harga yang kompetitif dan sesuai dengan kondisi pasar.

Selain itu, dengan menganalisis harga pokok secara berkala, perusahaan dapat:

1. Menemukan titik inefisiensi dalam proses produksi;
2. Melakukan inovasi untuk menekan biaya;
3. Meningkatkan margin keuntungan tanpa harus menaikkan harga jual secara signifikan.

Dengan demikian, evaluasi dan pengelolaan harga pokok produksi menjadi krusial dalam menjaga keberlangsungan dan daya saing bisnis, terutama di industri makanan yang sangat kompetitif.

Method

Kegiatan ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif, yaitu pendekatan yang bertujuan untuk menggambarkan kondisi dan fenomena berdasarkan data numerik. Dalam konteks ini, analisis dilakukan terhadap data biaya produksi, perhitungan harga pokok produksi (HPP), serta proyeksi pendapatan yang dihitung berdasarkan perubahan harga jual. Pendekatan ini dipilih agar dapat memberikan gambaran yang objektif dan terukur terkait aspek keuangan dalam usaha Salad Jannah. Mengacu pada penelitian Khairiah et al. (2023) dan Sirenden et al. (2025) maka pengumpulan data yang dilakukan pada kegiatan ini menggunakan dua pendekatan yaitu:

1. Wawancara

Wawancara dilakukan secara daring pada tanggal 14 Maret 2025 dengan pemilik usaha Salad Jannah, yang akrab disapa Oma. Wawancara ini bertujuan untuk memperoleh informasi langsung mengenai proses produksi, rincian biaya, strategi penetapan harga, serta tantangan yang dihadapi dalam menjalankan usaha.

2. Dokumentasi

Selain wawancara, data juga diperoleh melalui dokumentasi berupa foto-foto kegiatan usaha, catatan penjualan, dan informasi lain yang dibagikan oleh pemilik usaha. Dokumentasi ini digunakan untuk melengkapi data primer dan memberikan gambaran yang lebih akurat mengenai aktivitas produksi dan keuangan usaha.

Sedangkan tahapan kegiatan yang dilakukan Adalah sebagai berikut:

1. Pengumpulan data-data produksi dan penjualan yang dilakukan oleh UMKM Salad Janah
2. Mengalokasikan biaya langsung dan tidak langsung ke produk
3. Menghitung harga produksi dan laba kotor

4. Memberikan rekomendasi berdasarkan hasil perhitungan harga pokok produksi

Results and Discussion

Salad Jannah merupakan bisnis kuliner terletak di kota Pekanbaru yang berdiri sejak 2018 dengan fokus pada produk salad buah dan salad jelly. Perusahaan menunjukkan rata-rata penjualan salad buah mencapai 552 unit per bulan dan salad jelly 250 unit per bulan. Namun, bisnis ini menghadapi beberapa tantangan, termasuk fluktuasi harga bahan baku, biaya operasional yang meningkat, serta penyesuaian harga jual agar tetap kompetitif di pasar.

Dalam menentukan harga pokok produk (HPP), perhitungan dilakukan berdasarkan total biaya bahan baku, biaya operasional, dan biaya kemasan yang dikeluarkan setiap bulan. Untuk salad buah, total biaya bahan baku per bulan adalah Rp6.110.000, sedangkan salad jelly memerlukan biaya bahan baku sebesar Rp1.940.000. Selain itu, terdapat biaya operasional tambahan yang perlu dipisahkan berdasarkan relevansi dengan masing-masing produk.

1. Mengumpulkan Rincian Komponen Biaya Produksi per Bulan

Tabel 1. Biaya Bahan Baku untuk Produk Salad Buah

Bahan Baku	Salad Buah			
	Jumlah	Satuan	Cost Per unit (Rp)	Total (Rp)
Leci	2	Dus	340.000	680.000
Susu	50	Kaleng	14.500	725.000
Apel Fuji	1	Dus	450.000	450.000
Pir	2	Dus	220.000	440.000
Anggur	1	Keranjang	200.000	200.000
Melon	15	Orderan	110.000	1.650.000
Kiwi	7	kg	65.000	455.000
Nutrijel	6	Kotak	55.000	330.000
Mayo	5	Kotak	170.000	850.000
Keju	3	kg	110.000	330.000
Total				6.110.000

Tabel 2. Biaya Bahan Baku untuk Produk Salad Jelly

Salad Jelly				
Bahan Baku	Jumlah	Satuan	Cost per Unit (Rp)	Total (Rp)
Nutrijel	20	Kotak	55.000	1.100.000
Nata de Coco	10	kg	45.000	450.000
Susu	20	Kaleng	14.500	290.000
Gula	5	kg	20.000	100.000
Total				1.940.000

Tabel 3. Biaya Kemasan untuk Kedua Produk Salad

Kemasan			
Keterangan	Jumlah	Satuan (Rp)	Total (Rp)
Thinwall 500 ml	800	22.500/25pcs	720.000
Sendok	800	6.000/100 pcs	48.000
Stiker logo	800	77.000/70pcs	924.000
Total			1.692.000

Tabel 4. Biaya Operasional Per Bulan

Keterangan	Total Biaya
Listrik untuk showcase	150.000
Biaya memasak jelly	60.000
Kurir pemesanan	250.000
Kurir Pengantar salad	600.000
Gaji pegawai	750.000
Total	1.810.000

2. Mengalokasikan Biaya Langsung Dan Tidak Langsung Ke Produk.

Pada tahap ini hal yang dilakukan Adalah menghitung biaya langsung produk salad buah dan salad jelly kemudian mengalokasikan biaya overhead ke kedua produk tersebut. Dari tabel 1 dapat diketahui bahwa total biaya bahan baku per bulan untuk produk salad buah Adalah Rp.6.110.000, sedangkan salad jelly

memerlukan biaya bahan baku sebesar Rp1.940.000. Setelah itu dilakukan alokasi biaya untuk kemasan, karena kemasan kedua produk sama maka alokasi biaya kemasan menggunakan unit output. Total biaya kemasan sebesar Rp. 1.692.000 dibagi 800 yaitu Rp.2.155 per kemasan. Sehingga biaya kemasan untuk produk salad buah Adalah Rp. 1.257.000 dan salad jelly senilai Rp.578.000. Sehingga total biaya bahan baku dan kemasan untuk masing-masing produk Adalah sebagai berikut:

Tabel 5. Biaya bahan baku dan kemasan Produk

Jenis Biaya	Salad Buah	Salad Jelly
Biaya Bahan Baku	6.110.000	1.940.000
Biaya Kemasan	1.257.000	578.000
Total	7.367.000	2.518.000

Langkah berikutnya setelah menentukan biaya langsung untuk masing-masing produk Adalah melakukan alokasi atas biaya overhead. Dalam pengalokasian biaya overhead, harus ditentukan dasar alokasi terlebih dahulu untuk masing-masing biaya overhead tersebut sebagai berikut:

Tabel 6. Perlakuan dan Dasar Alokasi Biaya Operasional

Jenis Biaya	Nilai (Rp)	Dasar Alokasi
Biaya Listrik Showcase	150.000	Propositional Luas showcase
Biaya proses memasak	60.000	Unit produksi
Biaya pengiriman bahan	250.000	Proporsional Jumlah pemesanan
Biaya pengantaran salad	600.000	Tidak dialokasi (biaya periodik)
Gaji pegawai	750.000	Proporsional sesuai jumlah produksi

Berdasarkan tabel alokasi biaya tersebut maka alokasi biaya overhead untuk masing-masing produk tersebut Adalah sebagai berikut:

Tabel 7. Alokasi Biaya Overhead

Jenis Biaya	Nilai (Rp)	Salad Buah	Salad Jelly
Biaya Listrik Showcase	150.000	75.000	75.000
Biaya proses memasak	60.000	42.000	18.000
Biaya pengiriman bahan	250.000	190.000	60.000
Gaji pegawai	750.000	520.000	230.000
Total	1.210.000	827.000	383.000

3. Perhitungan Biaya Produksi

Setelah memperoleh alokasi biaya overhead maka langkah selanjutnya adalah menentukan total biaya produksi dan biaya produksi per unit untuk masing-masing produk sebagai berikut

Tabel 8. Perhitungan Biaya Produksi

Jenis Biaya	Salad Buah	Salad Jelly
Biaya Bahan Baku	6.110.000	1.940.000
Biaya Kemasan	1.257.000	578.000
Biaya Overhead	827.000	383.000
Total Biaya Produksi	8.194.000	2.901.000
Total Unit	552	250
Cost Per Unit Produk	14.844	11.604

Berdasarkan informasi yang diperoleh bahwa harga jual untuk produk Salad Buah Adalah Rp.29.000 per unit dan salad jelly Rp. 20.000 per unit, dan rata-rata penjualan per bulan Adalah 552 dan 250, berdasarkan data tersebut maka perhitungan laba kotor saat ini untuk kedua produk tersebut Adalah:

Tabel 9. Perhitungan Laba

	Salad Buah	Total Salad Jelly
Pendapatan	16.008.000	5.000.000
HPP	8.194.000	2.901.000
Laba Kotor	7.814.000	2.099.000
Margi Laba Kotor	49%	42%
Total Laba kotor		9.913.000
Biaya Periodik		600.000
Total Laba bersih		9.313.000

Berdasarkan tabel 8 dapat diketahui bahwa margin laba kotor salad buah lebih tinggi daripada dengan salad jelly dengan jumlah penjualan juga lebih dari dua kalilipat. Namun demikian kedua produk memberikan margin laba kotor yang relative tinggi, hal ini menunjukkan bahwa kedua produk tersebut secara

profitabilitas dapat terus dikembangkan karena relative memiliki sustainabilitas keuangan yang baik.

4. Analisis Rekomendasi Berdasarkan Perhitungan Harga Produksi

Berdasarkan hasil perhitungan harga pokok produksi baru, maka beberapa rekomendasi yang dapat di berikan kepada UMKM Salad Janah meliputi dua hal yaitu pengelolaan biaya produksi dan strategi penjualan dan pemasaran untuk meningkatkan pendapatan. Kedua rekomendasi tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

Pengelolaan biaya produksi

Biaya produksi merupakan komponen penting dalam menjaga efisiensi produksi tetap terjaga, pengelolaan biaya produksi dapat berdampak pada penentuan harga jual yang kompetitif bagi usaha tersebut. Beberapa hal yang dapat dilakukan terkait dengan pengelolaan biaya produksi Adalah sebagai berikut:

1. Pengelolaan biaya bahan baku

Produk salad, khususnya salad buah sangat rentan dengan kerusakan buah sehingga mempengaruhi kualitas produk dan juga efisiensi biaya jika buah yang rusak tidak dapat digunakan, sehingga penting bagi usaha tersebut untuk memiliki partner supplier buah yang dipercaya dan dapat menyuplai buah secara *just in time*. Supply barang secara *just in time* dapat mengendalikan buah dari kerusakan dan juga mengendalikan biaya penyimpanan yang harus dikeluarkan oleh usaha tersebut.

2. Pengelolaan biaya overhead

Biaya Overhead perlu dikelola dengan baik agar efisien. Pengelolaan biaya overhead di antaranya dapat dilakukan dengan melakukan pembelian skala besar agar mendapatkan harga lebih murah untuk plastik kemasan dan bahan pendamping yang tahan lama. Dengan monitoring dan optimalisasi

penggunaan mesin pendingin, biaya listrik dapat menjadi tidak efisien karena penggunaan mesin pendingin yang tidak dimonitor dan tidak optimal.

Strategi penjualan dan pemasaran untuk meningkatkan pendapatan

Pendapatan atau laba yang tinggi dan stabil merupakan tujuan utama dari suatu bisnis. Memiliki dan mengevaluasi strategi penjualan dan pemasaran dapat berdampak pada peningkatan pendapatan bisnis tersebut. Beberapa rekomendasi yang dapat diberikan untuk usaha Salad Janah Adalah sebagai berikut:

1. Dengan melihat bahwa profit margin dari salad buah cukup tinggi, pemilik dapat mempertimbangkan untuk melakukan penjualan dengan diskon jika membeli dalam partai besar. Diskon yang direkomendasikan Adalah pembelian 10 produk Salad buah, dapat voucher potong 10% untuk pembelian berikutnya.
2. Pemilik juga dapat membuat strategi penjualan bundling antara salad buah dan salad jelly dengan harga sedikit lebih murah dibandingkan membeli satuan. Hal ini dilakukan untuk meningkatkan penjualan Salad Jelly.
3. Pemilik juga dapat memberikan alternatif ukuran yang bervariasi. Saat ini, hanya terdapat satu ukuran untuk masing-masing produk. Pemilik dapat membuat ukuran yang lebih kecil atau setengah dari yang ada saat ini untuk menjangkau pembeli secara lebih luas.
4. Pemilik dapat mengoptimalkan saluran penjualan melalui kerjasama dengan go food, grab food dan saluran sejenisnya untuk memperluas jangkauan penjualan.
5. Inovasi dan pengembangan produk juga perlu dilakukan untuk menjangkau pasar yang lebih luas, misalnya calon konsumen dengan concern kesehatan tertentu yang memerlukan jenis salad yang lebih sehat.

Conclusion

Berdasarkan hasil rekonstruksi Harga Pokok Produksi (HPP) dan analisis strategi bisnis pada UMKM Salad Jannah, dapat ditarik beberapa kesimpulan utama sebagai berikut: Akurasi Perhitungan HPP: Implementasi metode akuntansi yang tepat, seperti *full costing*, memungkinkan Salad Jannah untuk mengidentifikasi seluruh elemen biaya secara komprehensif, termasuk biaya bahan baku, kemasan, hingga alokasi biaya overhead yang sebelumnya sering terabaikan. Hasil perhitungan menunjukkan biaya produksi per unit untuk salad buah adalah sebesar Rp14.844 dan salad jelly sebesar Rp11.604. Profitabilitas dan Keberlanjutan: Dengan harga jual saat ini, Salad Jannah menghasilkan margin laba kotor yang relatif tinggi, yaitu 49% untuk salad buah dan 42% untuk salad jelly. Hal ini menunjukkan bahwa bisnis ini memiliki profitabilitas yang baik dan potensi sustainabilitas keuangan yang kuat untuk dikembangkan lebih lanjut.

Beberapa upaya yang dapat dilakukan untuk pengelolaan bisnis Salad Jannah yaitu: efisiensi melalui pengelolaan biaya: Pengelolaan biaya produksi yang efisien sangat krusial, terutama melalui strategi pengadaan bahan baku secara *just in time* untuk meminimalkan risiko kerusakan buah segar. Selain itu, efisiensi biaya overhead dapat dicapai melalui pembelian perlengkapan (seperti kemasan) dalam skala besar dan optimalisasi penggunaan mesin pendingin. Strategi Peningkatan Pendapatan: Untuk mengoptimalkan pendapatan, UMKM disarankan untuk menerapkan strategi pemasaran yang lebih variatif, seperti sistem *bundling* produk, pemberian diskon berbasis loyalitas (voucher), penyediaan variasi ukuran produk untuk menjangkau segmen pasar yang lebih luas, serta perluasan saluran distribusi melalui platform pengiriman daring. Secara keseluruhan, pemahaman yang mendalam mengenai struktur biaya dan penerapan strategi pemasaran yang adaptif menjadi kunci bagi Salad Jannah dalam menjaga daya saing dan keberlanjutan usaha di industri kuliner yang kompetitif.

References

- Drury, C. (2018). *Management and Cost Accounting*. Annabel Ainscow.
- Ersyafdi, N. F. I. R. I. I. R., Corrina, S. M. I. W. S. I. F., Nainggolan, S. | C. D., Bairizki, K. L. I. L. P. A. I. A., Prabowo, T. H. I. M. A., & Utami., M. L. P. I. F. (2021). *Akuntansi Biaya*. WIDINA BHAKTI PERSADA BANDUNG.
- Horngren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2012). *Cost Accounting A Managerial Emphasis*. Pearson Education Limited.
- Nisrina Khairiah¹, Vinka Dwi Ananta², K. A. M. (2023). Perhitungan Harga Pokok Produksi Dengan Metode Full Costing Pada Umkm Bakso Cilok. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 9(20), 561-567.
- Octavia, M. (2023). Analisis Laporan Keuangan Untuk Memprediksi Kebangkrutan dengan Menggunakan Altman Z-Score Pada PT . Indonesia Pondasi Raya Tbk Periode 2020-2022. *KUNTOTEKNOLOGI : JURNAL ILMIA AKUNTANSI DAN TEKNOLOGI*, 2, 1-10.
- Putri, M. A., & Maulana, H. Z. (2023). Memprediksi kebangkrutan menggunakan Altman Z- Score pada perusahaan manufaktur sektor makanan dan minuman. *Jurnal Cendekia Keuangan*, 2(2), 55-68.
- Ryanti, M., & Firdaus, R. (2025). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Suatu Pengambilan Keputusan. *JICN: Jurnal Intelek Dan Cendekiawan Nusantara*, 9555-9559.
- Sirenden, M., Jaya, A., & Mongan, C. J. (2025). Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Menggunakan Metode Full Costing (Studi Kasus Usaha Bakso). *Jurnal Mirai Management*, 10(1), 21-27.
- Wahyu, S., Ningsih, T., Prayogo, Y., & Lubis, P. A. (2024). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi UMKM Tahu Dengan Metode Job Order Costing. *Jurnal Penelitian Ilmiah Multidisiplin*, 8(8), 986-993.
- Wattimena, K. T. (2020). Kesalahan Penetapan Harga oleh Usaha Mikro Kecil Menengah yang Menyebabkan Kesulitan Likuiditas. *JPAK : JURNAL PENDIDIKAN AKUNTANSI DAN KEUANGAN*, 8(1), 15-32.
<https://doi.org/10.17509/jpak.v8i1.17026>