

## **Efektivitas Penetapan Harga Jual Produk dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada UMKM Pabrik Tahu Barokah**

Mawar Masita Dai<sup>1✉</sup>, Mattoasi<sup>2</sup>, Siti Pratiwi Husain<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Gorontalo

[Mawar070601@gmail.com](mailto:Mawar070601@gmail.com)

### **Abstract**

This study discusses the effectiveness of product selling price determination in increasing sales volume in Micro, Small and Medium Enterprises (UMKM) Barokah Tofu Factory in Bube Baru Village. The main objective of this study was to determine the level of effectiveness of setting the selling price on sales volume at the UMKM Barokah Tofu Factory in Bube Baru Village. The research method used is descriptive quantitative. Data is collected through observation and documentation. The results of this research show that setting effective selling prices can increase sales volume at the Barokah Tofu Factory UMKM. The analysis results show that raw material costs, labor costs and factory overhead costs play an important role in determining selling prices. In addition, the determination of gross profit must be effective so that it does not have an impact on setting selling prices that can be reached by consumers. In the context of the Barokah Tofu Factory UMKM, this research concludes that effective pricing can increase sales volume. The implications of this research provide guidance for similar UMKM in optimizing their selling price setting to achieve an increase in sales volume in achieving the organization's vision.

Keywords: MSMEs, Selling Prices, Effectiveness, Sales Volume, Raw Material Costs.

### **Abstrak**

Penelitian ini membahas tentang efektivitas penetapan harga jual produk dalam meningkatkan volume penjualan pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Pabrik Tahu Barokah di Desa Bube Baru. Tujuan utama penelitian ini adalah untuk mengetahui tingkat efektivitas penetapan harga jual terhadap volume penjualan pada UMKM Pabrik Tahu Barokah di Desa Bube Baru. Metode penelitian yang digunakan adalah kuantitatif deskriptif. Data dikumpulkan melalui observasi dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penetapan harga jual yang efektif dapat meningkatkan volume penjualan pada UMKM Pabrik Tahu Barokah. Hasil analisis menunjukkan bahwa biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik berperan penting dalam penetapan harga jual. Selain itu, penetapan laba kotor harus efektif sehingga tidak memberi dampak terhadap penetapan harga jual yang dapat dijangkau oleh konsumen. Dalam konteks UMKM Pabrik Tahu Barokah, penelitian ini menyimpulkan bahwa penetapan harga yang efektif dapat meningkatkan volume penjualan. Implikasi dari penelitian ini memberikan panduan bagi UMKM sejenis dalam mengoptimalkan penetapan harga jual mereka untuk mencapai peningkatan volume penjualan dalam mencapai visi organisasi.

Kata kunci: UMKM, Harga Jual, Efektif, Volume Penjualan, Biaya Bahan Baku.

*INFEB is licensed under a Creative Commons 4.0 International License.*



### **1. Pendahuluan**

Pada zaman globalisasi yang sudah semakin maju dan dunia perdagangan yang semakin kompetitif ini, mengharuskan pedagang agar mampu membuat strategi yang mengutamakan kepuasan konsumen [1] [2]. Agar dapat bertahan dalam persaingan ini, pedagang harus memanfaatkan dengan baik segala sumber daya yang dimilikinya dan menentukan strategi harga yang efektif, karena penetapan harga mempengaruhi minat konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan sehingga dapat mempengaruhi volume penjualan pedagang [3] [4].

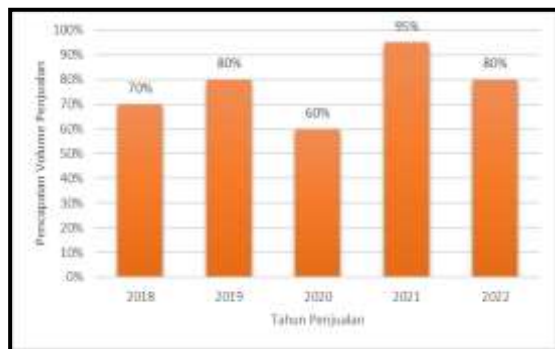
Dalam menentukan harga jual, perlu memperhatikan unsur-unsur yang membentuk harga jual [5] [6]. Unsur-unsur harga jual meliputi Biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik serta penetapan laba kotor usaha [7] [8]. Unsur-unsur tersebut sangat berpengaruh pada penetapan harga jual [9] [10]. Apabila salah memperhitungkan unsur-unsur penetapan harga jual tersebut, dapat menimbulkan permasalahan

sehingga berdampak terhadap perkembangan usaha [11] [12].

Harga jual merupakan elemen penting dalam suatu usaha [13] [14]. Harga adalah suatu nilai tukar yang bisa disamakan dengan uang atau barang lain untuk manfaat yang diperoleh dari suatu barang atau jasa bagi seseorang atau kelompok pada waktu tertentu dan tempat tertentu, Harga adalah suatu barang atau jasa yang diukur dengan sejumlah uang berdasarkan nilai tersebut dimana seseorang atau lembaga usaha bersedia menanggung segala resiko dalam penentuannya [15] [16].

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan menunjukkan bahwa harga merupakan nilai suatu barang yang harus dibayar dengan oleh konsumen untuk mendapatkan manfaat produk atau jasa yang diinginkannya [17] [18]. Atau dengan kata lain bahwa penetapan harga jual yang didasarkan pada biaya produksi dan persentase laba kotor dapat mempengaruhi naik atau turunnya volume penjualan

[19] [20]. Hal tersebut dapat dilihat pada data penjualan selama 5 tahun terakhir ditampilkan pada Gambar 1.



Gambar 1. Data Penjualan 5 Tahun Terakhir

Berdasarkan dari data di atas menunjukkan bahwa penjualan di Pabrik Tahu pada tahun 2019 mencapai 80% yang artinya volume penjualan mengalami peningkatan dari tahun sebelumnya yaitu tahun 2018 yang hanya mencapai 70%. Sedangkan pada tahun 2020 volume penjualan mengalami penurunan mencapai 60%. Ketika tahun 2021 volume penjualan mengalami peningkatan hingga mencapai 95%, kemudian mengalami penurunan volume penjualan pada tahun 2022 yang hanya mencapai 80%. Hal ini terjadi karena faktor naik turunnya harga bahan pokok produksi dan minat konsumen [21] [22].

Beberapa penelitian yang berkaitan dengan penetapan harga jual sebagai salah satu variable yang dapat meningkatkan penjualan yang menyimpulkan bahwa penetapan harga jual harus menyesuaikan dengan kemampuan ekonomi masyarakat sekitar dan tidak menggunakan diskon pada produk yang dijual untuk mencegah dampak buruk kedepannya [23] [24]. Penetapan harga yang tidak tepat dapat mempengaruhi permintaan yang menyebabkan penurunan volume penjualan [25] [26]. Selanjutnya ada faktor tak terduga dimana faktor ini menyebabkan harga berubah drastis akibat sesuatu yang telah terjadi di pasar, berubahnya harga bahan baku, produk tidak laku, promosi serta persepsi konsumen terhadap produk [27] [28].

Berdasarkan latar belakang dan fenomena yang telah dikemukakan maka peneliti tertarik untuk melakukan suatu kajian ilmiah melalui penelitian dengan formulasi judul Efektivitas Penetapan Harga Jual Produk Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada UMKM Pabrik Tahu Barokah [29] [30]. Penelitian ini mempunyai tujuan, yaitu untuk mengetahui bagaimana efektivitas penetapan harga jual pada UMKM Pabrik Tahu Barokah [31].

## 2. Metode Penelitian

Pada penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif [32]. Penelitian deskriptif kuantitatif adalah suatu usaha mengumpulkan informasi yang berkaitan dengan penelitian dengan data berupa angka beserta penjelasannya [33]. Penggunaan deskriptif kuantitatif dalam penelitian ini dikarenakan peneliti mengumpulkan, menganalisis, dan menyajikan data berupa angka beserta penjelasan dalam penelitiannya

yang kemudian diinterpretasikan dengan cara mendeskripsikan hasil perhitungan biaya yang dikumpulkan untuk mengetahui apakah harga jual yang ditetapkan sudah tepat atau belum [34]. Metode kuantitatif karena data penelitian berupa angka-angka dan analisis menggunakan statistik. Prosedur pemecahan masalah pada metode penelitian deskriptif adalah dengan cara menggambarkan objek penelitian pada saat keadaan sekarang berdasarkan dengan fakta yang ada, kemudian dianalisis dan diinterpretasikan [35].

Lokasi penelitian ini dilakukan pada salah satu UMKM yang terdapat di Provinsi Gorontalo yaitu Pabrik Tahu Barokah. Lokasi pabrik tahu ini terletak di Jalan Makam Nani Wartabone, Kecamatan Suwawa, Kabupaten Bone Bolango Kota Gorontalo. Pabrik tahu ini menjadi lokasi yang tepat bagi peneliti karena relevan dengan penelitian yang akan dilakukan. Peneliti akan melihat bagaimana proses penetapan harga yang dilakukan oleh pabrik tahu ini [36].

Penelitian dilaksanakan selama 3 bulan yang dimulai dari bulan Februari sampai bulan April 2023. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan data primer [37]. Data primer yaitu sumber data yang dapat langsung memberikan data kepada pengumpul data [38]. Data informan yang akan menjadi sumber data disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Data Informan

No.	Nama	Status	Jenis Usaha	Akronim
1	Sumarmi	Pemilik Usaha	Pabrik Tahu	S
2	Udin	Karyawan	Pabrik Tahu	U

Adapun Teknik pengumpulan data yang akan dilakukan peneliti yaitu observasi merupakan suatu aktiva yang memperhatikan sesuatu dengan menggunakan mata [39] [40] [41]. Teknik observasi ini digunakan untuk mengamati dan menggali informasi mengenai proses produksi beserta bahan yang digunakan saat proses produksi berlangsung. Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang telah berlalu, dokumentasi dapat berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Dalam penelitian ini menggunakan teknik dokumentasi untuk memperoleh data dari total biaya yang dikeluarkan selama proses produksi tahu.

Dalam penelitian ini Teknik analisis data yang digunakan yaitu analisis deskriptif kuantitatif, dimana penelitian deskriptif adalah metode penelitian yang ditujukan untuk menggambarkan fenomena-fenomena yang ada, yang sedang berlangsung saat ini atau pada saat yang telah lampau [42]. Adapun teknik analisis data dalam penelitian ini yaitu mengidentifikasi tahap-tahap produksi, menghitung biaya yang dikeluarkan dari proses produksi hingga pemasaran produk, dan menentukan kesimpulan [43].

## 3. Hasil dan Pembahasan

Gambaran Umum Lokasi yaitu Pabrik tahu Barokah yang beralamatkan di Jalan Makam Nani Wartabone, Desa Bube Baru, Kecamatan Suwawa, Kabupaten Bone

Bolango ini berdiri sejak tahun 2017. Ibu Sumarmi selaku pemilik pabrik menyatakan bahwa pabrik ini memiliki 2 orang karyawan yang bertugas untuk memproduksi tahu. Awalnya pabrik ini hanya memproduksi 2 hingga 3 papan setiap harinya. Namun seiring berjalannya waktu dan jumlah permintaan yang mulai meningkat, pabrik ini mengembangkan usahanya dengan cara meningkatkan jumlah produksinya menjadi 35 hingga 42 papan. Langkah-langkah proses pembuatan tahu dari bahan baku kedelai hingga menjadi tahu yaitu Perendaman ketika Kacang kedelai direndam menggunakan air hangat selama 1-2 jam. Setelah selesai direndam, kemudian kedelai tersebut ditiriskan.

Penggilingan ini dilakukan dengan menggunakan mesin giling. Pada saat proses penggilingan berlangsung, air ditambahkan sedikit demi sedikit melalui selang air. Kemudian kedelai yang telah disaring menjadi bubur halus tersebut ditampung dalam wadah. Pemasakan dalam Bubur kedelai dimasak kedalam bak tempat masak yang terbuat dari semen dan menggunakan dimasak dengan membakar serabut kelapa sebagai bahan bakarnya. Penyaringan yaitu Bubur kedelai tersebut selanjutnya disaring menggunakan kain penyaring kemudian digoyang ke arah kanan dan ke kiri. Pada proses penyaringan ini berfungsi untuk memisahkan ampas tahu dan air sari kacang kedelai. Pengasaman yaitu Untuk menggumpalkan sari kacang kedelai ini, produsen menggunakan suatu larutan asam yang disebut dengan cuka. Setelah sari kacang kedelai mengalami penggumpalan, maka proses selanjutnya yang akan dilakukan yaitu tahap pencetakan tahu. Pada proses ini pencetakan dilakukan dengan menggunakan Teknik bungkus cetak, yaitu dengan cara bubur tahu yang sudah menggumpal itu dibungkus menggunakan kain sari yang telah dipotong menjadi bentuk persegi empat.

Biaya Produksi Pabrik adalah biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses pembuatan tahu Barokah yaitu sebagai berikut adalah biaya Bahan Baku. Bahan baku utama dalam pembuatan produk tahu yaitu adalah kacang kedelai. Pabrik tahu Barokah ini membeli kedelai dengan harga Rp. 11.500,- per kilogram sesuai dengan harga paaran pada tahun 2023. Dalam sehari pabrik tahu membutuhkan kacang kedelai sebanyak 90,7 kilogram. Jadi dalam sebulan membutuhkan kacang kedelai sejumlah 2.720 kilogram. Maka total biaya yang dikeluarkan dari bahan baku kedelai ini sejumlah Rp. 31.280.000.

Biaya Tenaga Kerja Langsung dalam Pabrik tahu Barokah ini memiliki tenaga kerja sebanyak 3 orang. Dalam menghitung upah tenaga kerja ini yaitu dihitung dengan cara mengalikan tarif upah dengan jam kerja karyawan. Setiap karyawan memiliki upah yang berbeda-beda sesuai dengan tugas dan keahlian yang dimiliki. Untuk karyawan 1 mendapatkan upah sebesar Rp. 103.300 per hari dan jumlah dalam sebulan Rp. 3.100.000. Untuk karyawan 2 sebesar Rp. 43.300 per hari dan jumlah dalam sebulan Rp. 1.300.000 dan untuk karyawan 3 Rp. 20.000 per hari dan jumlah dalam

sebulan yaitu sebanyak Rp. 600.000. jadi dalam sebulan total biaya tenaga kerja yang dikeluarkan pabrik tahu “Barokah” yaitu sebesar Rp. 5.000.000.

Biaya *Overhead* Pabrik yaitu biaya *overhead* langsung adalah biaya dari bahan baku tidak langsung dan tenaga kerja tidak langsung dan biaya tidak langsung lainnya yang belum bisa ditelusuri sepenuhnya secara langsung ke produk yang telah selesai atau tujuan akhir biaya (Mulyadi, 2016). Biaya overhead pabrik yang dikeluarkan oleh pabrik tahu “Barokah” ini disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Biaya *Overhead* Pabrik

No.	Keterangan	Bulan April
1	Biaya Listrik & Air	Rp. 150.000
2	Biaya Bahan Bakar (Bensin, Serabut, dan Abu)	Rp. 2.737.500
3	Biaya Pemeliharaan Mesin Giling	Rp. 50.000
4	Biaya Pemeliharaan Kendaraan (Motor)	Rp. 100.000
5	Cuka	Rp. 10.000
6	Plastik	Rp. 75.000
7	Biaya tak terduga (pajak kendaraan, kerusakan kendaraan, sparepart kendaraan, dll)	Rp. 600.000
Total		Rp. 3.722.500

Biaya Penyusutan Peralatan adalah penyusutan merupakan alokasi dari jumlah suatu aktiva yang dapat disusutkan sepanjang masa manfaat peralatan. Adapun jenis dan peralatan yang digunakan pabrik tahu ini disajikan pada Tabel 3.

Tabel 3. Jenis dan Umur Peralatan Produksi Tahu

No.	Jenis Peralatan	Umur	Harga
1.	Ember	1 Tahun	Rp. 40.000
2.	Keranjang	5 tahun	Rp. 75.000
3.	Kain Cetak	2 tahun	Rp. 117.000
4.	Kain Sari	3 bulan	Rp. 30.000
5.	Mesin Giling	10 tahun	Rp. 5.000.000
6.	Tong Air	10 tahun	Rp. 200.000
Total biaya peralatan			Rp. 5.462.000

Dari table 3 dapat diketahui jenis peralatan yang digunakan dalam proses produksi tahu “Barokah” serta umur dan harga perolehannya. Selanjutnya untuk mengetahui besar biaya penyusutan dari peralatan tersebut adalah Ember, Penyusutan ember: = Rp. 40.000; Keranjang; Penyusutan keranjang:  $\frac{Rp. 75.000}{5 \text{ Tahun}} = Rp. 15.000$ . Kain cetak maka Penyusutan kain cetak:  $\frac{Rp. 117.000}{2 \text{ Tahun}} = Rp. 58.500$ . Kain sari maka Penyusutan kain sari:  $\frac{Rp. 30.000}{3 \text{ bulan}} = Rp. 10.000$ . Mesin giling maka Penyusutan mesin giling:  $\frac{Rp. 5.000.000}{10 \text{ Tahun}} = Rp. 500.000$ . Tong air maka Penyusutan tong air:  $\frac{Rp. 200.000}{10 \text{ Tahun}} = Rp. 20.000$ .

Analisis Biaya Produksi dalam bulan Maret 2023 pabrik tahu Barokah mengeluarkan sejumlah biaya produksi yang terbagi menjadi biaya bahan baku sebesar Rp. 31.280.000, Biaya tenaga kerja langsung sebesar Rp. 5.000.000 dan Biaya overhead pabrik sebesar Rp. 3.722.500. Jadi dalam sebulan total biaya

produksi yang dikeluarkan oleh pabrik tahu Barokah yaitu sebesar Rp. 40.002.500. Setelah biaya produksi, terdapat biaya penjualan dalam bentuk biaya promosi untuk memasarkan produk sebesar Rp. 35.000.000 untuk pembelian kuota dan memasarkan produk melalui sosial media. Kemudian terdapat total biaya peralatan yang digunakan saat produksi yaitu sebesar Rp. 5.462.000. Analisis biaya produksi disajikan pada Tabel 4.

Tabel 4. Analisis Biaya Produksi

Biaya produksi (selama 30 hari)	
Biaya bahan baku	Rp. 31.280.000
Biaya tenaga kerja langsung	Rp. 5.000.000
Biaya overhead pabrik	Rp. 3.722.500
Total biaya produksi	Rp. 40.002.500
Biaya penjualan	
Biaya promosi	Rp. 35.000
Biaya peralatan	Rp. 5.462.000
Total biaya	Rp. 45.499.500

Setelah dilakukan analisis dapat dilihat total biaya produksi yang dikeluarkan selama 1 bulan sebesar Rp. 45.499.500. Jika dihitung per hari, maka jumlah biaya produksi menjadi  $\text{Rp. } 45.499.500 : 30 \text{ hari} = \text{Rp. } 1.516.650$ . Dalam sekali produksi memerlukan kedelai sebanyak 17 kg seharga Rp. 195.500 dan dalam sehari melakukan 5 kali produksi yang menghasilkan tahu sebanyak 5.600 biji tahu. Maka harga pokok per satu buah tahu dihitung dari jumlah biaya produksi satu hari yaitu  $\text{Rp. } 1.516.650 : 5.600 = \text{Rp. } 271$ . Pabrik tahu barokah mempertimbangkan harga produk sejenis di pasaran dan tingkat keuntungan yang ingin diperoleh yaitu sebesar 25% dari harga pokok sehingga ditentukan harga jual yang akan digunakan adalah Rp. 375/tahun. Harga jual tersebut hanya berlaku apabila pembeli membeli tahu dalam jumlah yang banyak, misalnya membeli sebanyak 160 buah tahu, maka harga jual yang ditetapkan sebesar Rp. 375/tahu. Jika pembeli hanya membeli tahu dalam jumlah yang sedikit, maka harga yang ditetapkan yaitu harga jual eceran sebesar Rp. 500/tahu. Namun harga yang telah ditetapkan ini dapat berubah sesuai dengan biaya produksi yang mengalami naik dan turun.

Laporan Penjualan dalam sebulan pabrik tahu Barokah membuat target capaian penjualan sebesar Rp. 61.650.000. Hasil penjualan pabrik tahu barokah selama bulan Januari tahun 2023 sebesar Rp. 62.518.000 telah mencapai target pencapaian. Lalu selanjutnya pada bulan Februari 2023 hasil penjualan menurun menjadi Rp. 61.470.000 dan tidak mencapai target yang diinginkan. Kemudian pada bulan Maret 2023 penjualan pabrik tahu mengalami peningkatan sehingga hasilnya bisa melebihi target capaian penjualan yaitu sebesar Rp. 62.030.000.

Dari data dapat disimpulkan bahwa penjualan mengalami keuntungan dan kerugian. Kerugian disini disebabkan oleh turunnya harga pangan lain yang membuat Masyarakat lebih memilih membeli pangan lain tersebut. Namun masalah tersebut tidak berlangsung lama karena pada bulan Maret harga bahan baku kembali ke harga normal sehingga pabrik tahu

mendapatkan keuntungan penjualan. Laporan Laba Rugi yaitu dalam perhitungan laba rugi penjualan pabrik tahu ini dilakukan dengan cara mengurangi total penjualan dengan biaya-biaya yang telah dikeluarkan. Berikut laporan laba rugi pabrik tahu Barokah disajikan pada Tabel 5.

Tabel 5. Laporan Laba Rugi Pabrik Tahu Barokah

Januari	
Penjualan	Rp. 62.518.000
Biaya-biaya	
1. Bahan baku	Rp. 31.280.000
2. Tenaga kerja langsung	Rp. 5.000.000
3. Overhead pabrik	Rp. 3.722.500
4. Promosi	Rp. 35.000
5. Penyusutan	Rp. 643.500
Total biaya	Rp. 40.681.000
Laba usaha	Rp. 21.837.000
Februari	
Penjualan	Rp. 61.470.000
Biaya-biaya	
1. Bahan baku	Rp. 31.280.000
2. Tenaga kerja langsung	Rp. 5.000.000
3. Overhead pabrik	Rp. 3.722.500
4. Promosi	Rp. 35.000
5. Penyusutan	Rp. 643.500
Total biaya	Rp. 40.681.000
Laba usaha	Rp. 20.789.000
Maret	
Penjualan	Rp. 62.030.000
Biaya-biaya	
1. Bahan baku	Rp. 31.280.000
2. Tenaga kerja langsung	Rp. 5.000.000
3. Overhead pabrik	Rp. 3.722.500
4. Promosi	Rp. 35.000
5. Penyusutan	Rp. 643.500
Total biaya	Rp. 40.681.000
Laba usaha	Rp. 21.349.000

Persentase Laba kotor. Setelah menghitung laba kotor, dapat ditentukan berapa persentase laba kotor yang telah diperoleh dari hasil penjualan pabrik tahu. Persentase laba kotor ini penting untuk dihitung agar dapat diketahui berapa persen laba kotor yang telah diterima oleh suatu usaha. Persentase laba kotor dihitung dengan cara laba kotor dibagi dengan total pendapatan, lalu di kali dengan 100.

Untuk bulan Januari diketahui laba kotor yang diterima yaitu sebesar Rp. 21.837.000 dan untuk total pendapatan yang diterima yaitu sebesar Rp. 62.518.000. Maka dapat dihitung persentase laba kotornya,  $\text{Rp. } 21.837.000 / \text{Rp. } 62.518.000 (100) = 35\%$ . Jadi persentase laba kotor pada bulan Januari yaitu sebesar 35%. Kemudian untuk bulan Februari diketahui laba kotor yang diterima yaitu sebesar Rp. 20.789.000 dan untuk total pendapatan yang diterima yaitu sebesar Rp. 61.470.000. Maka dapat dihitung persentase laba kotornya,  $\text{Rp. } 20.789.000 / \text{Rp. } 61.470.000 (100) = 33\%$ . Jadi persentase laba kotor pada bulan Maret yaitu sebesar 33%. Kemudian untuk bulan Maret diketahui laba kotor yang diterima yaitu sebesar Rp. 21.349.000 dan untuk total pendapatan yang diterima yaitu sebesar Rp. 62.030.000. Maka dapat dihitung persentase laba kotornya,  $\text{Rp. } 21.349.000 / \text{Rp. } 62.030.000 (100) = 34\%$ .

Analisis biaya pada UMKM Pabrik Tahu Barokah yaitu

Berdasarkan hasil penelitian di atas menunjukkan bahwa penentuan harga jual pada produk tahu itu memperhitungkan biaya produksi yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik ditambah dengan laba yang ingin dicapai. Penetapan harga jual produk yang tidak tepat dapat mempengaruhi volume penjualan. Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Saragih (2015) yang menyimpulkan bahwa penetapan harga yang tidak tepat dapat mempengaruhi permintaan yang menyebabkan penurunan volume penjualan. Pada pabrik tahu ini menggunakan jenis-jenis biaya yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya overhead pabrik serta biaya pemasaran.

Biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik disini merupakan pembentuk harga pokok produksi sebelum ditetapkan harga jual produk. Perhitungan biaya bahan baku disini dengan cara menghitung berapa biaya bahan baku per kilogram agar dapat diidentifikasi langsung kepada produk jadi. Dalam sebulan pabrik tahu ini membutuhkan kacang kedelai sebanyak 2.720 kg yang berarti dalam sehari membutuhkan sekitar 90 kg kacang kedelai, dimana harga kacang kedelai Rp. 11.500/kg. Jadi jumlah biaya bahan baku dalam sebulan yaitu sebesar Rp. 31.280.000.

Selain biaya bahan baku, terdapat juga biaya tenaga kerja. Dalam menghitung biaya tenaga kerja ini dilakukan dengan cara menghitung upah dengan jam kerja karyawan. Hasil penelitian ini sependapat dengan Mulyadi (2016) yang menyatakan bahwa dalam menghitung upah tenaga kerja ini yaitu dihitung dengan cara mengalikan tarif upah dengan jam kerja karyawan. Pabrik tahu ini memiliki karyawan sebanyak 3 orang dengan upah yang berbeda-beda sesuai dengan keahlian dan tugas produksinya. Untuk karyawan pertama upah yang diberikan dalam 1 bulan yaitu sebesar Rp. 3.100.000 dengan rincian upah per hari yang diterima yaitu sebesar Rp. 103.300, untuk karyawan yang kedua Rp. 1.300.000 dengan rincian upah per hari yang diterima yaitu sebesar Rp. 43.300 dan untuk karyawan yang ketiga sebesar Rp. 600.000 dengan rincian upah per hari yang diterima yaitu sebesar Rp. 20.000. Jadi dalam sebulan pabrik tahu Barokah ini mengeluarkan biaya tenaga kerja sejumlah Rp. 5.000.000.

Selanjutnya ada biaya overhead pabrik. Biaya overhead langsung dihitung dengan cara menghitung biaya selain dari biaya bahan baku langsung dan biaya tenaga kerja langsung. Hasil penelitian ini sependapat dengan penelitian yang dilakukan oleh Rahayu (2015) yang menyimpulkan bahwa biaya overhead pabrik merupakan semua biaya-biaya diluar dari biaya bahan baku langsung dan biaya tenaga kerja langsung yang sulit untuk ditelusuri atau diidentifikasi dalam produk akhir. Pada biaya overhead pabrik ini terdiri dari biaya listrik & air sebesar Rp. 150.000, biaya bahan bakar untuk produksi & kendaraan sebesar Rp. 2.737.500, biaya pemeliharaan mesin giling sebesar Rp. 50.000, biaya pemeliharaan kendaraan sebesar Rp. 100.000, cuka Rp. 10.000, biaya kemasan plastic sebesar Rp.

75.000, serta biaya tak terduga sebesar Rp. 600.000. jadi jumlah keseluruhan dari biaya overhead pabrik tahu dalam sebulan yaitu sebesar Rp. 3.722.500.

Dalam pembentukan harga jual, selain biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik, terdapat presentase laba kotor. Perhitungan laba kotor ini dilakukan dengan cara mengurangi hasil penjualan dengan harga pokok produksi. Laba kotor merupakan selisih antara pendapatan penjualan bersih dengan beban pokok penjualan. Pada pabrik tahu “Barokah” ini laba kotor yang diterima pada bulan Januari yaitu sebesar Rp. 21.837.000, pada bulan Februari sebesar Rp. 20.789.000 dan pada bulan Maret yaitu sebesar Rp. 21.349.000. Setelah menghitung laba kotor, maka dapat ditentukan persentase laba kotor tiap bulan. Pada bulan Januari persentase laba kotor sebesar 35%, pada bulan Februari 33%, kemudian pada bulan Maret sebesar 34%. Analisis Harga Pokok produksi (HPP) UMKM Pabrik Tahu Barokah.

Dari analisis harga pokok produksi dengan menghitung semua biaya (biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya overhead pabrik, serta biaya penjualan) didapatkan jumlah sebesar Rp. 45.499.500 dalam 1 bulan. Jika dihitung per hari, maka jumlah dibagi dengan 30 hari  $Rp. 45.499.500 : 30 \text{ hari} = Rp. 1.516.650$ . dalam sekali produksi memerlukan kacang kedelai sebanyak 17 kg seharga Rp. 195.500 dan dalam sehari pabrik melakukan produksi sebanyak 5 kali dan menghasilkan tahu sebanyak 5.600 tahu. maka dapat dihitung harga pokok per satu buah tahu dihitung dari jumlah biaya produksi satu hari yaitu  $Rp. 1.516.650 ; 5.600 = Rp. 271$  per 1 buah tahu. Kemudian pabrik tahu barokah mempertimbangkan harga pokok produk sejenis di pasaran dan tingkat keuntungan yang ingin diperoleh yaitu sebesar 25% dari harga pokok sehingga ditentukan harga jual yang akan digunakan adalah Rp. 375/tahu. Harga jual tersebut berlaku apabila pembeli melakukan pembelian dalam jumlah yang banyak misalnya sebanyak 1 papan = 160 buah tahu. Namun jika pembeli hanya membeli dalam jumlah yang sedikit, maka harga jual yang ditetapkan yaitu sebesar Rp.500/tahu. Namun harga yang telah ditetapkan dapat berubah sesuai dengan jumlah biaya produksi yang mengalami naik dan turun.

Efektivitas penetapan harga jual produk tahu oleh UMKM Pabrik Tahu Barokah menurut laporan penjualan pabrik tahu barokah tiap bulan, penjualan tahu mengalami naik dan turun dari target pencapaian penjualan. Pada bulan Januari tahun 2023 pabrik tahu mendapatkan total penjualan sebesar Rp. 62.518.000, yang berarti pada bulan januari ini mencapai target penjualan dan mendapatkan laba sebesar Rp. 1.420.000. Kemudian pada bulan Februari pabrik tahu mendapatkan total penjualan sebesar Rp. 61.470.000 yang berarti tidak mencapai target penjualan. Hal ini disebabkan karena turunnya harga bahan makanan lain seperti ikan yang dapat menyebabkan penjualan tahu menurun. Namun hal itu tidak bertahan lama karena pada bulan Maret pabrik tahu mendapatkan total penjualan sebesar Rp. 62.030.000 yang berarti



mencapai target penjualan dalam sebulan. Hal ini disebabkan karena harga biaya bahan baku kembali normal, dan harga produk lain kembali normal.

Dilihat dari pertimbangan harga jual produk pesaing di pasaran, tingkat keuntungan yang didapatkan, serta hasil penjualan tiap bulan, maka dapat disimpulkan bahwa harga jual yang ditetapkan oleh pabrik tahu barokah ini telah efektif karena dapat memenuhi indikator efektivitas dan mencapai target penjualan yang diinginkan. Jika ada biaya produksi yang mengalami kenaikan, maka harga jual yang ditentukan sebaiknya disesuaikan kembali agar pabrik tidak mengalami kerugian serta harga jual kembali efektif.

#### 4. Kesimpulan

Ketika menetapkan harga jual, pabrik tahu Barokah ini menggunakan metode penetapan harga berbasis permintaan dengan cara memperhatikan permintaan konsumen. Harga jual ditetapkan dengan cara menghitung total biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik serta memperhatikan laba kotor yang diterima. Dalam menghitung biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung sudah dihitung dengan cara yang tepat, namun dalam menghitung biaya overhead pabrik tahu ini masih kurang tepat karena belum memasukkan beberapa unsur biaya overhead pabrik dalam perhitungan, yaitu seperti unsur biaya penyusutan mesin dan biaya penyusutan peralatan. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui apakah harga jual yang ditetapkan oleh pabrik tahu Barokah sudah efektif atau belum dengan memperhatikan indikator efektivitas dan volume penjualan yang terjadi setiap bulan dari bulan Januari, Februari, dan bulan Maret pada tahun 2023. Hal ini dapat dilihat dari hasil penjualan pada bulan Januari pabrik tahu Barokah mendapatkan total pendapatan sebesar Rp. 62.518.000 dimana total pendapatan ini mencapai target yang ditetapkan dalam sebulan yaitu sebesar Rp. 61.650.000. Pada bulan Februari penjualan pabrik tahu menurun sehingga hanya mendapatkan total pendapatan sebesar Rp. 61.470.000 dan belum mencapai target penjualan, tetapi hal tersebut tidak berlangsung lama karena pada bulan Maret pabrik tahu Barokah kembali mencapai target penjualan dengan total pendapatan yang diperoleh yaitu sebesar Rp. 62.030.000. Berdasarkan hasil dan pembahasan di atas, maka peneliti dapat memberikan kesimpulan bahwa harga jual yang ditetapkan oleh pabrik tahu “Barokah” sudah efektif dengan memperhatikan indikator efektivitas yaitu memahami kegiatan yang dilakukan, tepat sasaran sesuai dengan permintaan konsumen, tepat waktu dalam melakukan proses produksi, tercapainya target penjualan dan dapat melakukan perubahan nyata jika hasil penjualan mengalami penurunan. Jika pabrik tahu tidak mencapai target penjualan, maka produsen harus menyesuaikan kembali harga jual yang ditetapkan agar pabrik tidak mengalami kerugian dan bisa tetap mencapai target penjualan.

#### Daftar Rujukan

- [1] Manafe, L. A. (2022). Penetapan Harga Jual Produk terhadap Volume Penjualan Pada CV Vulkanindo Mitra Abadi. *Business and Entrepreneurship Journal (BEJ)*, 3(1). DOI: <https://doi.org/10.57084/bej.v3i1.671>.
- [2] Rachman, Y. T., Kartadjuma, E., Asikin, B., Novatiani, R. A., Christine, D., Prayitno, Y. H., & Rachmat, R. A. H. (2022). Analisis Strategi Pengelolaan Usaha Mikro Dalam Upaya Menjaga Keberlanjutan Usaha (Studi Kasus Pada Usaha Mikro Genki Yoghurt). *Jurnal Abdikaryasakti*, 2(2), 75–96. DOI: <https://doi.org/10.25105/ja.v2i2.12483>.
- [3] Br. Sitanggang, D. R., Silaban, N. P. S., & Suryanti, L. H. (2020). Penerapan Metode Job Order Costing Dalam Penentuan Harga Jual Produk Pada UMKM Gemilang Jaya. *Jurnal Akuntansi Dan Ekonomika*, 10(2), 168–177. DOI: <https://doi.org/10.37859/jae.v10i2.1960>.
- [4] Ni Kadek Ayu Trisnadewi. (2022). Pengaruh Efisiensi Biaya Bahan Baku dan Biaya Tenaga Kerja terhadap Volume Produksi Pada CV “Jati Jaya” Singaraja. *Artha Satya Dharma*, 14(2), 67–72. DOI: <https://doi.org/10.55822/asd.v14i2.229>.
- [5] Bahri, R., & Rahmawaty, R. (2019). Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Dalam Menentukan Harga Jual Produk (Studi Empiris Pada Umkm Dendeng Sapi di Banda Aceh). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi*, 4(2), 344–358. DOI: <https://doi.org/10.24815/jimeka.v4i2.12263>.
- [6] Husain, B. A., Novendri, I., Sunarsi, D., & Sutrisno, S. (2022). Analisis Gaya Kepemimpinan dalam Meningkatkan Efektivitas Kinerja Karyawan pada PT. Nusalima Kelola Sarana Tangerang Selatan. *JIP - Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan*, 5(1), 374–379. DOI: <https://doi.org/10.54371/jiip.v5i1.428>.
- [7] Dewi, S. R. (2019). Akuntansi Biaya. *Akuntansi Biaya*. Umsida Press. DOI: <https://doi.org/10.21070/2019/978-623-6833-85-8>.
- [8] Nurlala, I., Yanti, R. A. E., & Aryansyah, F. (2021). Pengaruh Penetapan Harga Jual terhadap Volume Penjualan. *J-KIP (Jurnal Keguruan Dan Ilmu Pendidikan)*, 2(3), 179. DOI: <https://doi.org/10.25157/j-kip.v2i3.5891>.
- [9] Fauzan Haqiqi, Rahma Dewi Susanti, & Ferawati. (2020). Analisis Pengaruh Pemberian Modal Kerja dan Biaya Produksi terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Kecil Menengah di Desa Pongkar Kecamatan Tebing Kabupaten Karimun (Tahun 2014 – 2018). *Jurnal Cafetaria*, 1(1), 63–72. DOI: <https://doi.org/10.51742/akuntansi.v1i1.54>.
- [10] S., R. Y. (2020). Pengaruh Harga terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Giant Supermarket di Cikarang. *Jurnal Ekonomi Efektif*, 2(4), 542. DOI: <https://doi.org/10.32493/jee.v2i4.10673>.
- [11] Alimuddin, A., Triyuwono, I., ... Chandrarini, G. (2011). Konsep Harga Jual Kejujuran: Meraih Keuntungan Menggapai Kemaslahatan. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*. DOI: <https://doi.org/10.18202/jamal.2011.04.7111>.
- [12] Indira, D., Effendi, I., & Amelia, W. R. (2021). Peranan Harga dan Digital Marketing Pada Penjualan Barang di Butik D'Scarpa Shop Medan Sumatera Utara. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis (JIMBI)*, 2(1), 22–26. DOI: <https://doi.org/10.31289/jimbi.v2i1.464>.
- [13] Adwan, F. A., Rustiawati, Y., & Puspapatriwi, D. (2022). Analisis Penetapan Harga Produk Usaha Mikro Kecil Menengah Kopi Saluan di Desa Tontouan, Banggai. *Jurnal Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 6(2), 581. DOI: <https://doi.org/10.21776/ub.jepa.2022.006.02.22>.
- [14] Rusmana, N., Rahman, T., & Lestari, T. (2017). Profil Mahasiswa Dalam Proses Studi di Upi Kampus Tasikmalaya. *Jurnal Paud Agapedia*, 1(2), 233–238. DOI: <https://doi.org/10.17509/jpa.v1i2.9364>.
- [15] Arsiah, R. J., Banjarnahor, E., Pohan, H. T., & Nugroho, H. A. (2022). Pelatihan Menyusun Laporan Keuangan Berbasis Sak Etap dan Analisis Laporan Keuangan Bagi Umkm. *Jurnal Abdikaryasakti*, 2(1), 61–74. DOI: <https://doi.org/10.25105/ja.v2i1.13596>.
- [16] Kencana, S. (2019). Analisis Strategi Penetapan Harga SKM.CLOTHING. *Prosiding FRIMA (Festival Riset Ilmiah*

- Manajemen Dan Akuntansi*, (2), 1003–1011. DOI: <https://doi.org/10.55916/frima.v0i2.136> .
- [17] Goso, G., & Indriani, I. (2016). Analisis Penggunaan Modal Kerja Dalam Meningkatkan Laba Pada Industri Sejahtera Mandiri di Kecamatan Malangke Barat Kabupaten Luwu Utara. *Jurnal Manajemen STIE Muhammadiyah Palopo*, 1(2). DOI: <https://doi.org/10.35906/jm001.v1i2.117> .
- [18] Hernawati, E. (2022). Pengaruh Biaya Overhead Pabrik Terhadap Penjualan. *EKBIS (Ekonomi & Bisnis)*, 10(1), 50–59. DOI: <https://doi.org/10.56689/ekbis.v10i1.591> .
- [19] Indahwati, D. N., & Sunrowiyati, S. (2021). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Untuk Menentukan Harga Jual Pada Ud. Putra Mandiri. *Wacana Equilibrium (Jurnal Pemikiran Penelitian Ekonomi)*, 9(02), 76–82. DOI: <https://doi.org/10.31102/equilibrium.9.02.76-82> .
- [20] Ratnasari, D., & Susilawati, C. (2021). Pengaruh Praktik Akuntansi Manajemen terhadap Perubahan Organisasi dan Kinerja Organisasi Pada Sektor Publik di Kota Semarang. *Jurnal Akuntansi Bisnis*, 18(2), 129. DOI: <https://doi.org/10.24167/jab.v18i1.2837> .
- [21] Martika, L. D., Puspasari, O. R., & Syarifudin, S. (2022). Pelatihan Penerapan Metode Full Costing Dalam Perhitungan Harga Pokok Penjualan Untuk Penetapan Harga Jual Produk. *Empowerment : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(01), 110–105. DOI: <https://doi.org/10.25134/empowerment.v5i01.5113> .
- [22] Lindiawatie, L., Shahreza, D., & Ria, A. (2022). Pkm Penentuan Harga Jual Produk Usaha Mikro Basis Rumah Tangga Pada Kelompok Pkk Cinere dan Gandul Depok. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Bangun Cipta, Rasa, & Karsa*, 1(2), 34–41. DOI: <https://doi.org/10.30998/pkmbatasa.v1i2.969> .
- [23] Siska Yulia Weny. (2023). Penentuan Harga Pokok Produksi Untuk Penetapan Harga Pokok Penjualan Pada PT. Sejahtera Sentosa. *JURNAL MANAJEMEN DAN BISNIS EKONOMI*, 1(1), 101–113. DOI: <https://doi.org/10.54066/jmbe-itb.v1i1.62> .
- [24] Natasha, S. Fadillah, Ariany, V., & Rajagukguk, T. S. (2021). Perhitungan Harga Pokok Produksi Dalam Menentukan Harga Jual Pada Toko Sayur Hidroponik Medan. *Juripol*, 4(2), 1–11. DOI: <https://doi.org/10.33395/juripol.v4i2.11087> .
- [25] Bakhtiar, B., & Akmal, S. (2021). Analisis Penentuan Harga Jual Produk Sirup Dengan Menggunakan Metode Target Profit Pricing. *Sisfo: Jurnal Ilmiah Sistem Informasi*, 5(2). DOI: <https://doi.org/10.29103/sisfo.v5i2.6237> .
- [26] Efektifitas Kebijakan OJK Terkait Buyback Saham terhadap Perubahan IHSG di Masa Pandemi Covid-19. (2020). *AGHNIYA: Jurnal Ekonomi Islam*, 2(2). DOI: <https://doi.org/10.30596/aghniya.v2i2.4841> .
- [27] Mulyana, A. (2018). Pengaruh Biaya Bahan Baku, dan Biaya Tenaga Kerja Langsung terhadap Harga Pokok Produksi di PT. Saranacentral Bajatama Tbk. *Jurnal Riset Akuntansi*, 10(1). DOI: <https://doi.org/10.34010/jra.v10i1.962> .
- [28] Candra Fatimah, D., Pratiwi, A., & Ai Nunung. (2022). Pengaruh Penjualan terhadap Laba Kotor Pada Pt Kalbe Farma Tbk Periode 2015-2019 (Survei Pada Bursa Efek Indonesia). *EKBIS (Ekonomi & Bisnis)*, 10(1), 30–42. DOI: <https://doi.org/10.56689/ekbis.v10i1.555> .
- [29] Purwanto, E. (2020). Analisis Harga Pokok Produksi Menggunakan Metode Full Costing Dalam Penetapan Harga Jual. *Journal Of Applied Managerial Accounting*, 4(2), 248–253. DOI: <https://doi.org/10.30871/jama.v4i2.2402> .
- [30] Sari, T. (2019). Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi pada Pabrik Tahu Kurma di Kabupaten Bondowoso. *International Journal of Social Science and Business*, 3(3), 264. DOI: <https://doi.org/10.23887/ijssb.v3i3.21005> .
- [31] Siti. (2022). Efektivitas Penyaluran Dana Bantuan Sosial Tunai Pada Masa Pandemi Covid-19 di Kabupaten Rokan Hilir. *Jurnal Sumber Daya Manusia Unggul (JSDMU)*, 2(2), 1–7. DOI: <https://doi.org/10.46730/jsdmu.v2i2.29> .
- [32] Rosdiana, Y. M., Iriyadi, I., & Wahyuningsih, D. (2020). Pendampingan Peningkatan Efisiensi Biaya Produksi UMKM Heriyanto Melalui Analisis Biaya Kualitas. *Jurnal Abdimas Dedikasi Kesatuan*, 1(1), 1–10. DOI: <https://doi.org/10.37641/jadkes.v1i1.311> .
- [33] Anggraini, A., & Indawati, I. (2020). Perputaran Persediaan Memoderasi Penjualan dan Biaya Produksi terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Pulp & Paper. *Kreatif: Jurnal Ilmiah Prodi Manajemen Universitas Pamulang*, 8(2), 39. DOI: <https://doi.org/10.32493/jk.v8i2.y2020.p39-56> .
- [34] Samuel, G. W., & Shauki, E. R. (2020). Analisa dan Evaluasi Gangguan Teknologi Dalam Operasional Bisnis dan Pengaruhnya terhadap Penetapan Harga pada UMKM Perdagangan Tekstil. *Jurnal ASET (Akuntansi Riset)*, 12(1), 73–93. DOI: <https://doi.org/10.17509/jaset.v12i1.24110> .
- [35] Afif, M. N., & Rismawati, R. (2019). Analisis Harga Pokok Produksi Untuk Menentukan Harga Jual Produk Garment. *Jurnal Akunida*, 5(1), 10. DOI: <https://doi.org/10.30997/jakd.v5i1.1825> .
- [36] Sari, N., Vidyasari, R., & Listiawati, R. (2023). Perhitungan Harga Pokok Pesanan Dalam Penetapan Harga Jual Produk Ekspor Pt Locatani Agro Indonesia. *Ekonomi & Bisnis*, 22(1), 74–82. DOI: <https://doi.org/10.32722/eb.v22i1.5768> .
- [37] Junaedi, E. (2017). Analisis Pengaruh Biaya Promosi dan Harga Jual terhadap Omset Penjualan Industri Perumahan (Studi Kasus : Pt Jaya Real Property, Tbk., Bintaro Jaya). *Sekretari*, 2(1), 27. DOI: <https://doi.org/10.32493/skr.v2i1.625> .
- [38] Cahyadi, L. (2022). Penetapan Harga Jual dan Optimasi Keuntungan pada Toko XYZ dengan Integer Linear Programming [Determining Selling Price and Profit Optimization of XYZ Shop with Integer Linear Programming]. *FaST - Jurnal Sains Dan Teknologi (Journal of Science and Technology)*, 6(1), 84. DOI: <https://doi.org/10.19166/jstfast.v6i1.5330> .
- [39] Susanti, N. (2014). Penentuan Harga Jual Produk Pisau pada UKM ◆Bareng Jaya◆ Menggunakan Jaringan Syaraf Tiruan. *Simetris: Jurnal Teknik Mesin, Elektro Dan Ilmu Komputer*, 4(1), 31–38. DOI: <https://doi.org/10.24176/simet.v4i1.122> .
- [40] Nuryadin, R. (2018). Analisis Perbandingan Metode Harga Pasar Dengan Metode Harga Biaya-Plus Dalam Menetapkan Harga Jual Baranglelang Pada Pt. Adira Dinamika Finance Tbk Cabang Parepare. *Economos : Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 1(1), 51–56. DOI: <https://doi.org/10.31850/economos.v1i1.582> .
- [41] Volkmar, G., Fischer, P. M., & Reinecke, S. (2022). Artificial Intelligence and Machine Learning: Exploring drivers, barriers, and future developments in marketing management. *Journal of Business Research*, 149, 599–614. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2022.04.007> .
- [42] Aristawidia, I. B. (2020). Pengaruh Strategi Penetapan Harga dan Iklan terhadap Minat Pembelian Produk Emina. *Jurnal Manajemen Dan Inovasi (MANOVA)*, 2(1). DOI: <https://doi.org/10.15642/manova.v2i1.352> .
- [43] Febrianti, R., & Rahmadani, R. (2022). Analisis Perbandingan Penentuan Harga Pokok Produksi Untuk Menentukan Harga Jual Produk Menggunakan Metode Full Costing dan Variable Costing. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 10(1), 47–52. DOI: <https://doi.org/10.37641/jiakes.v10i1.1190> .