

PENTINGNYA PENGGUNAAN METODE KALKULASI BIAYA LANGSUNG SEBAGAI PENGHASIL INFORMASI MANAJEMEN DALAM PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK PADA TOKO HOMECAKE

Marsita Liazhari¹, Yusran Bachtiar²

Email : marsitaliazhari01@gmail.com¹, yusranbachtiar01@gmail.com²

^{1,2}Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Muhammadiyah Parepare

Jl.Jend. Ahmad Yani No.KM .6, Bukit Harapan, Kec.Soreang, Kota Parepare,Sulawesi Selatan

Kode Pos 91112

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana penggunaan metode kalkulasi biaya langsung (*direct costing*) dapat menjadi sumber informasi bagi manajemen dalam penetapan harga jual produk pada Homecake. Selain itu, penelitian ini juga bertujuan untuk mengidentifikasi strategi yang digunakan dalam penetapan harga jual produk Homecake di Kota Parepare. Informan dalam penelitian ini adalah Ibu Mardiah Takdir dan Bapak Baharuddin, S.I.P selaku pemilik usaha Homecake. Dalam suatu perusahaan yang berorientasi pada keuntungan, laba merupakan salah satu tujuan utama yang ingin dicapai. Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan menerapkan berbagai strategi, salah satunya adalah strategi penetapan harga jual. Penetapan harga jual produk memegang peranan penting karena berkaitan langsung dengan permintaan pasar, yang pada akhirnya dapat memengaruhi target laba perusahaan. Oleh karena itu, diperlukan penetapan harga jual yang wajar dan sesuai dengan kondisi perusahaan. Penetapan harga jual yang wajar membutuhkan informasi yang cukup, baik mengenai biaya-biaya produksi maupun harga jual produk pesaing. Untuk menghasilkan informasi biaya yang akurat, dibutuhkan metode kalkulasi biaya yang sesuai dengan karakteristik dan kondisi perusahaan. Hasil penelitian pada Homecake menunjukkan bahwa metode kalkulasi biaya langsung (*direct costing*) mampu memberikan informasi biaya yang lebih tepat dan relevan, sehingga dapat mendukung manajemen dalam menetapkan harga jual produk secara lebih efektif.

Kata Kunci : Kalkulasi Biaya Langsung, Harga Jual, Informasi Biaya, Strategi Penetapan Harga

Abstract

This study aims to examine how the direct costing method can serve as a source of information for management in determining product selling prices at Homecake. In addition, the study seeks to identify the pricing strategies used by Homecake in Parepare City. The informants in this research were Mrs. Mardiah Takdir and Mr. Baharuddin, S.I.P., as the owners of Homecake. In profit-oriented companies, profit is one of the primary goals to be achieved. To reach this goal, companies implement various strategies, one of which is pricing strategy. Setting the right selling price is crucial, as it is directly related to market demand and can significantly influence the company's profit target. Therefore, it is essential to determine a fair and reasonable selling price based on the company's internal and external conditions. Accurate pricing requires adequate information, not only about production costs but also competitor pricing. To generate accurate cost information, a suitable costing method aligned with the company's characteristics is necessary. The findings of this study show that the direct costing method provides more relevant and accurate cost information, thereby supporting management in determining effective product selling prices.

Keywords: Direct Costing, Selling Price, Cost Information, Pricing Strategy

PENDAHULUAN

Perkembangan usaha mikro dan kecil di sektor kuliner di Indonesia menunjukkan tren yang terus meningkat seiring dengan pertumbuhan ekonomi dan perubahan pola konsumsi masyarakat. Usaha kuliner rumahan (*home industry*) menjadi salah satu bentuk usaha yang paling banyak berkembang karena relatif mudah dijalankan, membutuhkan modal yang terbatas, serta memiliki pasar yang luas. Namun demikian, tingginya tingkat persaingan di sektor ini menuntut pelaku usaha untuk mampu mengelola biaya secara efisien dan menetapkan harga jual produk secara tepat agar dapat bertahan dan memperoleh laba yang optimal.

Penetapan harga jual merupakan keputusan manajerial yang sangat strategis karena secara langsung memengaruhi tingkat penjualan, pendapatan, dan laba usaha. Kesalahan dalam menentukan harga jual dapat menyebabkan produk tidak kompetitif di pasar atau justru menurunkan margin laba usaha. Dalam praktiknya, banyak usaha mikro dan kecil menetapkan harga jual hanya berdasarkan perkiraan atau mengikuti harga pesaing, tanpa didukung oleh perhitungan biaya yang sistematis dan akurat. Kondisi ini berpotensi menimbulkan distorsi informasi biaya yang pada akhirnya dapat merugikan manajemen dalam pengambilan keputusan.

Selain itu, karakteristik usaha mikro kuliner yang bersifat padat karya dan berbasis produksi harian menyebabkan struktur biaya usaha cenderung fluktuatif. Perubahan harga bahan baku, biaya tenaga kerja, serta biaya operasional lainnya sering kali tidak diikuti dengan penyesuaian harga jual produk secara rasional. Ketidaksiuaian antara biaya yang dikeluarkan dan harga jual yang ditetapkan berpotensi menurunkan tingkat laba usaha dan mengganggu keberlangsungan usaha dalam jangka panjang [5]. Oleh karena itu, diperlukan suatu metode perhitungan biaya yang mampu memberikan informasi biaya secara tepat dan relevan sesuai dengan kondisi usaha mikro.

Secara konseptual, penetapan harga jual yang rasional memerlukan informasi biaya yang relevan dan andal. Akuntansi manajemen menyediakan berbagai metode kalkulasi biaya yang dapat digunakan sebagai dasar penetapan harga jual, di antaranya metode full costing dan metode direct costing. Metode direct costing hanya membebankan biaya produksi variabel ke dalam harga pokok produk, sehingga dinilai lebih relevan untuk pengambilan keputusan jangka pendek, termasuk dalam penetapan harga jual dan analisis biaya volume laba [1]. Informasi biaya yang dihasilkan dari metode ini memungkinkan manajemen untuk memahami perilaku biaya dan dampaknya terhadap laba secara lebih jelas.

Dari sisi yuridis, meskipun usaha mikro tidak diwajibkan menerapkan sistem akuntansi yang kompleks, pemerintah mendorong penerapan praktik pengelolaan keuangan usaha yang baik melalui Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, serta Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021 yang menekankan pentingnya peningkatan kapasitas dan keberlanjutan UMKM. Regulasi tersebut secara implisit menegaskan bahwa pengambilan keputusan usaha, termasuk penetapan harga jual, seharusnya didasarkan pada informasi keuangan yang memadai dan dapat dipertanggungjawabkan.

Dalam konteks akuntansi manajemen, informasi biaya yang relevan memiliki peran penting dalam mendukung pengambilan keputusan manajerial. Metode *direct costing* dinilai lebih sesuai digunakan pada usaha mikro karena fokus pada biaya variabel yang secara langsung dipengaruhi oleh volume produksi [6]. Pendekatan ini memungkinkan pemilik usaha untuk melakukan pengendalian biaya secara lebih efektif serta memahami hubungan antara biaya, volume, dan laba. Dengan demikian, penerapan metode direct costing tidak hanya berfungsi sebagai alat penentuan harga jual, tetapi juga sebagai dasar evaluasi kinerja usaha dan perencanaan laba.

Sejumlah penelitian terdahulu menunjukkan bahwa penggunaan metode kalkulasi biaya yang tepat berpengaruh terhadap ketepatan penetapan harga jual dan pencapaian laba usaha. Penelitian [2] dan [3] menemukan bahwa metode *direct costing* mampu menghasilkan informasi biaya yang lebih relevan dibandingkan full costing dalam konteks pengambilan keputusan harga. Penelitian lain juga menunjukkan bahwa usaha kecil yang tidak menggunakan metode kalkulasi biaya secara sistematis cenderung menghadapi kesulitan dalam mengendalikan biaya dan menentukan harga jual yang kompetitif [4].

Meskipun demikian, sebagian besar penelitian terdahulu lebih banyak dilakukan pada perusahaan manufaktur berskala menengah atau besar, sementara kajian mengenai penerapan metode *direct costing* pada usaha mikro kuliner masih relatif terbatas. Selain itu, penelitian yang mengaitkan metode kalkulasi biaya langsung sebagai sumber informasi manajemen dalam penetapan harga jual pada usaha home industry, khususnya di tingkat lokal, masih jarang ditemukan. Kondisi ini menunjukkan adanya keterbatasan bukti empiris mengenai relevansi dan manfaat metode *direct costing* bagi pengambilan keputusan harga jual pada usaha mikro kuliner.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pentingnya penggunaan metode kalkulasi biaya langsung (*direct costing*) sebagai penghasil informasi manajemen dalam penetapan harga jual produk pada Toko Homecake di Kota Parepare. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi empiris bagi pengembangan kajian akuntansi manajemen, khususnya pada konteks usaha mikro, serta menjadi bahan pertimbangan praktis bagi pelaku usaha dalam menetapkan harga jual produk secara lebih rasional dan berbasis informasi biaya.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif yang bertujuan untuk memperoleh pemahaman mendalam mengenai penggunaan metode direct costing sebagai sumber informasi manajemen dalam penetapan harga jual produk. Pendekatan kualitatif dipilih karena penelitian ini menekankan pada proses perhitungan biaya, pemanfaatan informasi biaya, serta pengambilan keputusan manajerial pada usaha mikro kuliner [7].

Penelitian ini dilaksanakan pada Toko Homecake di Kota Parepare, yang merupakan usaha mikro di bidang kuliner rumahan. Objek penelitian adalah penerapan metode direct costing dalam menghitung biaya produksi serta pemanfaatan informasi biaya tersebut sebagai dasar penetapan harga jual produk [8]. Informan dalam penelitian ini ditentukan secara purposive, yaitu pihak-pihak yang terlibat langsung dalam pengelolaan usaha dan pengambilan keputusan penetapan harga jual. Informan penelitian terdiri dari: **Pemilik Toko Homecake dan Bagian produksi**. Pemilihan informan didasarkan pada pertimbangan bahwa mereka memiliki pengetahuan yang relevan mengenai struktur biaya, proses produksi, serta kebijakan penetapan harga jual produk [7].

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif dan data kuantitatif sederhana. Data kualitatif berupa informasi mengenai proses produksi, kebijakan penetapan harga, dan pemahaman pelaku usaha terhadap biaya. Data kuantitatif berupa data biaya produksi yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik variabel [8][9].

Sumber data penelitian terdiri dari:

1. Data primer, yang diperoleh melalui wawancara langsung dengan informan penelitian serta observasi proses produksi.
2. Data sekunder, yang diperoleh dari dokumen usaha berupa catatan biaya, nota pembelian bahan baku, dan data produksi.

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini meliputi:

1. Wawancara semi-terstruktur, untuk menggali informasi mengenai perhitungan biaya dan kebijakan penetapan harga jual [7].
2. Observasi, dengan mengamati secara langsung proses produksi dan aktivitas usaha.
3. Dokumentasi, untuk memperoleh data biaya produksi yang digunakan dalam perhitungan harga pokok produksi.

Teknik analisis data dilakukan melalui beberapa tahapan sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi dan mengelompokkan biaya produksi berdasarkan perilaku biaya.
2. Menghitung harga pokok produksi menggunakan metode direct costing, dengan membebankan biaya produksi variabel ke dalam produk [8][9].
3. Membandingkan harga pokok produksi yang dihitung oleh pelaku usaha dengan hasil perhitungan menggunakan metode direct costing.
4. Menganalisis implikasi penggunaan metode direct costing terhadap penetapan harga jual produk sebagai dasar pengambilan keputusan manajemen.

Hasil analisis data disajikan secara deskriptif dalam bentuk narasi untuk menjelaskan peran metode *direct costing* sebagai sumber informasi manajemen dalam penetapan harga jual produk.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

1. Identifikasi dan Klasifikasi Biaya Produksi

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Toko Homecake belum melakukan pengelompokan biaya produksi secara sistematis. Biaya yang dikeluarkan selama proses produksi masih dicatat secara sederhana dan belum dipisahkan berdasarkan perilaku biaya. Oleh karena itu, dalam penelitian ini dilakukan identifikasi dan klasifikasi biaya produksi untuk memperoleh informasi biaya yang relevan sebagai dasar perhitungan harga pokok produksi menggunakan metode direct costing.

Tabel 1. Identifikasi Biaya Produksi Toko Homecake

Jenis Biaya	Komponen Biaya	Jumlah (Rp/bulan)	Keterangan
Biaya Bahan Baku	Tepung, gula, telur, mentega	3.500.000	Variabel
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Upah tenaga produksi	1.500.000	Variabel
Biaya Overhead Variabel	Listrik, gas, air	750.000	Variabel
Total Biaya Variabel		5.750.000	
Biaya Overhead Tetap	Penyusutan peralatan	500.000	Tidak dibebankan

Sumber: Data primer diolah, 2025.

Berdasarkan Tabel 1, total biaya produksi variabel yang relevan untuk perhitungan harga pokok produksi dengan metode *direct costing* adalah sebesar Rp5.750.000 per bulan. Biaya overhead tetap tidak dibebankan ke produk karena tidak dipengaruhi oleh volume produksi.

2. Perhitungan Harga Pokok Produksi dengan Metode Direct Costing

Setelah dilakukan identifikasi biaya produksi variabel, tahap selanjutnya adalah menghitung harga pokok produksi per unit menggunakan metode *direct costing*. Jumlah produksi Toko Homecake dalam satu bulan adalah sebanyak 500 unit produk.

Tabel 2. Perhitungan Harga Pokok Produksi Metode Direct Costing

Uraian	Jumlah
Total Biaya Produksi Variabel (Rp)	5.750.000
Jumlah Produksi (unit)	500
Harga Pokok Produksi per Unit (Rp)	11.500

Sumber: Data primer diolah, 2025.

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa harga pokok produksi per unit produk berdasarkan metode *direct costing* adalah sebesar Rp11.500.

3. Perbandingan Harga Jual Usaha dan Harga Jual Berdasarkan Direct Costing

Sebelum penelitian dilakukan, Toko Homecake menetapkan harga jual produk sebesar Rp15.000 per unit berdasarkan perkiraan dan penyesuaian harga pasar. Setelah dilakukan perhitungan harga pokok produksi menggunakan metode *direct costing*, harga jual dapat ditetapkan secara lebih rasional dengan mempertimbangkan margin laba yang diinginkan sebesar 30%.

Tabel 3. Perbandingan Harga Jual Produk

Keterangan	Harga per Unit (Rp)
Harga Jual Usaha Saat Ini	15.000
Harga Jual Berdasarkan Direct Costing	14.950
Selisih Harga	-50

Sumber: Data primer diolah, 2025.

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa harga jual berdasarkan metode *direct costing* relatif mendekati harga jual yang telah ditetapkan oleh usaha, namun memberikan dasar perhitungan yang lebih jelas dan terukur.

4. Dampak Penggunaan Direct Costing terhadap Laba Usaha

Penggunaan metode *direct costing* juga berdampak pada perhitungan laba usaha. Dengan membandingkan harga jual dan harga pokok produksi, dapat diketahui laba per unit produk sebelum dan sesudah penerapan metode *direct costing*.

Tabel 4. Perbandingan Laba Usaha per Unit

Keterangan	Sebelum Direct Costing	Sesudah Direct Costing
Harga Jual (Rp)	15.000	14.950
Harga Pokok Produksi (Rp)	±12.500*	11.500
Laba per Unit (Rp)	2.500	3.450

Sumber: Data primer diolah, 2025.

Hasil perbandingan menunjukkan bahwa penggunaan metode *direct costing* menghasilkan laba per unit yang lebih besar dibandingkan perhitungan sebelumnya. Hal ini disebabkan oleh pengelompokan biaya yang lebih tepat dan fokus pada biaya variabel yang relevan untuk pengambilan keputusan harga jual.

Pembahasan

1. Peran Metode Kalkulasi Biaya Langsung sebagai Penghasil Informasi Manajemen

Penerapan metode kalkulasi biaya langsung (*direct costing*) pada Toko Homecake menunjukkan bahwa metode ini mampu menghasilkan informasi biaya yang lebih relevan bagi manajemen usaha mikro. Informasi biaya yang dihasilkan melalui *direct costing* berfokus pada biaya variabel yang secara langsung berkaitan dengan aktivitas produksi, sehingga memberikan gambaran

yang lebih jelas mengenai struktur biaya yang sesungguhnya dikeluarkan untuk menghasilkan produk [10]. Hal ini penting bagi usaha mikro yang membutuhkan informasi biaya yang sederhana namun akurat untuk mendukung pengambilan keputusan.

Informasi biaya yang dihasilkan dari metode direct costing juga memudahkan manajemen dalam memahami perilaku biaya produksi. Dengan memisahkan biaya variabel dan biaya tetap, manajemen dapat mengetahui biaya mana yang berubah seiring dengan perubahan volume produksi [11]. Pemahaman terhadap perilaku biaya ini merupakan bagian penting dari informasi manajemen karena dapat digunakan sebagai dasar perencanaan produksi dan pengendalian biaya.

Selain itu, metode direct costing menghasilkan informasi kontribusi laba per unit yang tidak diperoleh secara jelas ketika usaha hanya menggunakan perhitungan biaya berdasarkan perkiraan. Informasi kontribusi tersebut memungkinkan manajemen untuk menilai kemampuan produk dalam menutup biaya tetap dan menghasilkan laba usaha [12]. Dengan demikian, direct costing tidak hanya berfungsi sebagai alat perhitungan biaya, tetapi juga sebagai instrumen analisis manajerial.

Temuan ini menegaskan bahwa metode kalkulasi biaya langsung berperan sebagai penghasil informasi manajemen yang mendukung proses pengambilan keputusan usaha mikro. Informasi biaya yang relevan dan mudah dipahami sangat membantu manajemen dalam meningkatkan kualitas pengelolaan usaha dan menjaga keberlanjutan bisnis [10].

2. Direct Costing sebagai Dasar Penetapan Harga Jual Produk

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sebelum penerapan metode direct costing, penetapan harga jual pada Toko Homecake masih dilakukan berdasarkan perkiraan dan mengikuti harga pasar. Praktik tersebut berpotensi menyebabkan ketidaksesuaian antara biaya produksi yang dikeluarkan dengan harga jual yang ditetapkan, sehingga dapat menurunkan tingkat laba usaha [11]. Kondisi ini banyak dijumpai pada usaha mikro yang belum memanfaatkan informasi biaya secara sistematis.

Dengan diterapkannya metode direct costing, manajemen memperoleh informasi harga pokok produksi per unit yang lebih akurat dan relevan. Informasi ini memungkinkan penetapan harga jual yang didasarkan pada biaya variabel per unit dan margin laba yang diinginkan, sehingga keputusan harga menjadi lebih rasional dan terukur [12].

Selain itu, penggunaan direct costing memberikan fleksibilitas bagi manajemen dalam menyesuaikan harga jual terhadap perubahan kondisi pasar. Dengan mengetahui batas minimum harga jual berdasarkan biaya variabel, manajemen dapat mengambil keputusan harga secara strategis tanpa mengabaikan tujuan laba usaha [10]. Hal ini menunjukkan bahwa informasi biaya dari direct costing memiliki nilai strategis dalam penetapan harga jual.

Oleh karena itu, metode direct costing dapat dipandang sebagai dasar yang tepat dalam penetapan harga jual produk pada usaha mikro. Informasi biaya yang dihasilkan tidak hanya membantu menentukan harga jual yang wajar, tetapi juga meningkatkan kemampuan manajemen dalam merespons dinamika pasar secara lebih terencana [11].

3. Dampak Informasi Biaya terhadap Laba Usaha

Penggunaan metode direct costing pada Toko Homecake berdampak pada peningkatan kualitas perhitungan laba usaha. Hasil penelitian menunjukkan bahwa laba per unit yang dihitung berdasarkan direct costing lebih tinggi dibandingkan laba yang dihitung menggunakan metode perkiraan sebelumnya. Hal ini disebabkan oleh pengelompokan biaya yang lebih tepat serta tidak dibebankannya biaya overhead tetap ke dalam harga pokok produksi [12].

Informasi laba per unit yang dihasilkan melalui direct costing memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai kontribusi setiap produk terhadap laba usaha. Informasi ini sangat penting bagi manajemen dalam mengevaluasi kinerja produk dan menentukan strategi produksi yang lebih menguntungkan [10].

Selain itu, informasi biaya dan laba yang dihasilkan melalui direct costing membantu manajemen dalam melakukan perencanaan laba. Manajemen dapat memperkirakan volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai target laba tertentu serta mengevaluasi dampak perubahan volume produksi terhadap laba usaha [11].

Temuan ini menunjukkan bahwa informasi biaya yang relevan tidak hanya berperan dalam penetapan harga jual, tetapi juga dalam meningkatkan kualitas pengelolaan laba usaha. Penerapan direct costing memungkinkan manajemen usaha mikro melakukan evaluasi kinerja usaha secara lebih akurat dan berbasis data [12].

4. Perbandingan dengan Penelitian Terdahulu dan Implikasi Manajerial

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang menyatakan bahwa metode direct costing lebih relevan digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan manajerial dibandingkan metode full costing, khususnya dalam penetapan harga jual dan analisis laba [10][11]. Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa direct costing mampu menghasilkan informasi biaya yang sesuai untuk keputusan jangka pendek karena berfokus pada biaya yang relevan.

Namun demikian, penelitian ini memberikan kontribusi empiris tambahan dengan menunjukkan bahwa direct costing juga relevan dan aplikatif pada usaha mikro kuliner berbasis home industry. Temuan ini memperluas bukti empiris bahwa metode kalkulasi biaya langsung tidak hanya cocok untuk perusahaan skala besar, tetapi juga bermanfaat bagi usaha mikro [12].

Implikasi manajerial dari temuan ini adalah bahwa pelaku usaha mikro tidak harus menerapkan sistem akuntansi yang kompleks untuk memperoleh informasi biaya yang berkualitas. Dengan menerapkan direct costing secara sederhana dan konsisten, manajemen dapat meningkatkan kualitas pengambilan keputusan, khususnya dalam penetapan harga jual dan perencanaan laba usaha [10].

Dengan demikian, penelitian ini menegaskan bahwa penggunaan metode kalkulasi biaya langsung memiliki peran strategis dalam mendukung pengelolaan usaha mikro. Informasi manajemen yang dihasilkan melalui direct costing dapat digunakan sebagai dasar peningkatan efisiensi, daya saing, dan keberlanjutan usaha [11][12].

Simpulan dan Saran

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, dapat disimpulkan bahwa penggunaan metode kalkulasi biaya langsung (*direct costing*) pada Toko Homecake memiliki peran penting sebagai penghasil informasi manajemen dalam penetapan harga jual produk. Metode ini mampu menghasilkan informasi biaya yang lebih relevan dan akurat dibandingkan perhitungan biaya yang dilakukan secara sederhana atau berdasarkan perkiraan.

Penerapan metode direct costing memungkinkan manajemen usaha mikro untuk memahami struktur dan perilaku biaya produksi dengan lebih jelas, khususnya biaya variabel yang berkaitan langsung dengan volume produksi. Informasi biaya tersebut memberikan dasar yang rasional dalam penentuan harga pokok produksi per unit, sehingga penetapan harga jual dapat dilakukan secara lebih terukur dan dapat dipertanggungjawabkan.

Selain itu, informasi biaya dan kontribusi laba per unit yang dihasilkan melalui metode direct costing membantu manajemen dalam mengevaluasi kinerja usaha serta meningkatkan kualitas perencanaan laba. Dengan demikian, *direct costing* tidak hanya berfungsi sebagai alat perhitungan biaya, tetapi juga sebagai instrumen pendukung pengambilan keputusan manajerial yang strategis bagi keberlanjutan usaha mikro.

Saran

Berdasarkan simpulan penelitian, maka saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. Bagi Toko Homecake

Disarankan untuk menerapkan metode kalkulasi biaya langsung secara konsisten dalam perhitungan biaya produksi dan penetapan harga jual produk. Penggunaan direct costing diharapkan dapat meningkatkan kualitas informasi manajemen yang digunakan dalam pengambilan keputusan usaha, khususnya terkait pengendalian biaya dan perencanaan laba.

2. Bagi Pelaku Usaha Mikro

Pelaku usaha mikro di bidang kuliner disarankan untuk mulai memanfaatkan metode kalkulasi biaya yang sederhana namun relevan, seperti direct costing, sebagai dasar pengambilan keputusan harga jual. Penerapan metode ini dapat membantu usaha mikro meningkatkan efisiensi, daya saing, dan keberlanjutan usaha.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian selanjutnya disarankan untuk mengembangkan kajian ini dengan melibatkan lebih banyak objek usaha atau menggunakan pendekatan kuantitatif untuk menguji pengaruh penggunaan metode kalkulasi biaya terhadap kinerja keuangan usaha mikro secara lebih luas.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.
- [2] Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.
- [3] Sugiyono. Metode Penelitian Kualitatif. Bandung: Alfabeta; 2019.
- [4] Mulyadi. Akuntansi Biaya. Edisi ke-5. Yogyakarta: STIE YKPN; 2015.
- [5] Hansen DR, Mowen MM. Cost Management: Accounting and Control. 6th ed. Boston: Cengage Learning; 2018.
- [6] Horngren CT, Datar SM, Rajan MV. Cost Accounting: A Managerial Emphasis. 15th ed. Pearson Education; 2017.
- [7] Bastian I. Akuntansi Sektor Publik: Suatu Pengantar. Jakarta: Erlangga; 2014.
- [8] Gunawan A. Analisis penetapan harga jual berdasarkan metode direct costing pada usaha kecil. *Jurnal Akuntansi dan Manajemen*. 2018;13(2):45–55.
- [9] Bawole JN. Cost information and pricing decisions in small businesses. *Journal of Management Accounting Research*. 2017;9(1):23–31.
- [10] Pratama MA. Pengaruh perhitungan biaya produksi terhadap penetapan harga jual produk UMKM. *Jurnal Ilmu Akuntansi*. 2019;12(1):67–78.
- [11] Lutfiah E. Analisis penerapan akuntansi biaya pada usaha mikro sektor kuliner. *Jurnal Akuntansi Terapan*. 2020;4(2):101–112.
- [12] Amelia R. Pemanfaatan informasi biaya dalam pengambilan keputusan harga jual pada UMKM. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*. 2021;14(1):89–98.