



Pengaruh Harga Pokok Produksi, Penjualan, dan Tenaga Kerja terhadap Laba Kotor pada PT Spesialis Sikat Indonesia

The Effect of Cost of Production, Sales, and Labor on Gross Profit at PT Spesialis Sikat Indonesia

Tutik Alawiyah^{1*}, I Gede Wiyasa²

^{1,2} Universitas 45 Surabaya, Indonesia

*Penulis korespondensi: lwhtutik@gmail.com

Riwayat Artikel:

Naskah Masuk: 27 September 2025;

Revisi: 11 Oktober 2025;

Diterima: 29 Oktober 2025;

Terbit: 31 Oktober 2025

Keywords: *Cost of Goods Sold; Gross Profit; Sales; Labor; Manufacturing.*

Abstract: *This study aims to deeply analyze the influence of Cost of Goods Sold (COGS), sales, and labor on the gross profit of PT. Spesialis Sikat Indonesia. The study was conducted at the company's manufacturing facility in Surabaya, focusing on the production and distribution of various household and industrial brushes. Using a descriptive qualitative approach, data was collected through direct observation of the company's daily operations, structured interviews with key personnel in the Finance Administration department, and a thorough review of company documents such as sales invoices, inventory cards, and purchasing notes. The comprehensive analysis reveals that the effective management of COGS, which encompasses a well-managed inventory system and a productive workforce, is a pivotal factor in sustaining and enhancing the company's gross profit. The findings also highlight the company's strong ability to compete in the market by strategically setting competitive prices and consistently improving production efficiency. This research concludes that an accurate calculation and continuous control of COGS, along with the strategic management of a skilled labor force, are indispensable for achieving sustainable profitability and long-term business growth.*

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis secara mendalam pengaruh harga pokok produksi (HPP), penjualan, dan tenaga kerja terhadap laba kotor pada PT. Spesialis Sikat Indonesia. Studi dilakukan di fasilitas produksi perusahaan di Surabaya, dengan fokus pada proses produksi dan distribusi berbagai jenis sikat rumah tangga dan industri. Dengan menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, data dikumpulkan melalui observasi langsung terhadap operasional harian perusahaan, wawancara terstruktur dengan personel kunci di bagian Admin Finance, dan tinjauan menyeluruh terhadap dokumen-dokumen perusahaan seperti faktur penjualan, kartu persediaan, dan nota pembelian. Analisis yang komprehensif menunjukkan bahwa pengelolaan HPP yang efektif, yang mencakup sistem persediaan yang terkelola dengan baik dan tenaga kerja yang produktif, merupakan faktor penting dalam mempertahankan dan meningkatkan laba kotor perusahaan. Temuan penelitian juga menyoroti kemampuan kuat perusahaan untuk bersaing di pasar dengan menetapkan harga yang strategis dan terus-menerus meningkatkan efisiensi produksi. Penelitian ini menyimpulkan bahwa perhitungan HPP yang akurat dan kontrol berkelanjutan terhadap HPP, bersama dengan manajemen strategis terhadap tenaga kerja terampil, sangat diperlukan untuk mencapai profitabilitas yang berkelanjutan dan pertumbuhan bisnis jangka panjang.

Kata kunci: Harga Pokok Penjualan; Laba Kotor; Penjualan; Tenaga Kerja; Manufaktur.

1. LATAR BELAKANG

Dalam operasional bisnis, laba merupakan indikator utama keberhasilan suatu perusahaan. Laba diperoleh dari selisih antara total pendapatan dan total biaya yang dikeluarkan. Salah satu komponen biaya terpenting dalam industri manufaktur adalah Harga Pokok Penjualan (HPP). HPP merepresentasikan seluruh biaya yang dikorbankan oleh

perusahaan untuk menghasilkan produk atau jasa yang kemudian dijual kepada konsumen. Akurasi dalam penghitungan HPP menjadi sangat krusial karena secara langsung memengaruhi penetapan harga jual dan, pada akhirnya, laba yang diperoleh.

Informasi rinci mengenai biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja, sebagai komponen utama HPP, menjadi landasan bagi manajemen untuk mengambil keputusan strategis. Perhitungan HPP yang akurat sangat penting karena penetapan harga jual yang terlalu tinggi, akibat HPP yang tidak terkendali, dapat mengurangi permintaan konsumen dan berpotensi menurunkan laba perusahaan. Sebaliknya, penetapan HPP yang efisien memungkinkan perusahaan untuk menetapkan harga jual yang lebih kompetitif dan menarik, sehingga dapat meningkatkan volume penjualan dan laba kotor. Dengan demikian, HPP tidak hanya berfungsi sebagai elemen biaya, tetapi juga merupakan alat manajemen strategis yang vital untuk mempertahankan profitabilitas dan daya saing di pasar.

PT. Spesialis Sikat Indonesia, sebuah perusahaan manufaktur yang bergerak di bidang produksi sikat di Surabaya, menunjukkan tren peningkatan laba kotor yang stabil dari tahun ke tahun. Fluktuasi kecil yang terjadi menunjukkan adanya dinamika pasar yang perlu dianalisis lebih lanjut. Laba kotor perusahaan ini merupakan hasil dari selisih antara penjualan bersih dan HPP. Dengan demikian, HPP menjadi variabel kritis yang perlu dipahami secara mendalam. Perusahaan yang dapat mengendalikan HPP dengan baik akan memiliki margin laba yang lebih besar, yang pada gilirannya akan memperkuat posisi finansial dan daya saing di pasar.

Perkembangan sektor industri, baik di tingkat nasional maupun regional, telah mendorong pertumbuhan pesat industri kecil di Surabaya. Namun, industri-industri ini seringkali dihadapkan pada tantangan berat, terutama dalam menghadapi persaingan dengan industri berskala besar yang memiliki akses modal dan teknologi lebih maju. Persaingan yang tidak sehat ini menuntut industri kecil untuk lebih adaptif dan efisien. Kolaborasi yang erat antara industri kecil, menengah, dan besar menjadi salah satu solusi strategis untuk meningkatkan daya saing. Selain itu, pembinaan yang terarah, khususnya dalam hal manajemen biaya, penentuan harga yang kompetitif, dan peningkatan kualitas produk, menjadi sangat penting untuk memastikan keberlanjutan industri kecil.

Selain biaya, tenaga kerja juga memegang peranan fundamental dalam proses produksi. Tenaga kerja yang terampil dan profesional tidak hanya meningkatkan volume produksi, tetapi juga menjamin kualitas produk yang dihasilkan. Efisiensi dan produktivitas tenaga kerja akan berdampak langsung pada biaya produksi per unit, yang pada akhirnya memengaruhi HPP. Di era modern ini, di mana lapangan kerja semakin kompetitif, banyak individu memilih jalur kewirausahaan. Fenomena ini memicu tumbuhnya industri rumahan, termasuk pabrik sikat.

Namun, seringkali para wirausahawan baru ini memiliki pengetahuan yang terbatas mengenai manajemen produksi yang efektif, termasuk penghitungan HPP dan pengelolaan tenaga kerja. Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis secara komprehensif pengaruh penetapan HPP dan peran strategis tenaga kerja terhadap laba kotor pada PT. Spesialis Sikat Indonesia.

2. KAJIAN TEORITIS

Konsep Dasar Harga Pokok Penjualan (HPP)

Harga pokok penjualan, atau Cost of Goods Sold (COGS), adalah total biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk memproduksi produk atau menyediakan jasa yang kemudian berhasil dijual. HPP merupakan elemen penting dalam laporan laba rugi perusahaan, karena berfungsi sebagai pengurang dari pendapatan penjualan untuk menentukan laba kotor. Menurut Supriyono (dalam Macpal dkk., 2014), HPP adalah jumlah yang diukur dalam satuan uang, yang mencerminkan nilai aktiva atau jasa yang dikorbankan untuk memperoleh suatu barang. Kesalahan dalam perhitungan HPP dapat berakibat fatal, seperti penetapan harga jual yang tidak kompetitif, penurunan daya beli konsumen, dan pada akhirnya, penurunan laba perusahaan.

Elemen-elemen Pembentuk Harga Pokok Penjualan

Dalam industri manufaktur, struktur HPP terdiri dari tiga elemen utama yang saling terkait:

Biaya Bahan Baku (Raw Materials Cost): Ini adalah biaya yang dikeluarkan untuk bahan-bahan utama yang secara langsung diolah menjadi produk jadi. Pengelolaan persediaan bahan baku yang efisien, termasuk pembelian yang strategis dan kontrol stok yang ketat, sangat penting untuk menjaga HPP tetap rendah.

Biaya Tenaga Kerja Langsung (Direct Labor Cost): Ini mencakup seluruh upah, gaji, dan tunjangan yang dibayarkan kepada karyawan yang terlibat secara langsung dalam proses produksi. Biaya ini seringkali bergantung pada volume produksi atau jam kerja. Produktivitas tenaga kerja menjadi faktor kunci dalam mengendalikan biaya ini.

Biaya Overhead Pabrik (Factory Overhead Cost): Ini adalah semua biaya produksi selain bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung. Biaya *overhead* dapat mencakup biaya bahan pembantu, upah tidak langsung (misalnya, gaji mandor atau teknisi), sewa pabrik, utilitas (listrik, air), dan penyusutan mesin. Pengalokasian biaya *overhead* yang akurat ke setiap unit produk adalah tantangan utama dalam perhitungan HPP.

Metode Penentuan Harga Jual

Harga jual produk adalah nilai yang dibebankan kepada pembeli. Penentuan harga yang tepat adalah keputusan strategis yang memengaruhi pendapatan dan laba perusahaan. Widyawati (2013) menyebutkan tiga dasar pertimbangan dalam penentuan harga:

Berdasarkan Biaya Produksi: Perusahaan menghitung total biaya per unit dan menambahkan margin keuntungan yang diinginkan (*cost-plus pricing*).

Berdasarkan Suplai Persediaan: Harga dapat diturunkan jika perusahaan ingin mengurangi stok persediaan yang menumpuk.

Berdasarkan Harga Pesaing: Perusahaan membandingkan harganya dengan harga pesaing. Strategi ini bisa berupa penetrasi (harga lebih rendah), defensif (menyesuaikan harga untuk mempertahankan pasar), atau prestise (harga tinggi untuk kesan kualitas).

Konsep Laba dan Hubungannya dengan HPP

Laba adalah hasil akhir dari kegiatan operasional perusahaan. Laba kotor dihitung dari penjualan bersih dikurangi HPP. Analisis laba kotor sangat penting karena memberikan gambaran tentang efisiensi operasional perusahaan. Menurut Munawir (2010), perubahan laba kotor disebabkan oleh empat faktor utama:

Perubahan Harga Jual (Sales Price Variance): Perbedaan antara harga jual aktual dengan harga jual yang dianggarkan atau harga periode sebelumnya.

Perubahan Kuantitas Penjualan (Sales Volume Variance): Perbedaan antara volume penjualan aktual dengan yang dianggarkan.

Perubahan Harga Pokok Penjualan Per Unit (Cost Price Variance): Perbedaan antara HPP per unit aktual dengan yang dianggarkan.

Perubahan Kuantitas HPP (Cost Volume Variance): Perubahan HPP yang disebabkan oleh perubahan volume produksi.

The research model or framework is intended to further clarify the essence of the discussion of previous research results and the theoretical basis used in the research, including the relationship between influential variable (Dewi, Rina, Zuhro, Diana, et al. 2024:142-160). The research design is a plan to determine the resources and data that will be used to be processed in order to answer the research question. (Asep Iwa Soemantri, 2020:5). Standard of the company demands regarding the results or output produced are intended to develop the company. (Istanti, Enny, 2021:560). Time management skills can facilitate the implementation of the work and plans outlined. (Rina Dewi, et al. 2020:14). Saat mengumpulkan sumber data, peneliti mengumpulkan sumber data berupa data mentah. Metode survei adalah metode pengumpulan data primer dengan menggunakan pertanyaan tertulis (Kumala Dewi, Indri et al,

2022: 29). *The Research model or framework is intended to further clarify the essence of the discussion of previous research result and the theoretical basis in the research, including the relationship between influential variables. (Enny Istanti, et al. 2024: 150). This research will be conducted in three phase: measurement model (external model), structural model (internal model), and hypothesis testing. (Pramono Budi, et al., 2023; 970)*

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus deskriptif pada PT. Spesialis Sikat Indonesia. Pendekatan ini dipilih untuk memberikan gambaran yang mendalam dan komprehensif mengenai fenomena yang diteliti. Data yang dikumpulkan bersifat deskriptif, berupa informasi verbal dan dokumentasi, yang kemudian dianalisis untuk menemukan pola dan hubungan antarvariabel.

Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan dengan tiga teknik utama:

Observasi Langsung: Penulis melakukan pengamatan langsung selama periode Kuliah Kerja Lapangan (KKL) di bagian Admin Finance. Observasi ini bertujuan untuk memahami alur kerja, proses pencatatan akuntansi, dan interaksi antar karyawan. Fokus observasi adalah pada proses input data penjualan dan pembelian, serta mekanisme penghitungan HPP harian dan mingguan.

Wawancara Terstruktur: Wawancara dilakukan dengan pihak-pihak terkait, yaitu Pimpinan dan Admin Finance, untuk mendapatkan data kualitatif dan klarifikasi atas informasi yang diperoleh dari observasi. Pertanyaan wawancara mencakup topik-topik seperti strategi penetapan harga, komponen HPP, tantangan dalam produksi, serta peran tenaga kerja dalam operasional perusahaan.

Studi Dokumentasi: Penulis mengumpulkan dan menganalisis dokumen-dokumen internal perusahaan yang relevan, seperti laporan penjualan harian, nota pembelian bahan baku, kartu persediaan, dan dokumen-dokumen terkait lainnya. Data dari dokumen ini digunakan sebagai data empiris untuk mendukung analisis dalam pembahasan.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Perusahaan dan Pelaksanaan KKL

PT. Spesialis Sikat Indonesia adalah perusahaan manufaktur yang berlokasi di kawasan industri Margomulyo Permai, Surabaya, Jawa Timur. Perusahaan ini memproduksi berbagai jenis sikat rumah tangga dan industri, dengan produk utama sikat baju berkualitas tinggi.

Perusahaan memiliki visi untuk menjadi produsen sikat terkemuka yang unggul dalam kualitas dan inovasi, serta misi untuk memproduksi sikat yang ergonomis dan tahan lama.

Kegiatan Kuliah Kerja Lapangan (KKL) dilaksanakan selama 30 hari, dari 19 Mei hingga 20 Juni 2025. Penulis ditempatkan di bagian Admin Finance dengan tugas utama mencatat laporan penjualan, membuat PO pembelian bahan baku, merekap gaji karyawan *outsourcing*, serta menghitung dan menganalisis HPP mingguan. Pengalaman ini memberikan wawasan langsung mengenai bagaimana data akuntansi diolah untuk mendukung keputusan manajemen.

Analisis Pengaruh HPP terhadap Laba Kotor

Hasil analisis menunjukkan bahwa pengelolaan HPP memiliki pengaruh yang sangat signifikan terhadap laba kotor PT. Spesialis Sikat Indonesia. Perusahaan menggunakan sistem pencatatan persediaan perpetual, yang memungkinkan manajemen untuk memantau HPP secara real-time. Berdasarkan data penjualan yang dikelola penulis, perusahaan berhasil mencapai laba kotor sebesar 12,21% dari harga jual. Angka ini mencerminkan efektivitas perusahaan dalam mengendalikan biaya produksi.

Sebagai contoh, berdasarkan data yang diolah pada 24 Mei 2025, terdapat rincian penjualan dan laba sebagai berikut:

Tabel 1. rincian penjualan laba.

Nama Barang	Harga Jual	HPP	Laba
Sikat 411 Lusin	Rp 14.300	Rp 12.465,81	Rp 1.834,19
Sikat 747 Lusin	Rp 34.000	Rp 27.823,59	Rp 6.176,41
Sikat 704 Gross	Rp 295.000	Rp 265.645,98	Rp 29.354,02
Sikat Nky 242	Rp 14.300	Rp 12.390,90	Rp 1.909,91
Sikat 713 Gross	Rp 198.000	Rp 179.600	Rp 18.400

Analisis lebih lanjut dari data ini menunjukkan bahwa laba yang diperoleh sangat bergantung pada selisih antara HPP dan harga jual. Strategi penetapan harga jual perusahaan tidak hanya didasarkan pada perhitungan HPP, tetapi juga mempertimbangkan faktor pesaing dan permintaan pasar, seperti yang diuraikan oleh Widyawati (2013). HPP yang terkendali memungkinkan perusahaan untuk tetap kompetitif, bahkan dengan memberikan margin laba yang moderat.

Pengaruh Tenaga Kerja terhadap Efisiensi Produksi dan Laba

PT. Spesialis Sikat Indonesia sangat bergantung pada tenaga kerja, terutama tenaga kerja outsourcing yang terdiri dari operator produksi, OB/serabutan, dan packing. Tenaga kerja ini adalah elemen biaya langsung yang krusial.

Produktivitas Tenaga Kerja: Keterampilan dan efisiensi tenaga kerja langsung sangat memengaruhi volume produksi. Tenaga kerja yang terlatih mampu mengoperasikan mesin dengan optimal, mengurangi waktu produksi per unit, dan meminimalkan tingkat kegagalan produk. Hal ini secara langsung menekan HPP per unit dan meningkatkan laba.

Pengendalian Biaya Tenaga Kerja: Pengelolaan biaya tenaga kerja yang efektif, termasuk sistem penggajian yang terstruktur, memungkinkan perusahaan untuk mengendalikan biaya tenaga kerja langsung, yang merupakan salah satu komponen utama HPP.

Proses Pencatatan Akuntansi dan Kerangka Pikir

Perusahaan menggunakan sistem akuntansi sederhana yang efektif untuk menunjang operasionalnya. Sistem persediaan perpetual memungkinkan perusahaan untuk selalu mengetahui jumlah persediaan yang ada, baik bahan baku maupun produk jadi, secara real-time. Pencatatan ini sangat penting untuk akurasi perhitungan HPP. Kerangka pikir penelitian yang digunakan menggambarkan alur logis dari biaya hingga laba bersih, dimulai dari Harga Pokok, yang dipengaruhi oleh Pembelian, Biaya Angkut, dan Retur/Potongan Pembelian, yang kemudian memengaruhi Harga Jual dan Laba Kotor.

Melalui proses tersebut, karyawan diberikan pelatihan dan pengembangan yang relevan dengan kinerja pekerjaannya, sehingga diharapkan dapat menjalankan tanggung jawab pekerjaannya dengan sebaik - baiknya. (Abdul Aziz Sholeh et.al. 2024 :82). Memilih merupakan bagian dari suatu upaya pemecahan sekaligus sebagai bagian dari proses pengambilan keputusan. Oleh karena itu dibutuhkan keputusan pembelian yang tepat (Kristiawati Indriana et.al. 2019 : 28). Kerja sama antara pemerintah, industri, lembaga penelitian dan masyarakat sipil dalam merancang menerapkan, Komitmen dan kerja sama yang kuat dari seluruh pemangku kepentingan menjadi kunci keberhasilan upaya - upaya tersebut. (Gazali Salim et al. 2024 : 63). The SERVQUAL model includes calculating the difference between the values given by customers for each pair of statements related to expectations and perceptions (Diana Zuhro et al. 2024 : 98). In a competitive bussiness environment, credit marketing strategies play an important role in customer acquisition and retention. (Mahjudin, et. al. 2025 : 2659 - 2672). Pendekatan penelitian ini adalah keseluruhan proses pemikiran dari penentuan secara luas dari hal-hal yang akan diteliti agar tercapai sebaik-baiknya. (Sutopo, et. al. 2021 : 83 - 92). Promosi yang dilakukan dengan memberikan pengetahuan konsumen

terhadap kualitas produk perusahaan sehingga menarik perhatian konsumen untuk menggunakan jasa penyewanya. (Firdaus, Fikri, et al. 2021 : 76 - 82).

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa Harga Pokok Penjualan (HPP) memiliki pengaruh yang sangat signifikan dan langsung terhadap laba kotor PT Spesialis Sikat Indonesia. Pengendalian HPP yang efektif, yang didukung oleh sistem persediaan perpetual dan manajemen biaya yang cermat, memungkinkan perusahaan untuk mempertahankan margin laba yang sehat dan daya saing. Selain itu, tenaga kerja memegang peranan vital dalam proses produksi, di mana keterampilan, efisiensi, dan jumlah tenaga kerja yang proporsional secara langsung memengaruhi volume produksi, kualitas produk, serta HPP per unit yang pada akhirnya berdampak pada laba perusahaan. Dengan pengelolaan HPP yang optimal dan pemanfaatan tenaga kerja terampil, PT Spesialis Sikat Indonesia mampu mencapai laba kotor yang stabil sekaligus membuka peluang bagi pertumbuhan yang berkelanjutan.

Saran

Bagi Perusahaan: Untuk meningkatkan profitabilitas lebih lanjut, disarankan agar perusahaan terus melakukan evaluasi terhadap struktur biaya produksi, khususnya dengan mengoptimalkan penggunaan teknologi untuk menekan biaya *overhead*. Program pelatihan berkelanjutan bagi karyawan juga penting untuk meningkatkan produktivitas dan kualitas produk. Selain itu, perluasan saluran distribusi dan inovasi produk dapat membuka peluang pasar baru.

Bagi Pemerintah: Diharapkan pemerintah dapat memberikan dukungan yang lebih komprehensif kepada industri manufaktur kecil, seperti PT. Spesialis Sikat Indonesia. Dukungan ini dapat berupa kemudahan akses pembiayaan berbunga rendah, program pelatihan vokasi untuk meningkatkan keterampilan tenaga kerja, dan insentif pajak bagi perusahaan yang berinvestasi pada teknologi produksi yang efisien. Kebijakan ini akan membantu industri kecil untuk tumbuh dan bersaing secara sehat di pasar.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat dan karunia-Nya sehingga Laporan Kuliah Kerja Lapangan ini dapat terselesaikan. Penulis juga menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

- 1) Bapak Dr. Ir. Achmad Daengs GS, SE, MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Ekonomi Universitas 45 Surabaya.
- 2) Ibu Dr. Rina Dewi, SE, MM selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas 45 Surabaya.
- 3) Bapak Dr. Ir H. I Gede Wiyasa MS, MBA, SH selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan yang berharga selama penyusunan laporan ini.
- 4) Pimpinan dan seluruh staf PT. Spesialis Sikat Indonesia yang telah memberikan kesempatan, dukungan, dan bimbingan selama pelaksanaan Kuliah Kerja Lapangan.
- 5) Kedua orang tua tercinta yang selalu memberikan doa, dukungan, dan motivasi tanpa henti.
- 6) Seluruh teman-teman yang telah memberikan semangat dan dukungan selama proses penulisan.

Semoga laporan ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak yang terkait.

DAFTAR REFERENSI

- Dewi, R., Zuhro, D., et al. (2024). Service design performance based on consumer preferences. *International Journal of Economics and Management Sciences*, 1(3), 142–160. <https://doi.org/10.61132/ijems.v1i3.131>
- Enny, I., Kusumo, B., & N., I. (2020). Implementasi harga, kualitas pelayanan dan pembelian berulang pada penjualan produk gamis Afifathin. *Ekonomika* 45, 8(1), 1–10.
- Firdaus, F., et al. (2021). Kualitas produk dan promosi dalam mempengaruhi keputusan konsumen menggunakan jasa penyewaan produk alat berat. *Jurnal Akuntansi, Ekonomi dan Manajemen Bisnis*, 1(3), 76–82.
- Istanti, E., et al. (2024). Service design performance based on consumer preferences. *International Journal of Economics and Management Sciences*, 1(3), 142–160.
- Iwa Soemantri, A., et al. (2020). Entrepreneurship orientation strategy, market orientation and its effect on business performance in MSMEs. *Jurnal Ekspektra Unitomo*, 4(1), 1–10.
- Kristiawati, et al. (2019). Citra merek, persepsi harga dan nilai pelanggan terhadap keputusan pembelian pada Mini Market Indomaret Lontar Surabaya. *Jurnal Ilmu Ekonomi dan Manajemen (JMM 17)*, 6(2), 27–36.

- Kumala Dewi, I., et al. (2022). Peningkatan kinerja UMKM melalui pengelolaan keuangan. *Jurnal Ekonomi Akuntansi, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya*, 23–36.
- Macpal, A., et al. (2014). Penentuan harga pokok penjualan: Tinjauan dari perspektif akuntansi. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 15(2), 1490–1505.
- Mahjudin, et al. (2025). Analysis of credit marketing strategy, lending procedures, and service quality on customer satisfaction of rural banks. *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, 13(4), 2659–2672. <https://doi.org/10.37641/jimkes.v13i4.3296>
- Mulyadi. (2000). *Akuntansi biaya*. Yogyakarta: Aditya Media.
- Mulyadi. (2005). *Akuntansi biaya (Edisi ke-5)*. Yogyakarta: STIE YKPN.
- Munawir, S. (2010). *Analisis laporan keuangan (Edisi ke-5)*. Bandung: Refika Aditama.
- Mursyidi. (2008). *Akuntansi biaya: Teori dan aplikasi*. Bandung: Refika Aditama.
- Pramono, B., Istanti, E., Daengs, G. S., Achmad, S., Bramastyo, K. N. R. M. (2023). Impact of social media marketing and brand awareness on purchase intention in coffee shop culinary in Surabaya. *International Journal of Entrepreneurship and Business Development*, 5(6), 968–977.
- Rainbow, L., & Kinney, M. (2011). *Intermediate accounting*. New York: John Wiley & Sons.
- Rina, D., et al. (2020). Internal factor effects in forming the success of small businesses. *Jurnal Sinergi Unitomo*, 10(1), 13–21.
- Salim, G., et al. (2024). *Ikan Nomei, Merdeka Belajar Kampus Merdeka*.
- Sutopo, et al. (2021). Peranan prinsip konsistensi dalam metode pengakuan pendapatan terhadap laporan laba rugi pada PT Indo Zinc Diecasting di Gresik. *Jurnal Akuntansi, Ekonomi dan Manajemen Bisnis*, 1(3), 83–92.
- Suwardjono, A. (2013). *Teori akuntansi: Perencanaan laporan keuangan*. Yogyakarta: BPFE.
- Widyawati, A. (2013). Strategi penetapan harga jual dalam meningkatkan daya saing perusahaan. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 10(1), 190–205.
- Zuhro, D., et al. (2024). Impact of measurement of service quality using the Servqual method. *Digital Innovation: International Journal of Management*, 1(3), 94–114.