

Analisis Harga Pokok Penjualan AMDK ASA dan Dampaknya terhadap Strategi Penetapan Harga

Trisasi Maulanal Aziz^{1*}

Program Studi Akuntansi, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, Indonesia

*Penulis korespondensi: maulanalaziz04@gmail.com¹

Abstract. *The growth of bottled drinking water (bottled water) industry in Indonesia is increasing rapidly as public awareness of the importance of Health and the availability of drinking water that is suitable for consumption. This condition also encourages very tight competition, especially with the dominance of big brands, and accompanied by challenges in the form of rising prices of raw materials and energy. The situation requires companies to manage production costs more efficiently and formulate appropriate pricing strategies. This study aims to examine the calculation of the cost of goods sold (cogs) of ASA AMDK products produced by Perum jasa Tirta I and assess their impact on pricing policy in 2024. The method used is qualitative with descriptive approach. Research Data were obtained through interviews with management and operational staff, direct observation in the field, as well as the review of documents in the form of financial statements and production data. The results showed that the largest cost component was still borne by raw materials, followed by direct labor, as well as overhead costs that increased due to machine depreciation loads and energy fluctuations. The main problem is found in the aspect of classification and allocation of overhead costs that are not fully accurate, so that it affects the accuracy of the cogs calculation. These inaccuracies have implications for pricing strategies, because the applied selling price can deviate from the actual cost, potentially suppressing profits and weakening competitiveness.*

Keywords: *Basic Price; Bottled Water; Overhead Costs; Pricing Strategy; Production Costs*

Abstrak. Pertumbuhan industri Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) di Indonesia semakin pesat seiring meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap pentingnya kesehatan dan ketersediaan air minum yang layak konsumsi. Kondisi ini sekaligus mendorong persaingan yang sangat ketat, khususnya dengan dominasi merek-merek besar, serta diiringi tantangan berupa kenaikan harga bahan baku dan energi. Situasi tersebut menuntut perusahaan untuk melakukan pengelolaan biaya produksi yang lebih efisien dan merumuskan strategi harga yang tepat. Penelitian ini bertujuan untuk menelaah perhitungan harga pokok penjualan (HPP) produk AMDK ASA yang diproduksi oleh Perum Jasa Tirta I serta menilai dampaknya terhadap kebijakan penetapan harga pada tahun 2024. Metode yang digunakan adalah kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Data penelitian diperoleh melalui wawancara dengan manajemen dan staf operasional, observasi langsung di lapangan, serta penelaahan dokumen berupa laporan keuangan dan data produksi. Hasil penelitian memperlihatkan bahwa komponen biaya terbesar masih ditanggung oleh bahan baku, diikuti tenaga kerja langsung, serta biaya overhead yang mengalami peningkatan karena beban penyusutan mesin dan fluktuasi energi. Permasalahan utama ditemukan pada aspek klasifikasi dan alokasi biaya overhead yang belum sepenuhnya akurat, sehingga berpengaruh terhadap ketepatan perhitungan HPP. Ketidakakuratan tersebut berimplikasi pada strategi harga, karena harga jual yang diterapkan dapat menyimpang dari biaya sebenarnya, berpotensi menekan laba maupun melemahkan daya saing.

Kata Kunci: Air Kemasan; Biaya Overhead; Biaya Produksi; Harga Pokok; Strategi Harga

1. PENDAHULUAN

Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) telah menjadi salah satu kebutuhan primer masyarakat Indonesia yang berkembang pesat seiring dengan meningkatnya kesadaran akan pentingnya kesehatan dan kebersihan. Berbagai upaya pemerintah dan sektor swasta dalam menyediakan akses air minum yang layak telah membuahkan hasil, dimana data terbaru dari Badan Pusat Statistik (BPS, 2024) menunjukkan bahwa lebih dari 90% rumah tangga di Indonesia kini memiliki akses terhadap air minum yang memenuhi standar kesehatan. Angka ini meningkat signifikan dibandingkan tahun 2017 yang berada di kisaran 87,54%. Peningkatan akses ini secara langsung mendorong pertumbuhan konsumsi AMDK di pasar domestik,

sebagaimana data dari Asosiasi Perusahaan Air Minum Dalam Kemasan (ASPADIN) yang melaporkan volume konsumsi mencapai 29,21 miliar liter pada tahun 2019, dengan laju pertumbuhan rata-rata tahunan sekitar 7,3% (Ruslan et al., 2025). Fenomena ini tidak hanya mencerminkan pergeseran pola konsumsi masyarakat ke produk yang lebih higienis dan praktis, namun juga membuka peluang pasar yang sangat besar bagi produsen AMDK untuk terus berkembang dengan memperkenalkan inovasi produk dan meningkatkan kualitas layanan. Meskipun demikian, tingkat konsumsi air minum kemasan di beberapa wilayah masih menunjukkan angka yang relatif rendah sehingga menyediakan potensi ekspansi pasar yang cukup luas (Isma, 2023). Kondisi ini sangat penting khususnya bagi produk AMDK ASA yang diproduksi oleh Perum Jasa Tirta 1 di wilayah Malang, yang merupakan salah satu pemain utama dalam industri ini. Produk AMDK ASA memadukan kualitas air yang telah memenuhi standar kesehatan nasional maupun internasional dengan kemasan yang dirancang ramah lingkungan. Kombinasi ini sejalan dengan tren global dan kebutuhan konsumen Indonesia yang semakin peduli tidak hanya pada aspek kesehatan tetapi juga keberlanjutan lingkungan (BPS, 2024). Dengan demikian, produk ini berpotensi mendapatkan posisi strategis di pasar yang semakin kompetitif dan dinamis.

Di tengah pertumbuhan pasar tersebut, industri AMDK nasional dihadapkan pada persaingan yang sangat ketat, terutama didominasi oleh tiga merek besar yaitu AQUA, Le Minerale, dan Cleo. Ketiga merek ini telah berhasil menerapkan strategi diferensiasi produk yang inovatif, mengoptimalkan teknologi mutakhir, serta memposisikan harga yang berbeda sesuai segmen pasar yang mereka targetkan (Ruslan et al., 2025). AQUA mempertahankan citra premium dengan pangsa pasar mencapai sekitar 46,7%. Sementara itu, Le Minerale fokus pada diferensiasi yang berbasis pada aspek kesehatan dan teknologi pengukuran kandungan Total Dissolved Solids (TDS). Sedangkan Cleo menargetkan segmen pasar dengan harga yang lebih ekonomis. Kondisi pasar ini menuntut produsen lain, termasuk AMDK ASA, untuk senantiasa meningkatkan efisiensi produksi dan merumuskan strategi harga jual yang tidak hanya kompetitif tetapi juga berorientasi pada keberlanjutan usaha jangka panjang.

Persaingan dalam industri Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) semakin ketat, sehingga perusahaan dituntut tidak hanya menjaga kualitas produk, tetapi juga mengelola biaya produksi secara efisien. Ketidakakuratan dalam pencatatan biaya dapat mengakibatkan harga jual yang tidak mencerminkan kondisi biaya riil, sehingga berisiko menekan margin keuntungan (Saputra et al., 2024). Selain itu, penelitian terbaru menunjukkan bahwa penerapan metode cost plus pricing dengan pendekatan full costing menghasilkan harga jual yang lebih tinggi dibandingkan harga aktual perusahaan, yang menandakan perlunya kehati-hatian dalam

penetapan harga (Kotambunan et al., 2024).

Tantangan utama yang dihadapi oleh industri AMDK di Indonesia tidak hanya sebatas persaingan pasar, melainkan juga fluktuasi harga bahan baku kemasan, peningkatan biaya energi, serta ketatnya regulasi keamanan pangan. Fluktuasi harga bahan baku dan energi berpengaruh langsung terhadap beban pokok produksi yang berimplikasi pada harga pokok penjualan dan daya saing produk secara keseluruhan (Hamdani, 2024). Oleh karenanya, perhitungan beban pokok produksi dan harga pokok penjualan yang akurat menjadi sangat krusial sebagai dasar dalam pengendalian biaya serta penentuan strategi harga jual. Perlu ditekankan bahwa kesalahan dalam klasifikasi biaya, seperti tidak memasukkan biaya penyusutan peralatan ke dalam overhead, dapat menimbulkan distorsi harga jual dan menurunkan profitabilitas perusahaan (Ananda et al., 2024). Selain itu, regulasi yang semakin ketat, seperti kewajiban pencantuman label BPA dalam kemasan, mengharuskan produsen untuk melakukan penyesuaian teknologi dan sistem produksi agar tetap sesuai standar (Suranto, 2021).

Seiring dengan tantangan yang dihadapi dalam pengelolaan biaya produksi, analisis SWOT memberikan gambaran menyeluruh mengenai kondisi internal dan eksternal yang memengaruhi efisiensi biaya serta penetapan harga jual produk AMDK ASA. Salah satu kekuatan utama perusahaan terletak pada struktur pengelolaan biaya produksi yang relatif tertata, khususnya pada aspek bahan baku dan tenaga kerja langsung sebagai komponen utama produksi. Selain itu, penerapan metode cost plus pricing memungkinkan penetapan harga jual dengan margin keuntungan yang wajar di atas biaya produksi. Kualitas produk yang telah memenuhi standar kesehatan nasional dan internasional juga memperkuat posisi kompetitif produk di pasar. Keunggulan-keunggulan tersebut didukung oleh sumber daya manusia yang kompeten dan pemanfaatan teknologi produksi yang memadai, sehingga potensi optimalisasi pengelolaan biaya dan peningkatan nilai produk dapat diwujudkan secara efektif (Syafa'at et al., 2024).

Namun, terdapat kelemahan yang perlu diperhatikan, terutama terkait ketidaktepatan dalam klasifikasi dan alokasi biaya overhead seperti biaya penyusutan aset yang belum lengkap, sehingga menyebabkan distorsi dalam perhitungan harga pokok produksi. Selain itu, fluktuasi harga bahan baku dan energi masih menjadi kendala besar yang mempengaruhi ketidakstabilan biaya produksi, yang pada akhirnya berdampak pada ketidak konsistenan harga jual. Proses produksi yang masih melibatkan unsur manual juga menimbulkan potensi inefisiensi biaya. Lebih jauh, perbedaan signifikan antara harga jual yang diterapkan dengan hasil perhitungan cost plus pricing mencerminkan bahwa kebijakan strategi laba dan kapasitas

produksi belum sepenuhnya optimal untuk mendukung kestabilan harga (Syafa'at et al., 2024).

Di sisi peluang, pertumbuhan pasar AMDK di Indonesia yang terus meningkat membuka ruang besar bagi perusahaan untuk memperluas pangsa pasar. Kesadaran konsumen terhadap produk yang sehat dan kemasan ramah lingkungan menjadi peluang strategis untuk melakukan diferensiasi produk. Perusahaan juga dapat memanfaatkan kemajuan teknologi produksi dan manajemen biaya untuk meningkatkan efisiensi dan daya saing. Selain itu, regulasi keamanan pangan dan kewajiban pencantuman label BPA pada kemasan memberikan kesempatan bagi perusahaan yang mampu berinovasi dalam hal teknologi dan sistem produksi untuk mendapatkan keunggulan kompetitif (Amalah et al., 2017).

Ancaman yang dihadapi berasal dari persaingan pasar yang sangat ketat, terutama dari merek besar yang sudah memiliki diferensiasi dan posisi harga tersendiri, seperti AQUA, Le Minerale, dan Cleo. Fluktuasi harga bahan baku dan energi yang cepat dan tidak dapat diprediksi juga menjadi ancaman serius yang dapat mengganggu kestabilan biaya produksi. Regulasi yang semakin ketat menyebabkan biaya penyesuaian proses dan teknologi menjadi lebih tinggi. Di samping itu, risiko menurunnya kepuasan pelanggan akibat upaya efisiensi biaya yang mengabaikan standar kualitas produk menjadi tantangan tersendiri yang harus dikelola dengan baik agar kelangsungan usaha tetap terjaga (Ruslan et al., 2025).

Perum Jasa Tirta 1 sendiri mencatat adanya variasi yang cukup signifikan dalam volume produksi dan penjualan AMDK ASA selama beberapa tahun terakhir.

Tabel 1. Produksi Tahun 2023-2024 dan Penjualan 2023-2024.

PRODUKSI 2023		PENJUALAN 2023	
Varian	Total	Varian	Total
Cup 120 ml 48	128.556	Cup 120 ml 48	129.088
Cup 120 ml 36	7.498	Cup 120 ml 36	6.862
CUP 240 ml	19.798	CUP 240 ml	19.043
BOTOL 500 ml	11.694	BOTOL 500 ml	11.356
BOTOL 330 ml	14.907	BOTOL 330 ml	14.252
GALON PINJAM	72.375	GALON PINJAM	72.512
BOTOL 600 ml	3.937	BOTOL 600 ml	3.737
Cup 150 ml 36	42.703	Cup 150 ml 36	43.304
Cup 150 ml 48	1.650	Cup 150 ml 48	1.301
Cup 220 (48)	11.439	Cup 220 (48)	10.710
PRODUKSI 2024		PENJUALAN 2024	
Varian	Total	Varian	Total
Cup 120 ml 48	146.315	Cup 120 ml 48	146.452
Cup 120 ml 36	58.999	Cup 120 ml 36	58.650
CUP 240 ml	53.217	CUP 240 ml	52.232
BOTOL 500 ml	15.503	BOTOL 500 ml	14.480
BOTOL 330 ml	23.334	BOTOL 330 ml	23.017
GALON PINJAM	74.603	GALON PINJAM	74.237
BOTOL 600 ml	8.650	BOTOL 600 ml	8.660
Cup 150 ml 36	48.282	Cup 150 ml 36	49.510
Cup 150 ml 48	5.446	Cup 150 ml 48	5.674
Cup 220 (48)	11.083	Cup 220 (48)	11.757

Sumber: Rekap produksi dan penjualan AMDK ASA.

Data produksi dan penjualan AMDK ASA yang tercantum menunjukkan adanya peningkatan volume yang signifikan dari tahun 2023 ke 2024 pada hampir seluruh varian produk. Peningkatan ini mencerminkan respons positif pasar terhadap produk dan upaya perusahaan dalam memperluas kapasitas produksi guna memenuhi permintaan yang terus bertambah. Namun, peningkatan volume produksi ini juga menuntut pengelolaan biaya yang lebih efektif dan efisien agar beban pokok produksi tetap terkendali. Kenaikan volume tanpa diiringi pengelolaan biaya yang optimal dapat menyebabkan pembengkakan biaya overhead dan penurunan margin keuntungan.

Selain itu, variasi dalam distribusi dan kapasitas produksi masing-masing varian menandakan kompleksitas pengelolaan rantai pasok dan kebutuhan akan strategi manajemen biaya yang disesuaikan untuk setiap produk. Menurut penelitian oleh Hamdani (2024), pengendalian biaya produksi yang ketat sangat penting untuk memastikan harga jual tetap kompetitif tanpa mengorbankan kualitas produk. Sebagaimana dijelaskan oleh Setyarini (2017), ketidaktepatan dalam klasifikasi dan pengalokasian biaya overhead, seperti penyusutan alat produksi, sering kali menjadi sumber ketidakefisienan yang signifikan dalam penghitungan biaya produksi. Oleh karena itu, pengelolaan struktural beban pokok produksi harus dilakukan secara menyeluruh agar perusahaan mampu beradaptasi dengan dinamika pasar dan tantangan biaya yang fluktuatif.

Kondisi ini mengindikasikan perlunya pengelolaan biaya produksi yang lebih efisien dan strategi harga yang adaptif agar perusahaan dapat mempertahankan keberlangsungan bisnis serta mengoptimalkan pertumbuhan di pasar yang sangat kompetitif. Selain itu, dominasi industri oleh beberapa merek besar yang senantiasa melakukan inovasi dan diferensiasi produk turut menambah kompleksitas persaingan, dengan pertumbuhan penetrasi pasar yang mencapai 7-12% sejak tahun 2019 (Ruslan et al., 2025). Oleh karena itu, pengendalian biaya produksi yang efektif dan strategi harga yang tepat menjadi kunci utama dalam menjaga daya saing dan kelangsungan bisnis AMDK ASA di tengah dinamika pasar.

Permasalahan utama yang dihadapi dalam pengelolaan beban pokok produksi (BPP) produk AMDK ASA adalah rendahnya efektivitas pengelolaan komponen biaya utama, yaitu bahan baku, tenaga kerja, dan overhead pabrik. Hal ini didasarkan pada adanya kendala umum yang sering dilaporkan dalam pelaporan dan penelitian biaya produksi, khususnya pada industri manufaktur dan AMDK, dimana klasifikasi biaya seringkali belum dilakukan secara akurat dan beberapa komponen penting, seperti biaya penyusutan peralatan produksi, belum dimasukkan secara lengkap (Ananda et al., 2024). Ketidaktepatan pengelolaan ini menimbulkan ketidaksesuaian antara perhitungan beban pokok produksi dengan strategi penentuan harga

jual, yang selanjutnya berpotensi menghasilkan harga jual yang kurang optimal sehingga mengganggu daya saing produk. Selain itu, fluktuasi harga bahan baku dan biaya energi menjadi tantangan signifikan yang memaksa pelaku industri untuk terus berinovasi dan menerapkan strategi pengelolaan biaya yang lebih efisien (Hamdani, 2024). Di samping itu, regulasi keamanan pangan yang ketat, seperti kewajiban pencantuman label BPA pada kemasan produk, menuntut produsen melakukan penyesuaian teknologi dan proses produksi agar memenuhi standar yang berlaku (Suranto, 2021).

Berdasarkan telaah literatur, sebagian besar penelitian terdahulu masih berfokus pada aspek efisiensi biaya produksi secara umum tanpa mengkaji secara rinci bagaimana struktur dan komposisi beban pokok produksi berkaitan dengan strategi penetapan harga jual, khususnya dalam konteks perusahaan BUMN seperti Perum Jasa Tirta 1 yang memiliki tujuan keberlanjutan dan profitabilitas jangka panjang (Maliawati, 2019). Oleh karena itu, studi ini penting untuk mengisi celah tersebut dengan menganalisis integrasi aspek teknis perhitungan biaya produksi dan kebijakan harga jual demi memberikan rekomendasi strategis guna meningkatkan efisiensi biaya dan daya saing produk.

Tinjauan literatur mencakup penelitian yang dilakukan oleh Nurhayati (2022) yang berfokus pada efisiensi biaya produksi pada industri AMDK. Selain itu, referensi dari (Mohamadi, 2025) memberikan panduan terkait perhitungan beban pokok produksi secara matematis. Meskipun memberikan kontribusi yang berarti, Sebagian besar penelitian terdahulu telah memberikan fokus pada efisiensi biaya produksi secara umum, namun masih kurang menyinggung secara mendalam hubungan antara struktur beban pokok produksi dengan strategi penetapan harga jual pada produk AMDK ASA, khususnya dalam konteks perusahaan BUMN yang memiliki target keberlanjutan dan profitabilitas jangka panjang. Untuk itu, penelitian ini penting untuk mengisi celah tersebut dengan memfokuskan analisis pada komposisi beban pokok produksi, perhitungan harga pokok penjualan, serta implikasinya terhadap pengambilan keputusan harga jual produk.

2. KERANGKA TEORITIS

Penelitian ini mengacu pada teori biaya produksi manufaktur yang mengelompokkan beban pokok produksi menjadi tiga komponen utama, yaitu bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik (Safitri, 2025). Pendekatan ini dikombinasikan dengan metode penetapan harga jual yang lazim digunakan dalam industri AMDK, yaitu cost plus pricing, yakni strategi penetapan harga dengan menambahkan margin keuntungan di atas beban pokok produksi. Metode ini efektif untuk menjamin keberlangsungan bisnis, khususnya bagi

perusahaan yang beroperasi dalam pasar dengan tingkat persaingan yang tinggi (Keller, 2016). Namun, dalam praktiknya sering ditemukan perbedaan mencolok antara harga jual yang diterapkan perusahaan dengan hasil perhitungan berdasarkan metode cost plus pricing. Perbedaan ini dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti kebijakan strategi laba, kapasitas produksi, serta efisiensi pemanfaatan sumber daya (Ananda et al., 2024). Kerangka kerja ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh efisiensi biaya produksi terhadap daya saing produk melalui penentuan strategi harga yang tepat.

Metode full costing dipandang lebih komprehensif karena memasukkan seluruh komponen biaya produksi, termasuk biaya tetap dan variabel. Kajian pada usaha bakery di Lampung menemukan bahwa tanpa kalkulasi biaya yang lengkap, harga jual cenderung lebih rendah dari nilai yang seharusnya, sehingga potensi keuntungan berkurang (Astuti & Adelia, 2024). Penelitian lain pada sektor jasa menunjukkan bahwa tarif sewa yang dihitung menggunakan cost plus pricing dengan pendekatan full costing lebih tinggi dibandingkan tarif aktual yang berlaku, menandakan adanya margin keuntungan yang terlewat (Rahma et al., 2025).

Posisi penelitian ini terletak pada analisis mendalam terhadap struktur dan komposisi beban pokok produksi (BPP) produk AMDK ASA di Perum Jasa Tirta I dan bagaimana hasil perhitungan BPP tersebut memengaruhi strategi penetapan harga jual. Penelitian ini mengisi kekosongan dalam literatur dengan menghubungkan aspek teknis perhitungan biaya produksi secara rinci dengan pengambilan keputusan strategis harga jual, khususnya dalam konteks perusahaan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) di sektor AMDK yang belum banyak dikaji secara komprehensif. Secara teoretis, studi ini memperkaya wawasan akademis mengenai integrasi perhitungan biaya produksi dan strategi harga dalam lingkungan industri yang kompetitif dan berorientasi keberlanjutan. Secara praktis, hasil penelitian ini diharapkan memberikan rekomendasi strategis yang relevan dan aplikatif untuk membantu Perum Jasa Tirta I dalam mengoptimalkan pengelolaan biaya dan penetapan harga guna menjaga daya saing dan kelangsungan usaha dalam pasar yang semakin dinamis dan ketat. Fokus utama penelitian diarahkan pada identifikasi kendala dalam proses perhitungan BPP dan pengendalian biaya produksi serta dampaknya terhadap strategi harga jual AMDK ASA, sehingga menjawab kebutuhan praktis dan teoritis yang selama ini belum terpenuhi secara utuh.

Pendekatan ini dikombinasikan dengan metode penetapan harga jual yang umum digunakan dalam industri AMDK, yakni cost plus pricing, yang menetapkan harga jual dengan menambahkan margin keuntungan di atas beban pokok produksi. Metode ini terbukti efektif dalam menjamin kelangsungan usaha, khususnya pada perusahaan yang beroperasi dalam

pasar yang sangat kompetitif (Keller, 2016). Namun, dalam praktiknya, seringkali terjadi perbedaan signifikan antara harga jual yang diterapkan dengan hasil perhitungan berdasarkan cost plus pricing, dipengaruhi oleh kebijakan strategi laba, kapasitas produksi, dan efisiensi pemanfaatan sumber daya (Hamdani, 2024). Kerangka kerja penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh efisiensi biaya produksi terhadap daya saing produk melalui penerapan strategi harga yang tepat.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Pemilihan metode ini didasarkan pada tujuan penelitian yang ingin memberikan gambaran mendalam mengenai fenomena yang diteliti melalui data empiris di lapangan. Pendekatan deskriptif dipilih karena relevan untuk menggali secara detail proses pengelolaan biaya produksi serta strategi penetapan harga pada produk Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) ASA di Perum Jasa Tirta I. Melalui metode ini, peneliti dapat mendeskripsikan secara sistematis aktivitas-aktivitas yang menimbulkan biaya, mengevaluasi sistem pencatatan yang diterapkan perusahaan, serta menelaah implikasinya terhadap strategi harga. Penelitian kualitatif deskriptif juga memungkinkan peneliti untuk menafsirkan dinamika internal organisasi, sehingga hasil penelitian tidak hanya berupa deskripsi empiris, tetapi juga memberikan pemahaman teoretis yang lebih komprehensif.

Lokasi penelitian secara khusus adalah unit produksi AMDK ASA yang beroperasi di Malang, Jawa Timur. Pemilihan AMDK ASA Perum Jasa Tirta I sebagai objek penelitian didasarkan pada pertimbangan ilmiah dan praktis. Industri air minum dalam kemasan (AMDK) memiliki tingkat persaingan yang tinggi, sehingga analisis perhitungan harga pokok penjualan (HPP) pada perusahaan ini relevan untuk dikaji. Selain itu, AMDK ASA beroperasi di bawah BUMN, sehingga memiliki karakteristik khusus dalam menyeimbangkan tujuan profitabilitas dan tanggung jawab sosial. Pemilihan informan penelitian dilakukan secara purposive, yaitu ditentukan berdasarkan keterlibatan langsung dan kompetensi informan dalam proses produksi serta pengelolaan biaya di perusahaan. Informan utama meliputi kepala bagian produksi, staf gudang, serta staf administrasi dan keuangan yang memahami alur biaya dan pencatatan operasional. Pemilihan ini bertujuan agar data yang diperoleh benar-benar mewakili kondisi nyata di lapangan. Adapun problem data yang menjadi dasar penelitian berkaitan dengan adanya ketidaksesuaian antara perencanaan biaya dengan realisasi di lapangan, keterbatasan pencatatan manual yang masih dilakukan di beberapa bagian, serta kendala dalam distribusi yang berpengaruh terhadap efektivitas biaya operasional. Permasalahan data ini penting dikaji

karena dapat berdampak pada penentuan harga pokok penjualan dan strategi harga produk AMDK ASA.

Dengan demikian, penelitian ini tidak hanya relevan secara akademik, tetapi juga praktis dan dapat dipertanggungjawabkan karena ditopang oleh akses data yang memadai serta pengalaman empiris di lapangan. Fokus penelitian diarahkan pada analisis data dan kondisi operasional yang tercatat selama periode tahun 2024. Penggunaan data tahun tersebut sebagai basis penelitian memberi gambaran lengkap mengenai pola produksi, pengelolaan biaya, serta dinamika penjualan pada tahun terbaru yang telah selesai, agar penelitian dapat mengkaji efektivitas manajemen biaya berdasarkan data riil dan menjawab permasalahan praktis perusahaan di masa kini.

Teknik pengumpulan data dilaksanakan secara triangulatif seperti memastikan sebuah informasi benar dengan melihatnya dari berbagai sudut, tidak hanya dari satu sisi saja. Hal ini dilakukan melalui wawancara semi-structured untuk menggali persepsi dan pengalaman subjek mengenai pengelolaan biaya dan strategi harga, observasi langsung untuk mendapatkan pemahaman empiris tentang proses produksi dan interaksi di lapangan, serta pengumpulan dokumentasi berupa laporan keuangan, data operasional, dan dokumen pendukung lainnya selama periode 2024. Wawancara semi-structured dipilih karena memungkinkan peneliti menggunakan panduan pertanyaan utama agar wawancara tetap terarah, tetapi tetap memberi keleluasaan bagi responden untuk menjelaskan secara lebih mendalam sesuai pengalaman mereka. Pendekatan ini memastikan bahwa data yang dikumpulkan komprehensif, kredibel, dan mampu menangkap berbagai dimensi fenomena yang diteliti.

Subjek penelitian meliputi Manajerial Bapak Jejet Prihandoko dan Staf Operasional Bapak R Erfan Oktifani dan staf accounting Ibu Eva. yang mana terlibat langsung dalam pengendalian biaya produksi serta pengambilan keputusan terkait harga jual produk. Pemilihan subjek berdasarkan keahlian dan tanggung jawab mereka dalam proses produksi dan pengelolaan rantai nilai untuk memastikan data yang diperoleh kaya akan informasi dan relevan untuk analisis. Objek penelitian menyentuh keseluruhan aktivitas rantai nilai yang berkontribusi terhadap pembentukan beban pokok produksi, mulai dari pengadaan bahan baku, pelaksanaan proses produksi, manajemen tenaga kerja, sampai pengelolaan biaya overhead dan pembuatan kebijakan harga jual.

Analisis data mengikuti prosedur kualitatif sistematis yang mencakup pengorganisasian data yang diperoleh, reduksi melalui penyaringan dan pemfokusan informasi yang relevan, penyajian dalam bentuk narasi yang runtut dan mudah dipahami, serta penarikan kesimpulan berdasarkan hubungan temuan lapangan dengan teori dan penelitian terdahulu. Pendekatan ini

memberikan kerangka yang jelas bagi peneliti dalam menginterpretasikan data dan menghasilkan temuan yang bermakna serta dapat dipertanggungjawabkan secara akademis.

Untuk menjamin validitas dan keabsahan penelitian, teknik triangulasi digunakan untuk membandingkan dan mengkonsolidasikan data dari berbagai sumber, yaitu wawancara, observasi, dan dokumentasi. Wawancara digunakan sebagai sumber utama untuk menggali persepsi dan pengalaman narasumber secara langsung; observasi dipakai untuk memperoleh gambaran nyata mengenai aktivitas, perilaku, dan interaksi di lapangan; sedangkan dokumentasi dijadikan sumber data sekunder yang bersifat tertulis, seperti laporan keuangan, data operasional, maupun arsip internal perusahaan. Dengan memanfaatkan ketiga sumber ini, peneliti dapat memperoleh data yang lebih komprehensif dan saling melengkapi. Selain itu, dilakukan member check dengan melibatkan narasumber dalam proses verifikasi hasil interpretasi, sehingga data dapat dikonfirmasi kebenarannya dan kesalahan interpretasi dapat diminimalisir. Langkah-langkah ini penting untuk memperkuat kredibilitas hasil penelitian serta memastikan bahwa kesimpulan yang diambil benar-benar didasarkan pada fakta lapangan.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Harga Pokok Penjualan AMDK ASA

Berdasarkan analisis dokumen biaya produksi serta wawancara dengan staf bagian keuangan dan operasional, perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) produk Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) ASA di Perum Jasa Tirta I dilakukan dengan metode *full costing*. Metode ini dipilih karena dianggap mampu menggambarkan keseluruhan beban biaya yang sesungguhnya dikeluarkan perusahaan, baik yang bersifat tetap maupun variabel. Pendekatan ini relevan bagi perusahaan BUMN yang tidak hanya berorientasi pada keuntungan semata, melainkan juga pada keberlanjutan usaha. Perhitungan HPP produk Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) ASA di Perum Jasa Tirta I menggunakan metode *full costing* dengan memasukkan seluruh komponen biaya produksi, baik tetap maupun variabel. Struktur biaya terdiri dari tiga komponen utama, yakni biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik.

Biaya Bahan Baku

Data keuangan menunjukkan bahwa bahan baku merupakan komponen terbesar, meliputi air baku, kemasan (botol, cup, dan galon), tutup, label, serta plastik pembungkus. Berdasarkan keterangan staf pengadaan, biaya bahan baku cenderung berfluktuasi akibat kenaikan harga minyak dunia yang berdampak langsung pada plastik kemasan. Strategi yang

dilakukan perusahaan adalah melakukan pembelian dalam jumlah besar sebelum harga naik, sehingga lonjakan biaya dapat ditekan meskipun tidak sepenuhnya dapat dihindari.

Biaya Tenaga Kerja Langsung

Tenaga kerja langsung terdiri dari operator mesin, teknisi, dan staf gudang. Menurut hasil wawancara, porsi biaya tenaga kerja relatif lebih kecil dibanding bahan baku, tetapi perannya sangat vital. Kinerja operator yang efisien terbukti mampu mengurangi risiko downtime mesin. Secara nominal, biaya tenaga kerja meningkat setiap tahun mengikuti regulasi upah minimum regional, namun secara persentase mengalami penurunan karena adanya kontribusi mesin otomatis dalam proses produksi.

Biaya Overhead Pabrik

Biaya overhead mencakup listrik, energi, pemeliharaan, penyusutan mesin, serta biaya tidak langsung lainnya. Hasil wawancara menunjukkan bahwa kendala utama perusahaan adalah dalam klasifikasi dan pencatatan overhead, khususnya pada alokasi penyusutan aset dan pemeliharaan mesin. Penambahan mesin otomatis hasil kerja sama dengan LPNU meningkatkan kapasitas produksi, tetapi juga menambah beban penyusutan dan biaya pemeliharaan.

Komposisi Biaya Produksi

Penelitian ini menemukan bahwa komponen biaya terbesar dalam perhitungan HPP adalah bahan baku, diikuti oleh tenaga kerja langsung dan overhead. Temuan ini sejalan dengan penelitian yang menunjukkan bahwa efisiensi pada biaya bahan baku, tenaga kerja, dan overhead berpengaruh signifikan terhadap peningkatan rasio profit margin di industri manufaktur (Fadhilla et al., 2023). Dalam praktiknya, sebagian perusahaan AMDK masih menetapkan harga jual berdasarkan kondisi pasar, bukan pada hasil perhitungan akuntansi biaya, sehingga strategi harga yang diterapkan sering kali kurang akurat (Syahrayni et al., 2024). Analisis komposisi biaya produksi menunjukkan bahwa bahan baku merupakan komponen terbesar, dengan proporsi 45% pada 2023 dan meningkat menjadi 47% pada 2024. Peningkatan ini dipicu oleh kenaikan harga plastik kemasan yang sangat bergantung pada fluktuasi harga minyak dunia. Informan Ibu Eva Riska Amalia (staf Accounting) menyatakan bahwa:

“Kenaikan harga plastik sangat memengaruhi biaya produksi kami, karena hampir semua kemasan menggunakan bahan berbasis plastik. Strategi kami biasanya membeli dalam jumlah besar ketika ada informasi harga akan naik, supaya tidak terlalu membebani biaya di bulan berikutnya.”

Pernyataan ini menegaskan bahwa bahan baku, khususnya plastik, adalah faktor paling krusial dalam menentukan stabilitas biaya produksi. Strategi pengadaan menjadi upaya mitigasi yang penting, meskipun tidak sepenuhnya mampu menghindarkan perusahaan dari risiko kenaikan harga global. Sementara itu, biaya tenaga kerja langsung mengalami penurunan proporsi dari 30% pada 2023 menjadi 28% pada 2024. Temuan ini bukan berarti terjadi pemangkasan tenaga kerja, melainkan karena peningkatan efisiensi produksi melalui penggunaan mesin otomatis. Informan Bapak R Erfan Oktifani (supervisor produksi) mengungkapkan bahwa:

“Dengan adanya mesin otomatis, pekerjaan operator menjadi lebih ringan. Walaupun biaya gaji tetap naik karena mengikuti UMK, proporsi tenaga kerja terhadap total biaya berkurang karena kapasitas produksi meningkat.”

Pernyataan ini menunjukkan bahwa otomasi membawa dampak positif terhadap struktur biaya, meskipun tidak menghilangkan peran penting tenaga kerja manusia dalam pengawasan dan pengendalian kualitas produksi. Adapun biaya overhead pabrik tetap stabil secara persentase (25% pada 2023 dan 2024), tetapi secara nominal mengalami peningkatan. Hal ini terutama disebabkan oleh penambahan mesin otomatis yang menambah beban penyusutan dan biaya pemeliharaan. Informan Ibu Eva Riska Amalia (staf keuangan) menyatakan :

“Mesin baru memang meningkatkan kapasitas produksi, tetapi kami juga harus menanggung biaya penyusutan dan pemeliharaan yang lebih besar. Pencatatan overhead menjadi tantangan karena kadang biaya penyusutan tidak dialokasikan secara konsisten.”

Kutipan tersebut mengindikasikan bahwa meskipun teknologi meningkatkan efisiensi jangka panjang, pengelolaan overhead menjadi semakin kompleks dan membutuhkan sistem pencatatan yang lebih akurat.

Tabel 2. Komposisi Biaya Produksi AMDK ASA Tahun 2023–2024 (Persentase).

Komponen Biaya	2023 (%)	2024 (%)	Keterangan Perubahan
Bahan Baku	45	47	Naik akibat harga plastik kemasan
Tenaga Kerja Langsung	30	28	Turun, dipengaruhi otomasi mesin
Overhead Pabrik	25	25	Stabil, meskipun nilai absolut meningkat

Sumber: Rekap Perhitungan HPP 2023-2024 AMDK ASA.

Tabel menunjukkan bahwa bahan baku mendominasi struktur biaya, dengan tren kenaikan pada 2024. Penurunan proporsi tenaga kerja menggambarkan adanya efisiensi akibat

otomasi. Sementara itu, overhead relatif stabil secara persentase, namun secara nominal meningkat karena beban energi dan penyusutan mesin baru.



Grafik 1. Perbandingan HPP per Unit 2023 vs 2024.

Sumber: Rekap Perhitungan HPP 2023-2024 AMDK ASA.

Grafik batang menunjukkan HPP per unit pada 2023 sebesar Rp10.000 dan naik menjadi Rp10.300 pada 2024 (kenaikan 3%). Meski ada kenaikan, peningkatan volume produksi 2024 membantu menahan biaya agar tidak meningkat terlalu tinggi.

Strategi Penetapan Harga dan Program Reward

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi penetapan harga AMDK ASA pada Perum Jasa Tirta I tidak hanya mengacu pada hasil perhitungan harga pokok penjualan (HPP), tetapi juga mempertimbangkan dinamika pasar dan kebijakan manajerial. Meskipun metode *cost plus pricing* digunakan sebagai dasar perhitungan, praktik di lapangan memperlihatkan bahwa harga jual aktual kerap mengalami penyesuaian. Penyesuaian ini dipengaruhi oleh daya beli konsumen, volume pembelian, serta strategi pemasaran yang dijalankan perusahaan. Dengan demikian, harga jual produk bukan semata-mata ditetapkan secara matematis berdasarkan HPP, melainkan melalui kombinasi pertimbangan biaya, kondisi pasar, dan strategi penjualan. Hal ini sejalan dengan karakteristik industri AMDK yang sangat kompetitif, sehingga fleksibilitas harga menjadi instrumen penting untuk menjaga daya saing dan mempertahankan loyalitas pelanggan.

Temuan lapangan juga mengungkap bahwa program reward menjadi salah satu instrumen utama dalam mendukung strategi harga dan memperkuat posisi produk di pasar. Reward diberikan kepada agen maupun toko berdasarkan volume pembelian dalam periode tertentu. Misalnya, agen dengan kategori Grade A yang mampu mengambil dalam jumlah besar, seperti satu truk penuh, berhak memperoleh insentif berupa potongan harga, *cashback* hingga 2%, atau hadiah berupa perlengkapan promosi seperti *showcase* dan tenda pameran. Sementara itu, agen dengan kategori Grade B atau toko dengan skala lebih kecil memperoleh

reward dalam bentuk *cashback* sekitar 1,5% atau bentuk lain yang disesuaikan dengan kebutuhan mereka.

Selain itu, program reward juga diterapkan untuk segmen khusus seperti pesantren yang memiliki tingkat konsumsi tinggi. Bentuk reward yang diberikan bervariasi, mulai dari perlengkapan pendukung usaha hingga fasilitas tambahan untuk memperkuat hubungan kemitraan. Mekanisme reward biasanya dievaluasi setiap enam bulan berdasarkan volume pembelian kumulatif, sehingga mendorong agen dan mitra distribusi untuk meningkatkan order secara konsisten. Dengan strategi ini, perusahaan tidak hanya memperkuat jaringan distribusi, tetapi juga menjaga kestabilan permintaan dan pada akhirnya menekan biaya produksi per unit melalui peningkatan volume produksi.

Analisis Kritis Strategi Harga dan Program Reward

Strategi penetapan harga AMDK ASA yang mengombinasikan dasar perhitungan biaya dengan fleksibilitas pasar memiliki kelebihan utama pada aspek adaptabilitas. Dengan metode ini, perusahaan dapat menyesuaikan harga sesuai kondisi pasar tanpa kehilangan acuan objektif berupa HPP. Pendekatan ini penting mengingat industri AMDK memiliki tingkat persaingan tinggi dengan dominasi merek-merek besar. Fleksibilitas harga yang dipadukan dengan program reward memungkinkan perusahaan menjaga loyalitas pelanggan, memperluas jaringan distribusi, dan meningkatkan volume penjualan secara konsisten.

Namun demikian, terdapat pula beberapa kelemahan yang perlu diperhatikan. Pertama, ketergantungan pada mekanisme reward dalam menjaga volume penjualan berpotensi menimbulkan beban tambahan biaya jika tidak diatur secara proporsional. Kedua, strategi harga yang terlalu fleksibel dapat menimbulkan ketidakpastian bagi konsumen, khususnya jika terdapat perbedaan harga antar agen atau toko. Ketiga, ketidaktepatan pencatatan biaya overhead yang ditemukan dalam penelitian ini dapat mengurangi akurasi HPP, sehingga harga dasar yang digunakan sebagai acuan penetapan harga menjadi kurang tepat.

Dari perspektif strategis, kombinasi harga dan reward ini tergolong efektif untuk memperkuat daya saing jangka pendek, terutama dalam menarik dan mempertahankan pelanggan. Namun untuk jangka panjang, perusahaan perlu mengintegrasikan sistem pencatatan biaya yang lebih akurat serta melakukan evaluasi berkala terhadap efektivitas program reward. Dengan cara ini, kebijakan harga dan reward tidak hanya berfungsi sebagai instrumen pemasaran, tetapi juga menjadi strategi yang berkelanjutan dalam meningkatkan profitabilitas perusahaan.

5. PEMBAHASAN

Temuan penelitian menunjukkan bahwa metode full costing memberikan gambaran biaya yang utuh, mencakup biaya tetap dan variabel. Hal ini penting bagi Perum Jasa Tirta I yang harus mempertimbangkan keberlanjutan usaha, bukan sekadar efisiensi jangka pendek. Kesimpulan ini mendukung pendapat Safitri (2025) yang menegaskan keunggulan full costing dalam mendukung keputusan strategis jangka panjang. Informan Ibu Eva Riska Amalia (acouting perusahaan)



Gambar 2. Wawancara dengan Staf Akuntansi.

“Kami memilih menggunakan full costing karena ingin melihat biaya secara menyeluruh, bukan hanya yang sifatnya variabel. Sebagai BUMN, kami perlu transparan dalam pencatatan biaya.”

Pernyataan ini memperkuat argumen bahwa metode full costing sesuai dengan karakteristik perusahaan BUMN yang menuntut transparansi dan akuntabilitas.

Analisis dengan pendekatan value chain menunjukkan bahwa efisiensi biaya tidak hanya berasal dari proses produksi inti, tetapi juga aktivitas pendukung. Temuan lapangan memperlihatkan adanya inefisiensi dalam distribusi (kerusakan kemasan) dan keterlambatan pemeliharaan mesin. Optimalisasi pada aspek ini berpotensi menekan HPP lebih lanjut. Informan R Erfan Oktifani (spv amdk asa) menyebutkan:

“Sering ada kemasan botol yang rusak saat distribusi, sehingga tidak bisa dijual. Hal ini menambah biaya karena harus diganti dengan stok baru.”

Selain itu, keterlambatan pemeliharaan mesin juga menjadi kendala yang memengaruhi biaya produksi. Informan R Erfan Oktifani (spv amdk asa):



Gambar 3. Wawancara dengan Supervisor Produksi.

“Kalau pemeliharaan terlambat, mesin bisa mengalami downtime. Dampaknya, produksi terhenti dan biaya listrik serta tenaga kerja tetap berjalan.”

Temuan ini menegaskan bahwa efisiensi dalam value chain tidak hanya menyangkut lini produksi inti, tetapi juga aktivitas pendukung yang berkontribusi terhadap stabilitas HPP. Jika variable costing diterapkan, HPP akan tampak lebih rendah karena tidak memasukkan biaya tetap. Namun, pendekatan ini kurang sesuai bagi perusahaan BUMN yang mengutamakan keberlanjutan usaha. Oleh karena itu, full costing lebih relevan, sementara variable costing hanya bermanfaat untuk analisis margin kontribusi jangka pendek. Informan Ibu Eva Riska Amalia (acouting perusahaan):

“Kalau pakai variable costing, hasilnya memang kelihatan lebih murah. Tapi kami khawatir tidak realistis karena penyusutan mesin tidak dihitung, padahal itu biaya nyata yang harus ditanggung.”

Dengan demikian, *full costing* lebih tepat digunakan sebagai dasar penetapan harga, sementara *variable costing* hanya berfungsi sebagai alat analisis tambahan untuk margin kontribusi jangka pendek.

Penelitian ini bertujuan menyajikan perhitungan HPP yang akurat sebagai dasar strategi penetapan harga. Hasil menunjukkan bahwa dominasi biaya bahan baku dan overhead harus menjadi fokus efisiensi. Peningkatan volume produksi mampu menurunkan biaya per unit, sehingga membuka peluang penetapan harga yang lebih kompetitif. Penelitian ini konsisten dengan Ananda et al. (2024), yang menekankan pentingnya keakuratan pencatatan overhead, dan Hamdani (2024), yang menyoroti pengaruh harga bahan baku terhadap stabilitas biaya

produksi. Kontribusi baru dari penelitian ini terletak pada konteks BUMN, di mana profitabilitas perlu diseimbangkan dengan misi keberlanjutan. Perusahaan perlu memperkuat pencatatan biaya overhead untuk menghindari distorsi dalam perhitungan HPP. Optimalisasi value chain, khususnya distribusi dan pemeliharaan mesin, dapat menekan biaya produksi. Strategi peningkatan kapasitas produksi terbukti efektif menurunkan HPP per unit. Metode full costing harus tetap digunakan sebagai dasar penetapan harga, sedangkan variable costing sebagai alat analisis tambahan.

6. KESIMPULAN

Hasil penelitian ini memperlihatkan bahwa perhitungan harga pokok penjualan (HPP) pada AMDK ASA Perum Jasa Tirta I masih ditopang oleh tiga komponen utama, yaitu biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan overhead pabrik. Dari ketiganya, biaya bahan baku menempati porsi terbesar, sedangkan biaya overhead cenderung meningkat seiring dengan adanya beban penyusutan mesin dan fluktuasi harga energi. Permasalahan yang cukup mendasar ditemukan pada aspek pencatatan overhead yang belum dilakukan secara akurat, sehingga menimbulkan potensi kesalahan dalam penetapan HPP. Ketidakakuratan ini berdampak langsung terhadap margin keuntungan perusahaan serta berisiko melemahkan posisi daya saing produk di pasar.

Selain aspek perhitungan biaya, penelitian ini juga menegaskan bahwa strategi penetapan harga yang diterapkan perusahaan tidak hanya berlandaskan metode *cost plus pricing*, tetapi juga dipadukan dengan fleksibilitas harga sesuai segmen dan kondisi pasar. Penyesuaian harga dilakukan berdasarkan volume pembelian maupun daya beli konsumen, sehingga lebih responsif dalam menghadapi persaingan ketat di industri AMDK. Penerapan program reward kepada agen, toko, maupun mitra khusus turut menjadi strategi pendukung dalam memperluas distribusi dan memperkuat loyalitas pelanggan. Bentuk reward yang diberikan, seperti potongan harga, *cashback*, atau perlengkapan promosi, terbukti mampu mendorong peningkatan volume penjualan serta membantu menurunkan biaya produksi per unit. Hal ini sejalan dengan studi internasional yang menunjukkan bahwa praktik manajemen biaya yang terstruktur, termasuk penerapan *cost plus pricing*, terbukti meningkatkan profitabilitas perusahaan bahkan pada masa krisis (Rooly et al., 2024). Dengan demikian, perusahaan AMDK perlu menyeimbangkan antara efisiensi biaya dan fleksibilitas harga berbasis pasar agar strategi penetapan harga yang diterapkan tidak hanya menjaga margin keuntungan, tetapi juga memastikan keberlanjutan usaha di tengah persaingan yang semakin ketat.

Dari sisi akademis, penelitian ini memberikan kontribusi dengan memperlihatkan keterhubungan antara perhitungan biaya produksi, strategi harga, dan penerapan reward dalam kerangka analisis yang menyeluruh. Temuan ini memperkaya literatur akuntansi biaya dengan menunjukkan bahwa efisiensi produksi dan ketepatan pencatatan biaya tidak dapat dilepaskan dari strategi pemasaran yang dijalankan perusahaan. Dari sisi praktis, penelitian ini memberikan masukan bagi manajemen Perum Jasa Tirta I untuk memperkuat sistem akuntansi biaya, melakukan evaluasi berkala atas efektivitas program reward, serta menyeimbangkan antara pendekatan berbasis biaya dan orientasi pasar dalam kebijakan harga.

Secara keseluruhan, penelitian ini menegaskan bahwa keberhasilan strategi penetapan harga tidak hanya ditentukan oleh akurasi perhitungan HPP, tetapi juga oleh kemampuan perusahaan dalam mengombinasikan fleksibilitas harga dengan program reward sebagai bagian dari strategi pemasaran. Integrasi antara efisiensi biaya dan penyesuaian pasar menjadi kunci penting dalam menjaga profitabilitas, meningkatkan daya saing, serta memastikan keberlanjutan usaha AMDK ASA di tengah kompetisi industri yang semakin ketat.

Sebagai tindak lanjut akademis, penelitian mendatang dapat memperluas objek kajian pada perusahaan AMDK lain atau menggunakan pendekatan kuantitatif sehingga memungkinkan adanya perbandingan empiris terkait efektivitas strategi biaya dan harga antar perusahaan. Dari sisi praktis, manajemen Perum Jasa Tirta I disarankan memperkuat sistem akuntansi biaya terutama dalam pengelolaan overhead serta melakukan evaluasi rutin terhadap program reward. Dengan demikian, kebijakan harga yang diterapkan diharapkan tidak hanya mendukung efisiensi biaya, tetapi juga memperkuat daya saing dan menjaga keberlanjutan usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Ananda, E. N., Prasetya, B. H., & Iryani, L. D. (2024). Analisis perhitungan harga pokok produksi dalam menetapkan harga jual (studi empiris PT Royal Tirta di Bogor). *JATAMA: Jurnal Akuntansi Pratama*, 1(2), 1–15.
- Astuti, S., & Adelia, P. (2024). Cost plus pricing sebagai solusi penghitungan harga jual produk UMKM: Studi kasus Permata Bakery Lampung. *Jurnal Akuntansi*, 2(3), 455–468.
- Fadhilla, S., Harmain, H., & Nasution, J. (2023). Pengaruh efisiensi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik terhadap rasio profit margin pada pabrik minyak kelapa sawit (PMKS) PT Djaja Putra Indonesia Bandar Pulau. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 7, 2202–2210.
- Hamdani, S. (2024). Analisis beban pokok produksi terhadap harga jual air minum dalam kemasan dengan metode cost plus pricing pada PT Agrimitra Utama Persada. *Jurnal Akuntansi*, (February).

- Keller, P. K. L. (2016). *Management & marketing*.
- Kotambunan, J. S., Mawikere, L., Suwetja, I. G., & Pusung, R. (2024). Harga pokok produksi dan metode cost plus pricing: Studi kasus pada usaha mikro Kios Maribel. *Jurnal Riset Akuntansi*, 19(1), 64–73.
- Maliawati. (2019). *Analisis rantai nilai sebagai alat manajemen biaya strategis*.
- Mohamadi, R. F. (2025). Perhitungan harga pokok penjualan (HPP) perusahaan manufaktur. *Mekari Jurnal*. <https://www.jurnal.id/id/blog/2018-4-langkah-menghitung-harga-pokok-penjualan-hpp-perusahaan-manufaktur/>
- Nurhayati, I. A. (2022). Analisis perhitungan harga pokok produksi air sebagai dasar penetapan harga jual pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Tirta Sari Kota Binjai. *Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi dan Manajemen (JIKEM)*, 573–584. <https://ummaspul.e-journal.id/JKM/article/download/3814/1374>
- Rahma, R. L., Handayani, M., Hartini, D., & Adhani, I. (2025). Analisis tarif sewa ruangan dengan metode cost plus pricing pendekatan full costing (studi pada Plaza Kemang 88). *Jurnal Akademi Akuntansi Indonesia Padang*, 4(2), 357–364.
- Rooley, M. S. A. R., Nimsith, S. I., El, B., & Badriati. (2024). The impact of cost management practices on firm profitability of Sri Lankan manufacturing companies during the COVID-19. *Journal of Enterprise and Development (JED)*, 6(3), 616–626.
- Ruslan, D., Dachi, I., Theresia, L., & Azmi, N. (2025). Persaingan pasar air mineral Indonesia: Kajian diferensiasi produk dan penetapan harga Aqua, Le Minerale, dan Cleo. *J-CEKI: Jurnal Cendekia Ilmiah*, 4(2), 809–820.
- Safitri, S. N. (2025). Laporan harga pokok produksi beserta cara hitungannya. *Maserp*. <https://www.mas-software.com/blog/laporan-harga-pokok-produksi>
- Saputra, N. Q., Vidiyari, M., & Jakaria, R. B. (2024). Menentukan harga jual produk mie menggunakan metode cost plus pricing. *Jurnal Ilmiah Sains dan Teknologi*, 2, 193–200.
- Setyarini, T. (2017). *Analisis perhitungan harga pokok produksi air minum dalam kemasan gelas pada PT Tirta Palembang Indotara*. <http://eprints.polsri.ac.id/4875/>
- Suranto. (2021). *SNI air mineral menjamin keamanan air minum*. Badan Standardisasi Nasional. <https://www.bsn.go.id/main/berita/detail/11738/sni-air-mineral-menjamin-keamanan-air-minum>
- Syahrayni, A. S., Hamzah, H., & Idrus, M. (2024). Analisis perhitungan harga pokok produksi terhadap harga jual air minum dalam kemasan (AMDK) Suli 5 pada CV Sai Tenrisau Kota Makassar. *Economics and Digital Business Review*, 5(1), 340–346.