SURPLUS: JURNAL EKONOMI DAN BISNIS
Tahun 2026, Volume 5, Nomor 1, Bulan Juli-Desember: hlm 2117-2124
e-ISSN: 2964-7665 | URL: https://yptb.org/index.php/sur | e-Mail: jurnalq17@gmail.com

Lisensi: CC-BY
DOI: https://doi.org/10.71456/sur.v5i1.2917

PENERAPAN *VARIABLE COSTING* SEBAGAI DASAR PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK UMKM: STUDI LITERATUR

Tuti Sriwedari[1*], Aila Ardiyanti[2], Melza Tri Rhamadani[3], Nabila Arzepi Rambe[4], Rahma Audina Mashura[5], & Ritayana Panestiya Silalahi[6]
[*1-6]Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Negeri Medan
[*]e-Mail: tutisriwedari@unimed.ac.id

Submit Tgl: 05-Oktober-2026 Diterima Tgl: 06-Oktober-2026 Diterbitkan Tgl: 17-Oktober-2026

Abstract: *Many Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) face managerial constraints in setting appropriate selling prices due to limited financial recording systems and Cost of Goods Sold (COGS) calculations that still rely on estimation without structured cost separation. This study aims to systematically evaluate the effectiveness of the variable costing approach in adjusting COGS calculations while formulating more competitive pricing strategies. Utilizing a qualitative approach based on a literature review, secondary data were gathered and synthesized from five indexed scholarly journal articles published between 2021 and 2025, focusing on various MSME sectors. The findings indicate that separating variable and fixed overheads yields more transparent, accurate, and adaptive COGS calculations relative to production volume fluctuations. Furthermore, applying contribution margin analysis effectively establishes a rational floor price, minimizes financial losses from underpricing or overpricing, and optimizes internal profit margins without overburdening consumers. Although highly beneficial for short-term tactical decision-making, the adoption of this method is frequently constrained by business owners' limited accounting literacy and the conflation of business and personal finances. Therefore, technical assistance programs and the provision of practical digital cost-recording formats are essential to sustain long-term MSME operations.*

Keywords: *Variable Costing Cost of Goods Sold (COGS); Selling Price Determination; Contribution Margin; MSMEs; Literature Review*

Abstrak: Banyak Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menghadapi kendala manajerial berupa penetapan harga jual yang kurang tepat akibat keterbatasan sistem pencatatan keuangan dan kalkulasi Harga Pokok Produksi (HPP) yang masih mengandalkan perkiraan tanpa pemisahan komponen biaya yang terstruktur. Penelitian ini bertujuan mengevaluasi efektivitas pendekatan *variable costing* secara sistematis dalam mengoreksi perhitungan HPP sekaligus merumuskan strategi penetapan harga yang lebih kompetitif. Melalui metode kualitatif berbasis studi kepustakaan (*literature review*), data sekunder dihimpun dan disintesis dari lima artikel jurnal ilmiah terindeks rentang tahun 2021 hingga 2025 yang mengulas beragam sektor UMKM. Temuan penelitian menunjukkan bahwa pemisahan antara beban variabel dan beban tetap mampu menghasilkan kalkulasi HPP yang lebih transparan, akurat, dan adaptif terhadap fluktuasi jumlah produksi. Penerapan analisis margin kontribusi juga efektif menentukan acuan harga jual terendah secara rasional, meminimalisasi risiko kerugian akibat *underpricing* maupun *overpricing*, serta memaksimalkan margin keuntungan internal tanpa membebani konsumen. Meskipun sangat membantu dalam pengambilan keputusan taktis jangka pendek, pemanfaatan metode ini kerap terhambat oleh minimnya pemahaman akuntansi pengusaha serta belum terpisahnya keuangan usaha dari dana pribadi. Oleh karena itu, program pendampingan dan penyediaan format pencatatan biaya digital yang praktis sangat dibutuhkan demi menjaga keberlanjutan bisnis UMKM.

Copyright©2026: Tuti Sriwedari, Aila Ardiyanti, Melza Tri Rhamadani, Nabila Arzepi Rambe, Rahma Audina Mashura, & Ritayana Panestiya Silalahi

Kata kunci: Variable Costing Harga Pokok Produksi (HPP); Penetapan Harga Jual; Margin Kontribusi; UMKM; Studi Literatur

Cara mengutip Sriwedari, T., Ardiyanti, A., Rhamadani, M. T., Rambe, N. A., Mashura, R. A., & Silalahi, R. P. (2026). Penerapan Variable Costing sebagai Dasar Penetapan Harga Jual Produk UMKM: Studi Literatur. *Surplus: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, *5*(1), 2117–2124. https://doi.org/10.71456/sur.v5i1.2917

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian nasional yang berkonstribusi signifikan terhadap pembukaan lapangan kerja serta perputaran roda ekonomi daerah. Kendati demikian, persoalan manajerial internal terutama yang berkaitan dengan perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) dan formulasi harga jual masih menjadi tantangan utama bagi mayoritas pengusaha di sektor ini (Hakim et al., 2025; Setiyawati et al., 2025). Ketergantungan pada intuisi atau sekadar mengekor harga kompetitor tanpa kalkulasi rincian pembiayaan secara presisi dapat memicu kesalahan penetapan harga, yang berujung pada penurunan margin keuntungan hingga melemahnya posisi tawar produk di pasaran.

Secara teoritis, akuntansi biaya mengenal dua pendekatan utama kalkulasi HPP, yakni full costing dan variable costing. Pada pendekatan variable costing, struktur beban dipisahkan secara tegas antara komponen tetap dan variabel, dengan pembebanan HPP yang hanya memperhitungkan biaya-biaya yang berfluktuasi searah dengan tingkat output (Putri et al., 2023; Susanto et al., 2024). Karakteristik ini membuat variable costing sangat ideal bagi UMKM karena mampu menghasilkan kalkulasi biaya yang adaptif terhadap dinamika volume produksi harian, sekaligus mempermudah pemilik usaha dalam menyusun proyeksi titik impas (break-even point) dan perumusan kebijakan taktis jangka pendek (Rori & Ilat, 2021).

Rangkaian publikasi ilmiah terkini mengonfirmasi manfaat nyata pendekatan tersebut bagi sektor skala kecil. Pada bisnis kuliner seperti Pisang Keju Sukodono (Setiyawati et al., 2025) dan Mie Ayam Biru (Hakim et al., 2025), skema variable costing terbukti memudahkan pemetaan rasio laba serta akurasi penetapan harga. Hasil sejalan juga ditunjukkan pada lini usaha Roti Ariska Situbondo (Putri et al., 2023), unit manufaktur CV Taruna (Susanto et al., 2024), hingga UMKM Ci'Eng di Manado (Rori & Ilat, 2021), dimana pemisahan beban variabel menyajikan potret beban operasional riil yang jauh lebih terukur bagi pengelolaan bisnis.

Meskipun kajian berbasis kasus individual telah banyak dipublikasikan, integrasi analitis secara menyeluruh lewat pendekatan studi literatur masih amat mendesak untuk dilakukan. Hal ini penting guna mengidentifikasi kecenderungan umum, efektivitas, serta hambatan penerapan variable costing dalam penentuan harga jual UMKM secara holistik. Berdasarkan urgensi tersebut, riset ini diarahkan untuk menelaah secara sistematis pustaka-pustaka terkait demi menghadirkan kerangka pemikiran yang solid mengenai kontribusi variable costing dalam penetapan strategi harga yang berdaya saing bagi UMKM.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan pilar fundamental perekonomian Indonesia yang diatur secara formal dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008. Sektor ini memiliki peran strategis dalam penyerapan tenaga kerja dan pertumbuhan ekonomi nasional. Namun, UMKM kerap menghadapi kendala struktural dalam aspek

Copyright©2026: Tuti Sriwedari, Aila Ardiyanti, Melza Tri Rhamadani, Nabila Arzepi Rambe, Rahma Audina Mashura, & Ritayana Panestiya Silalahi

manajerial, khususnya pengelolaan keuangan. Zanah et al. (2025) pada penelitiannya terhadap UMKM Batik Jumantara menemukan bahwa banyak pelaku UMKM masih mengandalkan intuisi dalam mengambil keputusan bisnis. Hal ini disebabkan oleh tidak adanya analisis biaya yang sistematis dan pencatatan keuangan usaha yang masih bercampur dengan keuangan pribadi. Rendahnya literasi akuntansi tersebut membuat UMKM rentan dalam menentukan harga jual yang akurat dan berkelanjutan.

Salah satu aspek paling krusial dalam pengelolaan keuangan UMKM adalah penghitungan Harga Pokok Produksi (HPP). HPP merupakan akumulasi seluruh biaya, baik langsung maupun tidak langsung, yang dikeluarkan untuk mengubah bahan baku menjadi produk jadi. Menurut Mulyadi (2018), HPP terdiri dari tiga unsur utama, yaitu biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Rembet et al. (2024) dalam studi kasus pada UMKM Sambal Roa di Manado menegaskan bahwa ketidaktepatan perhitungan HPP, misalnya dengan mengabaikan biaya overhead tetap seperti penyusutan peralatan atau biaya bahan penolong, menimbulkan distorsi informasi biaya. Akibatnya, manajemen berisiko menetapkan harga jual yang terlalu rendah (*underpricing*) sehingga menggerus margin laba, atau terlalu tinggi sehingga kehilangan daya saing.

Salah satu pendekatan yang dapat digunakan untuk mengatasi persoalan tersebut adalah metode *variable costing*. Metode ini hanya membebankan biaya produksi yang berperilaku variabel, yaitu biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan overhead pabrik variabel, ke dalam nilai persediaan produk. Biaya produksi tetap (*fixed overhead*) tidak dikapitalisasi ke dalam produk, melainkan diperlakukan sebagai biaya periode (*period cost*) yang langsung dibebankan ke laporan laba rugi pada periode terjadinya (Mulyadi, 2018). Purniawan et al. (2020) membuktikan bahwa penerapan *variable costing* memberikan keunggulan komparatif bagi UMKM. Pertama, metode ini memisahkan secara jelas biaya tetap dan biaya variabel untuk keperluan pengendalian biaya. Kedua, metode ini mencegah distorsi laba akibat fluktuasi volume produksi. Ketiga, metode ini menyediakan informasi margin kontribusi yang lebih relevan untuk pengambilan keputusan jangka pendek dibandingkan metode *full costing*, yang cenderung membebani produk dengan biaya tetap yang tidak terkendali.

Dalam konteks penetapan harga jual, pendekatan *variable costing* menawarkan dasar yang rasional karena harga jual minimum yang dapat diterima adalah sebesar biaya variabel per unit. Dengan demikian, setiap unit yang terjual menghasilkan margin kontribusi untuk menutupi biaya tetap dan menghasilkan laba (Purniawan et al., 2020). Rembet et al. (2024) juga menunjukkan secara empiris bahwa perhitungan HPP dengan *variable costing* pada UMKM menghasilkan angka yang lebih rendah dan efisien daripada perhitungan tradisional perusahaan, karena biaya tetap tidak dimasukkan ke dalam HPP per unit. Kondisi ini memberi fleksibilitas bagi UMKM untuk menetapkan harga jual yang lebih kompetitif tanpa mengorbankan profitabilitas, atau setidaknya memberikan gambaran laba yang lebih transparan dan akurat untuk evaluasi kinerja internal.

Meskipun berbagai penelitian telah membahas penerapan *variable costing* pada UMKM, temuan-temuan tersebut umumnya tersebar dalam studi kasus pada objek dan sektor usaha yang berbeda, sehingga belum tergambar secara utuh bagaimana metode ini berkontribusi terhadap penetapan harga jual. Oleh karena itu, diperlukan kajian yang menghimpun dan mensintesis hasil-hasil penelitian tersebut. Berdasarkan uraian di atas, artikel ini bertujuan untuk menelaah penerapan metode *variable costing* sebagai dasar

Copyright©2026: Tuti Sriwedari, Aila Ardiyanti, Melza Tri Rhamadani, Nabila Arzepi Rambe, Rahma Audina Mashura, & Ritayana Panestiya Silalahi

penetapan harga jual produk UMKM melalui studi literatur. Hasil kajian diharapkan dapat memberikan landasan konseptual bagi pelaku UMKM dalam menyusun struktur biaya yang sistematis dan menetapkan harga jual yang kompetitif sekaligus berkelanjutan, serta menjadi rujukan bagi penelitian selanjutnya di bidang akuntansi biaya.

METODE PENELITIAN

Riset ini menerapkan pendekatan kualitatif berbasis studi kepustakaan (*literature review*) guna mengeksplorasi, menganalisis, serta menyatukan temuan-temuan empiris dari studi terdahulu terkait implementasi variable costing pada kalkulasi Harga Pokok Produksi (HPP) dan formulasi harga jual di sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Informasi yang diolah berupa data sekunder dari publikasi jurnal ilmiah nasional terindeks yang dirilis pada rentang tahun 2021 sampai 2025. Proses penelusuran pustaka memanfaatkan basis data akademis dengan kriteria penyeleksian yang ketat, yakni berfokus pada kajian *variable costing* di lingkup unit usaha skala kecil/mikro serta mengevaluasi dampaknya secara langsung terhadap penetapan harga jual. Dari hasil penyaringan tersebut, terpilih lima artikel acuan utama sebagai objek penelaahan mendalam (Hakim et al., 2025; Putri et al., 2023; Rori & Ilat, 2021; Setiyawati et al., 2025; Susanto et al., 2024).

Pendekatan deskriptif-kualitatif digunakan dalam mengolah data melalui tiga fase sistematis yang saling terintegrasi. Prosedur diawali dengan penyaringan data, di mana peneliti mengidentifikasi dan mencatat poin-poin penting dari tiap literatur, meliputi latar belakang unit usaha, pemisahan beban tetap dan variabel, besaran HPP yang diperoleh, hingga strategi penetapan harga yang diterapkan. Pada fase berikutnya, data yang telah dikumpulkan disusun dan diperbandingkan secara komparatif untuk memetakan kesamaan, perbedaan, serta pola umum penggunaan *variable costing* di berbagai lini usaha UMKM. Tahapan analisis diakhiri dengan penarikan simpulan melalui sintesis menyeluruh guna menghasilkan gambaran yang utuh mengenai kontribusi, efektivitas, serta kendala penerapan kalkulasi *variable costing* sebagai pedoman penentuan harga jual yang ideal bagi UMKM.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Perhitungan Harga Pokok Produksi dengan Metode Variable Costing

Penerapan metode *variable costing* dalam lingkungan UMKM menuntut pemisahan tegas antara biaya produksi variabel (bahan baku, tenaga kerja langsung, dan *overhead* pabrik variabel) dengan biaya tetap yang diperlakukan sebagai biaya periode. Setiyawati et al. (2025) pada UMKM Pisang Keju Sukodono menunjukkan bahwa hanya biaya bahan baku (Rp338.500), tenaga kerja harian (Rp50.000), dan operasional variabel (Rp15.333) yang dibebankan ke dalam HPP, sementara biaya sewa tempat dan penyusutan gerobak dikeluarkan. Temuan ini sejalan dengan Hakim et al. (2025) pada UMKM Mie Ayam Biru, yang membuktikan bahwa biaya listrik dan penyusutan peralatan tidak dikapitalisasi ke dalam HPP per porsi. Namun, jika dibandingkan dengan studi Putri et al. (2023) pada UMKM Roti Ariska, penerapan *variable costing* di sana lebih kompleks karena harus memetakan biaya variabel yang berbeda untuk setiap varian rasa (coklat, stroberi, kelapa muda, nanas, kacang), yang selama ini diabaikan oleh pelaku UMKM.

Sementara itu, Susanto et al. (2024) pada CV Taruna menemukan bahwa *variable costing* berhasil mengoreksi perhitungan HPP dengan memasukkan biaya bahan penolong

Copyright©2026: Tuti Sriwedari, Aila Ardiyanti, Melza Tri Rhamadani, Nabila Arzepi Rambe, Rahma Audina Mashura, & Ritayana Panestiya Silalahi

(pewarna makanan) yang sebelumnya diabaikan oleh UMKM. Hal serupa ditunjukkan oleh Rori & Ilat (2021) pada UMKM Ci'Eng Manado, dimana *variable costing* memberikan rincian HPP yang berbeda antar varian produk (babi putar original dan taoco), membuktikan bahwa metode ini mampu menangkap kompleksitas biaya yang tidak terlihat oleh perhitungan tradisional. Ringkasan hasil perhitungan HPP dari kelima penelitian disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Hasil Perhitungan Harga Pokok Produksi dengan Metode Variable Costing

No	Penelitian	Objek Penelitian	Hasil HPP Variable Costing
1	Setiyawati et al. (2025)	UMKM Pisang Keju Sukodono	Rp403.833 per batch (40 porsi)
2	Putri et al. (2023)	UMKM Roti Ariska	Rp3.070,30 – Rp3.643,60 per varian rasa
3	Hakim et al. (2025)	UMKM Mie Ayam Biru Bpk. Sumadi	Rp12.100,00 per porsi
4	Susanto et al. (2024)	CV Taruna (Mie Glosor)	Rp3.750,00 per kg
5	Rori & Ilat (2021)	UMKM Ci'Eng Manado	Rp1.273.583 (Original) & Rp1.287.917 (Taoco)

Jika disandingkan, temuan Putri et al. (2023) menunjukkan pola koreksi yang signifikan, di mana HPP *variable costing* tercatat jauh lebih tinggi (selisih >200%) dibanding estimasi UMKM akibat adanya komponen biaya yang belum terklasifikasi dengan tepat. Sebaliknya, pada studi Hakim et al. (2025), *variable costing* justru mengoreksi HPP ke arah yang lebih rendah dan efisien karena mengeluarkan biaya tetap dari kalkulasi produk. Perbedaan arah koreksi ini membuktikan bahwa metode *variable costing* bersifat adaptif dan mampu menyesuaikan diri dengan berbagai pola kesalahan pencatatan yang terjadi pada UMKM yang berbeda.

Penetapan Harga Jual Berdasarkan *Variable Costing*

Variable costing menyediakan landasan yang kokoh untuk penetapan harga jual melalui konsep Margin Kontribusi (*Contribution Margin*). Berbeda dengan metode tradisional yang sering kali hanya menambahkan markup sembarangan, *variable costing* memastikan bahwa harga jual yang ditetapkan minimal harus menutupi seluruh biaya variabel per unit dan menyisakan margin kontribusi yang cukup untuk menutupi biaya tetap serta menghasilkan laba. Setiyawati et al. (2025) membuktikan bahwa dengan HPP Rp403.833 per batch, UMKM Pisang Keju dapat menetapkan margin keuntungan 30% (Rp121.150) sehingga harga jual per porsi ditetapkan secara rasional di angka Rp13.200. Pendekatan ini senada dengan Rori & Ilat (2021) yang menyatakan bahwa pada UMKM Ci'Eng, variable costing menjadi fondasi untuk menentukan harga jual yang tidak hanya menutupi biaya variabel, tetapi juga memberikan ruang kontribusi untuk menutupi biaya tetap

Pada studi Susanto et al. (2024), penggunaan dasar variable costing dalam pendekatan cost-plus pricing menghasilkan rekomendasi harga jual yang lebih tinggi (Rp4.162/kg untuk Mie Glosor Kuning dan Rp4.078/kg untuk Merah) dibandingkan harga jual estimasi perusahaan (Rp4.000/kg), sehingga menjamin tertutupnya seluruh biaya variabel dan tersedianya margin laba yang sehat. Sementara itu, Hakim et al. (2025) menunjukkan kasus yang unik di mana harga jual UMKM (Rp14.000 per porsi) sudah sejalan dengan perhitungan variable costing, sehingga metode ini tidak mengubah harga di mata konsumen, melainkan hanya memperbaiki laporan laba internal dengan meningkatkan margin dari Rp1.691,21

Copyright©2026: Tuti Sriwedari, Aila Ardiyanti, Melza Tri Rhamadani, Nabila Arzepi Rambe, Rahma Audina Mashura, & Ritayana Panestiya Silalahi

menjadi Rp1.900,00 per porsi. Ringkasan penetapan harga jual dari kelima penelitian disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Penetapan Harga Jual Berdasarkan Variable Costing

No	Penelitian	Objek Penelitian	Komponen BIaya	HPP *Variable Costing*	Hasil Analisis
1	Setiyawati et al. (2025)	UMKM Pisang Keju Sukodono	Bahan baku (Rp338.500), Tenaga Kerja (Rp50.000), Operasional variabel (Rp15.333)	Rp403.833 per batch (40 porsi)	Menghasilkan dasar perhitungan HPP yang transparan dan akurat untuk menetapkan harga jual per porsi sebesar Rp13.200.
2	Putri et al. (2023)	UMKM Roti Ariska	Bahan baku, tenaga kerja, dan BOP variabel yang bervariasi antar varian rasa	Rp3.070,30 – Rp3.643,60 per varian	Mengungkap bahwa perhitungan tradisional UMKM (Rp1.046–Rp1.192) terlalu rendah karena mengabaikan pembebanan biaya variabel yang sebenarnya.
3	Hakim et al. (2025)	UMKM Mie Ayam Biru Bpk. Sumadi	Bahan baku, tenaga kerja, dan BOP variabel (kresek, saus, kecap, dll.)	Rp12.100,00 per porsi	HPP lebih rendah dibanding perhitungan penjual (Rp12.308,79) karena biaya tetap tidak dibebankan ke produk, sehingga margin laba per porsi meningkat.
4	Susanto et al. (2024)	CV Taruna (Mie Glosor)	Bahan baku, tenaga kerja langsung, BOP variabel, dan bahan penolong (pewarna)	Rp3.750,00 per kg	HPP lebih tinggi dan akurat dibanding metode perusahaan (Rp3.748) karena memasukkan biaya bahan penolong yang sebelumnya diabaikan.
5	Rori & Ilat (2021)	UMKM Ci'Eng Manado	Biaya bahan baku dan tenaga kerja langsung yang berkaitan langsung dengan proses produksi	Rp1.273.583 (Original) dan Rp1.287.917 (Taoco)	Memberikan gambaran HPP yang lebih realistis, menjadi dasar penyesuaian harga jual yang lebih kompetitif dan terukur.

Perbandingan dan Implikasi Penerapan *Variable Costing*

Jika dibandingkan, temuan Susanto et al. (2024) pada CV Taruna dan Putri et al. (2023) pada Roti Ariska sama-sama menemukan bahwa harga jual UMKM saat ini merugikan (*underpricing*), baik karena mengabaikan bahan penolong maupun menyamaratakan harga antar-varian. Pada CV Taruna, harga jual UMKM lebih rendah Rp78–Rp162 dari rekomendasi *variable costing*, mengindikasikan margin laba tergerus. Sementara pada Roti Ariska, UMKM mengalami underpricing parah karena menjual semua varian dengan harga sama, padahal HPP *variable costing*-nya berbeda signifikan. Sebaliknya, temuan Hakim et al. (2025) pada Mie Ayam Biru menunjukkan kasus yang ideal, di mana harga jual UMKM

Copyright©2026: Tuti Sriwedari, Aila Ardiyanti, Melza Tri Rhamadani, Nabila Arzepi Rambe, Rahma Audina Mashura, & Ritayana Panestiya Silalahi

sudah sejalan dengan perhitungan *variable costing*, sehingga metode ini hanya memperbaiki profitabilitas internal tanpa mengubah harga di mata konsumen.

Implikasi dari penerapan *variable costing* pada berbagai UMKM ini menunjukkan bahwa metode ini bukan sekadar alat hitung, melainkan instrumen strategis. Pada UMKM dengan variasi produk tinggi seperti Roti Ariska (Putri et al., 2023) dan Ci'Eng (Rori & Ilat, 2021), metode ini berperan dalam diferensiasi harga yang adil. Pada UMKM dengan margin tipis seperti Mie Glosor (Susanto et al., 2024) dan Mie Ayam Biru (Hakim et al., 2025), metode ini berperan sebagai alat audit internal untuk mencegah kebocoran biaya dan mengoptimalkan laba.

Meskipun demikian, Setiyawati et al. (2025) dan Hakim et al. (2025) sama-sama menyoroti bahwa kendala utama penerapan metode ini di berbagai UMKM adalah rendahnya literasi akuntansi pemilik, pencatatan keuangan yang masih tercampur dengan keuangan pribadi, serta ketiadaan sistem pengumpulan data biaya yang terperinci. Oleh karena itu, implikasi manajerial yang dapat ditarik adalah perlunya pendampingan atau penyederhanaan format pencatatan biaya (misalnya melalui template digital atau aplikasi akuntansi UMKM) yang secara otomatis memisahkan biaya variabel dan tetap. Dengan demikian, metode *variable costing* dapat diadopsi tanpa memberatkan sumber daya manusia yang terbatas di lingkungan UMKM, sekaligus meningkatkan daya saing melalui strategi penetapan harga yang lebih rasional dan berbasis data.

KESIMPULAN

Penelitian ini menyimpulkan bahwa implementasi metode variable costing memegang peranan strategis dalam membenahi sistem akuntansi biaya dan perumusan harga jual pada sektor UMKM. Pemisahan yang tegas antara komponen beban variabel dan beban tetap terbukti menghasilkan nilai Harga Pokok Produksi (HPP) yang lebih transparan, presisi, serta responsif terhadap perubahan volume produksi harian. Melalui pemanfaatan analisis margin kontribusi, pelaku usaha dapat menetapkan acuan harga batas bawah (floor price) secara rasional untuk mengeliminasi risiko underpricing maupun overpricing, sekaligus memfasilitasi diferensiasi harga yang adil bagi setiap varian produk. Meskipun memberikan pijakan kuantitatif yang kuat bagi pengambilan keputusan taktis jangka pendek, adopsi metode ini secara luas masih terkendala oleh terbatasnya pemahaman akuntansi pemilik usaha serta pencatatan keuangan yang belum terpisah dari dana pribadi. Oleh sebab itu, keberlanjutan penerapan variable costing sangat membutuhkan pendampingan berkelanjutan serta penyediaan sarana pencatatan biaya berbasis sistem digital yang praktis dan mudah diakses oleh pengusaha kecil.

DAFTAR PUSTAKA

Hakim, M. L., Hapsani, D. C., Maulidiyah, L., Zaidaan, H. F., & Fahriani, D. (2025). Analisis perhitungan harga pokok produksi dengan metode variable costing dalam menetapkan harga jual Mie Ayam Biru Bapak Sumadi. *Musytari : Jurnal Manajemen, Akuntansi, Dan Ekonomi*, *25*(2), 2401-2410.

Mulyadi. (2018). *Akuntansi Biaya* (Edisi ke-5). Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.

Copyright©2026: Tuti Sriwedari, Aila Ardiyanti, Melza Tri Rhamadani, Nabila Arzepi Rambe, Rahma Audina Mashura, & Ritayana Panestiya Silalahi

Purniawan, Y., Mas'ud, I., & Wulandari, N. (2020). Penerapan Metode Variable Costing dalam Perhitungan Harga Pokok Produksi untuk Menentukan Harga Jual. *Jurnal Akuntansi Universitas Jember, 17*(2), 68-81.

Putri, I. L., Zikwan, M., & Najmiyah, I. (2023). Analisis Harga Pokok Produksi dengan Metode Variabel Costing pada Produk Roti Ariska Desa Curah Kalak Jangkar Situbondo. *Mazinda: Jurnal Akuntansi, Keuangan, dan Bisnis*, *1*(1), 54-61.

Rembet, J., Tirayoh, V. Z., & Kalalo, M. Y. B. (2024). Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Menggunakan Metode Full Costing dan Variable Costing dalam Penetapan Harga Jual Sambal Roa Chef Kenneth. *Manajemen Bisnis dan Keuangan Korporat*, *1*(1), 1-12.

Rori, E. G., & Ilat, V. (2021). Penerapan Metode Variable Costing dalam Perhitungan Harga Pokok Produksi untuk Menentukan Harga Jual pada UMKM Ci'Eng Manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, *9*(2).

Setiyawati, A. D., Afiyah, J., Dani, M. A. I., Aisah, S., Taufani, P. A., Syihab, M. R. N., & Fahriani, D. (2025). Analisis Pengaruh Harga Pokok Produksi Berbasis Metode Variabel Costing Terhadap Penetapan Harga Jual pada UMKM Pisang Keju Sukodono Cabang Sidodadi. *Jurnal Riset Manajemen Dan Ekonomi (Jrime)*, *3*(4), 77-86.

Susanto, A., Sasongko, H., & Alipudin, A. (2024). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Harga Jual dengan Menggunakan Metode Variable Costing pada CV Taruna (Studi Kasus Produksi Mie Glosor). *JATAMA: Jurnal Akuntansi Pratama*. *1*(1).

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

Zanah, U. R., Solikah, M., & Zaman, B. (2025). Analisis Biaya Diferensial dan Variable Costing dalam Pengambilan Keputusan Pesanan Khusus pada UMKM Batik Jumantara. *EBISMEN: Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis*, *5*(2).