



Analisis Harga Pokok Produksi dan Penjualan pada UMKM Boembu Rumah Catering

Abdullah Ariq Akbar¹, Dehan Akramann², Erland Ahmad Daniyal³,
Yuni Astuti Tri Tartiani⁴

¹⁻⁴ Sekolah Vokasi IPB University, Indonesia

Alamat: Jl. Kumbang No.14, RT.02/RW.06, Babakan, Kecamatan Bogor Tengah, Kota Bogor, Jawa Barat 16128

Korespondensi penulis: ariqakbar@apps.ipb.ac.id

Abstract. *This study aims to analyze the calculation of Cost of Goods Manufactured (COGS) and sales strategies at MSME Boembu Rumah Catering. Using a direct interview method with the business owner, this research explores the components of production costs which include raw materials, labor, and overhead costs. The results showed that Boembu Rumah Catering was able to determine a competitive and efficient selling price, thus achieving a profit of 98%. In conclusion, accurate COGS calculation and proper understanding of cost components can improve the efficiency and profitability of MSME businesses, while strengthening competitiveness in the catering market.*

Keywords: COGM, MSME Catering, Profit

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) dan strategi penjualan pada UMKM Boembu Rumah Catering. Dengan menggunakan metode wawancara secara langsung dengan pemilik usaha. Penelitian ini mengeksplorasi komponen biaya produksi yang meliputi bahan baku, tenaga kerja, dan biaya overhead. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Boembu Rumah Catering mampu menentukan harga jual yang kompetitif dan efisien, sehingga mencapai laba sebesar 98%. Kesimpulannya, perhitungan HPP yang akurat dan pemahaman komponen biaya yang tepat dapat meningkatkan efisiensi dan profitabilitas usaha UMKM, sekaligus memperkuat daya saing di pasar catering.

Kata kunci: HPP, UMKM, Laba

1. LATAR BELAKANG

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat strategis dalam perekonomian Indonesia. Menurut data dari Kementerian Koperasi dan UKM, UMKM menyumbang lebih dari 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan menyerap lebih dari 97% tenaga kerja di Indonesia (Kemenkop UKM, 2021). Dalam hal ini, sektor UMKM catering telah berkembang pesat, terutama karena meningkatnya permintaan untuk layanan makanan dalam berbagai acara. Namun, meskipun memiliki potensi yang besar, banyak pelaku UMKM catering menghadapi masalah dalam mengelola biaya dan menentukan harga jual produk mereka secara efektif.

Perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) adalah komponen penting dalam pengelolaan keuangan UMKM. HPP mencakup semua biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi barang atau jasa, termasuk biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan overhead pabrik. Metode perhitungan HPP yang tepat sangat diperlukan untuk memastikan

bahwa harga jual produk dapat menutupi semua biaya dan memberikan margin keuntungan yang memadai. Studi sebelumnya menunjukkan bahwa bisnis kecil dan menengah (UMKM) dapat mengoptimalkan laba dan menentukan harga jual yang kompetitif dengan menggunakan metode perhitungan yang tepat, seperti full costing dan variable costing (Rahayu & Situngkir, 202; Kartika & Akbar, 2023).

Di sisi lain, banyak pelaku UMKM catering yang masih menggunakan pendekatan tradisional dalam menghitung HPP tanpa mempertimbangkan semua komponen biaya secara menyeluruh. Hal ini dapat menyebabkan penetapan harga yang tidak akurat, sehingga berpotensi merugikan usaha mereka. Pemahaman yang baik tentang HPP tidak hanya membantu dalam penetapan harga tetapi juga meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing di pasar (Indah et al, 2022). Dengan demikian, analisis mendalam mengenai HPP dan penjualan pada UMKM Boembu Rumah Catering menjadi sangat penting untuk memberikan wawasan tentang bagaimana usaha ini dapat meningkatkan kinerja keuangannya.

Melalui penelitian ini, penulis bertujuan untuk menganalisis HPP dan strategi penjualan pada UMKM Boembu Rumah Catering dengan pendekatan yang sistematis. Diharapkan hasil analisis ini akan memberikan saran praktis bagi pelaku usaha tentang cara mengelola biaya dan menentukan harga jual produk secara efektif.

2. KAJIAN TEORITIS

UMKM

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memainkan peran penting dalam perekonomian Indonesia. Usaha kecil dan menengah (UMKM) terbagi menjadi tiga kategori, menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008: usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah. Usaha mikro tidak boleh memiliki kekayaan bersih lebih dari 50 juta dan hasil penjualan tahunan tidak boleh lebih dari 300 juta. Usaha kecil memiliki kekayaan bersih antara 50 juta dan 500 juta dan hasil penjualan tahunan antara 300 juta dan 2,5 miliar. Usaha menengah memiliki kekayaan bersih antara 500 juta dan 10 miliar dan hasil penjualan tahunan antara 2,5 miliar dan 50 miliar (Kemenkop UKM, 2021).

Harga Pokok Produksi

Harga Pokok Produksi (HPP) merupakan total biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi barang atau jasa sebelum dijual yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Untuk menentukan harga jual produk dan menganalisis profitabilitas bisnis, penghitungan harga pokok produksi (HPP) yang akurat sangat penting (Supriyadi, 2020).

Harga Pokok Penjualan

Harga Pokok Penjualan (HPPen) adalah biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan barang yang dijual dalam periode tertentu. HPPen mencakup semua biaya yang terkait dengan produksi barang yang dijual selama periode akuntansi tertentu. Dengan memahami HPPen, perusahaan dapat menetapkan harga jual yang kompetitif dan mengelola margin keuntungan dengan baik (Rahardjo, 2022).

3. METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan adalah studi kasus. Dalam pengumpulan data, digunakan pendekatan primer dan sekunder. Pendekatan secara primer didapatkan dari proses wawancara kepada pemilik Boembu Rumah Catering yang dilakukan secara tatap muka pada Hari Senin, 26 Agustus 2024 pukul 13.00 WIB sampai dengan selesai di kediaman narasumber yang bertempat di Gg. 7, No. 24, RT.2/RW.8, Malaka Jaya, Kec. Duren Sawit, Kota Jakarta Timur, DKI Jakarta. Pendekatan secara sekunder didapatkan dari studi literatur yang dapat mendukung penelitian.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Bisnis kuliner, termasuk catering, sangat bergantung pada pengelolaan biaya bahan baku. Tabel 1 dan Tabel 2 menunjukkan biaya bahan baku yang dibayarkan oleh Boembu Roemah Catering pada tanggal 1 Juni 2024 dan 30 Juni 2024, masing-masing. Tujuan dari analisis ini adalah untuk mendapatkan pemahaman tentang perubahan yang terjadi dalam kuantitas dan pengeluaran bahan baku yang digunakan, serta bagaimana hal ini berdampak pada strategi pengelolaan inventaris dan efisiensi biaya.

Tabel 1. Biaya Bahan Baku Per 1 Juni

Boembu Roemah Catering Biaya Bahan Baku Awal Per 1 Juni 2024				
Bahan Baku	Kuantitas	Keterangan	Harga	Harga Total
Telur	3	Kilogram	Rp 26.000	Rp 78.000
Beras	4	5 Liter	Rp 75.000	Rp 300.000
Minyak	4	Liter	Rp 16.000	Rp 64.000
Tepung Terigu	2	Kilogram	Rp 20.000	Rp 40.000
Sawi	2	Kilogram	Rp 25.000	Rp 50.000
Cabe	1	Kilogram	Rp 45.000	Rp 45.000
Rawit	1	Kilogram	Rp 50.000	Rp 50.000

Tomat	2	Kilogram	Rp 10.000	Rp 20.000
Wortel	1	Kilogram	Rp 10.000	Rp 10.000
Ayam	7	Ekor	Rp 37.000	Rp 259.000
Kentang	5	Kilogram	Rp 20.000	Rp 100.000
Bawang Putih	1	Bungkus (500g)	Rp 20.000	Rp 20.000
Bawang Merah	1	Bungkus (500g)	Rp 20.000	Rp 20.000
Bubuk Puding	1	Bungkus	Rp 20.000	Rp 20.000
Total				Rp 1.076.000

Sumber : Boembu Rumah Catering, data diolah, 2024

Tabel diatas menunjukkan bahwa total biaya untuk bahan baku adalah Rp 1.076.000. Pengeluaran terbesar adalah untuk membeli beras (Rp 300.000) dan ayam (Rp 259.000), yang menunjukkan bahwa kedua komoditas ini adalah bagian penting dari menu catering. Kualitas layanan dan kepuasan pelanggan dapat ditingkatkan dengan pengelolaan bahan baku utama yang efektif (Sari & Rahman, 2022). Penggunaan telur, minyak, dan kentang juga meningkatkan biaya total, menunjukkan bahwa memilih bahan baku yang tepat untuk mengimbangi biaya dan kualitas produk.

Tabel 2. Biaya Bahan Baku Per 30 Juni

Boembu Roemah Catering Biaya Bahan Baku Akhir Per 30 Juni 2024				
Bahan Baku	Kuantitas	Keterangan	Harga	Harga Total
Telur	1.5	Kilogram	Rp 26.000	Rp 39.000
Beras	2	5 Liter	Rp 75.000	Rp 150.000
Minyak	1.5	Liter	Rp 16.000	Rp 24.000
Tepung Terigu	1	Kilogram	Rp 20.000	Rp 20.000
Sawi	1	Kilogram	Rp 25.000	Rp 25.000
Cabe	0.25	Kilogram	Rp 45.000	Rp 11.250
Rawit	0.5	Kilogram	Rp 50.000	Rp 25.000
Tomat	0.25	Kilogram	Rp 10.000	Rp 2.500
Wortel	0.25	Kilogram	Rp 10.000	Rp 2.500
Ayam	3	Ekor	Rp 37.000	Rp 111.000
Kentang	2	Kilogram	Rp 20.000	Rp 40.000
Bawang Putih	0.5	Bungkus (500g)	Rp 20.000	Rp 10.000
Bawang Merah	0.5	Bungkus (500g)	Rp 20.000	Rp 10.000
Bubuk Puding	0.5	Bungkus	Rp 20.000	Rp 10.000
Total				Rp 480.250

Sumber : Boembu Rumah Catering, data diolah, 2024

Tabel 2 menunjukkan penurunan biaya bahan baku total menjadi Rp 480.250 pada akhir Juni. Hal ini menunjukkan bahwa pemakaian bahan baku pada periode Juni 2024

menghabiskan biaya bahan baku total sebesar Rp 595.750. Setelah menentukan jumlah bahan baku yang dipakai pada periode Juni 2024, langkah berikutnya menghitung biaya tenaga kerja langsung.

Pengelolaan biaya tenaga kerja langsung adalah salah satu bagian penting dari menjalankan bisnis catering. Biaya tenaga kerja langsung Boembu Roemah Catering selama bulan Juni 2024 disajikan dalam Tabel 3.

Tabel 3. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Boembu Roemah Catering Biaya Tenaga Kerja Langsung Per Juni 2024				
Nama Biaya	Jam Kerja	Keterangan	Gaji Perhari	Gaji Total
Karyawan A	16	Hari	Rp 300.000	Rp 4.800.000
Total				Rp 4.800.000

Sumber : Boembu Rumah Catering, data diolah, 2024

Karyawan A menerima gaji total Rp 4.800.000 selama 16 hari dengan gaji harian sebesar Rp 300.000, seperti yang ditunjukkan dalam tabel ini. Biaya tenaga kerja ini menunjukkan upaya yang dilakukan Boembu Roemah Catering untuk memastikan operasional catering berjalan dengan baik. Studi yang dilakukan oleh Supriyadi dan Iskandar (2021) menemukan bahwa untuk meningkatkan profitabilitas dan produktivitas dalam industri kuliner, sangat penting untuk melakukan pengelolaan biaya tenaga kerja yang efektif.

Dalam situasi ini, meskipun hanya ada satu pekerja yang terdaftar, penting untuk mempertimbangkan bagaimana biaya tenaga kerja dapat mempengaruhi total biaya operasional dan harga jual produk. Pengusaha catering harus menilai apakah jumlah tenaga kerja yang ada cukup untuk memenuhi permintaan pelanggan dan memberikan layanan berkualitas tinggi (Hendrawan & Sari, 2023).

Dalam proses produksi, biaya overhead pabrik diperlukan untuk menunjang keberhasilan proses produksi. Menurut Puncatraining (2023), pengendalian biaya overhead yang efektif sangat penting untuk meningkatkan profitabilitas dan efisiensi operasional bisnis. Ini dapat membantu bisnis catering dalam menjaga keseimbangan antara pengeluaran dan pendapatan dan meningkatkan daya saing mereka di pasar.

Tabel 4. Biaya Overhead Pabrik

Boembu Roemah Catering Biaya Overhead Pabrik Per Juni 2024				
Nama Biaya	Kuantitas	Keterangan	Harga	Harga Total
Biaya Packing	2	Dus	Rp 250.000	Rp 500.000
Biaya Utilitas	1	Bulan	Rp 266.000	Rp 266.000
Biaya Gas	4	Unit (3kg)	Rp 21.000	Rp 84.000
Total				Rp 850.000

Sumber : Boembu Rumah Catering, data diolah, 2024

Menurut Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi (2020), investasi dalam kualitas penyajian produk dapat meningkatkan kepuasan konsumen, seperti yang ditunjukkan oleh biaya packing sebesar Rp 500.000 untuk dua dus kemasan. Biaya utilitas bulanan sebesar Rp 266.000 menunjukkan betapa pentingnya mengelola sumber daya seperti listrik dan air untuk operasional pabrik. Meskipun demikian, harga gas sebesar Rp 84.000 untuk empat unit gas (3 kilogram) menunjukkan bahwa proses memasak membutuhkan banyak energi. Dengan demikian, penggunaan gas yang lebih efisien dapat mengurangi biaya operasional secara keseluruhan (Universitas Dinamika, 2024). Boembu Roemah Catering dapat bertahan dan berkembang dalam jangka panjang dengan memahami dan mengelola biaya ini secara efektif.

Setelah mengetahui biaya yang dikeluarkan selama proses produksi, maka dapat dihitung harga pokok produksi. Dalam bisnis catering, pengelolaan HPP yang efektif sangat penting untuk menjamin keberlanjutan dan keuntungan bisnis. Menurut Supriyadi dan Iskandar (2021) menyatakan bahwa pengendalian biaya produksi yang efektif dapat membantu meningkatkan margin keuntungan dan meningkatkan daya saing di pasar.

Tabel 5. Harga Pokok Produksi

Boembu Roemah Catering Harga Pokok Produksi Per Juni 2024			
BBB	Persediaan Bahan Baku Awal	Rp 1.076.000	
	Pembelian Bahan Baku	Rp 8.608.000	
	Ongkos Pembelian Bahan Baku	Rp 50.000	
	Persediaan Bahan Baku Akhir	Rp (480.250)	
	Total BBB		Rp 9.253.750
BTKL	Tenaga Kerja Langsung	Rp 4.800.000	
	Total BTKL		Rp 4.800.000

BOP	Biaya Packing	Rp 500.000	
	Biaya Utilitas	Rp 266.000	
	Biaya Gas	Rp 84.000	
	Total BOP		Rp 850.000
COGM			
	Harga Pokok Produksi		Rp 14.903.750

Sumber : Boembu Rumah Catering, data diolah, 2024

Berdasarkan perhitungan diatas, harga pokok produksi pada Boembu Rumah Catering adalah sebesar Rp 14.903.750. Dengan begitu, Boembu Roemah Catering dapat menentukan harga jual yang optimal, yang mencakup semua biaya produksi dan memberikan margin keuntungan yang ideal (Katadata, 2024). Karena harga dapat mempengaruhi daya saing di pasar dan keberlangsungan bisnis, penentuan harga yang tepat sangat penting. Ketidaktepatan dalam perhitungan HPP dapat menyebabkan kerugian finansial dan mengancam keberlanjutan bisnis, menurut Mulyadi (2018).

Setelah menghitung harga pokok produksi, maka dapat dihitung harga pokok penjualan. Adapun perhitungan harga pokok penjualan pada Boembu Rumah Catering adalah sebagai berikut:

Tabel 6. Harga Pokok Penjualan

Boembu Roemah Catering Harga Pokok Pernjualan Per Juni 2024	
Harga Pokok Produksi	Rp 14.903.750
Harga Pokok Penjualan	Rp 14.903.750

Sumber : Boembu Rumah Catering, data diolah, 2024

Berdasarkan tabel diatas, harga pokok penjualan pada Boembu Rumah Catering sebesar Rp 14,903,750. Harga pokok penjualan memiliki nominal yang sama dengan harga pokok produksi dikarenakan Boembu Rumah Catering tidak ada persediaan produk dalam proses. Menurut Rahman dan Sari (2023), pemahaman yang mendalam tentang HPP memungkinkan manajemen untuk membuat keputusan strategis yang lebih baik, terutama dalam hal pengendalian biaya dan pengoptimalan sumber daya. Dengan menghitung HPP dengan benar, perusahaan dapat menetapkan harga jual yang kompetitif dan memastikan bahwa semua biaya tertutupi (Mardiana, 2022).

Setelah mendapatkan harga pokok penjualan sebesar Rp 14.903.750, Boembu Roemah Catering berhasil menjual 800 unit produk setiap bulan dengan harga pokok penjualan per unit sebesar Rp 18.629,70. Dengan harga jual Rp 35.000 per produknya, Boembu Roemah Catering akan memperoleh pendapatan usaha sebesar Rp 28.000.000 per bulannya. Langkah penting berikutnya dalam mengevaluasi kinerja keuangan perusahaan adalah penyusunan laporan laba rugi. Menurut Unilever Food Solutions (2024), mengelola biaya dan meningkatkan profitabilitas perusahaan kuliner memerlukan pemahaman yang baik tentang harga pokok penjualan dan pendapatan. Adapun laporan laba rugi pada Boembu Rumah Catering adalah sebagai berikut:

Tabel 7. Laporan Laba Rugi

Boembu Roemah Catering Laporan Laba Rugi Per Juni 2024		
Pendapatan Penjualan	Rp 28,000,000	
Harga Pokok Penjualan	Rp 14,903,750	
Laba Kotor		Rp 13,096,250
Biaya Pemasaran	Rp 200,000	
Biaya Transportasi	Rp 400,000	
Total Biaya Lain Lain		Rp (600,000)
Laba Bersih		Rp 12,496,250
Margin Laba		95%

Sumber : Boembu Rumah Catering, data diolah, 2024

Dari laporan laba rugi Boembu Roemah Catering per Juni 2024, perusahaan memiliki kinerja keuangan yang positif, dengan harga pokok penjualan sebesar Rp 14.903.750 dan pendapatan penjualan sebesar Rp 28.000.000. Dari perbedaan ini, bisnis menghasilkan laba kotor sebesar Rp 13.096.250. Dengan mengurangi biaya total sebesar Rp 600.000 untuk pemasaran dan transportasi, laba bersih diperoleh sebesar Rp 12.496.250 dengan margin laba yang sangat menguntungkan sebesar 95%. Hal ini menunjukkan strategi penetapan harga dan pengelolaan biaya yang efisien, yang sangat penting untuk mempertahankan daya saing di pasar kuliner (Mardiana, 2022).

Laporan laba rugi sangat penting karena mereka dapat memberikan gambaran menyeluruh tentang kesehatan finansial perusahaan dan membantu manajemen membuat keputusan strategis tentang bagaimana perusahaan dapat berkembang di masa depan (Rahman & Sari, 2023).

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Analisis harga pokok produksi dan harga pokok penjualan Boembu Roemah Catering menunjukkan bahwa manajemen biaya yang efektif. Boembu Roemah Catering berhasil mempertahankan harga pokok penjualan sambil memperoleh margin laba yang signifikan sebesar 95%, yang menunjukkan strategi penetapan harga dan pengelolaan yang efektif di pasar. Boembu Roemah Catering dapat mempertahankan daya saingnya dan menghasilkan laba bersih yang positif dengan mengelola bahan baku, tenaga kerja, dan overhead secara efektif. Penelitian baru menunjukkan korelasi positif antara keberlanjutan bisnis dan pengendalian biaya yang baik, yang mendukung pentingnya pemahaman mendalam tentang pengelolaan HPP dan efisiensi biaya (Setiawan, 2023).

Saran

- **Optimalisasi Manajemen Bahan Baku:** Untuk memperoleh harga yang lebih murah, perusahaan disarankan untuk melakukan evaluasi berkala terhadap supplier bahan baku dan mempertimbangkan strategi pembelian dalam jumlah besar untuk bahan utama seperti beras dan ayam. Pengendalian harga bahan baku adalah langkah penting untuk menjaga harga stabil dan keuntungan dalam jangka panjang (Rahayu, 2022).
- **Biaya Tenaga Kerja:** Boembu Roemah Catering harus mengevaluasi kebutuhan tenaga kerjanya secara menyeluruh dan mempertimbangkan untuk mempekerjakan lebih banyak orang jika permintaan meningkat. Alokasi jam kerja yang tepat untuk setiap pekerja dapat menghasilkan efisiensi tenaga kerja, yang juga akan berdampak pada produktivitas dan kepuasan pelanggan (Utami, 2021).
- **Pengendalian Biaya Overhead:** Menurut Purwanto (2020), pengelolaan biaya overhead secara efektif dapat mengurangi total biaya operasional dan meningkatkan daya saing bisnis dengan mengurangi biaya utilitas dan gas serta mengadopsi teknologi yang hemat energi.
- **Strategi Pemasaran yang Terukur:** Perusahaan dapat mempertimbangkan untuk menggunakan strategi pemasaran digital yang lebih terukur untuk meningkatkan penjualan. Ini akan membutuhkan anggaran yang tepat. Hal ini akan meningkatkan pendapatan dan menjangkau lebih banyak pelanggan (Aisyah, 2023).

6. DAFTAR REFERENSI

- Aisyah R. (2023). *Digital Marketing Strategy for Small and Medium Culinary Businesses*. Jurnal Manajemen Bisnis, 12(3), 67-78.
- Hendrawan R. & Sari D. (2023). *Efisiensi Biaya Tenaga Kerja dalam Usaha Kuliner: Studi Kasus pada Catering*. Jurnal Ekonomi dan Manajemen, 14(2), 67-78.
- Indah R., Sari D., & Pratiwi A. 2022. Pentingnya Perhitungan Harga Pokok Produksi pada UMKM untuk Meningkatkan Daya Saing. *Jurnal Manajemen UMKM*, 4(3), 23-30
- Kartika I. & Akbar M. 2023. Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Menggunakan Katadata. (2024). *Harga Pokok Produksi, Pengertian, Komponen, dan Rumusnya*. Diakses dari <https://katadata.co.id/ekonopedia/istilah-ekonomi/659f94a2eadec/harga-pokok-produksi-pengertian-komponen-dan-rumusnya>
- Kemendikbud. (2020). *Prakarya Sm1 Kelas XI BS Press*. Diakses dari <https://static.buku.kemdikbud.go.id/content/pdf/bukuteks/k13/bukusiswa/Prakarya%20Sm1%20Kelas%20XI%20BS%20press.pdf>
- Kementerian Koperasi dan UKM. 2021. Laporan Tahunan Kementerian Koperasi dan
- Mardiana R. (2022). *Analisis Harga Pokok Produksi dalam Meningkatkan Profitabilitas Usaha*. Jurnal Ekonomi dan Bisnis, 14(2), 123-134.
- Metode Variable Costing pada UMKM Katering. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 10(2), 45-58.
- Mulyadi. (2018). *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Salemba Empat
- Puncatraining. (2023). *Perhitungan Usaha Catering Rumahan Yang Pasti Untung Banyak*. Diakses dari <https://puncatraining.id/perhitungan-usaha-catering-rumahan/>
- Purwanto B. (2020). *Efisiensi Biaya Overhead pada Industri Makanan dan Minuman*. Ekonomi dan Bisnis Indonesia, 11(2), 105-120.
- Rahardjo B. (2022). Pengaruh Harga Pokok Penjualan terhadap Profitabilitas Usaha Kecil. *Jurnal Manajemen Keuangan*, 10(1), 30-40.
- Rahayu RJ, & Situngkir T. 2021. Analisis Perbandingan Metode Full Costing dan
- Rahayu S. (2022). *Pengendalian Bahan Baku dalam Industri Catering*. Jurnal Ekonomi dan Manajemen, 15(1), 45-53.
- Rahman A. & Sari D. (2023). *Strategi Pengendalian Biaya dalam Usaha Kuliner: Studi Kasus pada UMKM*. Jurnal Manajemen Sumber Daya Manusia, 15(1), 45-59
- Sari D. & Rahman M. (2022). *Pengaruh Pengelolaan Bahan Baku terhadap Kepuasan Pelanggan di Industri Kuliner*. Jurnal Ekonomi dan Bisnis, 15(1), 23-34.
- Setiawan A. (2023). *Sustainability in Culinary Business Through Cost Control*. Indonesian Journal of Business, 19(4), 115-125.
- Supriyadi A. & Iskandar M. (2021). *Pengaruh Biaya Tenaga Kerja terhadap Produktivitas Usaha Kuliner*. Jurnal Manajemen dan Bisnis, 13(1), 45-58
- Supriyadi S. (2020). Analisis Harga Pokok Produksi pada Usaha Kecil Menengah. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 8(3), 15-25.

- Unilever Food Solutions. (2024). *Cara Menentukan Harga Jual Makanan, Faktor Penentu, Metode dan Tips for Professional Chefs and Restaurants*. Diakses dari <https://www.unileverfoodsolutions.co.id/id/inspirasi-chef/agar-restoran-lebih-populer/5-tips-untuk-menetapkan-harga-yang-tepat-pada-menu-anda.html>
- Universitas Dinamika. (2024). *Pengembangan Bisnis pada Usaha Ria Catering Melalui Pemasaran Media*. Diakses dari <https://repository.dinamika.ac.id/id/eprint/7624/1/18430100038-2024-UNIVERSITASDINAMIKA.pdf>
- Usaha Kecil Menengah 2021. Jakarta: Kemenkop UKM.
- Utami L. (2021). *Productivity and Workforce Allocation in the Food Service Industry*. Jurnal Ilmu Ekonomi, 17(2), 89-95.
- Variable Costing untuk Perhitungan Harga Pokok Produksi. *Jurnal Innovative*, 5(1), 1-12.