Analisis Efisiensi Biaya Operasional Dan Kebijakan Harga Pada Klinik Cosmedic Dr Els

Aliyah Rifdha Syam[1], Khairil Fathir[2], Muhammad Saddam[3]

Program Studi Akuntansi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Hidayatullah, Depok, Jawa Barat, Indonesia

Email; fathirrrrrr@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan menganalisis efisiensi biaya operasional dan kebijakan harga pada Klinik Cosmedic DR ELS sebagai dasar pengendalian biaya dan penetapan harga yang mendukung profitabilitas. Penelitian menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan data wawancara, observasi, dokumentasi, serta laporan keuangan periode 2020–2024. Analisis biaya dilakukan melalui rasio total biaya operasional terhadap omzet, sedangkan kebijakan harga dianalisis dari komponen harga pokok produksi (HPP), harga jual, promosi, dan evaluasi manajemen. Hasil penelitian menunjukkan rasio biaya operasional terhadap omzet sebesar 27,7% pada 2020; 29,7% pada 2021; 32,0% pada 2022; 45,0% pada 2023; dan 37,0% pada 2024. Berdasarkan kriteria yang digunakan penelitian, seluruh periode berada pada kategori sangat efisien karena rasio berada di bawah 50%, meskipun kenaikan rasio sampai 2023 menunjukkan proporsi biaya terhadap omzet yang semakin besar. Rasio HPP enam layanan utama berada pada kisaran 34–48%, sehingga beberapa layanan memerlukan pengendalian biaya atau peninjauan harga agar berada pada rentang acuan 30–40%. Klinik juga menerapkan evaluasi harga berkala, diskon, bundling, dan program loyalitas. Temuan menunjukkan bahwa disiplin pencatatan biaya, pengendalian konsumsi sumber daya, serta evaluasi HPP dan harga jual secara berkala penting untuk menjaga daya saing dan margin usaha.

Kata kunci: activity-based costing; efisiensi biaya operasional; kebijakan harga; klinik kecantikan

ABSTRACT

This study analyzes operational cost efficiency and pricing policy at Cosmedic DR ELS Clinic as a basis for cost control and pricing decisions that support profitability. A qualitative descriptive approach was employed using interviews, observation, documentation, and financial reports for 2020–2024. Cost efficiency was examined through the ratio of total operating costs to revenue, while pricing policy was analyzed from cost of goods/services, selling prices, promotions, and management evaluation. The operating-cost-to-revenue ratios were 27.7% in 2020, 29.7% in 2021, 32.0% in 2022, 45.0% in 2023, and 37.0% in 2024. Under the criteria used in the study, all periods were classified as highly efficient because the ratios remained below 50%; however, the increase up to 2023 indicates a larger cost burden relative to revenue. The cost ratios of six major treatments ranged from 34% to 48%, indicating that several services require tighter cost control or price review to remain within the clinic's 30–40% benchmark. The clinic also applies periodic price reviews, discounts, bundling, and loyalty programs. The findings emphasize the importance of disciplined cost recording, resource-use control, and regular evaluation of cost and selling prices in maintaining competitiveness and business margins.

Keywords: *activity-based costing; beauty clinic; operational cost efficiency; pricing policy*

PENDAHULUAN

Industri kecantikan di Indonesia berkembang seiring meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap perawatan kulit, penampilan, dan kesehatan. Perkembangan tersebut mendorong pertumbuhan produsen kosmetik, klinik kecantikan, dan penyedia layanan estetika yang menawarkan ragam produk serta treatment. Data pemerintah yang digunakan dalam penelitian menunjukkan peningkatan jumlah pelaku usaha kosmetik dari 819 pada 2021 menjadi lebih dari seribu pelaku usaha pada 2023, disertai penguatan nilai ekspor produk

kosmetik dan wewangian. Kondisi ini memperluas peluang pasar, namun sekaligus meningkatkan intensitas persaingan dan menuntut perusahaan untuk menjaga kualitas, efisiensi, serta ketepatan strategi harga (Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia, 2024; Kementerian Perindustrian Republik Indonesia, 2024).

Dalam perspektif akuntansi manajemen, informasi biaya diperlukan untuk mendukung perencanaan, pengendalian, penilaian kinerja, dan pengambilan keputusan. Pamungkas dkk. (2023) menempatkan proses identifikasi, pengukuran, akumulasi, interpretasi, dan analisis informasi ekonomi sebagai bagian penting dari akuntansi manajemen. Bagi perusahaan jasa seperti klinik kecantikan, informasi tersebut berhubungan langsung dengan kemampuan manajemen mengendalikan biaya operasional sekaligus menentukan harga yang mampu menutup biaya dan menghasilkan margin. Biaya operasional pada dasarnya merupakan pengeluaran yang digunakan untuk mendukung kegiatan perusahaan dalam memperoleh pendapatan (Sujarweni, 2017). Karena itu, ketepatan pencatatan dan pengendalian biaya menjadi unsur penting dalam menjaga kesinambungan usaha.

Persoalan efisiensi menjadi semakin relevan ketika perusahaan menghadapi kenaikan biaya bahan, beban tenaga kerja, biaya peralatan, dan biaya overhead. Pengendalian biaya yang lemah dapat menyebabkan sumber daya digunakan secara tidak optimal dan mempersempit ruang bagi perusahaan untuk menyesuaikan harga atau menjalankan promosi. Penelitian Ansari dan Mansur (2022) menunjukkan pentingnya perencanaan dan pengawasan biaya operasional sebagai bagian dari pengendalian manajemen. Dalam praktiknya, efisiensi tidak hanya berarti menekan pengeluaran, tetapi memastikan bahwa pengorbanan biaya berkaitan dengan output dan pendapatan yang diperoleh perusahaan.

Selain biaya operasional, kebijakan harga menjadi keputusan strategis karena harga berfungsi sebagai sumber pendapatan sekaligus sinyal nilai bagi pelanggan. Penetapan harga berbasis biaya dilakukan dengan menghitung biaya produk atau jasa dan menambahkan tingkat keuntungan yang diinginkan (Indrayanti, 2017). Dalam konteks klinik kecantikan,

harga jasa dipengaruhi oleh penyusutan alat medis, bahan habis pakai, overhead, insentif tenaga terapis, dan komponen pelayanan lainnya. Untuk produk skincare, harga juga perlu memperhitungkan harga pokok, margin, pajak, distribusi, serta kemungkinan insentif penjualan. Oleh sebab itu, perhitungan harga pokok yang akurat menjadi landasan agar perusahaan tidak menetapkan harga terlalu rendah maupun terlalu tinggi.

Harga pokok produksi dan pembebanan biaya berbasis aktivitas memberikan pendekatan yang dapat digunakan untuk menelusuri biaya secara lebih rinci. Hansen dan Mowen (2009) menjelaskan bahwa activity-based costing membebankan biaya melalui aktivitas yang mengonsumsi sumber daya dan kemudian menelusurkannya ke produk atau jasa. Bastian dkk. (2013) juga menegaskan bahwa harga pokok mencakup biaya yang diperlukan untuk menghasilkan produk dalam suatu periode. Pada layanan klinik, pendekatan tersebut dapat diterjemahkan menjadi penelusuran biaya per sesi pelayanan melalui penyusutan alat, bahan langsung, overhead, dan tenaga yang terkait dengan setiap jenis treatment.

Klinik Cosmedic DR ELS merupakan perusahaan jasa kesehatan dan kecantikan yang menyediakan treatment estetika serta produk skincare. Klinik menghadapi kenaikan harga bahan baku, ketergantungan terhadap sebagian material impor, biaya tenaga kerja, serta kebutuhan menjaga kualitas pelayanan. Pada saat yang sama, klinik harus merespons persaingan harga dari bisnis sejenis. Kondisi tersebut menimbulkan kebutuhan untuk mengevaluasi dua aspek yang saling berhubungan, yaitu efisiensi biaya operasional dan kebijakan harga. Data penelitian menunjukkan bahwa omzet klinik berfluktuasi selama 2020–2024, sedangkan total biaya operasional cenderung meningkat. Perubahan ini berpotensi memengaruhi proporsi biaya terhadap pendapatan dan ruang manajemen dalam menetapkan promosi, diskon, maupun harga reguler.

Sejumlah penelitian terdahulu telah membahas pengendalian biaya operasional, efektivitas biaya, kebijakan harga, dan promosi pada berbagai jenis perusahaan. Namun,

kajian yang secara bersamaan menempatkan efisiensi biaya operasional dan kebijakan harga pada klinik yang bergerak di bidang cosmeceutical masih terbatas dalam sumber penelitian ini. Kebaruan praktis penelitian terletak pada penggabungan evaluasi rasio biaya operasional terhadap omzet dengan analisis HPP layanan dan kebijakan harga produk, sehingga hubungan antara pengendalian biaya dan ruang penetapan harga dapat dilihat dalam konteks operasional klinik.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini bertujuan menganalisis penerapan efisiensi biaya operasional pada Klinik Cosmedic DR ELS, menganalisis penerapan kebijakan harga pada produk dan layanan, serta menjelaskan implementasi kedua aspek tersebut dalam mendukung profitabilitas dan daya saing klinik. Hasil penelitian diharapkan memberikan masukan bagi manajemen untuk memperkuat pencatatan biaya, mengevaluasi HPP, dan menyesuaikan kebijakan harga secara lebih terukur.

METODE

Penelitian menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Pendekatan ini dipilih untuk memahami praktik efisiensi biaya operasional dan kebijakan harga berdasarkan kondisi aktual perusahaan, sekaligus menguraikan data keuangan yang mendukung temuan. Penelitian kualitatif menempatkan peneliti sebagai instrumen utama dan menekankan pemaknaan terhadap fenomena pada konteks alamiah (Moleong, 2017; Sugiyono, 2018). Penelitian dilaksanakan pada Klinik Cosmedic DR ELS di Kecamatan Beji, Kota Depok, Jawa Barat, selama periode Oktober 2024 sampai Maret 2025.

Subjek penelitian ditentukan secara purposive dengan melibatkan pihak yang memahami kebijakan dan operasional klinik. Informan utama mencakup unsur direksi, manajemen sumber daya manusia, komisaris, admin keuangan, serta supervisor klinik. Objek penelitian difokuskan pada efisiensi biaya operasional dan kebijakan harga. Data primer diperoleh melalui wawancara dan observasi, sedangkan data sekunder diperoleh dari dokumen

perusahaan, catatan operasional, dan laporan keuangan. Dokumentasi keuangan yang dianalisis terutama mencakup data omzet dan biaya operasional periode 2020–2024.

Pengumpulan data dilakukan melalui observasi terhadap aktivitas operasional, wawancara mendalam dengan informan, dan dokumentasi. Keabsahan data diuji melalui triangulasi sumber dan teknik, ketekunan pengamatan, serta pengecekan konsistensi informasi dengan dokumen perusahaan. Analisis data dilakukan melalui tahapan pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, perhitungan indikator yang diperlukan, dan penarikan kesimpulan. Data wawancara dikelompokkan ke dalam tema pengendalian biaya, pencatatan keuangan, pengelolaan persediaan, tenaga kerja, penetapan harga, promosi, serta evaluasi manajemen.

Efisiensi operasional dianalisis menggunakan rasio total biaya operasional terhadap omzet dengan rumus: Rasio Biaya Operasional = (Total Biaya Operasional / Omzet) × 100%. Penelitian asal menggunakan kriteria rasio di bawah 50% sebagai kategori sangat efisien, 50–85% sebagai efisien, dan di atas 85% sebagai tidak efisien. Karena indikator tersebut merupakan rasio biaya terhadap pendapatan, nilai yang lebih rendah menunjukkan proporsi biaya yang lebih kecil terhadap omzet; oleh sebab itu, pembahasan tidak hanya menggunakan kategori, tetapi juga memperhatikan arah perubahan rasio dari tahun ke tahun.

Kebijakan harga dianalisis melalui perhitungan HPP layanan dan mekanisme penetapan harga produk. Untuk layanan, komponen biaya yang ditelusuri meliputi fixed cost yang terutama berasal dari penyusutan alat, variable cost berupa bahan habis pakai dan overhead, serta insentif terapis. Rasio HPP dihitung dengan membandingkan HPP terhadap harga jual. Penelitian menggunakan kisaran 30–40% sebagai acuan internal untuk menilai proporsi HPP terhadap harga jual. Untuk produk skincare, penelitian mendeskripsikan penggunaan markup terhadap HPP, margin keuntungan, pajak, dan insentif penjualan sebagai tahapan pembentukan harga jual akhir.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Klinik Cosmedic DR ELS

Klinik Cosmedic DR ELS menyediakan layanan perawatan kulit dan kecantikan, termasuk facial, laser, treatment untuk jerawat dan hiperpigmentasi, layanan wellness tertentu, serta produk skincare. Operasional perusahaan didukung oleh struktur manajemen yang terdiri atas top management, middle management, dan low management. Pembagian tersebut menempatkan fungsi strategis pada manajemen puncak, fungsi koordinasi pada manajemen menengah, dan pelaksanaan layanan harian pada supervisor, dokter, terapis, serta staf pendukung.

Dalam konteks penelitian, fungsi operasional dan keuangan saling berhubungan karena keputusan mengenai jadwal pelayanan, penggunaan bahan, ketersediaan persediaan, tenaga kerja, serta harga jual akan memengaruhi total biaya dan pendapatan klinik. Manajemen karenanya memerlukan sistem pencatatan yang mampu menelusuri pengeluaran dan penggunaan sumber daya secara konsisten.

Efisiensi Biaya Operasional

Komponen biaya operasional yang dianalisis dalam penelitian meliputi biaya operasional umum, biaya supplier, dan gaji. Total biaya operasional meningkat dari Rp673.469.495 pada 2020 menjadi Rp733.919.834 pada 2024. Peningkatan biaya terutama terlihat pada komponen gaji dan supplier, sedangkan omzet mengalami penurunan sampai 2023 dan pulih pada 2024. Kombinasi perubahan tersebut menyebabkan rasio biaya operasional terhadap omzet bergerak berbeda dari tahun ke tahun.

Tabel 1. Rincian Biaya Operasional Klinik Cosmedic DR ELS Tahun 2020–2024

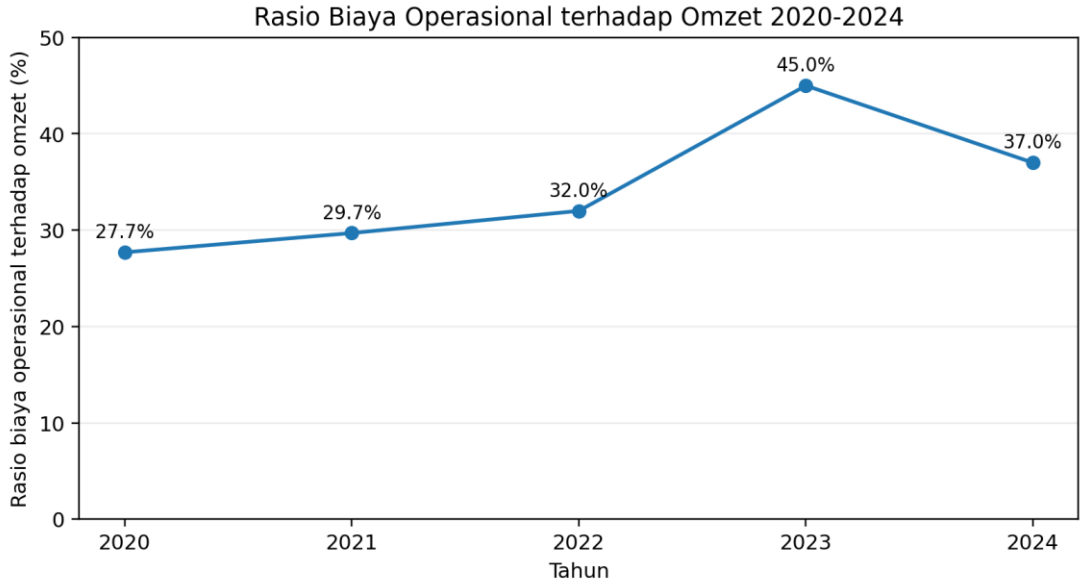
Tahun	Biaya Operasional Umum	Biaya Supplier	Gaji	Total Biaya Operasional
2020	Rp116.708.000	Rp293.270.500	Rp263.490.995	Rp673.469.495
2021	Rp121.450.000	Rp290.538.000	Rp274.233.750	Rp686.221.750
2022	Rp117.500.000	Rp292.400.000	Rp272.190.250	Rp682.090.250
2023	Rp123.100.000	Rp290.995.000	Rp280.753.120	Rp694.848.120
2024	Rp132.200.000	Rp303.788.350	Rp297.931.484	Rp733.919.834

Sumber: Laporan keuangan Klinik Cosmedic DR ELS, diolah, 2025.

Tabel 2. Rasio Biaya Operasional terhadap Omzet Tahun 2020–2024

Tahun	Omzet	Total Biaya Operasional	Rasio (%)	Kategori Penelitian
2020	Rp2.428.910.700	Rp673.469.495	27.7	Sangat efisien (<50%)
2021	Rp2.309.517.950	Rp686.221.750	29.7	Sangat efisien (<50%)
2022	Rp2.133.585.350	Rp682.090.250	32.0	Sangat efisien (<50%)
2023	Rp1.545.168.800	Rp694.848.120	45.0	Sangat efisien (<50%)
2024	Rp1.984.309.565	Rp733.919.834	37.0	Sangat efisien (<50%)

Sumber: Laporan keuangan Klinik Cosmedic DR ELS, diolah, 2025.



Gambar 1. Perkembangan Rasio Biaya Operasional terhadap Omzet

Sumber: Data penelitian diolah, 2025.

Tabel 2 memperlihatkan rasio biaya operasional terhadap omzet sebesar 27,7% pada 2020, 29,7% pada 2021, 32,0% pada 2022, 45,0% pada 2023, dan 37,0% pada 2024. Berdasarkan kriteria yang digunakan penelitian, seluruh nilai berada di bawah 50% dan termasuk kategori sangat efisien. Meskipun demikian, pembacaan tren perlu dilakukan secara hati-hati. Karena rasio dihitung sebagai biaya operasional dibagi omzet, kenaikan rasio berarti proporsi biaya terhadap pendapatan semakin besar. Dengan demikian, 2023 merupakan tahun dengan beban biaya relatif paling tinggi, sedangkan 2020 menunjukkan proporsi biaya relatif paling rendah. Penurunan rasio menjadi 37,0% pada 2024 menunjukkan perbaikan dibanding 2023 sejalan dengan pemulihan omzet.

Temuan tersebut menunjukkan bahwa kategori efisiensi saja belum cukup untuk mengevaluasi kinerja biaya. Seluruh tahun dapat berada dalam kategori yang sama, tetapi perubahan rasio antarperiode tetap memberikan sinyal penting bagi manajemen. Kenaikan rasio dari 27,7% menjadi 45,0% selama 2020–2023 menunjukkan bahwa biaya menyerap bagian yang semakin besar dari pendapatan. Oleh karena itu, pengendalian biaya perlu diarahkan tidak hanya pada penurunan nominal pengeluaran, tetapi juga pada kemampuan perusahaan mempertahankan atau meningkatkan omzet.

Hasil wawancara menunjukkan bahwa klinik menggunakan pencatatan digital atau software akuntansi untuk transaksi utama, sedangkan sebagian pengeluaran kecil dicatat melalui buku kas harian atau spreadsheet. Admin keuangan bertanggung jawab mencatat transaksi, sementara transaksi pasien dicatat oleh kasir atau front office dan penggunaan bahan dicatat oleh tim gudang atau pihak terkait. Manajemen juga menerapkan petty cash, meminta bukti transaksi, melakukan stock opname bulanan, serta mencatat penggunaan bahan per pasien atau per treatment. Praktik tersebut sejalan dengan kebutuhan pengendalian biaya yang menekankan keterlacakan pengeluaran dan pengawasan penggunaan sumber daya.

Dari sisi tenaga kerja, klinik menyesuaikan jumlah staf dengan volume pasien melalui pembagian shift dan pelatihan karyawan. Pendekatan tersebut penting karena biaya tenaga kerja merupakan salah satu komponen terbesar dalam total biaya operasional. Peningkatan gaji dari Rp263.490.995 pada 2020 menjadi Rp297.931.484 pada 2024 menunjukkan bahwa produktivitas tenaga kerja perlu dipantau bersamaan dengan kualitas layanan. Pengendalian ini sejalan dengan pandangan bahwa perencanaan dan pengawasan biaya harus terintegrasi dengan aktivitas operasional perusahaan (Ansari & Mansur, 2022).

Kebijakan Harga Layanan dan Harga Pokok

Kebijakan harga layanan dianalisis melalui perhitungan HPP per treatment. Perhitungan memisahkan biaya tetap dan biaya variabel serta menambahkan insentif terapis. Biaya tetap terutama berasal dari penyusutan alat medis per sesi, sedangkan biaya variabel

mencakup pembersih, gel, alat pelindung diri, spons, kapas dan tisu, masker, produk pascatreatment, serta overhead listrik dan air. Dengan menelusuri biaya ke setiap layanan, manajemen dapat melihat proporsi biaya yang dikonsumsi oleh masing-masing treatment dan membandingkannya dengan harga jual.

Tabel 3. Ringkasan HPP dan Rasio HPP Layanan Utama

No.	Layanan	HPP per Sesi	Harga Jual	Rasio HPP
1	Laser I2PL	Rp312.460	Rp750.000	42%
2	Laser PICO	Rp294.280	Rp750.000	39%
3	Laser Fractional CO2	Rp605.691	Rp1.250.000	48%
4	Laser Lifting	Rp254.366	Rp599.000	42%
5	Mochiskin	Rp212.500	Rp525.000	40%
6	HIFU Laser	Rp240.525	Rp699.000	34%

Sumber: Perhitungan HPP dalam penelitian, diolah, 2025.

Rasio HPP enam layanan utama berada pada rentang 34–48%. HIFU Laser memiliki rasio 34% dan Laser PICO 39%, sehingga berada dalam rentang acuan 30–40% yang digunakan penelitian. Mochiskin berada pada batas 40%. Sementara itu, Laser I2PL dan Laser Lifting masing-masing berada pada sekitar 42%, sedangkan Laser Fractional CO2 mencapai 48%. Kondisi ini menunjukkan bahwa sebagian layanan memiliki porsi HPP yang relatif tinggi terhadap harga jual sehingga memerlukan evaluasi lebih lanjut terhadap penggunaan bahan, biaya penyusutan alat, durasi layanan, insentif, atau harga jual.

Secara manajerial, rasio HPP yang melampaui acuan tidak selalu berarti layanan harus segera dinaikkan harganya. Kebijakan harga perlu mempertimbangkan posisi pasar, daya beli pelanggan, karakter layanan, dan strategi promosi. Akan tetapi, informasi HPP menyediakan batas yang penting agar keputusan diskon atau bundling tidak menggerus margin secara berlebihan. Prinsip ini konsisten dengan penetapan harga berbasis biaya yang menambahkan tingkat keuntungan setelah komponen biaya teridentifikasi (Indrayanti, 2017).

Perhitungan layanan yang menelusuri penyusutan alat, bahan habis pakai, overhead, dan insentif per sesi juga menunjukkan karakter pembebanan biaya berbasis aktivitas. Dalam pendekatan activity-based costing, biaya dialokasikan melalui aktivitas yang mengonsumsi

sumber daya sebelum dibebankan kepada produk atau jasa (Hansen & Mowen, 2009). Pada klinik, aktivitas pelayanan menjadi unit yang memungkinkan biaya alat dan bahan ditelusuri lebih rinci daripada sekadar menggunakan total biaya agregat.

Kebijakan Harga Produk, Promosi, dan Evaluasi Berkala

Untuk produk skincare, penelitian menggambarkan penetapan harga melalui beberapa tahapan. HPP produk terlebih dahulu digunakan sebagai dasar markup, kemudian perusahaan menambahkan margin keuntungan dan pajak. Pada penjualan tertentu terdapat pula insentif bagi pihak yang menawarkan produk secara online. Mekanisme ini menunjukkan bahwa harga jual produk tidak hanya mempertimbangkan biaya perolehan, tetapi juga target margin dan komponen pemasaran.

Kebijakan harga tidak bersifat statis. Klinik melakukan peninjauan kembali terhadap harga layanan dan produk secara berkala, terutama ketika terjadi perubahan biaya bahan baku dan biaya operasional. Penelitian mencatat evaluasi harga dilakukan dalam rentang beberapa bulan dan dapat dipengaruhi kenaikan bahan baku. Manajemen juga menggunakan diskon, promo, membership, paket bundling, dan bentuk reward pelanggan untuk menjaga daya tarik penawaran. Strategi promosi tersebut perlu dikendalikan dengan batas margin minimum agar peningkatan volume transaksi tidak diikuti penurunan laba per transaksi yang terlalu besar.

Temuan mengenai peran diskon dan promosi sejalan dengan penelitian Maidarti dkk. (2022) yang menempatkan kebijakan harga dan promosi sebagai faktor yang dapat memengaruhi keputusan pembelian. Dalam konteks Klinik Cosmedic DR ELS, promosi tidak berdiri sendiri, tetapi harus disesuaikan dengan HPP dan kondisi biaya. Karena itu, kemampuan manajemen menghitung biaya secara akurat menjadi prasyarat agar program loyalitas dan bundling dapat dijalankan tanpa mengorbankan keberlanjutan margin.

Implementasi Efisiensi Biaya dan Kebijakan Harga

Hasil wawancara menunjukkan bahwa efisiensi biaya operasional dan kebijakan harga diimplementasikan melalui pengendalian yang saling terhubung. Penggunaan anggaran,

pencatatan digital, stock opname, pembatasan pemakaian bahan per pasien, evaluasi supervisor, serta pemantauan berkala menghasilkan informasi yang digunakan untuk menentukan penyesuaian operasional. Ketika pengeluaran dapat ditelusuri dan dibandingkan dengan omzet, manajemen memiliki dasar yang lebih kuat untuk memutuskan apakah harga perlu disesuaikan, biaya perlu ditekan, atau promosi dapat diperluas.

Manajemen juga melakukan kontrol berkala melalui evaluasi mingguan, bulanan, dan triwulanan. Kontrol dengan interval yang lebih pendek membantu mendeteksi perubahan biaya, penggunaan persediaan, dan kinerja operasional sebelum berdampak lebih besar pada hasil keuangan. Pada sisi bahan baku, penelitian mencatat adanya langkah untuk mengurangi risiko perubahan biaya melalui pengelolaan pemasok dan penyesuaian komponen material maupun kemasan. Praktik tersebut menunjukkan bahwa efisiensi biaya tidak hanya bergantung pada pencatatan akuntansi, tetapi juga pada keputusan pengadaan dan desain proses.

Hubungan antara efisiensi dan harga terlihat ketika ruang margin yang terbentuk dari pengendalian biaya digunakan untuk mendukung kebijakan harga reguler maupun program musiman. Semakin akurat HPP dan semakin terkendali biaya operasional, semakin besar kemampuan manajemen merancang diskon, voucher, bundling, atau reward tanpa kehilangan informasi mengenai batas keuntungan minimum. Sebaliknya, jika rasio biaya meningkat dan beberapa treatment memiliki HPP di atas acuan, kebijakan promosi perlu lebih selektif agar tidak memperbesar tekanan margin.

Secara keseluruhan, hasil penelitian memperlihatkan tiga titik pengendalian yang penting. Pertama, disiplin pencatatan transaksi dan penggunaan bahan diperlukan untuk menjaga kualitas data biaya. Kedua, evaluasi rasio biaya operasional terhadap omzet diperlukan untuk melihat perubahan beban biaya relatif dari tahun ke tahun. Ketiga, evaluasi HPP per layanan dan produk diperlukan agar keputusan harga dan promosi memiliki dasar

biaya yang jelas. Ketiga titik tersebut menghubungkan informasi akuntansi manajemen dengan keputusan operasional dan pemasaran secara langsung.

SIMPULAN

Penelitian menunjukkan bahwa pengelolaan biaya operasional Klinik Cosmedic DR ELS telah didukung oleh pencatatan keuangan, pengawasan persediaan, pengendalian penggunaan bahan, dan penyesuaian tenaga kerja. Rasio biaya operasional terhadap omzet selama 2020–2024 masing-masing sebesar 27,7%, 29,7%, 32,0%, 45,0%, dan 37,0%. Seluruh rasio berada di bawah 50% sehingga termasuk kategori sangat efisien berdasarkan kriteria yang digunakan penelitian. Namun, kenaikan rasio hingga 45,0% pada 2023 menunjukkan bahwa proporsi biaya terhadap omzet membesar, sehingga evaluasi tren tetap diperlukan walaupun kategori efisiensinya tidak berubah. Penurunan menjadi 37,0% pada 2024 menunjukkan perbaikan dibanding tahun sebelumnya.

Kebijakan harga klinik didasarkan pada komponen HPP, harga jual, margin, serta strategi promosi. Rasio HPP layanan utama berada pada kisaran 34–48%. Beberapa layanan telah berada pada rentang acuan 30–40%, sedangkan Laser I2PL, Laser Lifting, dan terutama Laser Fractional CO2 berada di atas rentang tersebut. Kondisi ini menunjukkan perlunya evaluasi terhadap struktur biaya dan harga jual per layanan. Pada sisi produk, penetapan harga dilakukan melalui markup, margin keuntungan, pajak, dan insentif penjualan, sementara strategi diskon, bundling, dan membership digunakan untuk menjaga daya tarik pasar.

Implikasi penelitian adalah bahwa efisiensi biaya dan kebijakan harga perlu dikelola sebagai satu sistem keputusan. Klinik perlu mempertahankan pencatatan biaya secara real time, memperkuat integrasi persediaan dengan akuntansi, meninjau HPP layanan secara berkala, serta menetapkan batas margin minimum sebelum menjalankan program promosi. Pengembangan penelitian berikutnya dapat memperluas analisis dengan membandingkan beberapa klinik, memasukkan data volume treatment, contribution margin, dan profitabilitas

per layanan, sehingga hubungan antara struktur biaya, harga, dan laba dapat dievaluasi secara lebih komprehensif.

DAFTAR PUSTAKA

Ansari, M. I., & Mansur, A. (2022). Analisis perencanaan dan pengawasan biaya operasional pada PT Adira Finance Cabang Wonomulyo. Jurnal Mirai Management, 7(3), 392–399. https://doi.org/10.37531/mirai.v7i3.2495

Bastian, I., Supriyono, S., & Muljono, T. (2013). Akuntansi biaya: Pengertian dan penerapannya dalam bisnis. Salemba Empat.

Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2009). Akuntansi manajerial. Salemba Empat.

Indrayanti, I. (2017). Penetapan harga dalam bisnis. Pustaka Pelajar.

Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia. (2024, 3 Februari). Hasilkan produk berdaya saing global, industri kosmetik nasional mampu tembus pasar ekspor dan turut mendukung penguatan blue economy. https://www.ekon.go.id/publikasi/detail/5626/hasilkan-produk-berdaya-saing-global-industri-kosmetik-nasional-mampu-tembus-pasar-ekspor-dan-turut-mendukung-penguatan-blue-economy

Kementerian Perindustrian Republik Indonesia. (2024, 30 Juli). Kemenperin pacu IKM kosmetik maksimalkan pasar yang ekspansif. https://ikm.kemenperin.go.id/kemenperin-pacu-km-kosmetik-maksimalkan-pasar-yang-ekspansif

Maidarti, T., Nuswandari, I., & Wibowo, E. (2022). Kebijakan harga dan promosi penjualan terhadap keputusan pembelian produk smartphone PT Smartfren Telecom Tbk. Jurnal Pengembangan Wiraswasta, 24(1), 57. https://doi.org/10.33370/jpw.v24i1.701

Moleong, L. J. (2017). Metodologi penelitian kualitatif. PT Remaja Rosdakarya.

Pamungkas, E. W., Nurchyanti, D. D., Nurhayati, D., Nugraha, N., Putuhena, H., Usman, D. E., Astuti, T. D., Dewanti, M. A., Anggaraini, F. D., & Indarto, S. L. (2023). Akuntansi manajemen: Teori dan konsep-konsep dasar akuntansi manajemen terkini.

Sugiyono. (2018). Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D. Alfabeta.

Sujarweni, V. W. (2017). Akuntansi manajemen: Analisis biaya produksi dan operasional. Pustaka Baru Press.