

JURNAL ILMIAH
Ekonomi Modern dan Tradisional
Journal website: https://jiemt.hellowpustaka.id/index.php

ISSN: 3063-9344 (Online)
https://doi.org/10.61166/jiemt.v3i2.45

Vol. 3 No. 2 (2026)
pp. 247-257

Research Article

Analisis Komprehensif Sistem Transaksi Penjualan Dan Pembelian Dalam Menjaga Marjin Laba Usaha Dagang Pasar Tradisional

Azzahra Dwi Yulia[1], Aditya Putri Aisya[2]

1. Prodi S1 Akuntansi, STIE Al Anwar Mojokerto, Indonesia
2. Prodi S1 Akuntansi, STIE Al Anwar Mojokerto, Indonesia

Correspondent: putriadityaaisya@gmail.com

Copyright © 2026 by Authors, Published by Jurnal Ilmiah Ekonomi Modern dan Tradisional. This is an open access article under the CC BY License https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/

Received : August 01, 2025
Revised : August 10, 2025
Accepted : Sept 28, 2026
Available online : Octo 29, 2026

How to Cite: Yulia, A. D., & Aisya, A. P. (2026). Analisis Komprehensif Sistem Transaksi Penjualan Dan Pembelian Dalam Menjaga Marjin Laba Usaha Dagang Pasar Tradisional. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Modern Dan Tradisional* , 3(2), 247–257. https://doi.org/10.61166/jiemt.v3i2.45

Abstrak.
Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis secara mendalam dan rinci mekanisme akuntansi transaksi penjualan dan pembelian barang dagang serta dampaknya terhadap penetapan harga pokok dan marjin laba pada usaha skala mikro-kecil di pasar tradisional. Pasar tradisional berperan sebagai penggerak ekonomi riil melalui transaksi langsung secara berkala. Dengan metode deskriptif kualitatif, penelitian ini mengurai seluruh komponen pembentuk Harga Pokok Penjualan (HPP), struktur biaya angkut (freight-in), diskon kuantitas, penetapan persentase markup, pencatatan metode fisik versus perpetual, serta risiko kerugian barang dagang akibat tawar-menawar maupun pembusukan persediaan. Hasil penelitian menegaskan bahwa akurasi pencatatan fisik dan pengontrolan komponen perolehan persediaan sangat menentukan stabilitas laba bersih pedagang pasar tradisional.
Kata Kunci: Transaksi Penjualan, Pembelian Barang Dagang, Harga Pokok Penjualan, Markup Margin, Akuntansi Perusahaan Dagang

PENDAHULUAN

Sektor usaha dagang di pasar tradisional memegang peranan krusial dalam menopang ketahanan ekonomi lokal serta menjadi simpul utama distribusi kebutuhan bahan pokok dan barang konsumsi kepada masyarakat luas. Sebagai institusi ekonomi yang tumbuh secara organik dari basis kerakyatan, pasar tradisional berfungsi mempertemukan produsen lokal, tengkulak, pedagang pengecer, dan konsumen akhir dalam satu ekosistem pertukaran barang yang dinamis (Eravia & Samsir, 2025). Keberadaan pasar tradisional tidak sekadar menjadi ruang fisik terjadinya transaksi jual beli, melainkan juga instrumen strategis dalam menjaga ketersediaan pasokan komoditas esensial dengan tingkat keterjangkauan harga yang merata bagi seluruh lapisan sosial ekonomi masyarakat (Insana et al., 2022).

Pesatnya ekspansi jaringan ritel modern dan penetrasi platform perdagangan digital (*e-commerce*), pasar tradisional tetap mempertahankan relevansi serta daya saingnya melalui keunggulan karakteristik yang sulit direplikasi oleh sistem ritel terstandarisasi. Fleksibilitas mekanisme penetapan harga melalui proses tawar-menawar, kedekatan interaksi sosial dan kepercayaan interpersonal antara pedagang dan pelanggan, serta perputaran arus kas (*cash flow*) harian yang berlangsung secara cepat dan tunai menjadi modal sosial sekaligus keunggulan komparatif utama (Syafrizal & Daulay, 2022). Dinamika transaksi yang bersifat langsung dan adaptif ini memungkinkan pedagang merespons perubahan selera maupun daya beli konsumen secara seketika, sehingga perputaran modal kerja tetap terjaga di tengah ketatnya disrupsi model bisnis perdagangan kontemporer (Syaipudin & Awwalin, 2022).

Secara makro, stabilitas operasional pelaku usaha mikro dan kecil di pasar tradisional memberikan efek pengganda (*multiplier effect*) yang signifikan terhadap struktur perekonomian regional. Kelangsungan usaha para pedagang di dalamnya tidak hanya menjamin kelancaran rantai pasok pangan daerah dan meredam potensi gejolak inflasi komoditas harian, tetapi juga menjadi penopang utama daya beli masyarakat kelas menengah ke bawah (Hariani & Yusuf, 2026). Lebih jauh lagi, sektor perdagangan tradisional berperan sebagai katup pengaman sosial yang efektif dalam menyerap tenaga kerja sektor informal baik sebagai pedagang utama, pekerja bongkar muat, maupun penyedia jasa distribusi pendukung sehingga keberlanjutan dan kesehatan finansial usaha dagang di pasar tradisional menjadi prasyarat mutlak bagi stabilitas ekonomi daerah (Ramadan et al., 2021).

Siklus utama usaha dagang bertumpu pada perputaran barang dagang (*inventory cycle*), yaitu rangkaian proses pembelian persediaan dari pemasok atau distributor untuk kemudian dijual kembali kepada konsumen akhir tanpa mengubah bentuk fisiknya. Berbeda dengan perusahaan manufaktur yang mengolah bahan baku

menjadi barang jadi, karakteristik utama usaha dagang terletak pada efisiensi pengelolaan arus masuk dan keluar barang dagangan itu sendiri (Febriyanti et al., 2025). Oleh karena itu, kelancaran ketersediaan stok di tempat usaha menjadi faktor penentu utama agar permintaan pelanggan dapat terpenuhi secara tepat waktu tanpa menimbulkan penumpukan barang yang berlebihan (Syaipudin & Luthfi, 2025).

Keberlanjutan operasional perusahaan dagang sangat bergantung pada ketertiban pencatatan dan pengawasan dua transaksi utama, yakni transaksi pembelian dan penjualan barang dagang. Pada sisi pembelian, pelaku usaha perlu memastikan setiap barang yang masuk tercatat secara akurat sesuai kuantitas, kualitas, dan harga beli yang disepakati dengan pemasok, termasuk memperhitungkan biaya angkut maupun potongan pembelian (Kusnandi et al., 2024). Sementara pada sisi penjualan, setiap pengeluaran barang harus terdokumentasi dengan baik agar arus kas masuk maupun piutang dagang dapat terpantau secara jelas, sekaligus menjadi dasar perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) dan marjin laba usaha secara tepat (Laksana, 2025).

Selisih antara pendapatan penjualan bersih dengan Harga Pokok Penjualan (HPP) yang terbentuk dari akumulasi biaya perolehan persediaan akan menentukan besaran laba kotor sebagai fondasi utama profitabilitas usaha. Laba kotor inilah yang menjadi ukuran awal efisiensi kegiatan perdagangan sekaligus sumber pendanaan untuk menutup berbagai beban operasional harian, seperti biaya sewa lapak, retribusi pasar, ongkos angkut, hingga upah tenaga bongkar muat. Apabila komponen HPP tidak terhitung secara cermat misalnya akibat terabaikannya potongan pembelian, retur barang, atau biaya transportasi pengadaan maka nilai laba kotor yang tercermin berpotensi menyesatkan pelaku usaha dalam mengevaluasi kinerja keuangannya (Zummah & Hikam, 2025).

Meskipun sebagian besar praktik usaha di pasar tradisional belum didukung oleh perangkat sistem informasi akuntansi terkomputerisasi, prinsip-prinsip dasar akuntansi sesungguhnya tetap diterapkan secara nyata melalui mekanisme pencatatan manual dan pengendalian fisik barang. Dalam kesehariannya, para pedagang memanfaatkan nota pembelian dari pemasok, buku catatan kas harian, hingga perhitungan stok fisik secara berkala untuk memantau arus keluar masuk barang dan uang. Praktik pembukuan sederhana ini menunjukkan adanya kesadaran empiris dalam menjaga keseimbangan antara modal yang dikeluarkan untuk kulakan dengan hasil penjualan yang diterima, meskipun masih memerlukan penataan sistem yang lebih terstruktur agar perlindungan terhadap marjin laba dapat berjalan lebih optimal (Badriyah¸arif & Kuswanto, 2023).

Namun, lingkungan pasar tradisional menghadirkan tantangan pengelolaan usaha yang tidak mudah, mulai dari perubahan harga barang dari pemasok yang

bergerak sangat dinamis setiap hari, tingginya risiko penyusutan kuantitas maupun penurunan kualitas barang dagang khususnya pada komoditas segar, hingga ketatnya persaingan harga antarpedagang yang menjual produk sejenis dalam satu area. Pada komoditas bahan pangan seperti sayuran, buah-buahan, maupun bahan pokok curah, keterlambatan perputaran stok dalam hitungan hari saja dapat menyebabkan kerusakan fisik, pembusukan, atau pengurangan bobot yang secara otomatis menurunkan volume barang layak jual (Chrysty Wuysang et al., 2019). Situasi ini menuntut pedagang memiliki ketepatan perhitungan dalam mengelola arus keluar-masuk barang agar persediaan lama dapat segera terjual sebelum mengalami penurunan mutu yang membebani biaya usaha (Eravia & Samsir, 2025).

Kondisi pasar yang sangat fluktuatif dan kompetitif tersebut membuat marjin laba pedagang menjadi sangat rentan menyusut apabila penetapan harga jual tidak segera diselaraskan dengan perubahan harga pokok pembelian serta biaya operasional yang timbul dalam transaksi harian. Dalam praktiknya, demi mempertahankan pelanggan di tengah tekanan persaingan harga yang ketat, pedagang kerap kali menunda penyesuaian harga jual meskipun harga kulakan dari pemasok sedang melonjak tajam (Eravia & Samsir, 2025). Di sisi lain, biaya-biaya pendukung transaksi seperti ongkos angkut, biaya pengemasan ulang, hingga kerugian akibat barang susut sering kali tidak dimasukkan secara eksplisit ke dalam perhitungan harga pokok penjualan. Akibatnya, selisih antara pendapatan penjualan dan biaya perolehan barang semakin menipis, sehingga perputaran uang tunai yang terlihat ramai di permukaan belum tentu mencerminkan perolehan laba bersih yang sehat bagi keberlangsungan usaha dagang (Nurkhin et al., 2020).

Kerentanan keuntungan tersebut menuntut adanya pengaturan transaksi pembelian dan penjualan yang lebih tertata, mulai dari proses tawar-menawar harga beli dengan pemasok, pencatatan potongan harga pembelian, perhitungan ongkos kirim atau angkut, hingga aturan pemberian potongan harga penjualan dan penanganan barang yang dikembalikan pembeli (Mila & Irianto, 2023). Setiap detail kecil dalam transaksi ini sebenarnya saling berkaitan dan menentukan seberapa besar biaya yang benar-benar dikeluarkan serta seberapa besar uang yang akhirnya masuk ke kantong pedagang. Jika hal-hal tersebut tidak dicatat dan diatur dengan rapi, pedagang bisa saja keliru menilai bahwa usahanya selalu untung hanya karena melihat arus uang kas harian yang terlihat ramai (Sutrisno et al., 2023).

Tanpa pemetaan alur transaksi yang jelas dan akurat, pelaku usaha dagang berisiko mengalami gambaran keuntungan yang semu, di mana perputaran uang tunai setiap hari tampak besar tetapi tidak diiringi dengan penambahan laba bersih yang nyata. Sering kali uang hasil penjualan langsung terpakai kembali untuk belanja barang berikutnya atau menutup kebutuhan harian tanpa diketahui secara pasti

berapa porsi yang merupakan modal dan berapa porsi yang benar-benar menjadi keuntungan. Kondisi seperti ini membuat usaha menjadi rentan goyah ketika menghadapi kenaikan biaya atau penurunan penjualan di kemudian hari (Windusancono, 2021).

Pembahasan yang menyeluruh mengenai susunan dan cara kerja sistem transaksi penjualan serta pembelian menjadi sangat penting untuk dilakukan sebagai acuan memperkuat pengelolaan keuangan usaha. Melalui pemahaman yang lebih runtut dan praktis, pedagang maupun pihak yang mempelajari akuntansi usaha dagang dapat melihat titik-titik rawan yang sering membuat keuntungan menyusut sekaligus menemukan cara menjaga marjin laba agar usaha dagang di pasar tradisional tetap bertahan dan berkembang.

METODE

Penelitian ini dirancang menggunakan metode kualitatif deskriptif berbasis studi pengamatan teknis di lingkungan pasar tradisional untuk menggali secara mendalam bagaimana praktik pencatatan dan pengelolaan transaksi berlangsung dalam kondisi lapangan yang sesungguhnya. Pendekatan ini dipilih karena mampu menangkap dinamika operasional pedagang kios secara kontekstual, termasuk penyesuaian-penyesuaian praktis yang sering kali tidak terdokumentasi dalam format laporan keuangan formal. Melalui pengamatan langsung di lokasi, peneliti dapat menguraikan alur kerja, pola pengambilan keputusan, serta titik-titik kritis yang memengaruhi terjaganya marjin laba secara sistematis dan faktual (Syaipudin & Awwalin, 2022).

Pengumpulan data dilakukan melalui observasi partisipatif maupun nonpartisipatif terhadap perilaku transaksi pedagang kios, mulai dari interaksi negosiasi dengan pemasok dan pembeli hingga cara pedagang menangani barang rusak atau retur. Data lapangan juga dihimpun melalui pemetaan alur pengeluaran kas untuk pembelian persediaan, mencakup pencatatan biaya angkut, potongan harga, serta ketepatan waktu pembayaran kepada distributor. Selain itu, dilakukan evaluasi terhadap mekanisme penetapan harga jual harian dalam merespons fluktuasi harga kulakan dan persaingan sekitar, disertai penelaahan terhadap praktik pencatatan kas harian guna menilai keakuratan pemisahan antara modal kerja, beban operasional, dan laba usaha.

Seluruh data hasil observasi, pemetaan alur kas, dan evaluasi pencatatan tersebut kemudian dianalisis secara deskriptif melalui tahapan reduksi data, penyajian alur transaksi, serta penarikan simpulan yang terverifikasi dengan fakta lapangan. Untuk menjaga keabsahan data, temuan pengamatan teknis diperiksa konsistensinya melalui pencocokan antarinformasi serta penelusuran dokumen

pendukung sederhana yang digunakan pedagang, seperti nota kulakan, catatan utang-piutang, dan rekap kas harian. Dengan kerangka metodologis ini, hasil penelitian diharapkan dapat menyajikan gambaran yang utuh dan aplikatif mengenai pengelolaan transaksi pembelian dan penjualan dalam menjaga marjin laba usaha dagang di pasar tradisional (Syaipudin, 2025).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Komprehensif Transaksi Pembelian Barang Dagang

Transaksi pembelian pada usaha dagang pasar tradisional merupakan tahap awal dalam membentuk stok persediaan yang siap dijual kembali. Pengadaan barang ini umumnya dilakukan baik dalam skala eceran maupun grosir dengan pilihan pembayaran secara tunai saat barang diterima (*Cash on Delivery*) maupun tempo jangka pendek selama satu hingga tiga hari kepada pemasok. Sebagaimana dijelaskan oleh, biaya perolehan persediaan tidak hanya dihitung dari angka yang tertera pada nota pembelian saja, melainkan mencakup seluruh pengeluaran tambahan yang dibutuhkan sampai barang tersebut benar-benar tiba di kios dan siap dipasarkan kepada pembeli (saad et al., 2024).

Secara teknis di lapangan, total biaya perolehan barang dagang terbentuk dari tiga komponen utama yang saling memengaruhi besaran modal awal. Komponen pertama adalah harga beli kotor sesuai faktur, yakni nilai dasar barang berdasarkan jumlah pesanan dari distributor atau pemasok induk. Komponen kedua berupa potongan dan retur pembelian, yaitu pengurangan harga yang diperoleh pedagang karena melakukan pembayaran lebih cepat atau karena mengembalikan barang yang kondisinya tidak layak jual. Komponen ketiga adalah biaya angkut pembelian, yang meliputi ongkos transportasi, jasa kuli panggul, serta retribusi jalan selama pengiriman; di mana apabila tanggungan pengiriman berada di pihak pembeli sejak barang keluar dari gudang pemasok (*FOB Shipping Point*), seluruh ongkos tersebut wajib ditambahkan untuk menghitung nilai Harga Pokok Penjualan (HPP) per satuan barang.

Analisis Rinci Transaksi Penjualan dan Penetapan Laba

Transaksi penjualan berperan sebagai sumber utama masuknya uang kas operasional bagi pedagang pasar tradisional. Dalam menentukan harga jual kepada konsumen, pedagang biasanya menerapkan sistem penambahan laba (*markup*) dengan rumus menggabungkan total HPP ditambah persentase keuntungan yang diharapkan. Menurut (Novalianti et al., 2022), penetapan harga jual yang sehat juga harus memperhitungkan perkiraan seluruh biaya operasional harian seperti retribusi kebersihan pasar, biaya listrik kios, hingga penyusutan peralatan dan wadah dagangan agar selisih keuntungan yang diperoleh tidak habis terpakai untuk

menutup pengeluaran rutin dan tetap menghasilkan laba bersih yang nyata (Indrawan et al., 2023). Secara sistematis, penentuan marjin laba kotor (*Gross Profit Margin*) dan laba bersih operasional (*Net Operating Profit*) pada kios dagang pasar tradisional dihitung melalui tahapan akuntansi sebagai berikut:

Tabel. 1
Penentuan Marjin Laba Kotor (Gross Profit Margin) Dan Laba Bersih Operasional (Net Operating Profit) Pada Kios Dagang Pasar Tradisional

Tahapan Akuntansi	Rumus / Formula Kunci	Implikasi Praktis di Pasar Tradisional
1. Pembelian Netto	Pembelian Bruto + Freight-In − (Retur + Potongan)	Menentukan total modal bersih yang tertanam pada persediaan kios.
2. HPP (Periodik)	Persediaan Awal + Pembelian Netto − Persediaan Akhir	Menghitung total beban pokok atas barang yang telah berhasil terjual.
3. Penjualan Netto	Penjualan Bruto − (Potongan Penjualan / Tawar-Menawar)	Mengukur penerimaan kas aktual dari pembeli setelah potongan harga.
4. Laba Kotor	Penjualan Netto − Harga Pokok Penjualan (HPP)	Menilai efisiensi penetapan markup harga terhadap harga pokok perolehan.

Tantangan Fleksibilitas Harga dan Penyusutan Persediaan (Shrinkage)

Tantangan signifikan dalam transaksi penjualan di pasar tradisional terletak pada tingginya dinamika tawar-menawar harga yang berpadu dengan risiko kerusakan persediaan (*inventory shrinkage/spoilage*). Mekanisme pembentukan harga yang bersifat fleksibel memungkinkan pembeli melakukan negosiasi secara langsung di tempat transaksi, sehingga harga jual akhir kerap kali mengalami penyesuaian dari patokan harga awal yang ditetapkan pedagang. Di saat yang sama, karakteristik produk komoditas segar seperti sayuran, buah-buahan, dan bahan pangan mentah memiliki tingkat penyusutan alami yang cepat akibat perubahan suhu, masa simpan yang singkat, maupun penanganan fisik selama proses bongkar muat.

Kondisi ganda tersebut menciptakan kerentanan finansial apabila pedagang tidak memasukkan persentase toleransi barang rusak dan susut ke dalam struktur perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) (Rofiqoh et al., 2026). Dalam praktiknya, banyak pedagang hanya menghitung biaya perolehan berdasarkan jumlah barang saat dibeli dari pemasok tanpa memperhitungkan bahwa sebagian dari stok tersebut berpotensi layu, membusuk, atau berkurang timbangannya sebelum sempat terjual. Ketika potongan harga diberikan secara impulsif demi mempertahankan pelanggan atau mempercepat perputaran barang, batas aman keuntungan menjadi kabur karena nilai kerugian barang rusak tidak terakomodasi dalam harga jual unit yang laku di pasar (Luh & Maryasih, 2021).

Akibatnya, diskon yang diberikan dalam proses tawar-menawar dapat menggerus seluruh marjin laba kotor yang seharusnya menjadi penopang kelangsungan usaha. Situasi ini berpotensi menimbulkan kerugian operasional secara perlahan tanpa disadari oleh pedagang, karena perputaran uang tunai harian tetap terlihat aktif meskipun nilai kekayaan bersih dan modal kerja terus menyusut. Oleh sebab itu, pengendalian persediaan yang cermat disertai penetapan batas bawah harga tawar (*floor price*) yang telah memperhitungkan risiko penyusutan menjadi langkah krusial untuk melindungi profitabilitas usaha dagang di pasar tradisional (Febriyanti et al., 2025).

Simulasi Pencatatan Jurnal Akuntansi Perusahaan Dagang

Simulasi dilakukan untuk memberikan pemahaman terapan pada laboratorium akuntansi, berikut disajikan ikhtisar pasangan akun jurnal standar yang merepresentasikan aktivitas harian pasar tradisional:

Tabel 2
Simulasi Pencatatan Jurnal Akuntansi

Jenis Transaksi	Metode Fisik (Periodik)	Metode Perpetual
Pembelian Barang Dagang (Tunai)	(D) Pembelian (K) Kas	(D) Persediaan Barang Dagang (K) Kas
Pembayaran Biaya Angkut (Freight-In)	(D) Biaya Angkut Pembelian (K) Kas	(D) Persediaan Barang Dagang (K) Kas
Penjualan Barang Dagang (Tunai)	(D) Kas (K) Penjualan	(D) Kas — (K) Penjualan (D) HPP — (K) Persediaan Barang

Simulasi pencatatan jurnal akuntansi perusahaan dagang disusun untuk memberikan pemahaman praktis dalam kegiatan laboratorium akuntansi dengan menerjemahkan aktivitas harian pedagang pasar tradisional ke dalam pasangan akun standar. Melalui pendekatan ini, mahasiswa atau peserta praktikum dapat melihat bagaimana setiap kejadian ekonomi mulai dari pengadaan stok, pelunasan kewajiban, hingga penerimaan hasil penjualan diubah menjadi informasi keuangan yang terukur dan dapat ditelusuri.

Pada sisi transaksi pembelian dan pengelolaannya, pencatatan dimulai ketika pedagang memperoleh barang dagang secara tunai maupun kredit dengan mengaitkan akun pembelian atau persediaan barang dagang terhadap akun kas atau utang dagang. Apabila terjadi pengembalian barang yang rusak atau pelunasan lebih awal sesuai termin pembayaran, penyesuaian dilakukan melalui pasangan akun retur dan potongan pembelian terhadap utang dagang atau kas, sementara ongkos kirim yang menjadi tanggungan pembeli dicatat pada akun beban angkut pembelian atau ditambahkan ke nilai persediaan sesuai ketentuan pengiriman (Suradi et al., 2021).

Sementara itu, pada sisi transaksi penjualan, setiap penyerahan barang kepada konsumen dicatat dengan mengaitkan akun kas atau piutang dagang terhadap akun

penjualan sebagai bentuk pengakuan pendapatan usaha. Apabila muncul potongan penjualan atau retur barang dari pembeli, pencatatannya disesuaikan dengan mengurangi nilai piutang atau kas melalui akun potongan penjualan dan retur penjualan, sehingga seluruh rangkaian jurnal tersebut memberikan gambaran menyeluruh mengenai bagaimana transaksi harian membentuk dasar perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) dan marjin laba usaha (Syafrizal & Daulay, 2022).

KESIMPULAN

Berdasarkan Rincian analisis transaksi penjualan dan pembelian membuktikan bahwa keberhasilan usaha di pasar tradisional sangat tergantung pada disiplin pencatatan elemen perolehan persediaan dan perhitungan HPP secara akurat. Penguasaan prinsip dasar akuntansi dagang khususnya perhitungan biaya angkut, kalkulasi retur/potongan, serta pengontrolan tingkat penyusutan fisik persediaan memungkinkan pedagang menetapkan harga jual secara kompetitif sekaligus mengamankan batas minimum marjin laba usaha yang berlanjut.

REFERENSI

Badriyah¸arif, N., & Kuswanto, B. (2023). Pengaruh Kualitas Layanan, Akses, Harga, dan Kompetensi Karyawan Terhadap Kepuasan Pelanggan PT Kereta Api Indonesia. *Cakrawala Repositori IMWI*, *6*(1), 420–442. https://doi.org/10.52851/CAKRAWALA.V6I1.249

Chrysty Wuysang, C., Pusung, R. J., Ekonomi dan Bisnis, F., & Akuntansi Universitas Sam Ratulangi Manado, J. (2019). Penerapan Target Costing dalam Upaya Efisiensi Biaya Produksi untuk Peningkatan Laba Kotor pada UD. JJ Bakery. *Jurnal EMBA : Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, *7*(3), 3538–3557. https://doi.org/10.35794/EMBA.V7I3.24751

Eravia, D., & Samsir, S. (2025). Meningkatkan daya saing UMKM melalui integrasi Resource Based View (RBV) dan digital marketing: Tinjauan literatur empiris. *Jurnal Bisnis Mahasiswa*, *5*(5), 2671–2685. https://doi.org/10.60036/JBM.801

Febriyanti, W., Akbar, N. R. C., Purba, V., Girsang, L. O., & Umar, A. T. (2025). Pengaruh Strategi Pemasaran, dan Kreativitas Digital terhadap Jiwa Kewirausahaan Generasi Z pada Era Ekonomi Kreatif di Kota Medan. *JURNAL ILMIAH EKONOMI DAN MANAJEMEN* , *3*(5), 420–428. https://doi.org/10.61722/JIEM.V3I5.4842

Hariani, M., & Yusuf, M. (2026). Dukungan Organisasi, Efikasi Diri, dan Kinerja: Tinjauan Berdasarkan Teori Pertukaran Sosial. *Jurnal Mahasiswa Manajemen Dan Akuntansi*, *5*(1), 677–698. https://doi.org/10.30640/JUMMA45.V5I1.5956

Indrawan, M., Karnain, B., GS, A. D., Sugiharto, S., & Zuhro, D. (2023). Pengaruh Gaya Kepemimpinan, Motivasi dan Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Karyawan (Studi Kasus Pada PT. Profilia Indotech Surabaya). *Jurnal Mahasiswa Manajemen Dan Akuntansi*, *2*(2), 01–17.

Insana, D., Insana, D. R. M., Suseno, I., & Yolanda, Y. (2022). Minat Wirausaha Mahasiswa Berbasis Ekonomi Kreatif di Masa Pandemi Covid 19. *Sosio E-Kons*, *14*(1), 45–53. https://doi.org/10.30998/sosioekons.v14i1.12058

Kusnandi, W., Syaipudin, L., & Luthfi, A. (2024). Strategi Penjualan dan Pemasaran dalam Bisnis Dagang Retail di Toko Agung Jaya Kunir Wonodadi Blitar. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Modern Dan Tradisional* , *1*(1), 1–13. https://doi.org/10.61166/JIEMT.V1I1.2

Laksana, A. N. D. (2025). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Publik pada di Bea Cukai Pelabuhan Tanjung Emas Semarang. *AKSAYA: Jurnal Rumpun Akuntansi Publik* , *1*(2), 93–100. https://doi.org/10.61166/aksaya.v1i2.14

Luh, N., & Maryasih, K. (2021). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Wanita Memilih Berwirausaha pada Sentra Industri Kecil Linggoasri Pekalogan Jawa Tengah. *Moestopo Journal of International Relations*, *1*(1), 31–45. https://www.journal.moestopo.ac.id/index.php/mjir/article/view/1306

Mila, R., & Irianto, A. (2023). Pengaruh Ketentuan Skala Usaha Pada Ketepatan Legalitas UMKM Sesuai Dengan Amanat Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang Republik Indonesia (PERPPU) Nomor 2 Tahun 2022 Tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 Tentang Cipta Kerja. *Otentik's: Jurnal Hukum Kenotariatan*, *1*(5).

Novalianti, S. P., Hastuti Purwantini, P., Widyarini, I., Studi Agribisnis, P., Pertanian, F., & Jenderal Soedirman, U. (2022). Penentuan Harga Pokok Penjualan dan Perencanaan Laba Jangka Pendek Olahan Salak di UD Cristal, Sleman, Yogyakarta. *Jurnal Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, *6*(1), 108–121. https://doi.org/10.21776/ub.jepa.2022.006.01.10

Nurkhin, A., Muhsin, Baswara, S. Y., & Astuti, D. P. (2020). Program Peningkatan Kompetensi Wirausaha Halal Food Bagi Santri Tahfidz. *JURNAL PENGABDIAN AL-IKHLAS UNIVERSITAS ISLAM KALIMANTAN MUHAMMAD ARSYAD AL BANJARY*, *5*(2). https://doi.org/10.31602/jpaiuniska.v5i2.2804

Ramadan, A., Departemen, A. F., Komunikasi, S., Masyarakat, P., & Manusia, E. (2021). EFEKTIVITAS INSTAGRAM SEBAGAI MEDIA PROMOSI PRODUK "RENDANG UNINAM." *Jurnal Sains Komunikasi Dan Pengembangan Masyarakat [JSKPM]*, *5*(1), 64–84. https://doi.org/10.29244/JSKPM.V5I1.796

Rofiqoh, H. N., Amelia, P., Selan, F., & Syaipudin, L. (2026). Analisis Laporan Keuangan pada Unit Usaha Mikro Toko Kelontong di Mojokerto. *ALTAMKIN: Jurnal Ekonomi Berbasis Pemberdayaan Masyarakat* , *2*(1), 128–133. https://doi.org/10.61166/ALTAMKIN.V2I1.31

saad, L. A., Nasaruddin, H., Pramono, S. D., Wiryansyah, E. P., & Rahmawati. (2024). Evaluasi Kepatuhan Pasien Tuberkulosis Paru terhadap Penggunaan OAT. *Fakumi Medical Journal: Jurnal Mahasiswa Kedokteran*, *4*(5), 349–357. https://doi.org/10.33096/FMJ.V4I5.457

Suradi, S., Syarifuddin, R., & Irianto, I. (2021). Perancangan Strategi Pemasaran Kopi Bisang Dengan Menggunakan Metode Balanced Scorecard. *Journal Industrial Engineering & Management (JUST-ME)*, *2*(1), 1–7. https://doi.org/10.47398/JUST-ME.V2I1.583

Sutrisno, F. A. I., Ompusunggu, D. P., & Hukom, A. (2023). Analisis Peran Lembaga Keuangan (Pegadaian) Terhadap Pengembangan Perekonomian Masyarakat Umum (Usaha UMKM). *GMA Ekonomi*, *12*(1).

Syafrizal, A., & Daulay, M. S. . (2022). Pengaruh Kepemimpinan Dan Lingkungan Kerja Terhadap Produktivitas Kerja Departemen Logistik PT Sukanda Djaya Medan. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Keuangan Dan Bisnis*, *3*(1), 131–144.

Syaipudin, L. (2025). *Pengantar Penelitian Lapangan Sederhana Berbasis Jurnalistik (Kualitatif, Kuantitatif, R&D dan Studi Kepustakaan)*. Dawarmiyata Press LPPM STIE Al-Anwar.

Syaipudin, L., & Awwalin, I. N. (2022). Strategi Promosi Melalui Pemanfaatan Media Sosial Instagram Dalam Meningkatkan Penjualan pada Home Industry Baso Aci Mahira Lamongan. *Sanskara Manajemen Dan Bisnis*, *1*(01), 31–42. https://sj.eastasouth-institute.com/index.php/smb/article/view/22

Syaipudin, L., & Luthfi, A. (2025). Pengaruh Financing to Debt Ratio dan Net Profit Margin terhadap Profitabilitas Bank Muamalat Indonesia Periode 2013-2022. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Publik, Manajemen Dan Perbankan*, *1*(1), 10–21. https://jiapmp.hellowpustaka.id/index.php/i/article/view/2

Windusancono, B. A. (2021). Upaya Percepatan Pertumbuhan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia. *Mimbar Administrasi*, *18*(2), 32–45. https://doi.org/10.56444/MIA.V18I2.2528

Zummah, A. A., & Hikam, A. I. (2025). Analisis Psikologi Tokoh Alie dalam Novel Rumah untuk Alie Karya Lenn Liu Kajian Psikologi Sigmound Freud. *Pragmatik : Jurnal Rumpun Ilmu Bahasa Dan Pendidikan* , *3*(3), 240–260. https://doi.org/10.61132/PRAGMATIK.V3I3.1826