

PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK (UMKM) DI SABUMI DENGAN MENGGUNAKAN METODE COST BASED PRICING

Alni Nuraeni Farijah¹, Asep M. Ramdan², Faizal Mulia³

Univesitas Muhammadiyah Sukabumi ¹²³
alninuraeni23@gmail.com¹, amr37ramdan@gmail.com²
paijo_assun@yahoo.com³

***Abstrack:** The purpose of this research paper is to implement a method of cost-based pricing on CV. Midi Sukabumi in determining the selling price Lidi Osyin Noodle. The analysis technique that used is descriptive quantitative approach analysis technique used to analyze numbers using formulas and make descriptions systematically. the result of this research is determining the selling price on CV. Midi Sukabumi by using cost based pricing method are of two calculations, is cost plus pricing used to calculate the total cost of production and non-production process. And the second calculation is the calculation of mark up pricing used for reseller agents by adding a desired mark up on the purchase price of unity.*

***KeyWords:** Full costing, Cost Based Pricing, Cost Plus Pricing, And Mark Up Pricing*

***Abstrak:** Penelitian ini bertujuan untuk mengimplementasikan metode cost based pricing pada CV. Midi Sukabumi dalam menetapkan harga jual produk mie lidi osyin. Penelitian ini menggunakan teknik analisis*

pendekatan kuantitatif deskriptif yang digunakan untuk menganalisa angka-angka dengan rumus dan mendeskripsikan secara sistematis. Hasil penelitian menunjukkan dalam menetapkan harga jual dengan menggunakan metode cost based pricing pada CV. Midi Sukabumi terdiri dari dua perhitungan, yaitu perhitungan cost plus pricing yang digunakan untuk menghitung seluruh beban biaya atas proses produksi dan non produksi. Serta perhitungan yang kedua yaitu perhitungan mark up pricing yang digunakan untuk agen reseller dengan menambahkan mark up yang diinginkan pada harga beli persatuan.

Kata Kunci: Biaya penuh, Penetapan Harga Berbasis Biaya, Biaya Plus, Kenaikan Biaya

PENDAHULUAN

Kota Sukabumi merupakan kota jasa dan perdagangan sehingga banyak masyarakat menggunakan kesempatan ini untuk berwirausaha. Dinas Koperasi, UKM, Perdagangan dan Perindustrian Kota Sukabumi, Jawa Barat dalam websitenya menjelaskan ada sekitar 18 ribu pelaku UMKM yang bergerak di berbagai bidang usaha. Dari jumlah tersebut sebagian sudah ada yang naik kelas dan produknya ditampung diberbagai pasar modern baik di dalam maupun luar Kota Sukabumi. Berdasarkan pengamatan peneliti lakukan ke beberapa UMKM di bidang industri makanan hal yang sering dihadapi pelaku usaha yaitu sulit dalam menetapkan harga jual produknya. Sebagian besar UMKM di kota sukabumi dalam menetapkan harga jualnya berdasarkan perhitungan konvensional pemilik tanpa menggunakan metode ilmiah. UMKM industri makanan harus memperhitungkan harga pokok produksinya sehingga mampu mencapai laba yang di harapkan. Namun lemahnya pemahaman pemilik terhadap metode

penetapan harga jual, membuat pemilik kesulitan dalam menetapkan harga jual produk, dengan demikian metode konvensional ini kurang tepat jika digunakan untuk menetapkan harga jual karena tidak terukur laba yang akan diharapkan.

Penelitian tentang penetapan harga jual produk sudah banyak dilakukan, diantaranya Nur kabib menganalisis tentang penetapan harga jual dengan menggunakan metode *variabel costing* dengan hasil penelitiannya menunjukkan dengan menggunakan metode *variabel costing*, harga pokok produksi menjadi lebih rendah. Selanjutnya perusahaan dapat memanipulasi Biaya *Overhead* Pabrik (BOP) sebagaimana sifat biaya tetap dengan menambah volume produksi untuk menekan harga pokok produksi.¹ Selanjutnya penelitian Desliane Wauran menganalisis tentang penetapan harga jual menggunakan metode *cost plus pricing*. Hasil penelitiannya menunjukan bahwa harga jual produk terdapat selisih antara perhitungan perusahaan dengan perhitungan menggunakan metode *cost plus pricing* yang memperhitungkan biaya produksi dan biaya non produksi.² Sedangkan penelitian yang dilakukan Endra Setiyaningsih menganalisis tentang penetapan harga jual dengan menggunakan metode *full costing*. Apabila dibandingkan dengan harga pokok produksi yang digunakan

¹ Kabib, Nur. Metode Variabel Costing Sebagai Dasar Penentuan Harga Jual Produk. *The 5th Urecol Proceeding*. Yogyakarta: Universitas Ahmad Dahlan (UAD). 2017, hlm. 118-123.

² Desliane Wauran. "Analisis Penentuan Harga Pokok Produk Dan Penerapan Cost Plus Pricing Method Dalam Rangka Penetapan Harga Jual Pada Rumah Makan Soto Rusuk Ko' Petrus Cabang Megamas". *Jurnal Emba*, Vol. 4, No. 2, 2016, hlm. 652-661.

dengan metode pada Pabrik memberikan hasil yang berbeda yaitu laba yang di dapatkan dalam penetapan harga jual lebih besar menggunakan metode *Full Costing*.³

Penelitian ini akan menerapkan metode penetapan harga jual produk pada UMKM di Sukabumi dengan menggunakan metode *cost based pricing*. Berdasarkan hasil peninjauan yang peneliti lakukan melalui wawancara dan observasi, ditemukan permasalahan bahwa perusahaan CV. Midi Sukabumi dalam menetapkan harga jualnya masih menggunakan perhitungan konvensional. Dibuktikan tidak adanya tahap pengelompokkan serta penggolongan biaya yang terjadi pada saat produksi maupun non produksi, permasalahan ini berpengaruh pada penetapan harga jual mie lidi dan pengambilan kebijakan serta laba yang diharapkan. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui penetapan harga jual menggunakan metode *cost based pricing* pada CV. Midi Sukabumi.

LANDASAN TEORI

Penetapan Harga Jual

Penentuan harga jual yaitu menambahkan angka perkiraan laba (*markup*) pada harga pokok.⁴ Penetapan atau kebijaksanaan harga

³ Endra Setyaningsih. "Analisis Penerapan Metode Full Costing Dalam Perhitungan Harga Pokok Produksi Untuk Penetapan Harga Jual (Studi Kasus Pada Pabrik Tahu Lestari)", *Jurnal Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Dian Nuswantoro*, Vol.1, 2009, hlm. 1-16.

⁴ Krismiaji Aryani dan Y. Anni. *Akuntansi Manajemen*. (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2011), hlm. 325.

adalah keputusan mengenai harga-harga yang akan diikuti untuk suatu jangka waktu tertentu”.⁵ Dalam penelitian yang dilakukan Oktavia Toar bahwa Penentuan harga jual suatu produk atau jasa merupakan salah satu keputusan penting manajemen karena harga yang ditetapkan harus dapat menutup semua biaya dan dalam rangka mendapatkan laba yang diharapkan oleh perusahaan.⁶

Metode Penetapan Harga Jual

Metode penetapan harga jual adalah prosedur atau tata cara seseorang dalam proses menetapkan harga jual produk yang ditawarkan. Adapun beberapa metode penetapan harga jual menurut para ahli menggunakan penetapan harga secara umum yang meliputi satu atau lebih diantara tiga perangkat perimbangan berikut ini yakni penetapan harga berdasarkan biaya (*Cost-Based Pricing*), *Cost-Plus-Pricing* (Penetapan harga biaya plus), penentuan harga jual *cost plus pricing* digunakan sebagai dasar penentuan harga jual. *mark up pricing method*, dan *BEP (break even point)*.⁷

Penentuan harga jual dengan metode *cost plus pricing* melalui pendekatan *variabel costing* dapat memudahkan manajemen dalam mengambil keputusan khususnya dalam penentuan harga jual produk

⁵ Buchari Alma. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. (Bandung: Alfabeta, 2011), hlm. 170.

⁶ Oktavia Toar. “Analisis Perbandingan Harga Jual Produk dengan menggunakan metode *cost plus pricing* dan *mark up pricing* pada Dolphin Bakery”. *Jurnal Emba*. Vol. 05, No. 02, 2017, hlm. 2040-2050.

⁷ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller. *Manajemen Pemasaran Jilid 2 Edisi 13*. (Jakarta: Erlangga, 2010), hlm. 83.

yaitu dengan menghitung biaya variabel ditambah *mark up*.⁸ Metode untuk menetapkan harga jual adalah dengan menghitung harga pokok produksi dengan menggunakan metode full costing. Dalam penelitiannya, peneliti mencoba membandingkan perhitungan harga pokok produksi yang dilakukan perusahaan dengan perhitungan harga pokok produksi menggunakan metode full costing yang digunakan sebagai dasar penentu penetapan harga jual. Hasil perhitungan *full costing* harga pokok produksinya lebih besar dibanding dengan perhitungan sederhana yang dilakukan oleh perusahaan.⁹

Dalam penelitian Hana Narissa mengemukakan bahwa Perusahaan sebaiknya dalam menentukan harga jual menggunakan metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *variabel costing*, karena dapat mengidentifikasi biaya-biaya produksi dan menghitung harga jual produk produk, sehingga harga jual produk dapat bersaing dan dapat meningkatkan laba.¹⁰ Selanjutnya Magnus Johansson mengemukakan “*explain that The distinction between cost, competition and value-based pricing strategies provides us with a framework with which to understand and categorize different types of pricing practices*”.¹¹

⁸ Fitrah Rezandra. “Penentuan Harga Jual Menggunakan Metode cost plus pricing dengan pendekatan variabel costing”. *Jurnal Ilmu & Riset Akuntansi*. Vol. 03, No. 11, 2014, hlm. 1-15.

⁹ Endra Setyaningsih. Analisis Penerapan Metode..., hlm. 1-6.

¹⁰ Hana Narissa. “Analisis penentuan harga jual menggunakan metode cost plus pricing dengan pendekatan variabel costing untuk meningkatkan Laba”. *Jurnal Pendidikan Ekonomi*. Vol. 01, 2012, hlm. 1-12.

¹¹ Magnus Johansson. “Pricing Strategies And Pricing Capabilities”. *Journal Of Revenue And Pricing Management*. Vol. 11, No. 1, 2012, hlm. 4-11.

Dalam penelitian Magnus Johansson diketahui bahwa metode penetapan harga jual dapat dibedakan menjadi tiga, yaitu penetapan berbasis biaya, kometisi, dan penetapan harga berbasis nilai. Metode ini dapat memudahkan seorang pemilik perusahaan dalam mengambil keputusan harga jual berdasarkan kategori yang sesuai dengan kondisi lingkungan perusahaan. Penelitian Irvana Marina mengemukakan hasil penelitian bahwa manajemen belum menerapkan analisis harga biaya plus dalam menghitung harga jual untuk pesanan khusus. Harga jual dengan menggunakan metode harga biaya plus (*cost plus pricing*) lebih rendah, sebaliknya perusahaan akan menerapkan metode harga biaya plus dengan menggunakan pendekatan biaya variabel dalam menghitung harga jual sehingga harga jual yang dicapai perusahaan dapat bersaing dengan produk sejenis yang ada dipasaran.¹² Serta penelitian oleh Meera Singh mengemukakan bahwa metode untuk menetapkan harga jual terdiri dari 3, yaitu *cost based pricing* (Penetapan Harga berdasarkan biaya), *break even point*, *Demand based pricing* (Penetapan harga berdasarkan permintaan), *Pricing related to market* (penetapan harga berdasarkan pasar). Penetapan harga jual sebuah produk di pengaruhi oleh kondisi pasar dan dapat berubah sesuai faktor lingkungan pesaing dan lingkungan.¹³

¹² Irvana Marina Kandoy. "Penetapan cost plus pricing dalam keputusan penetapan harga jual untuk pesanan khusus". *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*. Vol. 15., No. 3, 2015, hlm. 141-151.

¹³ Meera Singh. "Important Pricing Method In 4P'S". *International Of Manajement And Business Studies (IJMBS)*. Vol. 03, No. 2, 2013, hlm. 147-150.

Desliane Wauran menjelaskan bahwa metode penetapan harga jual pada industri makanan yaitu dengan menggunakan metode penetapan harga jual *cost plus pricing* karena metode ini melakukan perhitungan yang akurat dengan mengklasifikasikan biaya-biaya yang dikeluarkan sehingga dapat menekan jumlah biaya yang tujuannya untuk memperoleh laba yang di harapkan. Berdasarkan uraian diatas disimpulkan bahwa dalam menetapkan harga jual pada perusahaan industri makanan perlu adanya tahapan pengelompokannya dan metode penetapan harga jual yang digunakan adalah metode penetapan harga berbasis biaya (*cost based pricing*) yang dapat di bedakan menjadi 2 perhitungan yaitu, metode perhitungan harga normal (*Cost plus pricing*) dan metode perhitungan harga *reseller* (*mark up pricing*).

METODOLOGI PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan peneliti untuk menemukan dan mendapatkan jawaban untuk masalah yang di teliti adalah metode penelitian deskriptif kuantitatif. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode dengan pendekatan kuantitatif dikarenakan data yang diperoleh berupa angka-angka dan metode penelitian deskriptif untuk menggambarkan atau menjelaskan secara sistematis fenomena yang di teliti. Pengumpulan data penelitian terdiri dari data primer dan data sekunder. Yaitu data yng diperoleh dari sumber yang di teliti serta data yang di dapat dari buku dan informasi lainnya maupun kepustakaan. Adapun teknis analisis data yang di gunakan adalah

Teknis metode cost plus pricing dengan melakukan perhitungan biaya total yang di dapatkan dari perhitungan metode full costing ditambahkan dengan biaya non produksi dan menambahkan laba yang diinginkan. kemudian informasi tersebut akan dijadikan landasan dalam penentuan harga jual produk.

Berikut diberikan langkah dalam menghitung biaya total dan margin yaitu sebagai berikut:

1. Menghitung Harga Pokok Produksi menggunakan metode *full costing*.

Biaya bahan baku langsung	xxx
Biaya tenaga kerja langsung	xxx
Biaya <i>overhead</i> pabrik <i>variabel</i>	xxx
Biaya <i>overhead</i> pabrik tetap	xxx
	----- +
Harga pokok produksi	xxx

2. Menghitung Biaya Total

Biaya total = biaya produksi + biaya non produksi

3. Menghitung biaya per unit

$$\text{Biaya per unit} = \frac{\text{Biaya total}}{\text{unit}}$$

4. Menghitung Laba Perusahaan

Laba yang diinginkan = ...% x Jumlah aktiva yang digunakan

5. Menghitung Persentase Mark up

$$\text{Persentase mark up} = \frac{\text{laba yang diinginkan perusahaan}}{\text{biaya total}} \times 100\%$$

6. Menghitung Mark up Per Unit

Mark up per unit = persentase mark up....% x biaya per unit

7. Menghitung Harga Jual Per Unit

Keputusan penetapan harga jual merupakan keputusan manajemen dalam menentukan harga jual perusahaan. Adapun rumus untuk menghitung penetapan harga jual dengan menggunakan metode *cost based pricing* yaitu:

a. *Cost Plus Pricing Method* dengan rumus:

Harga jual = biaya total + margin

b. *Mark Up pricing Method* dengan rumus :

Harga jual = Harga Beli + Mark Up

HASIL PENELITIAN

CV. Midi Sukabumi yang berada di daerah Kota Sukabumi adalah perusahaan yang bergerak dalam industri makanan. Seperti halnya perusahaan industri lainnya, perusahaan industri ini mempunyai kegiatan memproduksi bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Metode penentuan harga jual merupakan salah satu komponen penting dalam menentukan kemajuan perusahaan dalam menghadapi dunia persaingan yang semakin ketat. Dalam penetapan harga jual produk, pemilik perusahaan harus memperhitungkan biaya yang dikeluarkan dan laba yang di harapkan sehingga harga jual yang ditawarkan mampu menutupi beban yang dikeluarkan. Dengan adanya metode penetapan harga jual, perusahaan industri makanan yang

memproduksi barang mentah menjadi barang dalam menetapkan harga jualnya dapat menggunakan metode *Cost Based Pricing* (penetapan harga berbasis biaya) karena adanya biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan pada saat proses produksi.

Adapun metode perhitungan penetapan harga jual berdasarkan biaya dalam bentuk yang paling sederhana, yaitu *Cost Plus Pricing Method* dan *Mark Up Pricing Method*. Dengan adanya metode penetapan harga jual *Cost Based Pricing* dengan pendekatan *Cost plus pricing* dan *mark up pricing* suatu perusahaan atau UMKM sekalipun dapat menetapkan harganya dengan menjumlah biaya total dimana, biaya total didapatkan dari biaya produksi (pehitungan metode full costing) ditambah biaya non produksi serta ditambah pula jumlah laba (markup) yang diinginkan secara tepat.

PEMBAHASAN

Penetapan Harga Jual Produk jMie Lidi Osyin Pada CV. Midi Sukabumi

CV. Midi Sukabumi dalam menetapkan harga jual produknya masih menghitung dengan tradisional yaitu hanya mengklasifikasikan perhitungan biaya produksinya tanpa mengklasifikasikan biaya lain yang tidak terduga. Setelah menghitung biaya produksi maka CV. Midi Sukabumi menambahkan laba yang di harapkan. Berikut ini adalah tabel perhitungan biaya yang dilakukan saat memproduksi mie lidi osyin.

Tabel 1. Biaya Produksi Mie Lidi Osyin

CV. Midi Sukabumi

Keterangan	Biaya Yang Di Keluarkan (Per Bulan)
Biaya Bahan Baku	Rp 28.912.000
Upah Tenaga Kerja Langsung	Rp 3.120.000
Upah Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp 3.300.000
Penyusutan Peralatan Per Bulan	Rp 150.000
Biaya Bahan Penolong	Rp 22.000.000
Biaya Air dan Listrik	Rp 200.000
Total	Rp 57.628.000

Berdasarkan tabel biaya produksi pada CV. Midi Sukabumi, total biaya keseluruhan yang dikeluarkan per bulan dalam memproduksi Mie Lidi Osyin sebesar Rp 57.628.000, mie lidi yang diproduksi selama satu bulan kurang lebih 10.400 kemasan. Biaya produksi ini dijadikan bahan untuk menetapkan harga jual mie lidi osyin. Adapun perhitungan untuk menetapkan harga jual mie lidi osyin pada CV. Midi Sukabumi adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Biaya Total} &= \text{Harga Pokok Produksi} \\ &= \text{Rp } 57.628.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya Total per kemasan} &= \text{Biaya total : banyaknya produksi} \\ &= \text{Rp } 57.628.000 : 10.400 \\ &= \text{Rp } \mathbf{5.541} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Laba yang diinginkan} &= \dots\% \times \text{jumlah aktiva yang digunakan} \\ &= 53,1\% \times \text{Rp } 57.628.000 \\ &= \mathbf{\text{Rp } 30.600.468} \\ \\ \text{Presentase Mark Up} &= \frac{\text{Laba yang diinginkan} \times 100\%}{\text{Biaya Total}} \\ &= \frac{\text{Rp } 30.600.468 \times 100\%}{\text{Rp } 57.628.000} \\ &= \mathbf{53,1\%} \\ \\ \text{Mark Up Per Kemasan} &= \text{Presentase Mark Up } \% \times \text{biaya perkemasan} \\ &= 53,1\% \times \text{Rp } 5.541 \\ &= \mathbf{\text{Rp } 2.942} \\ \\ \text{Harga Jual per kemasan} &= \text{Biaya total per kemasan} + \text{mark up per kemasan} \\ &= \text{Rp } 5.541 + \text{Rp } 2.942 \\ &= \mathbf{\text{Rp } 8.483} \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas harga pokok produksi/biaya totalnya adalah sebesar Rp 57.628.000 untuk 10.400 kemasan mie lidi osyin, biaya total yang dibebankan untuk per kemasan mie lidi osyin yaitu sebesar Rp 5.541 dengan presentase mark up 53,1 % dari biaya total yang dibebankan untuk per kemasan maka dapat diketahui keuntungan atau laba yang diinginkan sebesar Rp 2.942, sehingga biaya total per kemasan ditambah dengan mark up per kemasan (Rp 5.541 + Rp 2.942) dapat menetapkan harga jual mie lidi osyin yaitu sebesar Rp 8.483. dibulatkan menjadi Rp 8.500 per kemasan mie lidi

osyin. Perhitungan harga jual ini dijadikan keputusan untuk menetapkan harga jual mie lidi osyin per kemasan.

Penetapan Harga Jual Produk Mie Lidi Osyin Dengan Metode *cost based pricing* Pada CV. Midi Sukabumi

Cost Based Pricing merupakan harga yang diterapkan setelah menghitung biaya produksi dan pemasaran ditambah dengan jumlah tertentu sehingga dapat menutupi biaya-biaya langsung hingga overhead dan laba. Adapun metode penetapan harga jual berdasarkan biaya dalam bentuk yang paling sederhana, yaitu :

a. Perhitungan Cost Plus Pricing Method

Untuk menetapkan harga jual produk mie osyin pada CV. Midi Sukabumi harus menghitung harga pokok produksi , perhitungan harga pokok produksi pada CV. Midi Sukabumi yaitu menggunakan metode *full costing* yang terdiri dari perhitungan biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya *overhead* pabrik.

Tabel 1. Perhitungan Harga Pokok Produksi Full Costing Produk Mie Lidi Osyin Bulan Januari – Desember 2017

Bulan	BBB	BTKL	BOP Variabel	BOP Tetap	Harga Pokok Produksi
1	Rp 29.120.000	Rp 3.120.000	Rp 23.280.000	Rp 3.602.034	Rp 59.122.034
2	Rp 29.512.000	Rp 3.120.000	Rp 23.170.000	Rp 3.602.034	Rp 59.404.034
3	Rp 34.819.500	Rp 3.120.000	Rp 27.955.000	Rp 3.602.034	Rp 69.469.534
4	Rp 32.178.500	Rp 3.120.000	Rp 25.865.000	Rp 3.602.034	Rp 64.765.534
5	Rp 27.174.500	Rp 3.120.000	Rp 21.905.000	Rp 3.602.034	Rp 55.801.534

6	Rp 28.356.000	Rp 3.120.000	Rp 22.840.000	Rp 3.602.034	Rp 57.918.034
7	Rp 28.286.500	Rp 3.120.000	Rp 22.785.000	Rp 3.602.034	Rp 57.793.534
8	Rp 28.495.000	Rp 3.120.000	Rp 22.950.000	Rp 3.602.034	Rp 58.167.034
9	Rp 27.174.500	Rp 3.120.000	Rp 21.905.000	Rp 3.602.034	Rp 55.801.534
10	Rp 28.286.500	Rp 3.120.000	Rp 22.785.000	Rp 3.602.034	Rp 57.793.534
11	Rp 27.950.120	Rp 3.120.000	Rp 22.518.800	Rp 3.602.034	Rp 57.190.954
12	Rp 28.194.760	Rp 3.120.000	Rp 22.712.400	Rp 3.602.034	Rp 57.629.194
Total	Rp 349.547.880	Rp 37.440.000	Rp 280.671.200	Rp 43.224.408	Rp 710.883.488

Sumber Data : CV. Midi Sukabumi dan diolah, 2018

Biaya non produksi merupakan biaya yang berkaitan dengan pengembangan perusahaan, pemasaran, layanan dan administrasi umum. Biaya non produksi CV. Midi Sukabumi terdiri dari biaya administrasi dan umum serta biaya transportasi.

Tabel 2. Biaya Non Produksi CV. Midi Sukabumi
Bulan Januari – Desember 2017

Keterangan	Biaya Per Bulan	Biaya Per Tahun
Biaya Adm dan Umum	Rp 200.000	Rp 2.400.000
Biaya Transportasi	Rp 200.000	Rp 2.400.000
Total		Rp 4.800.000

Sumber : CV. Midi Sukabumi dan diolah, 2018

Hasil perhitungan harga pokok produksi dan non produksi diatas dapat dijadikan sebagai acuan dalam pengambilan keputusan penetapan harga jual mie lidi osyin pada CV. Midi Sukabumi. Adapun perhitungan penetapan harga jual dengan menggunakan metode perhitungan *cost plus pricing* adalah sebagai berikut:

Biaya Produksi	= Harga Pokok Produksi = Rp 710.883.488
Biaya non Produksi	= Biaya adm + Biaya Transportasi = Rp 2.400.000 + Rp 2.400.000 = Rp 4.800.000
Biaya Total	= Biaya produksi + Biaya Non Produksi = Rp710.883.488 + Rp 4.800.000 = Rp 715.683.488
Biaya Total per kemasan	= Biaya total : banyaknya produksi = Rp 715.683.488 : 125.586 = Rp 5.698
Laba yang diinginkan	= ...% x jumlah aktiva yang digunakan = 50% x Rp 715.683.488 = Rp 357.841.744
Presentase Mark Up	= $\frac{\text{Laba yang diinginkan} \times 100 \%}{\text{Biaya Total}}$ = $\frac{\text{Rp } 357.841.744 \times 100 \%}{\text{Rp } 715.683.488}$ = 50 %
Mark Up Per Kemasan	= Presentase Mark Up % x biaya perkemasan = 50% x Rp 5.698 = Rp 2.849
Harga Jual per kemasan	= Biaya total per kemasan + mark up per kemasan = Rp5.698 + Rp 2.849 = Rp 8.547

b. Perhitungan Mark Up Pricing Method

Adapun Mark up pricing banyak digunakan oleh para pedagang . para pedagang menentukan harga jualnya dengan cara menambahkan mark up yang diinginkan pada harga beli per

satuan. Presentase yang di tetapkan berbeda untuk setiap jenis barang. Adapun perhitungan harga jual menggunakan *mark up pricing* adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned}\text{Harga Jual} &= \text{Harga Beli} + \text{Mak Up} \\ &= \text{Rp } 8.500 + (50\% \times \text{Rp } 8.500) \\ &= \text{Rp } 8.500 + \text{Rp } 4.250 \\ &= 12.750\end{aligned}$$

Perbandingan Penetapan Harga Jual Mie Lidi Osyin Pada CV. Midi Sukabumi Dan Penetapan Harga Jual Mie Lidi Osyin Menggunakan Metode *Cost Based Pricing*

Perbandingan penetapan harga jual mie lidi osyin yang diterapkan CV. Midi Sukabumi dan penetapan harga jual mie lidi osyin dengan menggunakan metode *cost based pricing* adanya perbedaan dalam perhitungan harga pokok produksi. Pada penetapan yang dilakukan perusahaan tidak memperhitungkan dan mengklasifikasikan biaya-biaya berdasarkan 3 (tiga) unsur biaya secara sistematis yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik. Sehingga dalam perhitungan harga pokok produksi yang diterapkan perusahaan hanya menghitung biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi saja tanpa memasukan biaya non produksi, sedangkan penetapan harga jual dengan menggunakan metode *cost based pricing* dengan perhitungan *cost plus pricing* dalam menghitung harga pokok produksinya memasukan semua beban biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi maupun non produksi. Dalam penetapan harga jual mie lidi

osyin dengan menggunakan metode *cost based pricing* agen reseller dapat dengan mudah menetapkan harga jualnya, karena dalam metode ini ada pula perhitungan *mark up pricing* yang dapat digunakan oleh agen reseller dalam menetapkan harga mie lidi osyin dan mampu memperhitungkan laba yang akan diperolehnya.

KESIMPULAN

CV. Midi Sukabumi dalam menetapkan harga jualnya hanya menghitung biaya produksinya saja, hal ini berarti CV. Midi Sukabumi dalam menetapkan harga jualnya masih menggunakan perhitungan konvensional. Dalam perhitungan metode konvensional yang dilakukan CV. Midi Sukabumi dalam menetapkan harga jual hanya mengklasifikasikan perhitungan biaya produksinya tanpa mengklasifikasikan biaya lain yang tidak terduga atau tidak menambahkan biaya non produksi. Penetapan harga jual mie lidi osyin dengan menggunakan metode *cost based pricing* terdiri dari dua perhitungan, yaitu perhitungan *cost plus pricing* untuk menghitung seluruh beban biaya atas proses produksi dan non produksi dan perhitungan yang kedua adalah perhitungan *mark up pricing* yang digunakan untuk agen reseller dengan cara menambahkan mark up yang diinginkan pada harga beli per satuan. Perhitungan harga jual yang diterapkan perusahaan dan metode *cost based pricing* terdapat selisih antara biaya total produksi yang dilakukan perusahaan dan metode *cost based pricing* yang dilakukan peneliti. Hal tersebut karena

dalam perhitungan metode konvensional tidak menambahkan biaya non produksi sedangkan dalam metode *cost based pricing* menghitung pula biaya non produksi. Penambahan biaya non produksi pada metode *cost based pricing* bertujuan untuk menghindari biaya yang tidak terduga sehingga mampu mengurangi laba yang diharapkan. Dengan demikian perhitungan biaya total atau harga pokok produksi dengan menggunakan metode *cost based pricing* lebih besar dibanding perhitungan konvensional yang dilakukan oleh perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. (2011). *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta.
- Aryani Krismiaji dan Y. Anni. (2011). *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN..
- Johansson, Magnus. (2012.). Pricing Strategies And Pricing Capabilities. *Journal Of Revenue And Pricing Management*. Vol. 11, No. 1, hlm. 4-11.
- Kabib, Nur. (2017). Metode Variabel Costing Sebagai Dasar Penentuan Harga Jual Produk. *The 5th Urecol Proceeding*. Yogyakarta: Universitas Ahmad Dahlan (UAD), hlm. 118-123.
- Kandoy, Irvana Marina. (2015). Penetapan cost plus pricing dalam keputusan penetapan harga jual untuk pesanan khusus. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*. Vol. 15., No. 3. hlm. 141-151.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. (2010). *Manajemen Pemasaran Jilid 2 Edisi 13*. Jakarta: Erlangga.
- Narissa, Hana. (2012). Analisis penentuan harga jual menggunakan metode cost plus pricing dengan pendekatan variabel costing untuk meningkatkan Laba. *Jurnal Pendidikan Ekonomi*. Vol. 01, hlm. 1-12.
- Rezandra, Fitrah. (2014). Penentuan Harga Jual Menggunakan Metode cost plus pricing dengan pendekatan variabel costing. *Jurnal Ilmu & Riset Akuntansi*. Vol. 03, No. 11, hlm. 1-15.

- Setiyaningsih, Endra. (2009). Analisis Penerapan Metode Full Costing Dalam Perhitungan Harga Pokok Produksi Untuk Penetapan Harga Jual. *Jurnal Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Dian Nuswantoro*, Vol 01, hlm. 1-16.
- Singh, Meera. (2013). Important Pricing Method In 4P'S. *International Of Managemet And Business Studies (IJMBS)*. Vol. 03, No. 2, hlm. 147-150.
- Toar, Oktavia. (2017). Analisis Perbandingan Harga Jual Produk dengan menggunakan metode cost plus pricing dan mark up pricing pada Dolphin Bakery. *Jurnal Emba*. Vol. 05, No. 02, hlm. 2040-2050.
- Wauran, Desliane. (2016). Analisis Penentuan Harga Pokok Produk Dan Penerapan Cost Plus Pricing Method Dalam Rangka Penetapan Harga Jual Pada Rumah Makan Soto Rusuk Ko' Petrus Cabang Megamas. *Jurnal Emba*, Vol. 4, No. 2, hlm. 652-661.