

**PENETAPAN HARGA JUAL ES BALOK PADA PT. ES MUDA
PERKASA DENGAN MENGGUNAKAN METODE
TARGET PROFIT PRICING**

Chairul Amni

Program Studi Teknik Industri Fakultas Teknik Universitas Serambi Mekkah

amni_st@serambimekkah.ac.id

Abstract: *Company pricing must be very careful so that the price offered is not too expensive or cheap but still produces more profits for the company, but this becomes a weakness for the company if competitors are able to provide lower prices. PT. Es Muda Perkasa has a selling price that is considered sufficient to compete in the industrial world but the prices offered by PT. Es Muda Perkasa allegedly still low. It is certainly difficult for companies to be able to compete because the price determination applied is only based on estimates, so the prices set are not in accordance with production costs. Therefore the company needs to review the way of pricing strategies so that the benefits can be maximized. This study aims to determine the price of selling ice blocks by using profit pricing targets to get profits according to their production costs. The research method used in this study is to use a profit pricing target method that uses break-even analysis, where the company will not get profits and shortages of capital that has been spent. Data collection using the approach of observation, interviews, and literature study. The results of the study show that the price set by the company is still low at Rp. 16000; / stem compared to the price made by the Target Profit Pricing method which is the product cost of Rp. 18.496412 / stem assuming a profit of Rp.20,551 / stem for a profit of 10%, then Rp.21,760 / stem for a profit of 15% and Rp.23,120 / stem for a profit of 20%.*

Keywords: *Selling Price, Ice Block, Profit Pricing Method*

PENDAHULUAN

Saat ini Aceh sedang menghadapi perdagangan bebas yang memberi dampak pada perkembangan/pertumbuhan perekonomian. Oleh karena itu pemerintah dan pihak swasta dituntut untuk terus memproduksi barang dan jasa yang dapat menghasilkan cadangan devisa. Tentunya hal tersebut membutuhkan suatu *planning, organizing, directing, and controlling*. Keempat hal ini merupakan unsur penting demi kelangsungan hidup suatu organisasi, baik *profit seeking organization* maupun *non profit organization*. Demi tercapainya kelangsungan hidup rakyat banyak, maka sangat diharapkan peran serta pihak swasta untuk dapat terus memproduksi barang. Berbagai macam kegiatan yang dapat dihasilkan dalam bidang usaha ini seperti produksi es balok yang banyak terdapat di daerah Aceh saat ini.

Persaingan perusahaan yang memproduksi es balok juga mengalami peningkatan, dikarenakan permintaan yang semakin meningkat di tiap-tiap daerah khususnya Banda Aceh dan Aceh Besar. Oleh karena itu perusahaan dituntut harus dapat menghasilkan produk es balok dengan kualitas yang baik sesuai keinginan pelanggan, serta menjual harga produknya dengan harga terjangkau agar dapat bersaing dipasaran. Untuk itu perusahaan harus memperhatikan mengenai strategi penentuan harga

jual produknya. Penentuan harga ini merupakan salah satu faktor untuk menentukan persaingan di pasaran dengan industri yang sejenis. Dalam penetapan harga perusahaan harus sangat hati-hati agar harga yang ditawarkan tidak terlalu mahal atau murah tetapi tetap menghasilkan keuntungan yang lebih bagi perusahaan, akan tetapi hal ini menjadi kelemahan bagi perusahaan kalau pesaing mampu memberikan harga yang lebih rendah. (PT. Es Muda Perkasa, 2017)

Terdapat banyak jenis es yang banyak diproduksi oleh perusahaan lain yaitu es balok dan es kristal. PT. Es Muda Perkasa adalah perusahaan yang bergerak di bidang industri pembuatan es balok. Perusahaan PT. Es Muda Perkasa hanya memproduksi satu jenis es yaitu es balok batangan yang banyak diminati oleh para nelayan. PT. Es Muda Perkasa dalam melayani konsumen memiliki standar kualitas tertentu. Dalam persaingannya.

PT. Es Muda Perkasa memiliki harga jual yang dinilai cukup untuk bersaing di dunia industri akan tetapi harga yang ditawarkan oleh PT. Es Muda Perkasa diduga masih rendah. Hal tersebut tentu sulit untuk perusahaan dapat bersaing karena penetapan harga yang diterapkan hanya berdasarkan perkiraan saja, sehingga harga yang ditetapkan tidak sesuai dengan biaya produksi. Oleh karena itu perusahaan

perlu meninjau kembali cara strategi penentuan harga agar keuntungan yang didapat bisa secara maksimal.

Penelitian ini bertujuan untuk menentukan harga jual es balok dengan menggunakan target *profit pricing* untuk mendapat keuntungan sesuai dengan biaya produksinya.

METODE PENELITIAN

Untuk memperoleh data primer sebagai data utama dalam penulisan proposal ini, penulis melakukan penelitian ini pada PT. Es Muda Perkasa yang berada di Desa Ajun, Kecamatan Peukan Bada, Kabupaten. Aceh Besar.

Untuk mendukung penelitian yang maka peneliti melakukan beberapa pendekatan pengumpulan data sebagai berikut:

- 1) Pengamatan dan penelitian langsung terhadap objek penelitian (observasi)
- 2) Wawancara kepada pihak-pihak yang dapat memberikan informasi yang berkenaan dengan penyelesaian / pembahasan masalah.
- 3) Studi kepustakaan untuk mempelajari teori-teori atau konsep-konsep yang berhubungan dengan permasalahan yang nantinya untuk menganalisa dan evaluasi hasil penelitian.

Setelah dilakukan pengumpulan data, langkah selanjutnya adalah pemilahan data sesuai sumber data yang terbagi dari data primer dan data sekunder sebagai informasi yang akan dikemas dalam karya tulis ini yang menjadi satu kesatuan.

- 1) Data Primer
Untuk mendapatkan data primer ini peneliti langsung mengambil objek penelitian yang dipusatkan pada PT. Es Muda Perkasa yaitu pada analisa biaya.
- 2) Data Sekunder
Untuk membantu melengkapi penelitian ini diperlukan data sekunder yang diambil dari teori-teori dengan mengadakan penelitian kepustakaan.

Setelah mengumpulkan data selanjutnya data tersebut diolah dengan langkah-langkah pada sub bab berikut ini:

1. Perhitungan Harga Pokok Produk (HPP)

Pada metode *target profit pricing* yang menggunakan analisa titik impas, dimana perusahaan tidak akan memperoleh keuntungan dan kekurangan atas modal yang telah dikeluarkan. Perhitungan harga pokok produk ini meliputi biaya-biaya yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Rumus untuk melakukan perhitungan harga pokok produk (HPP) adalah sebagai berikut:

$$HPP = \frac{\text{biaya variabel} + \text{biaya tetap}}{\text{jumlah produksi}} \quad \dots (3.1)$$

2. Perhitungan Target Profit Pricing

Menurut Alma dan Hurriyati, (2008), bahwa harga merupakan uang sebagai alat tukar untuk memperoleh produk atau jasa yang harus diberikan konsumen kepada produsen, dan diantaranya elemen bauran pemasaran yang lain harga itu merupakan satu-satunya elemen yang menghasilkan biaya. Harga juga merupakan satu-satunya elemen dari bauran pemasaran yang paling fleksibel

Setelah harga pokok produk didapat maka selanjutnya dapat melakukan perhitungan harga jual produk dengan persentase keuntungan yang diinginkan melalui metode *Target Profit Pricing*. Rumus untuk melakukan perhitungan tersebut adalah sebagai berikut:

$$\text{Harga Jual} = \frac{\text{harga pokok}}{(1 - \% \text{laba})} \quad \dots \dots \dots (3.2)$$

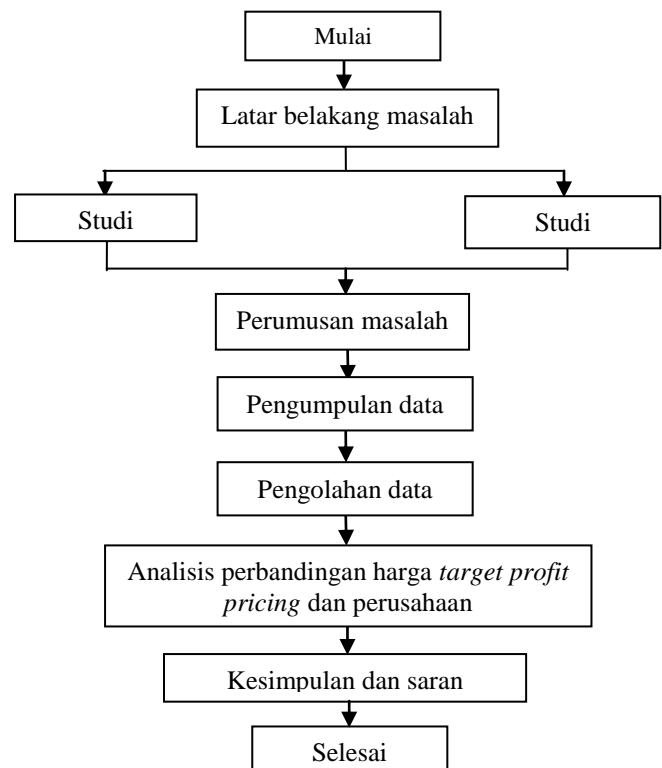
3. Perhitungan Break Even Point

Break Even Point menurut Djarwanto, dan Subagyo (2002) titik impas di mana keadaan jumlah pendapatan dan biaya sama atau seimbang sehingga tidak terdapat keuntungan ataupun kerugian. Rumus perhitungan titik impas adalah sebagai berikut:

$$BEP = \frac{\text{biaya tetap}}{\text{harga jual} - \text{b. variabel}} \quad \dots \dots \dots (3.3)$$

4. Tahapan Penelitian

Untuk mengetahui tahapan-tahapan penelitian pada PT. Es Muda Perkasa, maka dapat dilihat pada gambar 1:



Gambar 1. Tahapan Penelitian Pada PT. Es Muda Perkasa

PEMBAHASAN

1. Sejarah Singkat Berdirinya PT. Es Muda Perkasa

PT. Es Muda Perkasa adalah sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang pembuatan es balok dan es kristal, yaitu proses pengubahan *liquid/cairan* menjadi benda padat yang disebut es dalam bentuk es balok. Proses pembuatan es tersebut berlangsung dengan cara membekukan benda cair, kesatuan kegiatan dari keseluruhan fungsi yang ada di perusahaan untuk melaksanakan rencana strategis untuk dapat terus bertahan dan beroperasi.

PT. Es Muda Perkasa mampu menghasilkan atau memproduksi es balok sebanyak 80 batang/hari atau sekitar 2400 balok/bulan. Lama proses produksi hingga bisa di pasarkan memakan waktu 1-2 jam setiap satu kali proses.(PT. Es Muda Perkasa.2018)

Harga yang di tawarkan pihak produksi standar harga pada umumnya, yaitu dengan harga Rp.18.000/batang, dalam menjalankan fungsinya PT. Es Muda Perkasa mempunyai tugas pokok sebagai berikut: Menghasilkan Es balok yang berkualitas, sehingga dapat diterima oleh konsumen, dan dapat mempermudah konsumen dalam memperoleh es balok.

Bahan baku pabrik es balok PT. Es Muda Perkasa adalah air bersih yang digunakan sebagai bahan baku yang bersumber dari PDAM. Bahan baku lain yang digunakan yaitu gas amonia. Agar es balok dapat berfungsi dan menghasilkan es yang sesuai dengan harapan, diperlukan berbagai komponen yang mendukung dalam melakukan kegiatan produksi. komponen-komponen tersedia secara berkala, baik material atau bahan, mesin atau peralatan dan juga karyawan yang mengolahnya. Berikut adalah sejumlah bahan yang diperlukan dalam proses produksi es balok, yaitu:

Tabel 1. Jumlah Bahan Yang Di Perlukan PT. Es Muda Perkasa

Bahan Baku	Keperluan	Sumber
Air	Es Balok	PDAM
Gas Amonia	<i>Refrigerant</i>	Kontraktor Pabrik
Solar	Mobil Truck Box	Pertamina
Solar	Ginset	Pertamina

Sumber : PT. Es Muda Perkasa

2. Proses Produksi Es Balok

Proses produksi es balok diawali dari pengambilan bahan baku berupa air dengan syarat bersih, tidak berbau dan berwarna, pH sebesar 7. Bahan baku pabrik es balok PT. Es Muda Perkasa adalah air bersih yang digunakan sebagai bahan baku yang bersumber dari PDAM dan dilairkan ke dalam

water tank sebagai persediaan kemudian dialirkan ke dalam bak penampung. Fungsi bak penampung selain sebagai tempat persediaan juga digunakan sebagai media pengendapan kotoran yang dibawa oleh bahan baku, sehingga ketika di proses kotoran tidak ikut terproses. Pengendapan air biasa dilakukan selama 2 hari sebelum akhirnya dapat digunakan. Dari *water tank* air dialirkan ke dalam *fill tank*, adapun fungsi dari *fill tank* sebagai tempat penampung bahan baku yang telah siap digunakan. Proses produksi Es Balok dapat diuraikan sebagai berikut :

1) Tahap I (Proses Pengisian)

Ice can (cetakan es) diisi dengan air murni dengan menggunakan *Filling Tank* (Tangki Pengisian Air) sebagai bahan baku utama pembuatan es. *Ice can* yang digunakan terbuat dari plat 1.8 mm dengan lapisan anti karat galvanis, dan dilengkapi dengan *frame* isi 20 unit cetakan dengan masing-masing cetakan mempunyai berat 60kg. *Filling Tank* (Tangki pengisian air) dilengkapi dengan katup dan level control sehingga pengisian air dapat dikontrol sesuai dengan kapasitas tangki.

2) Tahap II (Proses Pengangkatan)

Setelah proses pengisian selesai, *ice can* kemudian diangkat oleh pengangkat dan diletakkan kedalam *Brine Tank* (bak pendingin) yaitu dengan memasang *ice can* pada rei (alat Bantu untuk mempermudah proses penempatan) yang terdapat pada bagian atas *Brine Tank*.

3) Tahap III (Proses Pendinginan)

Ice can tersebut kemudian dicelupkan ke dalam *Brine Tank* dan terendam sampai level air di dalam *ice can* sejajar dengan level *brine tank* (tangki proses). *Brine* berfungsi sebagai *refrigerant* untuk mengambil kalor dari air sehingga air menjadi dingin dan lama-kelamaan akan membeku (menjadi es).

Proses pendinginan memakan waktu kurang lebih 24 jam agar es balok yang dihasilkan nantinya benar-benar matang. Pada *Brine Tank* juga dilengkapi dengan *brine agitator* (pengaduk air garam) agar larutan garam yang dihasilkan lebih merata dan *brine* tidak menjadi gel/bubur yang disebabkan karena temperatur terlalu dingin.

4) Tahap IV (Proses Perendaman)

Apabila es balok sudah terbentuk (membeku) proses selanjutnya adalah pengangkatan *ice can* dari *Brine Tank* untuk direndam di air normal pada *Dip Tank* (Tangki pelepas es). Hal ini bertujuan agar sisi es balok terluar mencair, agar es balok tersebut mudah terlepas dari *ice can*.

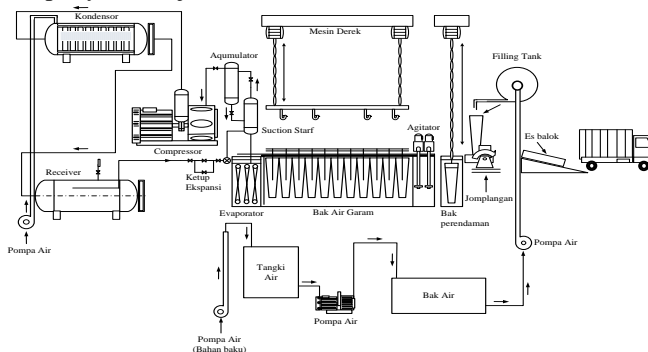
5) Tahap VI (Proses Pelepasan)

Setelah sisi es balok terluar mencair, maka angkat *ice can* dengan menggunakan rei dan keluarkan es balok dari cetakan, setelah es balok keluar maka angkut ke tempat penyortiran dengan cara diluncurkan dengan can dumper (peluncur es).

6) Tahap VI (Proses Penyortiran)

Es balok yang sudah terlepas dari *ice scan* tadi disortir untuk memperoleh es balok yang layak untuk dijual ke konsumen

Hasil Produksi Es balok yang dihasilkan PT, Es Muda Perkasa memiliki masing-masing berat 60kg. Dalam seharinya mampu memproduksi es balok sebanyak 2000 lebih es balok setiap hari. Angka ini berdasarkan kapasitas mesin dalam memproduksi yang berkapasitas 120 ton. Secara teknis, jika seluruh komponen yang di instal ini tidak sesuai dengan kapasitas yang telah ditentukan (salah perhitungan), maka proses pembekuan air menjadi es tidak tercapai atau proses pembekuannya memerlukan waktu yang cukup lama sehingga tidak efisien, oleh karena itu; penentuan, perhitungan dan pemeriksaan spesifikasi teknis dari komponen-komponen tersebut menjadi sangat penting. jika tidak, maka hasilnya tidak mempunyai nilai jual.



Gambar 2. Diagram Alur Proses

3. Analisis Biaya Pada PT. Es Muda Perkasa

Analisis biaya ini akan dibutuhkan dalam penetapan harga jual es balok seperti biaya variabel dan biaya tetap yang dikeluarkan oleh PT. Es Muda Perkasa dalam proses produksinya.

a. Biaya Variabel

Pada biaya variabel ini akan memberikan data-data awal yang berpengaruh pada penetapan harga, diantaranya data bahan baku dan biaya *overhead* variabel. Ada 3 bahan baku yang diperlukan pada proses pembuatan batu bata, antara lain yaitu:

1. Air
2. Garam, dan
3. Amoniak

Berikut hasil data harga bahan baku yang didapat dari UD. PT. Es Muda Perkasa pada Tabel 2 berikut:

Tabel 2. Data Jumlah Bahan Baku dan Total Harga Bahan Baku/bulan

No	Bahan Baku	Jumlah	Harga satuan (Rp)	Total biaya (Rp)
1.	Air	10 kubik		10.000.000
2	Garam	3 ton	3500/kg	1.500.000
3	Armoniak	80 kg	13000	1.400.000
Total				12.900.000

Sumber :PT. Es Muda Perkasa Tahun 2018

Biaya *overhead* variabel ini terdiri dari biaya bahan baku, biaya penggunaan kayu bakar, dan pemakaian listrik. Berikut hasil data biaya *overhead* variabel pada Tabel 3 berikut:

Tabel 3. Biaya *Overhead* Variabel

No	Item kegiatan	Biaya Variabelbulan oktober (Rp)
1.	Penggunaan bahan bakar	2000.000
2.	Penggunaan listrik	25000.000
Total		2.7000.000

Sumber :PT. Es Muda Perkasa Tahun 2018

Hasil rekapitulasi untuk biaya variabel yang terdiri dari biaya bahan baku dan biaya *overhead* pada Tabel 4 berikut:

Tabel 4. Rekapitulasi Total Biaya Variabel

No	Jenis biaya	Jumlah biaya (Rp)
1.	Bahan baku	12.900.000
2	<i>Overhead</i>	27000.000
Total		39.900.000

Sumber :PT. Es Muda Perkasa Tahun 2018

b. Biaya Tetap

Pada biaya tetap ini akan memberikan data-data awal yang berpengaruh pada penetapan harga diantaranya biaya pekerja langsung, biaya *overhead* tetap, dan biaya tetap lainnya.

1) Biaya Pekerja Langsung

Dalam setiap proses produksi diperlukan pekerja langsung, pekerja langsung adalah dimana pekerja yang langsung bekerja pada tempat proses produksi berlangsung. Berikut hasil data untuk biaya pekerja langsung pada Tabel 5 berikut:

Tabel 5. Rekapitulasi Biaya Pekerja Langsung

No	Kegiatan	Jumlah	Total biayabulan Oktober (Rp)
1	Melakukan proses produksi es balok hingga selesai proses produksinya.	14orang	28.000.000

Total	28.000.000
-------	------------

Sumber :PT. Es Muda Perkasa Tahun 2018

Tabel 6. Biaya Perawatan

No	Item	Jenis perawatan	frekuensi	Total biayabulan oktober(Rp)
1.	Mobil panther	Service rutin	1 kali	5.000.000
2.	Mesin Compresol	Service rutin	1 kali	20.000.000
Total				25.000.000

Sumber :PT. Es Muda Perkasa Tahun 2018

2) Biaya Alat Bantu

Alat bantu sangat dibutuhkan untuk dapat menunjang jalannya proses produksi agar tidak terjadi keterlambatan produksi. Hasil untuk biaya alat bantu lihat pada Tabel 7 berikut:

Tabel 7. Biaya Alat Bantu

No	Item	Jmlh	Harga (Rp)	Total biaya (Rp)	Depresiasi (Rp)	Depresiasi bulan (Rp)
1	Pompa air	1 bh	400.000	400.000	200.000	16.666,67
2	Derek	2 bh	5000.000	10.000.000	5000.000	416.666,67
Total						850.000

Sumber :PT. Es Muda Perkasa Tahun 2018

Tabel 8. Rekapitulasi Biaya Overhead Tetap

No	Item kegiatan	Biaya overhead (Rp)
1.	Biaya perawatan	25.000.000
2.	Biaya alat bantu	850.000
Total		25850.000

Sumber :PT. Es Muda Perkasa Tahun 2018

3) Biaya Tetap Lain

Biaya tetap lain merupakan biaya secara rutin dikeluarkan perusahaan dalam setiap bulannya diantaranya gaji pekerja tidak langsung, depresiasi kendaraan, biaya pajak kendaraan, dan biaya administrasi dan pemasaran.

a) Gaji pekerja tidak langsung

Pekerja tidak langsung merupakan pekerja yang bekerja diluar pekerja langsung. Berikut data gaji pekerja tidak langsung dapat dilihat pada Tabel 9 berikut:

Tabel 9. Biaya Pekerja Tidak Langsung

Jabatan	Kebutuhan orang	Gaji bulan (Rp)	Total biaya (Rp)
Supir	1 orang	1.200.000	1.200.000
Kenek	1 orang	720.000	720.000

Total	1.920.000
-------	-----------

Sumber :PT. Es Muda Perkasa Tahun 2018

b) Depresiasi Kendaraan

Jenis kendaraan yang dimiliki PT. Es Muda perkasa adalah mobil panther tahun 2000 yang dibeli dengan harga beli. Rp. 60.000.000, umur pakai 10 tahun dengan depresiasi kendaraan perbulan sebesar Rp. 250.000.

c) Depresiasi Mesin

Jenis mesin yang dimiliki PT. Es Muda perkasa adalah mesin compresol tahun 2012 yang dibeli dengan harga beli. Rp. 12.000.000, umur pakai 10 tahun dengan depresiasi mesin perbulan sebesar Rp. 50.000.

d) Biaya Pajak Kendaraan

Biaya pajak kendaraan termasuk dalam biaya tetap yang harus dikeluarkan oleh perusahaan tiap tahunnya. Biaya pajak yang dikeluarkan oleh perusahaan sebesar Rp. 1.000.000/tahun, atau Rp. 1.000.000/12 bulan = 83.333,33 setiap bulan selama 12 bulan.

e) Biaya Administrasi dan Pemasaran

Selain biaya produksi, terdapat biaya yang juga mempengaruhi harga pokok produk yang dihasilkan. Berikut hasil data biaya administrasi dan pemasaran dapat dilihat pada Tabel 10 berikut:

No	Item kegiatan	Total biaya bulan Oktober (Rp)
1.	Telepon	1.000.000
2.	Alat tulis kantor	50.000
3.	Keperluan air minum (12 galon)	36.000
Total		1086000

Sumber :PT. Es Muda Perkasa Tahun 2018

Total biaya tetap mencakup jumlah dari biaya overhead tetap dan biaya tetap lain. Rekapitulasi untuk total biaya overhead tetap dapat dilihat pada Tabel 11 berikut:

Tabel 11. Rekapitulasi Total Biaya Tetap

No	Jenis biaya	Jumlah biaya
1.	Pekerja langsung	28.000.000
2.	Overhead tetap	27000.000
3.	Biaya pekerja tidak langsung	1.920.000
4.	Administrasi dan pemasaran	1086000
5.	Pajak kendaraan	83.333,33
6.	Depresiasi mobil panther	250.000
7.	Depresiasi mesin compresol	50.000
Total		66.639,333

Sumber :PT. Es Muda Perkasa Tahun 2018

Tabel 12. Rekapitulasi Total Biaya Tetap dan Biaya Variabel

No	Jenis biaya	Total Biaya (Rp)
1.	Biaya tetap	66.639333
2	Biaya variable	12.900.000
	Total	79.539.333

Sumber :PT. Es Muda Perkasa Tahun 2018,

4. Perhitungan Harga Jual

Pada perhitungan harga jual ini adalah perhitungan harga jual produk es balok dan perhitungan harga pokok.

1. Perhitungan Harga Pokok Produk

Pada metode *target profit pricing* yang menggunakan analisa titik impas, dimana perusahaan tidak akan memperoleh keuntungan dan kekurangan atas modal yang telah dikeluarkan. Perhitungan harga pokok produk ini meliputi biaya-biaya yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Rumus untuk melakukan perhitungan harga pokok produk (HPP) adalah sebagai berikut:

$$\text{HPP} = \frac{\text{biaya variabel} + \text{biaya tetap}}{\text{jumlah produksi}}$$

$$\text{HPP} = \frac{39.900.000 + 66.639,333}{2400}$$

$$\text{HPP} = \frac{44391,389}{2400}$$

$$\text{HPP} = \text{Rp. } 18,496412/\text{batang}$$

2. Perhitungan Target Profit Pricing

Setelah harga pokok produk didapat maka selanjutnya dapat melakukan perhitungan harga jual produk dengan persentase keuntungan yang diinginkan melalui metode *Target Profit Pricing*. Perhitungan harga jual dengan keuntungan 10% dengan menggunakan metode *Target Profit Pricing* dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Harga Jual} = \frac{\text{harga pokok}}{(1 - \% \text{laba})}$$

$$\text{Harga Jual} = \frac{18,496412}{(1 - 10\%)}$$

$$\text{Harga Jual} = \frac{18,496412}{0,9}$$

$$\text{Harga Jual} = \text{Rp. } 20,551/\text{batang}$$

Perhitungan harga jual dengan keuntungan 15% dengan menggunakan metode *Target Profit Pricing* dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Harga Jual} = \frac{\text{harga pokok}}{(1 - \% \text{laba})}$$

$$\text{Harga Jual} = \frac{18,496412}{(1 - 15\%)}$$

$$\text{Harga Jual} = \frac{18,496412}{0,85}$$

$$\text{Harga Jual} = \text{Rp. } 21,760/\text{batang}$$

Perhitungan harga jual dengan keuntungan 20% dengan menggunakan metode *Target Profit Pricing* dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Harga Jual} = \frac{\text{harga pokok}}{(1 - \% \text{laba})}$$

$$\text{Harga Jual} = \frac{18,496412}{(1 - 20\%)}$$

$$\text{Harga Jual} = \frac{18,496412}{0,8}$$

$$\text{Harga Jual} = \text{Rp. } 23,120/\text{batang}$$

5. Perhitungan Break Even Point

Break Even Point (titik impas) di mana keadaan jumlah pendapatan dan biaya sama atau seimbang sehingga tidak terdapat keuntungan ataupun kerugian.

BEP ini digunakan untuk menganalisis proyeksi sejauh mana banyaknya jumlah unit yang diproduksi atau sebanyak apa uang yang harus diterima untuk mendapatkan titik impas atau kembali modal. Dengan melakukan perhitungan *break even point* (titik impas), maka perusahaan dapat mengetahui titik impas dari hasil penjualan dengan pengeluaran. Rumus perhitungan titik impas adalah sebagai berikut:

- BEP Unit: titik pulang pokok (BEP) yang dinyatakan dalam jumlah penjualan produk di nilai tertentu.
- BEP Rupiah: BEP atau titik pulang pokok yang dinyatakan dalam jumlah penjualan atau harga penjualan (p) tertentu.

Rumus /cara menghitung BEP:

$$\text{BEP Unit} = \frac{\text{biaya tetap}}{\text{harga perunit} - \text{biaya variabel}}$$

$$\text{BEP Rupiah} = \frac{\text{biaya tetap}}{\text{kontribusi margin perunit/hargaperunit}}$$

Dari data biaya tetap dan biaya variabel, maka selanjutnya kita dapat menghitung BEP (*break even point*) dalam unit dan rupiah sebagai berikut:

Dengan persamaan $Y = cx - bx - a$, BEP tercapai bila $Y = 0$, maka dalam hal ini adalah:

$$c = \text{Rp. } 18,496412 / \text{batang}$$

$$x = 2400 \text{ batang}$$

$$a = \text{Rp. } 66.639,333$$

$$bx = \text{Rp. } 39.900.000$$

$$b = \frac{bx}{x}$$

$$b = \frac{39.900.000}{2400} = 16,625$$

selanjutnya,

$$\text{BEP Unit} = \frac{a}{(c - b)}$$

$$BEP \text{ Unit} = \frac{66.639,333}{(18,496412 - 16,625)}$$

$$= \frac{66.639,333}{18,479,787}$$

$$= 2400 \text{ batang}$$

Dalam rupiah dapat dihitung sebagai berikut:

$$BEP \text{ Rupiah} = \frac{a}{1 - \frac{b}{c}}$$

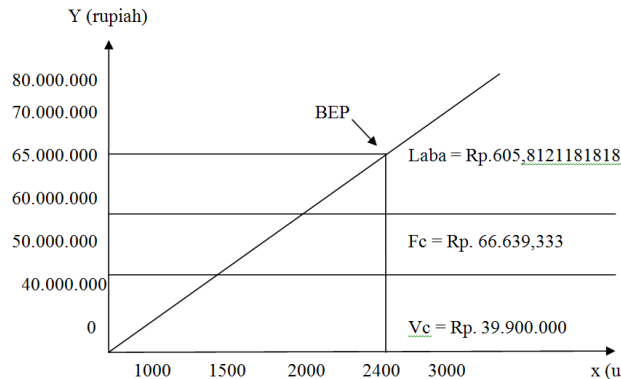
$$BEP \text{ Rupiah} = \frac{66.639,333}{1 - \frac{16,625}{18,496412}}$$

$$= \frac{66.639,333}{1 - 0,89}$$

$$= \frac{66.639,333}{0,11}$$

$$= \text{Rp. } 605,8121181818$$

Untuk lebih jelas kapan titik *break even point* (BEP) pada PT. Es Muda Perkasa maka dapat dilihat pada gambar 3 berikut:



Gambar 3. Grafik *Break Even Point*

Keterangan:

Dari hasil analisis break even point di atas bisa kita lihat untuk mendapatkan titik impas (*break even point*) maka PT. Es Muda Perkasa harus menjual produk es balok sebesar 2400 batang es balok dengan omzet yang harus diperoleh untuk BEP adalah sebesar Rp.605,812118 dengan harga jual es balok sebesar Rp. 18,496412/batang hal ini tentu berbanding terbalik dengan hasil perhitungan dengan menggunakan metode *Target Profit Pricing*.

Penentuan harga yang ditetapkan oleh perusahaan pada saat ini masih rendah yaitu Rp. 16000/batang dibandingkan dengan harga yang dilakukan dengan metode *Target Profit Pricing* yaitu dengan harga pokok produk sebesar Rp.18,496412/batang dengan asumsi keuntungan

Rp.20,551/batang untuk keuntungan sebesar 10%, selanjutnya Rp.21,760/batang untuk keuntungan sebesar 15% dan Rp.23,120/batang untuk keuntungan sebesar 20%.

PENUTUP

1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh, maka harga yang ditetapkan oleh perusahaan pada saat ini masih rendah yaitu Rp. 16000/batang dibandingkan dengan harga yang dilakukan dengan metode *Target Profit Pricing* yaitu dengan harga pokok produk sebesar Rp. 18,496412/batang dengan asumsi keuntungan Rp.20,551/batang untuk keuntungan sebesar 10%, selanjutnya Rp.21,760/batang untuk keuntungan sebesar 15% dan Rp.23,120/batang untuk keuntungan sebesar 20%.

2. Saran

Berikut ini merupakan saran – saran yang dapat diberikan penulis berdasarkan kesimpulan yang telah diuraikan, yaitu:

- 1) PT. Es Muda Perkasa sebaiknya melakukan pencatatan mengenai biaya-biaya yang dikeluarkan dalam memproduksi setiap bulannya, serta penjualan yang terjadi setiap bulannya, sehingga dapat melakukan pengklasifikasian biaya – biaya kedalam biaya tetap dan biaya variabel, untuk dapat melakukan perhitungan *break even point*, agar perolehan laba lebih maksimal.
- 2) PT. Es Muda Perkasa juga sebaiknya mempertahankan dan memperbanyak produksinya karena berdasarkan analisis *break even point* yang telah dilakukan oleh penulis produksi es balok memiliki daya jual yang tinggi.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma. Buchari dan Ratih Hurriyati. 2008. *Manajemen Corporate dan Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan*. Bandung: Alfabeta.
- Damayanti. Rachma dan Utomo. Christomo. 2014. *Analisa Biaya dan Permintaan Pada Penetapan Harga Marginal Unit Rumah di Perumahan Royal Regency*. Lumajang. *Jurnal Teknik Pomits*. Vol 3. No 1.
- Daryanto. 2011. *Manajemen Pemasaran: Sari Kuliah*. Bandung: Satu Nusa

- Djarwanto dan Pangestu Subagyo. 2002. *Statistik Induktif*. Edisi ke empat. Cetakan Keempat. BPFE. Yogyakarta.
- Ferdinand. A. 2006. *Metode Penelitian Manajemen*. Edisi Kedua. Semarang Penerbit: Universitas Diponegoro.
- Fransisca. Agnes. 2011. Pemanan Activity-Based Costing System Dalam Perhitungan Harga Pokok Produksi Kain Yang Sebenarnya Untuk Penetapan Harga Jual. (Studi Kasus Pada PT. Panca Mitra Sandang Indah). *Jurnal Ilmiah Akuntansi* Nomor 4 Tahun ke 2.
- Garrison. R. H. 2003. *Managerial Accounting*. Institut Teknologi Bandung. Bandung: Penerbit Erlangga.
- Herjanto. Eddy. 2007. *Manajemen Operasi*. Edisi Ketiga. Jakarta: Grasindo
- Kotler Philip. Armstrong Gary. 2013. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Edisi Ke-12. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kotler. a Philip. 2002. *Manajemen Pemasaran*. Jilid I. Edisi Indonesia. Edisi Milenium. Edisi Kesepuluh. Penerbit PT. Prenhallindo. Jakarta.
- Kotler. b Philip. 2002. *Manajemen Pemasaran*. Jilid II. Edisi Indonesia. Edisi Milenium. Edisi Kesepuluh. Penerbit PT. Prenhallindo. Jakarta.
- Kotler. Philip And Gary Armstrong. 2008. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Edisi 12. Jilid 1. Jakarta; Erlangga.
- Michael E. Porter. 2007. *Strategi Bersaing (competitive strategy)*. Tangerang: Kharisma Publishing Group.
- Muhammad Dwi Yanuardi. Dwi Novirani. Hari Adianto. Juli 2014. Penetapan Harga Jual Batu Bata Pada CV. X Dengan Menggunakan Metode Target Profit Pricing. *Jurnal Teknik Industri*. Institut Teknologi Nasional (Itenas) Bandung. Vol. 02. NO. 03.
- Mulyadi. 2009. *Akuntansi Biaya*. Edisi 5. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Sukirno. Sadono. 2012. *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*. Cetakan ke-19 dan ke-27.
- Supiadi. 2014. Perlindungan Hukum Terhadap Pemenuhan Hak-Hak PDAM Kota Samarinda. *Jurnal Beraja Niti*. Vol 3(7): 1-23
- Tjiptono. Fandy. (2011). *Strategi Pemasaran*. Edisi 3. Yogyakarta : ANDI
- Virgantari. dkk. 2011. *Analisis Permintaan Ikan di Indonesia: Pendekatan Model*