

# ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK SIRUP DENGAN MENGGUNAKAN METODE TARGET PROFIT PRICING

Bakhtiar <sup>1</sup>, syarifah Akmal <sup>2</sup>, Rizki Munandar <sup>3</sup>

Jurusan Teknik Industri, Fakultas Teknik Universitas Malikussaleh,  
Lhokseumawe, Aceh Indonesia  
email: Bakhtiar@unimal.ac.id <sup>1</sup>, syarifah.akmal@unimal.ac.id <sup>2</sup>

## Abstrak

UD Nira Della yang terletak di kampung Glumpang Sulu Timur, kecamatan Dewantara, kabupaten Aceh Utara merupakan perusahaan UMKM yang bergerak dalam bidang pembuatan Sirup. Sirup yang dihasilkan beraneka rasa, mulai dari rasa pisang ambon, nanas, kopi, melon, leci, jeruk, dan rasa citrom. Dari kesemua rasa tersebut rasa paling diminati adalah rasa pisang ambon. Dalam perbulan UD. Nira Della memproduksi sebanyak 4800 botol, dimana rasa pisang ambon diproduksi sebanyak 3000 botol dan ke enam rasa yang lainnya diproduksi sebanyak 1800 botol, dengan harga jual per botolnya sebesar Rp 5.000. Selama ini UD. Nira Della menerapkan cara konvensional (tradisional), hanya berdasarkan perkiraan dalam menentukan harga jual produknya. Metode tersebut tidak selalu tepat digunakan dalam setiap proses negosiasi dengan konsumen, karena dengan menggunakan cara konvensional (tradisional) perusahaan tidak dapat menentukan harga jual sebenarnya dan kepastian laba yang diterima oleh perusahaan. Salah satu metode yang digunakan untuk menentukan harga jual produk adalah dengan menggunakan metode target profit Pricing, yang merupakan salah satu metode penentuan harga jual per unit yang memperhitungkan seluruh pengeluaran biaya dengan laba yang telah diperhitungkan dan telah ditargetkan perusahaan melalui penentuan biaya pokok produksi yang dibagi ke dalam biaya variabel dan biaya tetap. Harga Rp. 5.000/botol sirup yang ditetapkan oleh UD. Nira Della, tanpa dilakukan perhitungan secara terperinci terhadap semua biaya pokok produksi dan biaya operasional. Maka berdasarkan hasil perhitungan metode target profit pricing, harga pokok produk diperoleh sebesar Rp 4.695 per unit dan harga jual produk sebesar Rp 5.869 per unit, harga inilah yang seharusnya menjadi harga ekonomi perusahaan.

*Kata Kunci* : Analisis, Harga jual produk, metode target profit pricing.

## 1. Pendahuluan

Harga menjadi faktor utama dalam bisnis, karena harga merupakan salah satu penentu keuntungan suatu perusahaan. Harga yang baik dapat menghasilkan laba yang sesuai dengan yang diinginkan. Harga juga dapat menarik pelanggan agar dapat memilih produk yang kita tawarkan, serta juga menciptakan stabilitas perusahaan. Setiap perusahaan harus menetapkan harganya secara tepat, dikarenakan persaingan pasar semakin

ketat. Hal tersebut memaksa perusahaan agar dapat mencari solusi mengenai bagaimana harga jual produk yang di tawarkan dapat diterima dengan baik oleh pelanggan.

UD. Nira Della merupakan usaha yang bergerak dalam industri minuman, produk utamanya adalah sirup dengan merek dagang "Sirup 66 Cap Mawar" yang terdiri dari berbagai varian rasa. Usaha ini telah didirikan sejak tahun 1995 di Kabupaten Bireuen. Namun akibat terkendala dalam masalah lahan untuk ekspansi kapasitas produksinya, maka UD. Nira Della melakukan relokasi usaha pada tahun 2010 ke Desa Glumpang Sulu Timur, Kecamatan Dewantara, Kabupaten Aceh Utara. Sirup yang diproduksi oleh UD. Nira Della memiliki varian rasa diantaranya rasa pisang ambon, rasa nanas, rasa kopi, rasa melon, rasa leci, rasa citrom dan rasa jeruk. Dari ke semua rasa tersebut rasa paling diminati adalah rasa pisang ambon. UD. Nira Della setiap bulannya memproduksi total 4800 botol sirup, dimana rasa pisang ambon diproduksi sebanyak 3000 botol/bulan dan ke enam rasa yang lainnya diproduksi sebanyak 1800 botol/bulan dengan harga jual untuk setiap botolnya adalah sebesar Rp 5.000.

Selama ini UD. Nira Della menetapkan harga jual produknya dengan menggunakan metode harga jual relatif yaitu teknik penetapan harga jual berdasarkan harga produk sejenis dipasaran yang telah ditetapkan oleh usaha-usaha dagang lainnya. Perhitungan harga jual produk dengan kebijakan tersebut kurang tepat karena setiap usaha memiliki besaran pengeluaran yang berbeda-beda sehingga ada kemungkinan selama ini UD. Nira Della mengalami kerugian atau harga jual produknya over price. Untuk menentukan harga jual produk yang tepat maka tidak dapat berdasarkan perkiraan atau mengikuti harga relatif karena harga yang ditetapkan tidak memperhatikan total biaya produksi. Maka untuk menyelesaikan permasalahannya tersebut, peneliti mencoba menghitung harga jual produk sirup 66 cap mawar dengan memperhatikan biaya tetap, biaya variabel dan biaya - biaya lain yang timbul dalam proses produksi dengan menggunakan metode Target Profit Pricing.

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah :

- a. Untuk menentukan harga pokok produksi setiap unit produk sirup 66 cap mawar menggunakan metode Target Profit Pricing.
- b. Untuk menentukan harga jual setiap unit produk sirup 66 cap mawar dengan menggunakan metode Target Profit Pricing.

- c. Untuk mengetahui pengaruh penetapan harga jual baru dengan menggunakan metode Target Profit Pricing terhadap keuntungan UD. Nira Della.

## 2. Landasan Teori.

Biaya adalah harga perolehan yang dikorbankan atau yang digunakan dalam rangka memperoleh penghasilan (revenue) dan akan dipakai sebagai pengurang penghasilan (Supriyono, 1999). Selanjutnya dalam arti luas biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis, yang diukur dalam satuan uang, yang terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk dalam satuan uang, yang terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu (Mulyadi, 1999).

Klasifikasi biaya adalah suatu proses pengelompokan biaya yang sistematis atas keseluruhan dari elemen - elemen yang ada dalam suatu pengelompokan biaya yaitu adalah sebagai berikut (Kardinata, 2001):

### 2.1 Klasifikasi biaya berdasarkan fungsi pokok kegiatan perusahaan.

- a. Biaya Produksi  
Yang termasuk biaya produksi adalah biaya materil, biaya tenaga kerja langsung dan overhead,
- b. Biaya Administrasi Umum  
Semua biaya yang berhubungan dengan fungsi administrasi Umum.
- c. Biaya Pemasaran  
Biaya yang diperlukan dalam rangka penjualan produksi yang sudah selesai sampai dengan pengumpulan piutang menjadi kas.
- d. Biaya Keuangan  
Semua biaya yang terjadi dalam melaksanakan fungsi keuangan

### 2.2 Harga Jual.

Harga (price) adalah salah satu unsur dalam bauran pemasaran yang Mempunyai peranan penting bahkan sangat menentukan keberhasilan suatu kegiatan pemasaran. Tanpa penetapan harga, seseorang pemasar mungkin tidak dapat menawarkan produknya kepada calon pelanggan.

Adapun rumus yang digunakan dalam menghitung laba adalah sebagai berikut.

$$\begin{aligned} \text{TR} &= P \cdot Q \\ \text{TC} &= \text{FC} + \text{VC} \\ \text{Laba Kotor} &= \text{TR} - \text{TC} \\ \text{Laba Sebelum Pajak} &= \text{Laba Kotor} - \text{Administrasi} \\ \text{Laba Bersih} &= \text{Laba Sebelum Pajak} - \text{Pajak} \end{aligned}$$

### 2.3. Metode Target Profit Pricing (TTP)

Metode target profit pricing (TTP) merupakan salah satu metode penetapan harga yang mempertimbangkan seluruh biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan (Hongren dkk, 2008). Dengan metode ini perusahaan dapat menetapkan harga yang berorientasi pada biaya dan menghasilkan laba yang diharapkan selain itu jumlah pesanan dan harga jual pesaing juga diperhatikan. Untuk menentukan harga jual suatu produk atau jasa diperlukan data-data biaya yang harus dikeluarkan perusahaan untuk memproduksi produk atau jasa tersebut. Harga jual yang ditentukan harus dapat menutupi biaya produksi dan menghasilkan laba bagi perusahaan, dan metode ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Harga Pokok / Unit} &= \text{biaya variable / unit} = \text{Biaya Tetap / Jumlah Pesanan} \\ \text{Harga Penjualan / Unit} &= \text{Harga Pokok per Unit / (1-\% laba)} \end{aligned}$$

### 3. Metodologi Penelitian

Berdasarkan cara memperolehnya maka sumber data yang diperoleh dalam penelitian ini terdiri dari :

#### 1. Data Primer

Data primer yang digunakan dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh dengan melakukan wawancara kepada pekerja dan pemilik perusahaan, selain itu data juga diperoleh dengan melakukan pengamatan secara langsung terhadap hal-hal yang berhubungan dengan penelitian. Data ini meliputi dari awal pembuatan sirup sampai dengan selesai.

#### 2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data penelitian yang diperoleh secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat oleh pihak perusahaan). Data sekunder umumnya berupa bukti, catatan atau laporan baik berupa biaya bahan baku, biaya kerja dan biaya tetap pabrik.

### 3.1. Metode Analisis

Ada beberapa tahap dalam menyelesaikan masalah penentuan harga jual produk sirup, yaitu adalah sebagai berikut:

#### 1. Menghitung Biaya Depresiasi

$$\text{Depresiasi} = \text{Nilai Awal} - \text{Nilai Akhir Masa Pemakaian}$$

2. Menghitung Penerimaan Total  
 $TR = P.Q$
3. Menghitung Pengeluaran (biaya total)  
 $TR = FC - VC$
4. Menghitung Laba Kotor  
Laba Kotor =  $TR - TC$
5. Menghitung Laba Sebelum Pajak  
Laba Sebelum Pajak = Laba Kotor - Biaya Administrasi
6. Menghitung Laba Bersih  
Laba Bersih = Laba Sebelum Pajak - Pajak
7. Menghitung BEP Unit  
 $BEP \text{ Unit} = \text{Biaya Tetap} / \text{Harga Jual Per Unit} - \text{Biaya Variabel}$
8. Menghitung BEP Rupiah  
 $BEP \text{ Rupiah} = \text{Biaya Tetap} / \text{Harga Per Unit} - \text{Biaya Variabel} \times \text{Harga Jual Per Unit}$
9. Menghitung Profit Perusahaan  
 $Cross \text{ Profit Margin} = \text{Laba Kotor} / \text{Total Pendapatan}$
10. Menghitung Harga Pokok Produksi  
 $\text{Harga Pokok} / \text{Unit} = \text{Biaya Variabel} + \text{Jumlah Tetap} / \text{Jumlah Pesanan}$
11. Menghitung Harga Penjualan Per Unit  
 $\text{Harga Penjualan} / \text{Unit} = \text{Harga Pokok Per unit} / (1 - \% \text{ Laba})$

#### 4. Hasil dan Pembahasan

Menentukan harga jual dengan cepat dan akurat sangat penting dalam proses negosiasi dengan konsumen, karena hal ini adalah faktor penting bagi konsumen untuk pertimbangan dalam pengambilan keputusan untuk pemesanan produk.

Metode target *profit pricing* adalah salah satu metode penentuan harga jual per unit yang mempertimbangkan pengeluaran biaya, baik yang berperilaku tetap maupun variabel, dengan laba yang telah diperhitungkan dan telah ditargetkan. Sehingga semua biaya yang merupakan unsur dalam memproduksi sirup manis dihitung dalam menentukan harga pokok yang mempengaruhi harga jual sirup manis tersebut. Biaya – biaya tersebut dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

##### 4.1 Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume produksi atau penjualan UD. Hasil perhitungannya adalah sebagai berikut

#### 4.2. Biaya tetap

Adapun biaya tetap UD. Nira Della dapat dilihat pada table 4.1 berikut ini

**Tabel 4.1 Data Biaya Tetap Perusahaan**

No	Kebutuhan	Biaya yang Dikeluarkan/bulan
1	Bahan Bakar	Rp. 870.000
2	Biaya Perawatan	Rp. 100.000
3	Pajak Bangunan	Rp. 83
4	Pekerjaan Tetap	Rp. 680.000
5	Pajak Kendaraan	Rp. 303.000
6	Administrasi	Rp. 100.000

#### 4.3. Biaya Depresiasi

Adapun biaya depresiasi UD. Nira Della dapat dilihat pada tanggal 4.2 dibawa ini:

**Table 4.2 Data Biaya Depresiasi Perusahaan**

No	Depresiasi	Nilai Awal	Nilai Akhir	Masa Pemakaian (Tahun)
1	Mesin Aduk	Rp. 20.000.000	Rp. 20.000.000	10
2	Mesin Pres Tutup Botol	Rp. 300.000	Rp. 300.000	10
3	Kendaraan L300	Rp.185.000.000	Rp. 11.562.500	16
4	Truck	Rp. 250.000.000	Rp. 13.889.000	18

Sumber : Data Perusahaan

Metode target *profit pricing* adalah salah satu metode penentuan harga jual per unit yang mempertimbangkan pengeluaran biaya, baik yang berperilaku tetap maupun variabel, dengan laba yang telah diperhitungkan dan telah ditargetkan. Sehingga semua biaya yang merupakan unsur dalam memproduksi sirup manis dihitung dalam menentukan harga pokok yang mempengaruhi harga jual sirup manis tersebut. Data biaya variable yang dihitung berdasarkan hasil penelitian sejumlah Rp 3.789.

Data biaya tetap pada table 4.5 sejumlah Rp 4.305.260,31 dari hasil perhitungan biaya tetap, biaya variable didapat hasil harga pokok produk per unit sirup manis Rp 4.695 dengan menetapkan laba sebesar 20% diperoleh harga jual perunit sirup manis sebesar Rp 5.859 laba yang diperoleh perusahaan berdasarkan perhitungan dengan menggunakan metode target *profit pricing* dengan penjualan dikurangi biaya variable dan biaya tetap dapat hasil sebesar Rp 5.668.741 per bulan.

Harga jual produk menurut perusahaan dan metode target *profit pricing* dapat dilihat pada table 4.3 berikut:

**Tabel 4.3 Harga Jual Produk Berdasarkan Metode Perusahaan Dan Metode Target Profit Pricing**

No	Nama Barang	Metode Perusahaan	Metode Target Profit Pricing
1	Harga Pokok Produksi	Rp. 3.978	Rp.4.695
2	Harga Jual	Rp.5000	Rp.5859

Sumber : Pengolahan Data

Dari hasil yang telah diperoleh, dapat dilihat bahwa hasil dari kedua metode tersebut menunjukkan adanya perbedaan, ini disebabkan karena pada metode perusahaan pengklasifikasian biaya perusahaan tidak terperinci.

Harga jual produk menggunakan metode target *profit pricing* dengan keuntungan 20% lebih tinggi, disebabkan metode ini mengklasifikasikan biayanya berdasarkan biaya variable dan biaya tetap dengan memperhatikan jumlah pemesanan, sehingga jumlah pesanan akan sangat berpengaruh terhadap harga pokok per unit. Berbeda dengan harga pokok per unit berdasarkan perhitungan perusahaan saat ini, disebabkan perusahaan tidak melakukan pengklasifikasian biaya yang dikeluarkan dan tidak memperhatikan jumlah pesanan.

## 5. Kesimpulan

Berdasarkan hasil perhitungan dan pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Harga pokok per unit produk sirup yang diperoleh berdasarkan hasil perhitungan dengan menggunakan metode target *profit pricing* sebesar Rp 4.695. Sedangkan diperusahaan selama ini tidak

menghitung secara pasti harga pokok untuk setiap unit produk sirup ini, banya berdasarkan perkiraan pihak perusahaan.

2. Harga jual produk sirup yang diperoleh berdasarkan hasil perhitungan dengan menggunakan metode target *profit pricing* dengan keuntungan 20% adalah sebesar Rp. 5.869/botol, ini diatas perhitungan ketentuan perusahaan sebesar Rp. 5.000. Yang selama ini harga tersebut belum memberikan keuntungan yang layak bagi perusahaan.
3. Penetapan harga jual yang diperoleh berdasarkan hasil perhitungan dengan menggunakan metode target *profik pricing* berpengaruh terhadap laba yang diperoleh perusahaan, ini dapat dibuktikan dengan laba bersih yang diperoleh perusahaan setelah dilakukan perhitungan dengan menggunakan metode target *profit pricing* sebesar Rp 5.485.408 per bulan, sedangkan selama ini laba yang diperoleh perusahaan tidak dapat ditargetkan.

### Daftar Pustaka

- Bahri, Ruthia, Rahmawaty. 2019. Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Dalam Menentukan Harga Jual Produk (Studi Empiris Pada Umkm Dendeng Sapi Di Banda Aceh). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi*. 4(2), 344 - 358.
- Beutari, D, Laelisneni. 2017. Analisis Penetapan Harga Jual Dalam Perencanaan Laba Pada Home Industri Tempe Setia Budi Medan. *Jurnal Bisnis Administrasi*. 6(1), 52 - 60.
- Kartadinata, Abas. 2001. *Akuntansi dan Analisi Biaya*, Jakarta, Rineka Cipta.
- Kotler. 1998. *Manajemen Pemasaran*. Alih Bahasa Benyamin Molan. Jakarta: Erlangga.
- Mulyadi. 1990. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: Penerbit: Bagian Penerbit Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN
- Mulyadi. 1999. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: Aditya
- Sari, Yunita. 2018. Analisis Penentuan Harga Jual Dengan Metode Cost Plus Pricing Dan Pengaruhnya Terhadap Laba Yang Dihasilkan Pada Ud Maju. *JURNAL AKUNTANSI DAN BISNIS: Jurnal Program Studi Akuntansi*. 4(1), 85 - 96.

- Soemarsoe. S.R. 1999. *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Supriyono. R.A. 1999. *Akuntansi Biaya (Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok)*. Edisi Ketua. Yogyakarta: BPFE
- Supriyono. 2013. *Akuntansi Biaya dan Penentuan Harga Pokok*. Yogyakarta: BPFE.
- Syaripah, Simatupang, Apriani. 2019. Strategi Penetapan Harga Jual Pada PT Pressindo Engineering Indonesia. *Jurnal Mahasiswa Bina Insani*. 4(1), 105 – 114.
- T. Hongren, Charles. M. Datar, Srikat. Forter, George. 2008. *Akuntansi Biaya (Penekanan Manajerial)*. Jakarta: PT. Indeks
- Tjiptono, Fandi. 2000. *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Penerbit Kanisirus,
- Toar, O., Karamoy, H., Wokas, H. 2017. Analisis Perbandingan Harga Jual Produk Dengan Menggunakan Metode Cost Plus Pricing Dan Mark Up Pricing Pada Dolphin Donuts Bakery. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*. 5(2), 2040 – 2050.
- Wijaksono, Armanto. 2006. *Akuntansi* Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Yanuardi, M. D. W. I., Novirani, D. W. I., & Adianto, H. (2014). *Penetapan Harga Jual Batu Bata pada CV.X dengan Menggunakan Metode Target Profit Pricing*. 02(03), 13–24.