

Penetapan Harga Jual Berdasarkan Analisis Perhitungan Biaya Produksi di Restoran Ayam Geprek Sahabat

ADHELIA PUTRI SALWA¹; FIRNANDA EKA KURNIARI²; AGUS MUNANDAR

Universitas esa unggul, Citra Raya

Jl. Citra Raya Boulevard Blok. S 25/ 01, Panongan, Kec Panongan, Kab Tangerang, Banten

E-mail : agus.munandar@esaunggul.ac.id (korespondensi)

Submit : 2021-12-27

Review : 2021-01-10

Publish : 2022-01-26

Abstract: This observation is intended to discover about the setting of selling prices and how much profit has been obtained on the cost of production and costs incurred by Ayam Geprek Sahabat Restaurant. The methods carried out in this study are descriptive methods and with qualitative approaches in which the research is subjective that examines directly the objects it examines. The information taken for this observe is based on interviews with sources from Geprek Sahabat Restaurant owners about the company information wished for this observe. The outcomes of this observe show that Ayam Geprek Sahabat Restaurant has a stable financial condition, which can even be said to achieve maximum profit in its sales period. There are several stages used within the manner of determining the selling price of products, the pricing process begins in planning, raw material costs, supplies, until finally selling prices.

Keywords: *cost; cost of goods manufacture; selling price.*

Pesatnya perkembangan bisnis menyebabkan persaingan di dunia bisnis semakin ketat sebagai contoh yaitu persaingan bisnis di restoran. Ketatnya persaingan bisnis dalam restoran membuat para pemilik restoran berusaha mempertahankan kelangsungan bisnisnya apalagi di masa pandemi seperti sekarang, para pemilik restoran dituntut harus memutar otak untuk lebih inovatif dan kreatif serta mengikuti arus perkembangan zaman agar mampu bersaing dan bertahan dalam persaingan di dunia bisnis. Selain dari kualitas produk yang dihasilkan, persaingan harga jual juga perlu dipikirkan. Dalam persaingan produk yang sejenis, konsumen akan lebih memiliki ketertarikan kepada produk yang memiliki harga jual yang rendah namun kualitas produknya tidak kalah dengan produk pasaran lainnya. (Faisal, 2020).

Veronica, 2014 restoran merupakan suatu tempat umum yang menyuplai produk-produk seperti makanan dan minuman yang diperuntukan kepada masyarakat yang dikelola secara baik dan benar oleh seorang wirausahawan. Restoran didirikan dengan beberapa tujuan besar, seperti, tujuan yang pertama adalah untuk

memberikan rasa kepuasan kepada konsumen baik dalam segi produk maupun dalam segi pelayanan, dan yang kedua adalah untuk menghasilkan keuntungan secara maksimal baik itu keuntungan dalam jangka panjang ataupun jangka pendek. Kemudian, untuk menentukan apakah restoran tersebut mendapatkan keuntungan yang maksimal atau tidak, restoran harus sangat memperhatikan perhitungan harga pokok produksi produk. Dikarenakan, harga pokok produksi suatu produk merupakan faktor yang sangat krusial pada penentuan harga jual produk untuk menjadi harga jual produk yang optimal. Dan jika harga jual produk tersebut optimal, maka hal tersebut akan menjadi keuntungan bagi restaurant karena sudah banyak mengurangi kelebihan biaya untuk bahan baku produk tersebut (Giovanni & Ilat, 2021).

Menurut Iryanie & Handayani, 2019 biaya merupakan suatu besaran nilai yang harus dikeluarkan oleh konsumen untuk memiliki suatu produk baik itu barang atau jasa, bisa dengan berkurangnya aset maupun bertambahnya kewajiban dalam suatu proses produksi.

Biaya sendiri bisa dibedakan menjadi beberapa jenis, diantaranya yaitu:

- 1) Biaya bahan baku langsung, merupakan harga pokok dari bahan baku langsung yang digunakan dalam proses produksi (Harahap & Tukino, 2020).
- 2) Biaya tenaga kerja langsung, merupakan harga pokok yang harus dibayarkan oleh perusahaan kepada tenaga kerja yang terlibat dalam proses produksi (Dewi & Kristanto, 2014).
- 3) Biaya *overhead* pabrik, merupakan suatu besaran nilai yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk kepentingan lain selain dari biaya bahan baku langsung ataupun upah tenaga kerja langsung. (Putra, 2021).

Harga pokok produksi merupakan suatu daftar besaran nilai produksi yang harus dikeluarkan oleh perusahaan dalam jangka waktu tertentu. Mulyadi (2016: 8) mengemukakan bahwa harga pokok produksi adalah suatu besaran nilai yang harus dikorbankan oleh perusahaan untuk memperoleh keuntungan dalam memproduksi suatu produk dalam jangka waktu tertentu. Perhitungan harga pokok produksi merupakan hal yang sangat krusial dalam dunia bisnis atau usaha, karena untuk mengetahui besaran biaya dalam mengelola bahan baku menjadi barang jadi harga pokok produksi perlu memperhitungkan unsur-unsur biaya ke dalamnya seperti biaya bahan baku, biaya langsung, dan biaya tidak langsung (Silvya, 2021).

Di dalam sistem akumulasi perhitungan biaya produksi terdapat beberapa jenis diantaranya yaitu sistem perhitungan biaya berdasarkan pesanan yang diminta dan juga sistem perhitungan biaya berdasarkan dengan prosesnya (Sahla, 2020). Sodikin (2015 : 69), metode penentuan biaya proses artinya metode yang digunakan dalam pengumpulan biaya produk sesuai proses yang diproduksi secara massal (Oentoe, 2013). Perbedaan pada sistem perhitungan biaya yang sesuai

dengan proses dan sistem perhitungan biaya sesuai pesanan terletak pada definisinya, Mulyadi (2014 : 16), sistem perhitungan biaya yang sesuai dengan proses adalah metode perhitungan berdasarkan penentuan biaya produksi yang dikumpulkan untuk beberapa tahapan dalam jangka waktu tertentu dan biaya dari produk yang digunakan dalam proses produksi untuk menghasilkan suatu produk (Jayanti, 2017). Sedangkan sistem perhitungan biaya sesuai pesanan menurut Siregar (2014 : 37), mengemukakan bahwa dalam metode ini, penentuan biaya diakumulasi berdasarkan jumlah dari satuan produk dengan pesanan yang diterima. Sistem perhitungan biaya berdasarkan prosesnya dapat membantu membuat laporan biaya produksi dengan mengumpulkan dan melakukan pengikhtisaran dari total biaya yang telah terjadi pada setiap akhir periode (Wensen et al., 2016).

Pada dasarnya dengan menetapkan harga pokok produksi, maka dapat mengetahui laba dan rugi suatu penjualan yang dialami oleh perusahaan dalam menjual suatu produk per unitnya dan per periode penjualan. Mulyadi (2010), mengemukakan pendapatnya tentang penentuan harga pokok produksi, menurutnya dengan menentukan dan menetapkan suatu harga pokok produksi dapat memberikan manfaat-manfaat (Utami et al., 2021) yang diantaranya yaitu:

- 1) Dapat menentukan harga jual produk perusahaan yang diproduksi secara besar yang berguna untuk menutupi persediaan produk di gudang yang dimana nantinya akan berguna untuk memberikan informasi biaya produksi per satuan produknya.
- 2) Dapat mengawasi realisasi biaya produksi produksi agar tidak *overcosting* atau sesuai dengan perhitungan yang telah direncanakan sebelumnya.

- 3) Dapat mengetahui bahwa kegiatan yang dilakukan oleh suatu perusahaan dalam jangka waktu tertentu dapat menghasilkan suatu keuntungan atau tidak.

Harga jual produk merupakan nilai tukar yang diberikan oleh produsen kepada konsumen sebagai patokan harga yang harus dibayar nantinya (Suherni, 2018). Menurut Krismiaji dan Anni (2011 : 326) harga jual produk merupakan suatu upaya yang dilakukan oleh produsen untuk menyeimbangkan antara keinginan konsumen dan harga produk untuk memperoleh manfaat sebesar-besarnya bagi konsumen dari suatu produk yang ia peroleh dari penjualan yang cukup dibidang tinggi dan akan mengalami penurunan dalam segi penjualan apabila harga jual yang telah ditetapkan membuat konsumen merasa terlalu tinggi (Slat, 2013).

Dalam menetapkan harga jual, perusahaan memerlukan strategi yang tepat dan efektif agar perusahaan dapat meminimalkan kerugian dan memaksimalkan keuntungan (Romansyah, 2016). Menurut Mulyana, 2019 strategi harga jual dibagi menjadi dua, antara lain yaitu : *Skimming Pricing*, Dalam strategi ini, perusahaan memberikan harga yang tinggi pada suatu produk ketika produk tersebut baru pertama kali diluncurkan.

Penetration Pricing, Dalam strategi ini, perusahaan menetapkan harga suatu produknya dalam harga yang rendah yang bertujuan untuk mencapai pangsa pasar yang luas

METODE

Pada metode penelitian diatas memakai metode deskriptif kualitatif. Metode deskriptif dengan memakai pendekatan kualitatif yaitu sebuah metode penelitian yang bersifat subjektif yang meneliti secara langsung terhadap suatu objek yang akan diteliti. Penelitian ini dilakukan untuk menggambarkan secara mendalam suatu permasalahan yang akan diteliti berdasarkan data-data dari objek terkait.

HASIL

Restoran Ayam Geprek Sahabat adalah restoran yang menyediakan berbagai olahan ayam pedas khas Indonesia yang berdiri pada akhir tahun 2018. Untuk saat ini Restoran Ayam Geprek Sahabat yang didirikan oleh Ibu Suparti hanya memiliki satu outlet saja yang berlokasi di daerah Tangerang tepatnya di Jl. Pabuaran Kelurahan Manis Jaya Kecamatan Jatiuwung, Kota Tangerang.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan, restoran ini didirikan karena sang pemilik yang tadinya bekerja sebagai buruh pabrik di PHK karena pengurangan karyawan yang terjadi di perusahaan sebelumnya. Adapun beberapa faktor yang mempengaruhi berdirinya bisnis ini, diantaranya yaitu: Mencoba hal baru untuk berbisnis, menambah penghasilan, dorongan dari keluarga terdekat untuk membuka usaha makanan.

Untuk menu makanan yang dijual, Restoran Ayam Geprek Sahabat menawarkan berbagai menu baik *ala carte* maupun berbagai paket menarik lainnya. Menu tersebut diantaranya yaitu:

Untuk *ala carte*:

- 1) Ayam Geprek
- 2) Tahu Geprek
- 3) Tempe Geprek
- 4) Mie Geprek

Untuk varian paket:

- 1) Paket Ayam Geprek (berisi nasi, ayam, dan sayuran).
- 2) Paket Combo Ayam Geprek (berisi nasi, ayam, sayuran, dan minuman).
- 3) Paket Kenyang Ayam Geprek (berisi nasi, ayam, tahu, tempe, dan sayuran).
- 4) Paket Jumbo Ayam Geprek (berisi nasi, ayam, tahu, tempe, sayuran, dan minuman).

Berbagai inovasi terus dikembangkan dalam pengelolaan biaya untuk bahan makanan yang pada saat ini, beberapa bahan baku tengah mengalami

kenaikan seperti cabai dan minyak. Hal ini mengakibatkan naiknya harga jual di Restoran Ayam Geprek Sahabat. Tetapi sang pemilik cukup memiliki kemampuan dalam mengatur biaya tersebut dengan menggolongkan atau mengelompokkan biaya sehingga memudahkan proses dalam manajemen keuangan untuk mencapai tujuan perusahaan sendiri.

Pada penetapan harga jual, pihak dari restoran tidak terlalu menghitung secara khusus, tetapi hanya berdasarkan atas analisa dari perhitungan sang pemilik. Perhitungan tersebut yaitu perkiraan antara lain biaya yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku masakan dengan suatu laba yang berhasil didapatkan. Pada Restoran Ayam Geprek Sahabat terdapat biaya bahan baku langsung yang dapat membantu untuk menentukan harga penjualan.

Tabel 1. Rincian Biaya Bahan Baku Restoran Ayam Geprek Sahabat

Jenis Bahan	Jumlah	Harga
Daging ayam	6 ekor	Rp. 270.000
Beras	5 liter	Rp. 40.000
Tahu	20 biji	Rp. 14.000
Tempe	30 biji	Rp. 15.000
Minyak goreng	2 liter	Rp. 36.000
Cabai	1 kg	Rp. 60.000
Bawang Putih	0,5 kg	Rp. 13.000
Timun	2 kg	Rp. 10.000
Total		Rp. 458.000

Tabel 2. Rincian harga makanan

Jenis Makanan	Harga Makanan (satuan/porsi)
<i>Ala carte:</i>	
Ayam geprek	Rp. 16.000
Tahu Geprek	Rp. 5.000
Tempe Geprek	Rp. 5.000
Mie Geprek	Rp. 7.000
Paket :	
Paket Hemat Ayam Geprek	Rp. 18.000
Paket Combo Ayam Geprek	Rp. 22.000
Paket Kenyang Ayam Geprek	Rp. 23.000
Paket Jumbo Ayam Geprek	Rp. 28.000

Tabel 3. Data Penjualan Makanan di Restoran Ayam Geprek Sahabat tahun 2021 (Per Bulan)

Harga jual Makanan	Jumlah penjualan dalam 20 hari	Harga satuan/ Porsi	Total harga
<i>Ala Carte:</i>			
Ayam Geprek	100 porsi	Rp. 16.000	Rp. 1.600.000
Tahu Geprek	60 porsi	Rp. 5.000	Rp. 300.000
Tempe Geprek	70 porsi	Rp. 5.000	Rp. 350.000
Mie Geprek	50 porsi	Rp. 7.000	Rp. 350.000
<i>Paket:</i>			
Paket Hemat Ayam Geprek	130 porsi	Rp. 18.000	Rp. 2.340.000
Paket Combo Ayam Geprek	100 porsi	Rp. 22.000	Rp. 2.200.000
Paket Kenyang Ayam Geprek	110 porsi	Rp. 23.000	Rp. 2.530.000
Paket Jumbo Ayam Geprek	140 porsi	Rp. 28.000	Rp. 3.920.000
Total			Rp. 13.590.000

Tabel 4. Data Harga Pokok Produk dan Pendapatan Kotor Restoran tahun 2021 (Per bulan)

Harga Pokok Produk	Jumlah	Harga Satuan	Total harga
<i>Ala Carte:</i>			
Ayam Geprek	100 porsi	Rp. 9.000	Rp. 900.000
Tahu Geprek	60 porsi	Rp. 3.000	Rp. 180.000
Tempe Geprek	70 porsi	Rp. 2.500	Rp. 175.000
Mie Geprek	50 porsi	Rp. 4.000	Rp. 200.000
<i>Paket:</i>			
Paket Hemat Ayam Geprek	130 porsi	Rp. 12.000	Rp. 1.560.000
Paket Combo Ayam Geprek	100 porsi	Rp. 15.000	Rp. 1.500.000
Paket Kenyang Ayam Geprek	110 porsi	Rp. 15.000	Rp. 1.650.000
Paket Jumbo Ayam Geprek	140 porsi	Rp. 18.000	Rp. 2.520.000
Total			Rp. 8.685.000

PEMBAHASAN

Penelitian pada usaha Restoran Ayam Geprek Sahabat ini tidak terlalu berbeda dengan usaha makanan lainnya, yaitu sama-sama bertujuan untuk menghasilkan laba yang maksimal bagi perusahaan. Maka dari itu, suatu perusahaan perlu melaksanakan berbagai macam fungsi, baik itu fungsi proses produksi bahkan sampai dengan fungsi

akuntansi. Fungsi akuntansi berperan penting dalam proses membuat laporan keuangan yang berkualitas serta dapat menjadi dasar untuk mengambil sebuah keputusan manajemen perusahaan.

Sebelum menetapkan harga jual, suatu perusahaan biasanya membuat rencana terlebih dahulu. Karena perencanaan adalah satu proses atau tindakan yang dilakukan sebelum menetapkan sebuah keputusan untuk mencapai tujuan yang diharapkan perusahaan dengan mempertimbangkan opsi atau pilihan yang disediakan. Restoran Ayam Geprek Sahabat sebelumnya telah membuat suatu perencanaan dan juga telah berhasil mengontrol biaya-biaya diantaranya ialah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya *overhead* perusahaan.

Rencana yang telah disiapkan untuk menyusun biaya bahan baku adalah dengan meninjau dan membeli langsung bahan-bahan yang ingin digunakan oleh pihak restoran. Lalu rencana untuk biaya tenaga kerja yaitu dengan membayar harian biaya tenaga kerja, hal ini bertujuan agar pengeluaran dari kas perusahaan dapat terkendali secara baik. Sedangkan rencana untuk biaya *overhead* adalah dengan melakukan pengendalian penggunaan bahan-bahan serta perlengkapan dapur, lalu juga mengendalikan biaya kebersihan, biaya listrik, biaya air dan lain sebagainya. Setelah rencana-rencana tersebut dapat dijalankan dan dilaksanakan dengan baik, selanjutnya adalah melakukan pengendalian. Setelah melakukan pengendalian maka langkah terakhir yaitu penetapan harga jual produksi setiap bulannya agar semua masih dibawah pengawasan atau terkendali dengan baik.

Maka dari itu dapat dikatakan biaya produksi yang dikeluarkan oleh pihak Restoran Ayam Geprek Sahabat cukup terorganisasi dengan baik. Dan pihak restoran juga tepat dalam menentukan harga jual produknya, sehingga menghasilkan laba yang maksimal dan juga menyebabkan kestabilan keuangan..

SIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dari penelitian atas penetapan harga jual berdasarkan analisis perhitungan biaya produksi di restoran ayam geprek sahabat, dapat ditarik kesimpulan bahwa dalam membuat bisnis perlu adanya perencanaan yang matang dalam mengambil sebuah keputusan serta mampu mengontrol biaya-biaya yang antara lain adalah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya *overhead* perusahaan.

Tujuan penelitian ini ialah untuk mendapatkan gambaran dalam menghitung biaya seberapa besar keuntungan dan kerugian penjualan dalam mengembangkan bisnis. Hal ini dapat diasumsikan menggunakan perhitungan semua biaya yang keluar dari bahan baku sampai produk yang siap dijual. sehingga perlu dibuat analisis rincian biaya untuk membantu dan memberikan gambaran perhitungan biaya.

Adapun saran yang dapat disampaikan untuk mengevaluasi bisnis tersebut yaitu perusahaan wajib menaikkan kualitas dan mutu produk sehingga mempengaruhi minat konsumen dan keuntungan yang didapat. Selain itu sebaiknya konsisten dalam melakukan analisa perhitungan biaya untuk dapat terkendali dengan baik.

DAFTAR RUJUKAN

- Dewi, S. P., & Kristanto, S. B. (2014). *Akuntansi Biaya* (2nd ed.). In Media. <http://www.library.usd.ac.id/web/index.php?pilih=search&p=1&q=000137239&go=Detail>
- Faisal, F. A. (2020). *Analisis Biaya Produksi Dalam Menentukan Harga Jual Produk Liquid Hero 57 Study Kasus Pada Cv . Cloud Heaven Makassar* Fachri Amrullah Faisal N I M : 105731117116 Program Studi Akuntansi. Universitas Muhammadiyah Makassar.

- Giovanni, R. E., & Ilat, V. (2021). *Penerapan Metode Variable Costing Dalam Perhitungan Harga Pokok Produksi Untuk Menentukan Harga Jual Pada Umkm Ci ' Eng Manado*. 9(2), 661–667.
- Harahap, B., & Tukino. (2020). *Akuntansi Biaya*. Batam Publisher.
- Iryanie, E., & Handayani, M. (2019). *Akuntansi Biaya* (A. Pratomo (ed.)). Poliban Press.
- Jayanti, R. (2017). *Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Berdasarkan Pesanan Pada Cv Bangun Jaya Palembang* [Politeknik Negeri Sriwijaya].
- Mulyana, M. (2019). Inisiasi VI Strategi Penetapan Harga. *Materi Tutorial Online Ekma 4216 Manajemen Pemasaran*, 43–51.
- Oentoe, C. (2013). Analisis Perhitungan Biaya Produksi Menggunakan Metode Variable Costing. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 1(3).
- Putra, I. M. (2021). *Akuntansi Biaya: Pedoman Terlengkap Analisis dan Pengendalian Biaya Produksi*.
- Romansyah, I. (2016). *Analisis Penetapan Harga Jual Produk Terhadap Volume Penjualan Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Komparasi Pada Yussy Akmal Dan Shereen Cake's And Bread)*. Institut Agama Islam Negeri Raden Intan Lampung.
- Sahla, W. A. (2020). *Akuntansi Biaya Panduan Perhitungan Harga Pokok Produk*. Poliban Press.
- Silvya, E. S. (2021). *Perhitungan Harga Pokok Produksi Dengan Metode Full Costing Dan Activity Based Costing Pada Umkm Wisna Frozen Food Ponorogo*. Universitas Muhammadiyah Ponorogo.
- Slat, A. H. (2013). Analisis Harga Pokok Produk Dengan Metode Full Costing Dan Penentuan Harga Jual. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 1(3), 110–117. <https://doi.org/10.35794/emba.v1i3.1638>
- Suherni. (2018). *Analisis Penetapan Harga Jual Produk Dengan Menggunakan Pendekatan Full Costing Dan Variable Costing Pada Ud Naufal Bakery & Cake Kabupaten Gowa* [Universitas Muhammadiyah Makassar]. <http://dx.doi.org/1>
- Utami, L. P., Bahri, S., & Nurhayati, I. D. (2021). Analisis Harga Pokok Produksi Menggunakan Metode Full Costing Dalam Penetapan Harga Jual (Studi Pada Sentra Industri Sandal “Toyosima” Di Desa Toyomarto, Kecamatan Singosari Kabupaten Malang). *Conference on Economic and Business Innovation*, 01(1), 3–16.
- Veronica, S. (2014). *Perancangan Interior Pusat Mitigasi di Jogja*. Universitas Kristen Petra.
- Wensen, C. R., Manossoh, H., & Pinatik, S. (2016). Penerapan Metode Process Costing System Dalam Penentuan Harga Pokok Produksi Pada PT. Conbloc Indonesia Surya. *Going Concern : Jurnal Riset Akuntansi*, 11(3), 1–10. <https://doi.org/10.32400/gc.11.3.13089.2016>