

Analisis Penentuan Harga Jual Roti dalam Mengoptimalkan Pendapatan dengan Menyesuaikan Volume Penjualan (Studi pada Hollaand Bakery)

¹Kalvin, ²Syamsul Alam, ³Muhammad Aswin

¹²³ Program Studi Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Haluoleo

Kalvinmartin31@gmail.com

Kendari, Sulawesi Tenggara, Indonesia

Abstract

This study aims to determine and analyze the determination of the selling price of bread and the amount of bread sales volume and the level of income obtained at Hollaand Bakery Kendari. This type of research is qualitative research. Data collection techniques are carried out by direct interviews with respondents, observation, and documentation. The research results can be concluded as follows: that based on data obtained from Hollaand Bakery Kendari states that sales volume and revenue have increased very significantly every month because Holland Bakery Kendari has implemented a good strategy in determining the selling price of products, especially bread, using raw material costs, direct labor costs and factory overhead costs so as to produce cost of goods produced. Next, calculate the cost of goods sold plus the mark up to produce the right selling price. The higher the sales volume, the revenue earned, the more it increases..

Keywords: *Selling Price, Income, Sales Volume*

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis penentuan harga jual roti dan besarnya volume penjualan roti dan tingkat pendapatan yang diperoleh pada Hollaand Bakery Kendari. Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara langsung dengan responden, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian dapat disimpulkan sebagai berikut : bahwa berdasarkan data yang diperoleh dari Hollaand Bakery Kendari menyatakan bahwa volume penjualan dan pendapatan mengalami peningkatan yang sangat signifikan setiap bulannya ini dikarenakan Holland Bakery Kendari telah menerapkan strategi yang baik dalam penentuan harga jual produk khususnya roti, dengan menggunakan biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik sehingga dapat menghasilkan harga pokok produksi. Selanjutnya menghitung harga pokok penjualan ditambah mark up untuk menghasilkan harga jual tepat. Semakin tinggi volume penjualan maka pendapatan yang didapatkan semakin meningkat.

Kata Kunci : *Harga Jual, Pendapatan, Volume Penjualan*

PENDAHULUAN

Kegiatan penjualan bagi perusahaan merupakan hal penting dan mempunyai arti keuntungan yang paling berharga jika dibandingkan dengan kegiatan lain dalam proses operasi perusahaan. Penjualan merupakan sumber pendapatan yang diperlukan untuk menutupi biaya dengan harapan mendapatkan laba. Semakin tinggi tingkat penjualan maka semakin tinggi juga laba yang akan diperoleh perusahaan, begitupun sebaliknya (Susilawati, E. dan Mulyana, 2018)

Setiap perusahaan yang didirikan pada dasarnya ingin tumbuh dan memajukan bisnisnya. Tujuan utama dari pengembangan bisnis adalah untuk mencapai target maksimalisasi laba atau pendapatannya. Sementara itu, memaksimalkan pendapatan tidak dapat dipisahkan dari menyelesaikan masalah penjualan, meningkatkan penjualan, dan menetapkan harga untuk produk. Pendapatan adalah uang yang diterima oleh bisnis dari penjualannya, yang merupakan sumber pendapatan utamanya.

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan menurut Mulyadi (2008:513) yaitu biaya, harga jual, dan volume penjualan. Biaya yang timbul dari perolehan atau mengolah suatu produk/jasa akan mempengaruhi harga jual produk yang bersangkutan.

Keputusan harga jual produsen memiliki beberapa tujuan: untuk memaksimalkan laba, untuk mendapatkan laba atas investasi, untuk mencegah atau mengurangi persaingan, untuk meningkatkan dan mempertahankan pangsa pasar baik jangka pendek maupun jangka panjang, dan untuk mengukur kinerja kerja untuk mengevaluasi angka berikut. Penetapan harga jual oleh perusahaan memiliki pengaruh yang kuat terhadap pada volume penjualan. Sebab, jika harga jual suatu perusahaan terlalu tinggi maka perusahaan tidak dapat mencapai Jumlah penjualan yang diinginkan, kebalikannya jika perusahaan menetapkan harga terlalu rendah maka perusahaan tidak dapat keuntungan. (Kusumawati, 2016)

Harga jual produk/jasa akan mempengaruhi besarnya volume penjualan produk/jasa yang bersangkutan. Besarnya volume penjualan berpengaruh terhadap volume produksi, akan mempengaruhi besar kecilnya biaya produksi. Untuk mendapatkan pendapatan yang maksimal setiap usaha harus mempertimbangkan harga jual dari produk yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut. Harga jual harus sesuai dengan biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses produksi berlangsung (Anggraini & Santhoso, 2019).

Harga jual suatu produk ditentukan dengan memperhatikan sejumlah faktor terintegrasi, termasuk biaya produksi, biaya operasional, target margin keuntungan perusahaan, daya beli konsumen, harga pesaing, kondisi ekonomi secara keseluruhan, elastisitas harga produk, dan banyak lagi. Akibatnya, menetapkan harga jual produk adalah kebijakan yang cukup dipikirkan. Strategi penetapan harga perusahaan akan berdampak pada terpenuhinya tujuannya atau tidak.

Menurut Basu Swastha (2007:17), volume penjualan yang menguntungkan harus menjadi tujuan perusahaan. Banyaknya volume penjualan berhubungan dengan penetapan harga jual yang merupakan kebijakan perusahaan. Fenomena yang mempengaruhi bisnis adalah munculnya bisnis baru yang sebanding yang merilis produk yang sama, menambah lebih banyak saingan ke pasar dan menghambat pertumbuhan laba. Pola ini menimbulkan masalah terkait laba berulang, seperti fluktuasi tahunan dalam profitabilitas perusahaan. Untuk mengatasi masalah ini, perusahaan perlu meningkatkan kualitas produknya, memproduksinya sesuai dengan kebutuhan masyarakat, meningkatkan antusiasme penjualan untuk memaksimalkan keuntungan, dan terus bekerja untuk menjaga biaya tetap terkendali untuk membiayai operasi bisnis.

Tujuan keseluruhan aktivitas dari suatu usaha adalah untuk memperoleh pendapatan yang tinggi. Besarnya biaya bahan-bahan pembuatan roti akan mempengaruhi pendapatan yang diperoleh dan belum sesuai dengan yang diharapkan. Pendapatan yang diperoleh belum dapat memberikan jaminan seberapa besar keuntungan yang di peroleh dari suatu usaha. Karena keuntungan merupakan jaminan dari pendapatan yang telah di kurangi oleh biaya-biaya seluruhnya, sangatlah penting untuk mengetahui tingkat pendapatan suatu kegiatan usaha (Ramayani, 2021).

Meskipun biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi setiap unit roti berbeda, hal ini akan mengakibatkan biaya yang berbeda dengan margin pendapatan yang berbeda. Faktanya, masih banyak industri bakery yang menunjukkan bahwa laba usaha yang dihasilkan kurang optimal. Harga yang diterapkan pada produk yang dijual memiliki harga yang sama dan tetap. Jika dalam produksi roti, jumlah per harinya malah terus meningkat. Hal ini akan menjadi masalah jika permintaan atau roti yang dijual tidak sebanyak yang diproduksi. Belum lagi biaya tambahan untuk biaya administrasi dan pemasaran. Untuk menyiasatinya, penting untuk menentukan berapa banyak biaya operasional berkontribusi terhadap pendapatan operasional. Setelah ini ditetapkan, penyesuaian strategi dapat dilakukan, terutama untuk memotong biaya operasi sehingga pendapatan dapat menghasilkan laba bersih setinggi mungkin.

Industri roti yang ada di Kota Kendari salah satunya adalah Hollaand Bakery yang berdiri pada tahun 2006. Sebagai hasil dari pengembangan yang berkelanjutan dan penggunaan alat teknologi yang modern, Hollaand Bakery Kendari telah mampu berkembang hingga hari ini. Tentu saja, Hollaand Bakery Kendari harus siap membayar biaya yang terkait dengan menjalankan bisnisnya untuk menghasilkan uang. Pendapatan adalah hasil dari operasi operasi, sedangkan biaya adalah biaya yang dikeluarkan atau digunakan untuk menghasilkan laba yang diantisipasi. Pendapatan dan pengeluaran tidak dapat dibedakan satu sama lain.

Berdasarkan latar belakang masalah diatas bertitik tolak pada hasil pra survey tersebut, maka peneliti tertarik untuk melaksanakan penelitian tentang “Analisis Penentuan Harga Jual Roti Dalam Mengoptimalkan Pendapatan Dengan Menyesuaikan Volume Penjualan (Studi Pada Hollaand Bakery Kendari).

Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Biaya ini terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik (Mulyadi, 2012).

Biaya produksi dikeluarkan untuk merubah bentuk dari bahan baku menjadi barang jadi yang siap dijual. Biaya produksi memiliki peran yang sangat penting pada perusahaan khususnya perusahaan manufaktur, penentuan biaya produksi secara tepat dan cepat dapat digunakan untuk penentuan harga jual yang tepat pula. Pengendalian terhadap biaya produksi dapat mengurangi ketidakefisienan biaya yang dikeluarkan, mengurangi selisih antara biaya yang telah dianggarkan dengan biaya yang sesungguhnya terjadi, sebaliknya jika informasi biaya produksi yang tidak sesuai akan memberikan dampak terhadap harga produk per unit dan harga jual yang tidak sesuai (Ahmadi & Widhiastuti, 2020)

Dapat ditarik kesimpulan bahwa biaya produksi adalah biaya yang dikeluarkan oleh Caprisca Cake & Bakery Kendari dalam menghasilkan produk roti yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik.

1) **Biaya Bahan Baku**

Biaya bahan baku adalah biaya yang dikeluarkan untuk membeli bahan yang membentuk bagian utama produk jadi. Untuk merubah bentuk bahan baku menjadi produk jadi terdapat bahan penolong sebagai bahan yang membantu untuk menjadi barang jadi, tetapi bahan penolong dalam klasifikasi biaya produksi berdasarkan fungsi pokok perusahaan adalah bagian dari biaya overhead pabrik (Mulyadi, 2010) . Jadi biaya bahan baku memiliki pengaruh sangat besar terhadap jalannya proses produksi untuk merubah bentuk dari bahan baku menjadi barang jadi, untuk itu kualitas dan kuantitas ketersediaan bahan baku untuk kelancaran produksi harus diperhatikan.

2) **Biaya Tenaga Kerja Langsung**

Biaya tenaga kerja langsung adalah biaya yang menangani langsung dalam membuat produk barang tersebut dan digolongkan sebagai biaya tenaga kerja langsung, dan tenaga kerja yang tidak menangani langsung (pengawas) digolongkan sebagai biaya tenaga kerja tidak langsung. Biaya tenaga kerja langsung merupakan bagian dari biaya produksi selain biaya bahan baku yang sangat penting dalam proses pengolahan produk dari bahan baku dan barang dalam proses menjadi barang jadi yang siap dijual.

3) **Biaya Overhead Pabrik**

Biaya overhead pabrik atau disebut juga biaya umum pabrik karena biaya ini dikeluarkan di pabrik dalam rangka membantu proses produksi menjadi barang jadi. Dalam Pengklasifikasian biaya berdasarkan fungsi pokok dalam perusahaan biaya overhead pabrik merupakan komponen



ketiga dalam biaya produksi. Jadi biaya overhead pabrik adalah biaya produksi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja yang berperan membantu proses perubahan bentuk menjadi barang jadi. Contoh biaya overhead pabrik yang dikeluarkan di pabrik adalah biaya tenaga kerja tidak langsung (pengawas, bagian kebersihan pabrik), biaya bahan penolong, biaya penyusutan, listrik, administrasi pabrik, pemeliharaan pabrik dan lainnya berkaitan dengan biaya yang dikeluarkan di pabrik, selain dipabrik diklasifikasikan ke dalam biaya pemasaran dan biaya administrasi umum (Mulyadi, 2010).

Pada dasarnya harga jual merupakan suatu nilai yang dapat menutupi seluruh biaya yang membebani barang atau jasa yang dihasilkan ditambah dengan sejumlah keuntungan yang diinginkan oleh perusahaan. Karena harga jual berfungsi sebagai dasar untuk menentukan jumlah uang yang dihasilkan perusahaan, penentuan mereka dapat berdampak pada kemampuannya untuk bertahan hidup. Akibatnya, bisnis perlu menetapkan harga jual untuk produk atau layanannya secara adil.

Menurut (Supriyono, 2009), bahwa harga jual merupakan jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan. Sedangkan menurut Sujarweni (2015:72) menyatakan bahwa “Keputusan penentuan harga jual sangat penting dalam perusahaan, hal tersebut akan dapat mempengaruhi laba yang ingin dicapai perusahaan dan juga berpengaruh terhadap kelangsungan hidup perusahaan”.

Menurut Slamet Sugiri (2015:164) definisi harga jual adalah biaya atau *cost* ditambah dengan *markup* sebesar persentase tertentu dari biaya tersebut. Wiwik Lestari dan Dhyka Bagus Permana (2017:158) mendefinisikan Harga Jual sebagai nilai atau angka yang telah menutupi biaya produksi secara utuh dan ditambahkan dengan laba atau keuntungan dalam jumlah yang wajar. Sedangkan menurut Dermawan Sjahrial dan Djahotman Purba (2012:25) harga jual adalah harga yang ditawarkan kepada konsumen dengan biaya per unit ditambah *markup* harga. sedangkan menurut Mulyadi , “pada prinsipnya harga jual harus menutupi biaya penuh di tambah dengan laba yang wajar. Harga jual sama dengan biaya produksi di tambah mark-up”. Dapat disimpulkan bahwa, harga jual suatu barang/produk yang didapatkan oleh suatu perusahaan dapat mempengaruhi pendapatan yang akan diperoleh perusahaan dalam suatu waktu tertentu.

Metode penentuan harga pokok produksi adalah cara memperhitungkan unsur-unsur biaya ke dalam harga pokok produksi. Dalam memperhitungkan unsur biaya ini, terdapat dua pendekatan yaitu:

1) *Full Costing*

Mulyadi (2009:17) full costing merupakan metode penentuan cost produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik, baik yang berperilaku variabel maupun tetap. Dapat dikatakan bahwa metode full costing merupakan metode penentuan harga pokok yang memasukan biaya overhead pabrik baik yang berperilaku tetap maupun variabel, dibebankan kepada produk yang diproduksi atas dasar tarif yang ditentukan di muka pada biaya overhead sesungguhnya. Dengan demikian harga pokok produksi menurut metode full costing sebagai berikut:

Biaya bahan baku	xxx	
Biaya tenaga kerja langsung		xxx
Biaya overhead pabrik variable	xxx	
Biaya overhead pabrik tetap		<u>xxx +</u>
Harga pokok produksi	xxx	
Biaya Administrasi & Umum		xxx
Biaya Pemasaran		<u>xxx +</u>
Biaya Komersi	<u>xxx +</u>	
Total Harga Pokok Produk		xxx



2) Variable Costing

Variable costing merupakan metode penentuan kos produksi yang hanya memperhitungkan biaya produksi yang berperilaku variabel ke dalam kos produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik variabel. Mulyadi (2009:18) Dengan demikian harga pokok produksi menurut metode variabel costing terdiri dari unsur biaya produksi berikut ini:.

Biaya bahan baku	xxx	
Biaya tenaga kerja langsung		xxx
Biaya overhead pabrik variabel	<u>xxx +</u>	
Harga pokok produksi variabel	xxx	
Biaya pemasaran variabel	xxx	
Biaya administrasi & umum variabel		<u>xxx +</u>
Biaya komersil		<u>xxx +</u>
Total biaya variabel		xxx
Biaya overhead pabrik tetap	xxx	
Biaya pemasaran tetap	xxx	
Biaya administrasi & umum tetap	<u>xxx +</u>	
Total biaya tetap		<u>xxx +</u>
Total harga pokok produk		xxx

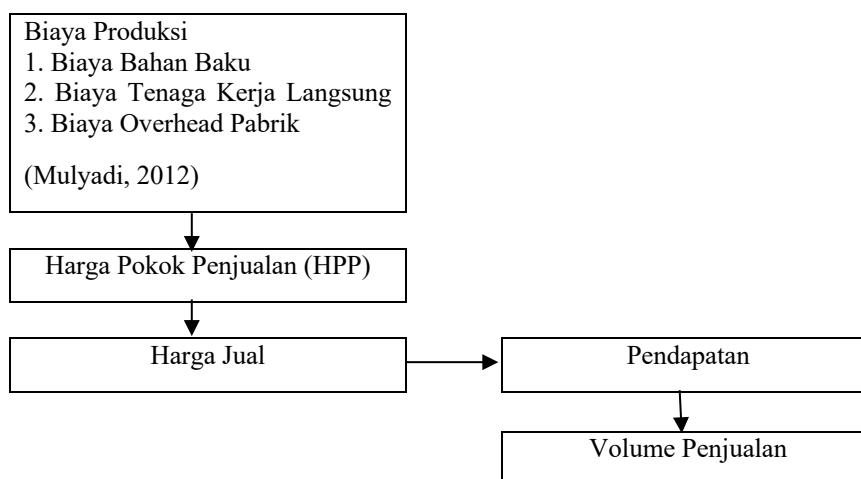
Menurut Dyekman (2002:234) pendapatan merupakan arus masuk atau peningkatan lainnya atas aktiva sebuah penyelesaian kewajiban selama satu periode dari pengiriman atau produksi, penyediaan jasa, atau aktivitas lain yang merupakan operasi utama atau sentral entitas yang sedang berlangsung. Menurut (Santi, 2019) pendapatan merupakan penghasilan yang timbul dari usaha perusahaan yang biasa disebut penjualan. Dalam ekonomi, pendapatan merupakan balas jasa atas penggunaan faktor-faktor produksi yang dimiliki oleh sektor rumah tangga dan sektor perusahaan yang dapat berupa gaji/upah, sewa, bunga serta keuntungan/profit (Hendrik, 2011:23). Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa, pendapatan merupakan penghasilan yang diperoleh dari suatu usaha penjualan atau aktivitas lain yang menghasilkan keuntungan dalam suatu perusahaan atau sektor rumah tangga.

Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi – transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang dan atau jasa dari pihak penjual ke pembeli (Mulyadi, 2016:160). Menurut Abdullah (2017:23) penjualan merupakan kegiatan pelengkap atau suplemen dari pembelian, untuk memungkinkan terjadinya transaksi. Jadi kegiatan pembelian dan penjualan merupakan satu kesatuan untuk dapat terlaksananya transfer hak dan transaksi. Penjualan adalah suatu kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli, mempengaruhi dan memberi petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produksi yang ditawarkan, serta mengadakan penawaran mengenai harga demi menguntungkan bagi kedua belah pihak (Moekijat, 2014:288). Napitupulu (2020), penjualan merupakan nama lain dari pendapatan penjualan yang merupakan jumlah yang didapat penjual dari hasil penjualan barang dagang yang dimilikinya sebelum dikurangi dengan beban-beban dan dilakukannya secara berjangka. Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang dan jasa untuk memperoleh laba serta dapat memenuhi kebutuhan konsumen.

Beberapa penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian tersebut, pertama penelitian “Analisis Penetapan Harga Jual Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Basreng Sip Ngemil Di Praya Lombok Tengah” oleh Aminina, Ristanti (2024), yang kedua adalah oleh Hana Citra Kusuma Dewi (2023) melakukan penelitian berjudul “Analisis Penentuan Harga Jual Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Statice_Id Di Kota Surabaya”, yang ketiga adalah oleh Mawar Masita Dai, Mattoasi, Siti Pratiwi Husain (2023) melakukan penelitian berjudul “ Efektivitas Penetapan Harga Jual Produk dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada UMKM Pabrik Tahu Barokah”, yang keempat adalah oleh Tati Urrokhmah (2018) melakukan penelitian berjudul “Strategi Penetapan Harga Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Kayla Fashion Serba 35.000 Purwokerto”, yang kelima adalah oleh Fawwaz Alamudi (2017) melakukan penelitian berjudul “ Strategi Penentuan Harga Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan Sumber LEDU”, yang keenam adalah oleh Iman Romansyah (2016) melakukan penelitian berjudul “Analisis Penetapan Harga Jual Produk Terhadap Volume Penjualan Dalam Perspektif Ekonomi Islam”, yang ketujuh adalah oleh Iman Romansyah (2016) melakukan penelitian berjudul “Analisis Penetapan Harga Jual Produk Terhadap Volume Penjualan Dalam Perspektif Ekonomi Islam”

KERANGKA PIKIR

Adapun kerangka pikir dari penelitian ini adalah sebagai berikut:



Gambar 2.1 Kerangka Pikir

METODE

Jenis pendekatan penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan menerapkan teori-teori terapan pada data yang diperoleh.. Dalam metode ini dilakukan pengumpulan data secara mendalam mulai dari observasi lapangan hingga melakukan wawancara dengan informan yang ada. Menurut pendapat para ahli “Penelitian kualitatif adalah data yang berbentuk kalimat, kata atau gambar”. (Sugiyono, 2007:23)

Objek kajiannya adalah suatu ciri tertentu yang menghasilkan nilai atau skor dengan skala yang berbeda-beda bagi individu yang berbeda, atau merupakan suatu konsep yang memberikan satu atau lebih nilai. Untuk memperoleh data yang sesuai, perlu diidentifikasi penyedia informasi yang

mempunyai kapasitas untuk memenuhi kebutuhan data. Oleh karena itu, diperlukan subjek yang memenuhi parameter yang dapat mengungkapkan keinginan dalam penelitian ini agar diperoleh data yang akurat. Dalam penelitian ini yang menjadi subjek penelitian adalah penentuan harga jual pada Holland Bakery Kendari, sedangkan subjek penelitiannya adalah Pemilik Holland Bakery Kendari.

1. Jenis Data

Data kualitatif ialah data yang berbentuk uraian yang tidak dapat diukur (ii) Data kuantitatif ialah data yang berbentuk nilai atau angka yang bisa dihitung dan diukur

2. Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Data primer menurut Sugiyono (2009) ialah “Data yang dikumpul secara langsung pada objek penelitian. Data sekunder menurut Sugiyono (2009) ialah “Data yang diperoleh melalui sistem pencatatan”.

Metode yang dipergunakan dalam mengumpulkan data yang dibutuhkan; (i) Observasi, (ii) Wawancara, dan (iii) Dokumentasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Suatu usaha perlu memiliki strategi agar dapat mencapai visi dan misi yang telah dirancang oleh perusahaan. Startegi perusahaan dapat memutuskan dan mengambil keputusan yang paling tepat, serta strategi penting untuk menghadapi persaingan yang ada dalam pemasaran. Strategi juga akan menjadi senjata penting perusahaan untuk mencapai tujuan utama dari visi dan misi perusahaan.

Jenis-Jenis Roti Yang di Jual

Tabel 2.1

Jenis roti dan harga jual pada Holland Bakery Kendari Tahun 2023

No	Jenis Roti	Harga
1	Roti Keju	Rp. 8000
2	Roti Boy	Rp. 8000
3	Roti Pisang Coklat	Rp. 7000
4	Roti Keju Susu	Rp. 8000
5	Roti Coklat Keju	Rp. 8000
6	Roti Pisang Selai	Rp. 7000
7	Roti Coklat Kacang	Rp. 7000
8	Roti Keju Krim	Rp. 8000
9	Roti Daging	Rp. 9000
10	Roti Kacang	Rp. 7000
11	Roti Selai Nanas	Rp. 7000
12	Roti Tiga Rasa	Rp. 8000
13	Roti Sosis	Rp. 9000
14	Roti Pizza	Rp. 9000
15	Roti Srikaya	Rp. 6000
16	Roti Kelapa	Rp.6000
17	Roti Abon Panjang	Rp.9000
18	Roti Roll Abon	Rp.10.000
19	Roti Coklat	Rp.7000
20	Roti Tawar	Rp.15.000
21	Roti Sisir	Rp.16.000

Sumber : Hollaand Bakery Kendari Tahun 2023

PEMBAHASAN

Dalam penelitian ini, peneliti membatasi fokus hanya pada dua jenis roti yaitu roti tawar dan roti pisang coklat untuk beberapa alasan. Pertama, dengan membatasi jumlah rotinya, peneliti dapat lebih terperinci dalam menganalisis perbedaan dan karakteristik masing-masing jenis roti. Kedua, membantu mempertahankan konsistensi dalam pengumpulan data dan analisis, sehingga hasilnya lebih dapat diandalkan dan dapat dipertanggungjawabkan. Biaya produksi adalah biaya yang dikeluarkan oleh Holland Bakery Kendari pada saat produk dalam tahap produksi. Biaya produksi adalah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk terciptanya suatu produk. Seperti yang dikemukakan oleh Mulyadi (2012), biaya produksi merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual.

a. Biaya Bahan Baku

Biaya bahan baku adalah biaya yang dikeluarkan untuk membeli bahan yang membentuk bagian utama produk jadi. Untuk merubah bentuk bahan baku menjadi produk jadi terdapat bahan penolong sebagai bahan yang membantu untuk menjadi barang jadi, tetapi bahan penolong dalam klasifikasi biaya produksi berdasarkan fungsi pokok perusahaan adalah bagian dari biaya overhead pabrik (Mulyadi, 2010). Biaya bahan baku adalah biaya yang dikeluarkan Hollaand Bakery Kendari untuk membeli bahan baku yang meliputi tepung terigu, telur, ragi dan mentega dan lain-lain.

Pertama, untuk roti tawar memproduksi sebanyak 17.000 roti dan kedua, untuk roti pisang coklat memproduksi sebanyak 38.000 roti, proses produksi membutuhkan bahan baku, antara lain :

Tabel 2.2
Biaya Bahan Baku 16.000 Unit Roti Tawar Tahun 2023

Bahan Baku	Biaya Bahan Baku
Tepung	Rp. 50.000.000
Gula Pasir	Rp. 10.000.000
Mentega	Rp. 8.000.000
Telur	Rp. 15.000.000
Garam	Rp. 100.000
Ragi/Fermipan	Rp. 5.000.000
Total Biaya Bahan Baku Roti Tawar	Rp. 88.100.000

Tabel 2.3
Biaya Bahan Baku 33.000 Unit Roti Pisang Coklat Tahun 2023

Bahan Baku	Biaya Bahan Baku
Tepung	Rp. 50.000.000
Gula Pasir	Rp. 10.000.000
Mentega	Rp. 8.000.000
Telur	Rp. 15.000.000
Garam	Rp. 100.000
Ragi/Fermipan	Rp. 5.000.000
Pisang	Rp. 4.000.000
Coklat	Rp. 6.000.000
Total Biaya Bahan Baku Roti Pisang Coklat	Rp. 98.100.000

Sumber : Hollaand Bakery Kendari Tahun 2023

b. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Menurut Mulyadi (2012), Biaya tenaga kerja langsung adalah biaya yang terjadi dari tenaga kerja yang langsung terlibat dalam proses produksi barang atau jasa. Biaya tenaga kerja langsung adalah biaya yang dikeluarkan Hollaand Bakery Kendari untuk memberikan upah atau gaji yang dapat secara khusus dan konsisten ditugaskan atau berhubungan dengan pembuatan produk, urutan pekerjaan tertentu, atau penyediaan layanan juga, kita juga dapat mengatakan hal itu adalah biaya pekerjaan yang dilakukan oleh para pekerja yang benar-benar membuat produk pada lini produksi.

Tabel 2.4
Biaya Tenaga Kerja Langsung 16.000 Unit Roti Tawar Tahun 2023

Bagian	Jumlah Pekerja	Gaji/Bulan	Gaji/Tahun
Pengadukan	1	Rp. 1.500.000	Rp. 18.000.000
Pembakaran	1	Rp. 1.500.000	Rp. 18.000.000
Penimbangan	1	Rp. 1.500.000	Rp. 18.000.000
Pemotongan	1	Rp. 1.500.000	Rp. 18.000.000
Pembungkusan	2	Rp. 3.000.000	Rp. 36.000.000
Total Biaya Tenaga Kerja Langsung Roti Tawar			Rp. 108.000.000

Tabel 2.5
Biaya Tenaga Kerja Langsung 33.000 Unit Roti Pisang Coklat Tahun 2023

Bagian	Jumlah Pekerja	Gaji/Bulan	Gaji/Tahun
Pengadukan	1	Rp. 1.500.000	Rp. 18.000.000
Pembakaran	1	Rp. 1.500.000	Rp. 18.000.000
Penimbangan	1	Rp. 1.500.000	Rp. 18.000.000
Pemotongan	1	Rp. 1.500.000	Rp. 18.000.000
Pembungkusan	2	Rp. 3.000.000	Rp. 36.000.000
Total Biaya Tenaga Kerja Langsung Roti Pisang Coklat			Rp. 108.000.000

Sumber : Hollaand Bakery Kendari Tahun 2023

c. Biaya Overhead Pabrik

Menurut Mulyadi (2012), Biaya overhead pabrik adalah biaya produksi yang tidak dapat diidentifikasi secara langsung dengan produk atau departemen tertentu. Biaya ini meliputi biaya-biaya seperti penyusutan mesin, biaya listrik pabrik, biaya bahan habis pakai, dan sebagainya. Biaya overhead meliputi biaya-biaya yang diperlukan untuk menjalankan bisnis secara umum, seperti biaya sewa, biaya listrik, biaya ATK, dan biaya administrasi.

Tabel 2.6
Biaya Overhead Pabrik 16.000 Unit Roti Tawar Tahun 2023

No	Jenis Biaya	Jumlah
1	Biaya Gas	Rp. 6.000.000
2	Biaya Kemasan	Rp. 8.000.000
3	Biaya Listrik, Air	Rp. 12.000.000
4	Biaya penyusutan	Rp.2.000.000
5	Total BOP Roti Tawar	Rp. 28.000.000

Tabel 2.7
Biaya Overhead Pabrik 33.000 Roti Pisang Coklat Tahun 2023

No	Jenis Biaya	Jumlah
1	Biaya Gas	Rp. 6.000.000
2	Biaya Kemasan	Rp. 8.000.000
3	Biaya Listrik, Air	Rp. 12.000.000
4	Biaya penyusutan	Rp.4.000.000
5	Total BOP Roti Pisang Coklat	Rp. 28.000.000

Sumber : Hollaand Bakery Kendari Tahun 2023

Berdasarkan Hasil observasi dan wawancara dapat disimpulkan bahwa dalam jalannya sebuah bisnis, tentu sebuah perusahaan membutuhkan biaya agar bisa beroperasi. Berikut perhitungan harga pokok produksi roti Hollaand Bakery Kendari.

Perhitungan Harga Pokok Produksi Roti Tawar

Biaya Bahan Baku	Rp. 88.100.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp. 108.000.000
Biaya Overhead Pabrik	Rp. 28.000.000
Total Harga Pokok Produksi	<u>Rp. 224.100.000</u>

Perhitungan Harga Pokok Produksi Roti Pisang Coklat

Biaya Bahan Baku	Rp. 98.100.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp. 108.000.000
Biaya Overhead Pabrik	Rp. 28.000.000
Total Harga Pokok Produksi	<u>Rp. 234.100.000</u>

Harga Pokok Penjualan

Menurut Mulyadi (2012), Harga Pokok Penjualan adalah total biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi barang atau jasa yang dijual, termasuk biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik.

Harga pokok penjualan adalah semua biaya atau harga perolehan yang telah dikeluarkan untuk menghasilkan dari barang yang dijual. Biaya-biaya yang termasuk dalam perhitungan harga pokok penjualan adalah harga pokok produksi, biaya administrasi & umum, dan biaya pemasaran. Berikut perhitungan untuk mendapatkan harga pokok penjualan:

Tabel 2.8

Harga Pokok Penjualan Roti Tawar

Keterangan	Jumlah
Biaya Produksi	Rp. 224.100.000
Biaya Administrasi & Umum	Rp. 6.000.000
Biaya Pemasaran	Rp. 4.500.000
Harga Pokok Penjualan	Rp. 234.600.000

Tabel 2.9

Harga Pokok Penjualan Roti Pisang Coklat

Keterangan	Jumlah
Biaya Produksi	Rp. 234.100.000
Biaya Administrasi & Umum	Rp. 6.000.000
Biaya Pemasaran	Rp. 4.500.000
Harga Pokok Penjualan	Rp. 244.600.000

Sumber : *Hollaand Bakery Kendari Tahun 2023*

Harga Jual

Menurut Mulyadi (2012), Harga jual adalah jumlah uang yang ditetapkan untuk mendapatkan barang atau jasa yang dijual oleh perusahaan kepada pelanggan. Harga ini dapat mencakup biaya produksi, biaya overhead, margin keuntungan, dan faktor-faktor lainnya. Harga jual merupakan suatu nilai yang dapat menutupi seluruh biaya yang membebani barang atau jasa yang dihasilkan ditambah dengan sejumlah keuntungan yang diinginkan oleh perusahaan.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan peneliti tentang analisis penetapan harga jual roti pada Hollaand Bakery Kendari bahwa penetapan harga jual setiap produknya memang benar-benar memperhatikan setiap faktor-faktor apa saja yang berpengaruh terhadap penetapan harga jual produk itu sendiri. Hal-hal yang dilakukan sebelum menetapkan harga jual produk pada Hollaand Bakery Kendari yaitu memperhatikan biaya bahan baku, bahan tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik dan juga total biaya berapa yang dikeluarkan. Hal inilah yang akan menjadi pertimbangan untuk hasil akhir dari penetapan harga jual produk tersebut.

Dalam hal penetapan harga Hollaand Bakery Kendari menetapkan harga dengan mempertimbangkan biaya-biaya dikeluarkan, dan juga mempertimbangkan harga yang ditetapkan oleh toko saingan lainnya agar para pelanggan tidak beralih produk ke toko lainnya. Dalam hal biaya, Hollaand Bakery Kendari menggunakan metode biaya produksi meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik ditambah biaya administrasi & umum, dan biaya pemasaran.

Dari memperhitungkan biaya-biaya tersebut Hollaand Bakery Kendari bisa mendapatkan harga yang sesuai terhadap produk roti yang akan dijual sehingga akan meningkatkan volume penjualan yang akan menghasilkan laba atau pendapatan.

1. Roti Tawar

Biaya Produksi :

Biaya bahan baku	Rp.88.100.000
Biaya tenaga kerja langsung	Rp.108.000.000
Biaya overhead pabrik	Rp.28.000.000 +
Total biaya produksi	Rp.224.100.000
Biaya Administrasi & Umum	Rp.6.000.000
Biaya Pemasaran	Rp.4.500.000 +
Harga Pokok Penjualan	Rp.234.600.000

$$\text{Harga Pokok Per Unit} = \frac{\text{Rp. 234.600.000}}{16.000 \text{ unit}} = \text{Rp. 14.662/unit}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual Per Unit} &= \text{Biaya produksi per unit} + \text{Presentase Markup} \\ &= \text{Rp}14.662 + (\text{Rp. 14.662} \times 10\%) \\ &= \text{Rp. 14.662} + \text{Rp.1.466} \\ &= \text{Rp. 16.128 / Pcs} \end{aligned}$$

Dari perhitungan diatas dapat diketahui bahwa harga jual produk roti tawar seharusnya Rp. 16.128/pcs namun perusahaan hanya menjual Rp.15.000/pcs, sehingga terdapat selisih sebesar Rp. 1.128/pcs. Yang menyebabkan terjadinya perbedaan harga jual tersebut karna adanya penambahan biaya penyusutan pada biaya overhead pabrik, jika biaya penyusutan tidak dimasukkan dalam perhitungan harga jual, maka harga jual mungkin lebih rendah dari seharusnya, yang dapat mengakibatkan kerugian bagi perusahaan dalam jangka panjang karena tidak menutupi seluruh biaya produksi yang sebenarnya. Melihat dari perusahaan roti lain yang berada dikota kendari seperti Asia Baru Cake & Bakery memberikan harga jual pada roti tawar nya sebesar Rp. 18.000/pcs dan D`cika Cake & Bakery memberikan harga jual pada roti tawar nya sebesar Rp. 19.000/pcs. Jadi dapat disimpulkan harga jual yang baru sebesar Rp. 16.128/pcs masih dapat bersaing dipasaran, jika perusahaan tetap fokus pada kualitas produk, layanan yang baik, dan pemasaran yang efektif. Faktor-faktor ini dapat membantu mereka mempertahankan atau meningkatkan pangsa pasar mereka meskipun ada perubahan harga yang baru.

2. Roti Pisang Coklat

Biaya Produksi :

Biaya bahan baku	Rp.98.100.000
Biaya tenaga kerja langsung	Rp.108.000.000
Biaya overhead pabrik	Rp.28.000.000 +
Total biaya produksi	Rp.234.100.000
Biaya Administrasi & Umum	Rp.6.000.000
Biaya Pemasaran	Rp.4.500.000 +
Harga Pokok Penjualan	Rp.244.600.000

$$\text{Harga Pokok Per Unit} = \frac{\text{Rp. 244.600.000}}{33.000 \text{ unit}} = \text{Rp.7.412 /unit}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Harga Jual Per Unit} &= \text{Biaya produksi per unit} + \text{Presentase Markup} \\
 &= \text{Rp}7.412 + (\text{Rp. } 7.412 \times 10\%) \\
 &= \text{Rp. } 7.412 + \text{Rp.}741 \\
 &= \text{Rp. } 8.153/\text{ Pcs.}
 \end{aligned}$$

Dari perhitungan diatas dapat diketahui bahwa harga jual produk roti I pisang coklat seharusnya Rp. 8.153/pcs namun perusahaan hanya menjual Rp.7.000/pcs, sehingga terdapat selisih sebesar Rp. 1.153/pcs. Melihat dari perusahaan roti lain yang berada dikota kendari seperti Asia Baru Cake & Bakery memberikan harga jual pada roti pisang coklatnya sebesar Rp. 8.000/pcs dan D`cika Cake & Bakery memberikan harga jual pada roti pisang coklatnya sebesar Rp. 11.000/pcs. Jadi dapat disimpulkan harga jual yang baru sebesar Rp. 8.153/pcs masih dapat bersaing dipasaran, jika perusahaan tetap fokus pada kualitas produk, layanan yang baik, dan pemasaran yang efektif. Faktor-faktor ini dapat membantu mereka mempertahankan atau meningkatkan pangsa pasar mereka meskipun ada perubahan harga yang baru

Pendapatan

Menurut Dyekman (2002:234) pendapatan merupakan arus masuk atau peningkatan lainnya atas aktiva sebuah penyelesaian kewajiban selama satu periode dari pengiriman atau produksi, penyediaan jasa, atau aktivitas lain yang merupakan operasi utama atau sentral entitas yang sedang berlangsung. Menurut (Santi, 2019) pendapatan merupakan penghasilan yang timbul dari usaha perusahaan yang biasa disebut penjualan. Dalam ekonomi , pendapatan merupakan balas jasa atas penggunaan faktor-faktor produksi yang dimiliki oleh sektor rumah tangga dan sektor perusahaan yang dapat berupa gaji/upah, sewa, bunga serta keuntungan/profit (Hendrik, 2011:23). Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa, pendapatan merupakan penghasilan yang diperoleh dari suatu usaha penjualan atau aktivitas lain yang menghasilkan keuntungan dalam suatu perusahaan atau sektor rumah tangga.

Tabel 2.10
Laporan Data Pendapatan Roti Tahun 2022

No	Bulan	Roti Tawar (Rp)	Roti Pisang Coklat (Rp)	Total Pendapatan (Rp)
1	Januari	2.700.000	3.000.000	5.700.000
2	Februari	2.400.000	2.700.000	5.100.000
3	Maret	2.700.000	3.000.000	5.700.000
4	April	3.000.000	2.700.000	5.700.000
5	Mei	2.700.000	3.000.000	5.700.000
6	Juni	2.550.000	2.700.000	5.250.000
7	Juli	2.400.000	2.700.000	5.100.000
8	Agustus	2.400.000	2.700.000	5.100.000
9	September	2.700.000	2.550.000	5.250.000
10	Oktober	3.000.000	2.550.000	5.550.000
11	November	2.250.000	2.550.000	5.800.000
12	Desember	2.400.000	2.700.000	5.100.000
JUMLAH		31.200.000	32.850.000	66.150.000

Sumber : Laporan Data Penjualan Roti Hollamd Bakery Tahun 2022

Volume Penjualan

Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi – transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang dan atau jasa dari pihak penjual ke pembeli (Mulyadi, 2016:160). Menurut Abdullah (2017:23) penjualan merupakan kegiatan pelengkap atau suplemen dari pembelian, untuk memungkinkan terjadinya transaksi. Jadi kegiatan pembelian dan penjualan merupakan satu kesatuan untuk dapat terlaksananya transfer hak dan transaksi. Penjualan adalah suatu kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli, mempengaruhi dan memberi petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produksi yang ditawarkan, serta mengadakan penawaran mengenai harga demi menguntungkan bagi kedua belah pihak (Moekijat, 2014:288). Napitupulu (2020), penjualan merupakan nama lain dari pendapatan penjualan yang merupakan jumlah yang didapat penjual dari hasil penjualan barang dagang yang dimilikinya sebelum dikurangi dengan beban-beban dan dilakukannya secara berjangka.

Tabel 2.10
Laporan Data Penjualan Roti Holland Bakery Tahun 2022

No	Bulan	Roti Tawar (Unit)	Roti Pisang Coklat (Unit)	Total Penjualan (Unit)
1	Januari	180	200	380
2	Februari	160	180	340
3	Maret	180	200	380
4	April	200	180	380
5	Mei	180	200	380
6	Juni	170	180	350
7	Juli	160	180	340
8	Agustus	160	180	340
9	September	180	170	350
10	Oktober	200	170	370
11	November	150	170	320
12	Desember	160	180	340
JUMLAH		2080	2200	4.280

Sumber : Laporan Data Penjualan Roti Hollamd Bakery Tahun 2022

KESIMPULAN

Setelah dilakukan penelitian untuk mengetahui penetapan harga jual roti dan volume penjualan serta besarnya pendapatan yang diperoleh Hollaand Bakery Kendari, dapat disimpulkan bahwa penentuan harga jual 2 jenis roti yaitu roti tawar dan roti pisang coklat mempunyai selisih harga dari harga jual produk yang ditawarkan perusahaan untuk jenis roti tawar seharusnya Rp. 16.128/pcs namun perusahaan hanya menjual Rp.15.000/pcs, sehingga terdapat selisih sebesar Rp. 1.128/pcs sedangkan roti pisang coklat seharusnya Rp. 8.153/pcs namun perusahaan hanya menjual Rp.7.000/pcs, sehingga terdapat selisih sebesar Rp. 1.153/pcs. Jadi dapat disimpulkan harga jual yang baru roti tawar sebesar Rp. 16.128/pcs dan roti pisang coklat sebesar Rp. 8.153/pcs masih dapat bersaing dipasaran.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmadi, S., & Widhiastuti, S. (2020). Analisis Biaya Produksi , Tingkat Penjualan dan Laba pada Perusahaan Makanan Minuman di Bursa Efek Indonesia Saat dan Sebelum Covid-19. *Prosiding Manajerial Dan Kewirausahaan*, 4, 31–40.
- Asri, Marwan. (1991). *Marketing*. Edisi Pertama. Yogyakarta: UPP-AMP YKPN. Bogdan dan Taylor. (1975). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remadja Karya.
- Creswell, J. W. (2012) *Research Design Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan Mixed*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Eriswanto, E., & Kartini, T. (2019). Pengaruh Penetapan Harga Jual Terhadap Penjualan Pada PT. Liza Christina Garment Industry. *Jurnal Ummi*, Vol. 13(2),103–112.
- Karim, D., Sepang, J. L., &, & Lumanauw, B. (2014). Marketing Mix Pengaruhnya Terhadap Volume Penjualan Pada Pt. Manado Sejati Perkasa Group. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 2(1), 421–430.
- Kotler, Philip & Gary Armstrong. (2008). “Prinsip – Prinsip Pemasaran”Erlangga Jakarta.
- Kusumawati, L. L., Manajemen, P., Ekonomi, F., Islam, U., Promosi, B., & Penjualan, V. (2016). Pengaruh Harga Jual dan Biaya Promosi terhadap Volume Penjualan Roti Merk Pie Ganysha. 1(3), 288–294.
- Mukhlisotul, J. (2018). Analisis pengaruh biaya produksi dan tingkat penjualan terhadap laba kotor. *Jurnal BanqueSyar’i*, 4 (1), <https://news.ge/anakliis-porti-aris-qveynis-momava>.
- Mulyadi. (2010). *Sistem Akuntansi*, Edisi ke-3, Cetakan ke-5. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. (2016). *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi.(2012). *Akuntansi Biaya*, Edisi lima. Universitas Gajah Mada.
- Poppy Diana Sari, L. S. & Y. S. &. (2017). Pengaruh Perbandingan Substitus Tepung Sukun Dan Tepung Terigu Dalam Pembuatan Roti Manis. *Agroscience (Agsci)*, 7(1), 227.
- Putra, Medyana, dkk. (2016). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Volume Penjualan Pada UD. Wayan Fiber Glass Singaraja Tahun 2014. Jurusan Manajemen. Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Pendidikan Ganesha. Singaraja. Indonesia. *Jurnal (Online)*.
- Santi, F., Sahara, N. V., & Kamaludin. (2019). The effect of mental accounting on student’s investment decision : A study at Invenstment Gallery (GI) FEB University of Bengkulu and Syariah Investment Galleru (GIS). *Journal of Business Economics*, 24(2), 152–167.



- Sugiyono. (2010). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sujarweni, V. Wiratna. (2015). *Metodologi Penelitian Bisnis Dan Ekonomi*, 31. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Supriyono. (2009). *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: Badan Penerbit Fakultas Ekonomi.
- Susilawati, E. dan Mulyana, A. (2018). Pengaruh Penjualan dan Biaya Operasional terhadap Laba Bersih pada PT. Indocement Tunggal Prakarsa (Persero) Tbk Periode Tahun 2010- 2017. *Jurnal Saintifik Manajemen dan Akuntansi*, [online] Volume 1(2), p. 82– 96. Tersedia di: <https://Journal.unpak.ac.id/index.php/jiafe>.