

# PENETAPAN HARGA POKOK PRODUK HORTIKULTURA (Kasus di Agri Wira Pratama)

Effi Damaidjati

## ABSTRACT

Determination of base price sale was very important for every commercial business, including horticulture company, because determination of base price will influence sale price of that product. Sale price must be determined precisely; because it will influence company benefits and consumer awake to buy that product.

Mistaken in determining sale price will cause neither company loosing nor consumer will move to find another product.

From BEP counting, balance point for that commodity is: cellery and leek; more diminish; it means that infact sale price still can diminish; without causing company loosing. It must be done by company in facing another company.

## PENDAHULUAN

Suatu perusahaan dapat meraih keuntungan, apabila harga jual produk yang dipasarkan dapat bersaing dengan harga jual produk sejenis dari perusahaan lain. Dalam arti harga jual yang ditetapkan tidak lebih tinggi dari harga jual produk sejenis dari perusahaan lain, karena akan mengakibatkan larinya pelanggan ke perusahaan pesaing. Akan tetapi juga tidak jauh lebih rendah dari harga jual perusahaan pesaing, karena akan berakibat fatal bagi perusahaan yaitu rugi.

Dalam prakteknya, sering terjadi kesalahan atau kurang tepatnya suatu perusahaan dalam penentuan harga jual suatu produk. Salah satu penyebab dari kesalahan ini adalah kurang tepatnya dalam mengklasifikasikan atau membebankan biaya produksi. Karena tidak tepat dalam membebankan biaya produksi, maka harga jual produk yang semestinya rendah ditetapkan lebih tinggi atau yang semestinya tinggi tapi ditetapkan lebih rendah.

Pembebanan atau klasifikasi biaya produksi dengan tepat dibutuhkan agar dalam penentuan harga pokok penjualan tidak bias. Penentuan harga pokok penjualan akan tepat bilamana penggolongan atau klasifikasi biaya-biaya produksi juga tepat. Dengan mengetahui pembebanan atau pengklasifikasian biaya-biaya secara tepat, kesalahan dalam penentuan harga pokok penjualan akan dapat dihindarkan.

Penentuan harga pokok penjualan sangat bermanfaat bagi setiap usaha, termasuk Rumah Tangga Perusahaan. Harga pokok yang sesuai akan tertuju pada harga jual yang sesuai pula. Penyimpangan dalam menetapkan harga jual selain berakibat perusahaan rugi dapat juga mengakibatkan berpalingnya pelanggan. Kedua hal itu tentu tidak diinginkan oleh perusahaan manapun.

Harga pokok penjualan adalah penjumlahan harga pokok produksi dengan barang jadi pada awal periode kemudian dikurangi dengan barang jadi pada akhir periode. Baridwan (1992) mengemukakan bahwa harga pokok penjualan adalah jumlah harga pokok barang-barang yang dijual selama periode akuntansi yang bersangkutan. Jika barang yang dijual itu berasal dari pembelian maka tidak perlu menghitung harga pokok produksi.

Harga pokok penjualannya adalah harga beli kali kuantitas dari barang yang dijual. Tetapi jika barang yang dijual itu berasal dari hasil produksi sendiri, maka terlebih dahulu harus dihitung harga pokok produksinya. Jadi harga pokok penjualan adalah harga pokok produksi ditambah harga pokok persediaan barang jadi awal periode dan dikurangi harga pokok persediaan barang jadi akhir periode (Hamanto, 1987 & Hayono, 1984).

Break even point menurut pendapat Arsyad (1996) adalah teknik analisis yang digunakan untuk mempelajari hubungan-hubungan antara biaya, penerimaan dan laba. Pendapat lain mengatakan bahwa BEP adalah suatu cara atau teknik yang digunakan oleh perusahaan untuk mengetahui pada volume produksi dan volume penjualan, juga digunakan untuk menentukan harga jual suatu produk atau barang (Sigit S. 1998).

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini yaitu: Untuk menghitung BEP produk yang diusahakan dengan pembebanan biaya produksi yang tepat dan seberapa besar perhitungan dengan metode BEP dapat menekan harga pokok dibanding dengan metode perusahaan yang telah ada.

## METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di perusahaan Agri Wira Pratama Group, dilokasi Mojokerto dan Pasuruan. Dengan obyek kajian produk bawang prei (leek) dan seledri (*Apium Graveolens L.*).

Beberapa pertimbangan pemilihan lokasi di perusahaan Agri Wira Pratama Group Mojokerto antara lain adalah : Perusahaan Agri Wira Pratama Group adalah sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang agribisnis yang mengolah produk hortikultura yang saat ini masih jarang dibudidayakan.

Guna menganalisis data digunakan metode Break even point yaitu: metode perhitungan volume produksi atau volume penjualan yang tidak menghasilkan laba dan tidak mengakibatkan kerugian. Metode BEP dapat juga digunakan untuk menentukan harga jual, biaya produksi, biaya variabel dan biaya tetap. Adapun perhitungan

Break even point digunakan rumus aljabar sebagai berikut :

a. Atas dasar unit

Perhitungan break even point atas dasar unit dapat dilakukan dengan menggunakan rumus :

$$BEP (Q) = \frac{FC}{P - V}$$

Dimana :

P = harga jual per unit

V = biaya variabel per unit

FC = biaya tetap

Q = Jumlah unit/kuantitas yang dihasilkan dan dijual

b. Atas dasar penjualan dalam rupiah

Perhitungan break even point atas dasar penjualan dalam rupiah dapat dilakukan dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$BEP (Q) = \frac{FC}{\frac{1 - VC}{S}}$$

Dimana :

FC = biaya tetap

VC = biaya variabel

S = volume penjualan.

Untuk menentukan harga jual suatu produk atau suatu barang / komoditi rumus yang digunakan adalah

$$Qr = \frac{TFC + \pi r}{P - AVC}$$

Dimana :

Qr = kuantitas penjualan dianggarkan

P = harga jual satuan

TFC = total biaya tetap

AVC = Biaya variabel satuan

$\pi r$  = laba dianggarkan, (Salvatore, D. 1994)

Harga jual (P) persatuan adalah harga pokok penjualan per satuan ditambah dengan laba dianggarkan per satuan, jadi harga pokok penjualan adalah penjualan total (harga jual satuan x kuantitas penjualan) dikurangi laba dianggarkan, atau :

$$\text{Harga pokok penjualan (HPP)} = P \times Qr - \pi r$$

### HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil analisa data yang dikumpulkan dari PT. Agri Wirapratama selanjutnya diolah dan dibedakan untuk komoditi Seledri dan komoditi Bawang Daun menghasilkan perhitungan seperti disajikan berikut ini dalam bentuk matematis dengan keterangan :

Q : kuantitas pada titik Break Even (BEP) dalam Kg

P : harga jual/Kg untuk seledri / Bawang Prei dalam Kg  
 V : biaya variabel Rp/Kg untuk seledri / Bawang Prei dalam Rp/Kg  
 FC : biaya tetap total (Rp) untuk seledri / Bawang Prei dalam Rp

#### A. Komoditi Seledri

A1) Perhitungan BEP komoditi seledri dalam unit dengan metode perusahaan :

$$Q = \frac{FC}{P - V}$$

$$= \frac{Rp. 1.500.000}{Rp. 700 - Rp. 317,124}$$

$$= \frac{Rp. 1.500.000}{Rp. 382,876}$$

$$= 3.917,72 \text{ Kg}$$

A2) Perhitungan BEP komoditi seledri dalam jumlah rupiah dengan metode perusahaan :

$$BEP = \frac{FC}{\frac{1 - VC}{S}}$$

$$= \frac{Rp. 1.500.000}{\frac{1 - Rp. 6.025.350}{Rp. 13.300.000}}$$

$$= Rp. 2.742.402,24$$

A3) Perhitungan BEP komoditi seledri dalam unit dengan metode BEP :

$$Q = \frac{FC}{P - V}$$

$$= \frac{Rp. 1.050.000}{Rp. 660,532 - Rp. 301,334}$$

$$= 2.923,18 \text{ Kg}$$

A4) Perhitungan BEP komoditi seledri dalam jumlah rupiah dengan metode BEP :

$$BEP = \frac{FC}{\frac{1 - VC}{S}}$$

$$= \frac{Rp. 1.050.000}{\frac{1 - Rp. 5.725.350}{Rp. 12.550.110}}$$

$$= Rp. 1.930.856,93$$

**B. Komoditi Bawang Prei (leek)**

B1) Perhitungan BEP komoditi Bawang Prei dalam unit dengan metode perusahaan :

$$Q = \frac{FC}{P - V}$$

$$= \frac{Rp. 15.861.900}{Rp. 831,25 - Rp. 109,68}$$

$$= \frac{Rp. 15.861.900}{Rp. 721,57}$$

$$= 21.982,48 \text{ Kg.}$$

B2) Perhitungan BEP komoditi Bawang Prei dalam jumlah rupiah dengan metode perusahaan :

$$BEP = \frac{FC}{\frac{1 - VC}{S}}$$

$$= \frac{Rp. 15.861.900}{\frac{1 - Rp. 3.400.000}{Rp. 25.768.730}}$$

$$= Rp. 18.274.078,34$$

B3) Perhitungan BEP komoditi Bawang Prei dalam unit dengan metode BEP:

$$Q = \frac{FC}{P - V}$$

$$= \frac{Rp. 13.711.900}{Rp. 761,67 - Rp. 109,68}$$

$$= 21.030,84 \text{ Kg.}$$

B4) Perhitungan BEP komoditi Bawang Prei dalam jumlah rupiah dengan metode BEP

$$BEP = \frac{FC}{\frac{1 - VC}{S}}$$

$$= \frac{Rp. 13.711.900}{\frac{1 - Rp. 3.400.000}{Rp. 23.611.770}}$$

$$= Rp. 16.018.574,77$$

Dari perhitungan BEP untuk komoditi bawang prei dan seledri yang diusahakan oleh PT. Agri Wirapratama bilamana disusun sekaligus dalam suatu tabel adalah seperti berikut :

Dari tabel tersebut tampak bahwa metode BEP dapat menekan atau menurunkan posisi titik impas suatu usaha secara signifikan.

Untuk komoditi Bawang Prei metode BEP menurunkan Q (total produk) sebesar 4,33% dibanding dengan perhitungan perusahaan dan menurunkan BEP sebesar 12,43%. Sedangkan untuk komoditi seledri, penekanan posisi titik impas lebih besar lagi yaitu dengan metode BEP, Q nya turun 25,38% dibanding dengan metode perusahaan dan BEP nya turun 29,59 %.

Bagi perusahaan, penurunan ini sangat berarti sekali dalam rangka penetapan kebijakan dibidang pemasaran hasil. Harga produk yang lebih murah dapat ditetapkan tanpa harus mengurangi keuntungan. Dengan penetapan harga produk yang lebih murah perusahaan dapat bersaing dengan perusahaan lain sejenis, karena pada tingkat kualitas yang sama, konsumen akan lebih memilih produk dengan harga yang lebih murah.

Tabel : Perbandingan Perhitungan Q dan P Untuk Komoditi Bawang Prei dan Seledri, Dengan Metode Perusahaan & Metode BEP.

Komoditi	Nilai Q x BEP	Metode Persh	Metode BEP	Selisih	
				Nilai	%
Bawang Prei	Q (Kg)	21.982,48	21030,84	951,64	4,33
	BEP (Rp)	18274078,34	16018574,77	2255503,57	12,54
Seledri	Q (Kg)	3917,72	2923,18	994,54	25,38
	BEP (Rp)	2742402,24	1930856,93	811545,31	29,59

**KESIMPULAN**

Hasil penelitian yang dilaksanakan di PT. Agri Wira Pratama terhadap komoditi bawang prei dan seledri menyimpulkan bahwa : metode Break Even Point (BEP) yang diterapkan pada komoditi agribisnis dapat menurunkan letak titik impas atau titik break even (BEP) secara berarti, yaitu :

1. Untuk komoditi bawang prei, penurunan BEP sebesar 12,34 % dibanding semula dengan metode perusahaan, BEP tersebut dicapai pada tingkat kuantitas yang lebih rendah atau turun 4,33 %.
2. Untuk komoditi seledri, penurunan BEP sebesar 29,59 % dibanding dengan metode perusahaan, BEP dicapai pada tingkat kuantitas yang lebih rendah atau turun 25,38 %.

### SARAN

Metode BEP disarankan untuk digunakan di perusahaan Agribisnis dalam rangka penetapan harga jual produk secara tepat, terutama agar taksirannya tidak terlalu tinggi. Hal ini berguna dalam rangka kebijakan pemasaran dan menghadapi perusahaan pesaing, agar tetap dapat meraih keuntungan dan tidak merugi.

### DAFTAR PUSTAKA

- Arsyad, L. 1996. *Ekonomi Manajerial* BPFE Yogyakarta, hal. 274
- Baridwan, Z. 1992. *Intermediate Accounting*. Edisi ke tujuh. BPFE. Yogyakarta. Hal. 30-32.

- Hamanto. 1984. *Analisa Laporan Keuangan*. Edisi Pertama. BPFE LMP2M-AMP YKPN. Yogyakarta. Hal. 28
- 1992. *Akuntansi Biaya*. Edisi Pertama. BPFE. Yogyakarta. Hal. 42.
- Haryono. 1994. *Dasar-Dasar Akutansi*. Edisi Empat. Universitas Gajah Mada. Yogyakarta. Hal 303.
- Mulyadi. 1991. *Akuntansi Biaya*. BPFE. Yogyakarta. Hal 8-20.
- 1994. *Akuntansi Biaya Penentuan Harga Pokok dan Pengendalian Biaya*. Edisi Ketiga. BPFE. Yogyakarta. Hal. 19.
- L. Sigit S. 1998. *Analisa Break Even Point* BPFE. Yogyakarta. Hal 2-6, 15.
- Supriyono, RA. 1997. *Akuntansi Biaya Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok*. Edisi Kedua. BPFE. Yogyakarta. Hal. 16;19.