Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi dan Manajemen (JIKEM)

E-ISSN: 2774-2075

Vol. 2 No. 1, Year [2022] Page 1-10

Implementasi Metode Target Profit Pricing dalam Meningkatkan Pendapatan pada Usaha Dagang Telur Gulung Raffi

Purnama Ramadani Silalahi[1] Khairina Tambunan[2] Rafika Azwina[3]

[1,2,3,]Jurusan Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Email: [1]purnamaramadani@uinsu.ac.id [2]khairinatambunan@uinsu.ac.id
[3]rafikaazwina123@gmail.com

Abstrak

UD. Telur Gulung Raffi adalah usaha yang bergerak pada bidang kuliner. UD. Telur Gulung Raffi terletak di Jln. Veteran Kel. Tangsi Kec. Binjai Kota, Kota Binjai, Sumatera Utara 20714 tepatnya didepan Kampus Kaputama. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui harga jual telur gulung dalam 1 tusuk dengan menggunakan metode target Profit Pricing. Penelitian ini dilakukan dengan tahapan yaitu mengumpulkan data, menganalisis data dan mengolah data serta menyimpulkan hasil penelitian. Hasil yang diperoleh dari penelitian ini ialah penentuan harga yang ditentukan oleh metode target profit pricing yaitu biaya poduk sebesar Rp.721,33/tusuk dengan asumsi keuntungan Rp. 801,47/tusuk untuk keuntungan 10%, selanjutnya Rp. 901,66 untuk keuntungan 20% dan 961,77/tusuk untuk keuntungan 25%. Dan akhirnya saran untuk UD. Telur Gulung Raffi agar tetap mempertahankan kualitas cita rasa dan menambahkan topping yang menarik minat beli konsumen tanpa merusak citarasa yang ada.

Kata Kunci: Telur Gulung, Penetapan Harga, Target Profit Pricing

abstract

UD. Telur Gulung Raffi is a business that is engaged in the culinary field. UD. Telur Gulung Raffi is located on Jln. Veterans Ex. Tangsi District. Binjai City, Binjai City, North Sumatra 20714 to be exact in front of the Kaputama Campus. This study aims to determine the selling price of egg rolls in 1 stick using the Profit Pricing target method. This research was conducted in stages, namely collecting data, analyzing data and processing data and concluding research results. The results obtained from this study are the determination of the price determined by the target profit pricing method, namely the product cost of Rp.721.33/stick with the assumption of a profit of Rp. 801.47/stick for 10% profit, then Rp. 901.66 for 20% gain and 961.77/stick for 25% gain. And finally a suggestion for UD. Telur Gulung Raffi in order to maintain the quality of taste and add toppings that attract consumers' buying interest without destroying the existing taste.

Keywords: Egg Rolls, Pricing, Target Profit Pricing

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Usaha bisnis dibidang makanan selalu berkembang dan tidak ada habisnya, karena makanan merupakan salah satu kebutuhan manusia. Bahkan bisnis makanan juga merupakan peluang usaha yang menjanjikan. Berbagai jenis makanan muncul dengan macam kreatifitas yang unik yang dapat meningkatkan nilai jual. Apalagi makanan jajanan telur gulung yang sekarang menjadi trend jajanan di masyarakat, hampir semua kalangan menyukai jajanan telur gulung ini. Makanan dengan olahan telur ini menjadi salah satu jajanan yang sangat diminati oleh masyarakat. Dengan tambahan toping saus sambal menambah citarasa telur gulung menjadi lezat yang mampu menarik minat konsumen.

Karna banyak nya usaha telur gulung di tempat yang sama, maka pemilik usaha harus memiliki daya saing yang cukup kuat, kualitas dan harga yang sesuai dan diminati masyarakat. Untuk itu pemilik usaha harus menetapkan harga jual pada telur gulung dengan optimal, dalam persaingannya, Usaha Dagang Telur Gulung Rafif yang berdiri sejak tahun 2020 ini memiliki harga jual yang dinilai cukup untuk bersaing, akan tetapi harga yang ditawarkan oleh pemilik usaha telur gulung Raffi masih berdasarkan perkiraan saja. Oleh karena itu pemilik usaha dagang perlu meninjau kembali cara strategi penentuan harga agar keuntungan yang didapat bisa maksimal .

Menurut Heri Tri Irawan & Iing Pamungkas (2019) penelitian menggunakan metode target profit pricing sudah optimal, karena bisa mengetahui harga yang baik yang ditetapkan di suatu barang yang diproduksi dengan mengetahui harga pokoknya dan juga dapat mengetahui keuntungan semaksimal yang diinginkan.

Menurut Muhammad Dwi Yanuardi, Dwi Novirani, Hari Adianto (2014) Penggunaan metode ini dipilih dibandingkan dengan metode lainnya karena penggunaan metode target profit pricing yang merupakan suatu metode yang berorientasi pada biaya tetap dan biaya variabel dengan menganalisis break even point yang membantu dalam penetapan variasi harga dalam berbagi volume peningkatan penjualan produk dan juga memperhitungkan pengembalian jumlah laba yang ditargetkan.

1.2 Rumusan Masalah

Dari uraian latar belakang diatas maka permasalahan penelitian ini ialah bagaimana menentukan harga jual telur gulung sesuai dengan biaya produksi dan mendapatkan keuntungan maksimal?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui harga jual yang tepat sesuai dengan biaya produksi serta mendapatkan keuntungan yang maksimal

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Harga

Harga merupakan salah satu elemen dari bauran pemasaran (marketing mix). Harga merupakan salah satu unsur yang paling kritis dari strategi pemasaran suatu

perusahaan. Harga penting bagi pemasar, karena dari hargalah pendapatan dan keuntungan perusahaan diperoleh sehingga keberlangsungan hidup perusahaan dapat dipertahankan. Harga adalah satu-satunya elemen bauran pemasaran yang menghasilakan pendapatan, karena elemen-elemen lainnya hanya menghasilkan biaya. Harga juga merupakan elemen bauran pemasaran yang paling fleksibel yang dapat cepat diubah.

2.2 Penetapan Harga

Penetapan harga adalah suatu proses untuk menentukan seberapa besar pendapatan yang akan diperoleh atau diterima oleh perusahan dari produk atau jasa yang di hasilkan. Penetapan harga telah memiliki fungsi yang sangat luas di dalam program pemasaran. Menetapkan harga berarti bagaimana mempertautkan produk kita dengan aspirasi sasaran pasar, yang berarti harus mempelajari kebutuhan, keinginan, dan harapan konsumen.

2.3 Penetapan Harga dalam Islam (Tas'ir)

Di dalam buku Fiqih Sunnah Sayyid Sabiq yang ditulis oleh Syaikh Sulaiman Ahmad Yahya Al-Faifi, bahwa Tas'ir adalah penetapan harga baru abgi barang yang akan dijual (komoditi) dengan ketentuan bahwa si pemilik barang tidak merasa terzhalimi dan si pembeli tidak merasa keberatan. Dan di dalam buku Fiqih Muamalah yang di tulis oleh DR. H. Nasrun Haroen, MA. bahwa pengertian Tas'ir secara etimologi kata at-tas ir seakar dengan kata as si'r yang berarti penetapan harga. (Imsar, 2019)

2.4 Penetapan Harga Berdasarkan Sasaran Laba/Pengembalian (Target Profit Pricing)

Metode penentapan harga bebasis laba merupakan metode yang berupaya menyeimbangkan pendapatan dan biaya dalam penetapan harga. Upaya ini dapat dilakukan atas dasar target volume laba spesifik atau dinyatakan dalam bentuk persentase terhadap penjualan atau investasi. Laba adalah selisih lebih pendapatan atas biaya-biaya yang terjadi sehubungan dengan kegiatan usaha, untuk memperoleh pendapatan tersebut selama periode tertentu. Metode penetapan harga bebasis laba ini salah satunya menggunakan target profit pricing. Metode target profit pricingberupa ketetapan atas besarnya target laba tahunan yang diinginkan oleh suatu perusahaan. (MUHAMMAD DWI YANUARDI, 2014)

2.5 Tujuan Penetapan Harga

1.Mempertahankan kelangsungan hidup (survival). Apabila perusahaan menemui masalah kelebihan kapasitas produksi, tingkat persaingan yang semakin tinggi, atau perubahan keinginan konsumen, maka cenderung akan menentukan harga rendah. Perusahaan menetapkan harga dengan mempertimbangkan pengeluaran biaya dan laba yang diinginkan. Sepanjang harga masih bisa menutup sejumlah biaya tetap dan variable telah yang dikeluarkan, maka perusahaan akan tetap dapat bertahan.

2.Mengejar keuntungan (profit oriented). Perusahaan dapat menentukan harga yang bersaing untuk mendapatkan keuntungan yang optimal.

3.Pertumbuhan penjualan yang maksimum. Perusahaan dapat menetapkan harga yang rendah pada pasar sasarannya untuk meningkatkan jumlah penjualannya.

4.Merebut pangsa pasar (market share). Perusahaan dapat menentukan harga yang rendah untuk menarik lebih banyak konsumen dan dapat merebut pangsa pasar pesaing.

5.Mendapatkan return on investment(ROI) atau pengembalian atas modal. Perusahaan dapat menentukan harga yang tinggi jika ingin menutup biaya investasi dengan cepat.

6.Kepemimpinan kualitas produk (product quality leadersip). Perusahaan yang ingin menjadi pemimpin kualitas produk di pasar, dapat menetapka harga yang tinggi. Perusahaan Sony yang berusaha menunjukkan pada konsumen akan kualitas produknya dengan menggunakan slogan 'It's a Sony', berani menetapkan harga yang tinggi pada produk elektroniknya.

7.Tujuan sosial. Organisasi nir-laba dan organisasi publik mengadopsi sejumlah penetapan harga yang lain. Sebuah lembaga pendidikan yang berusaha menutup sebagian biaya tetap mengandalkan sumbangan dari publik untuk menutup sebagian biaya lainnya. (Mulyana, 2019)

2.6 Teori Permintan

Pada setiap kegiatan transaksi dalam perekonomian pastinya akan terdapat dua aspek yang saling berhubungan, yaitu permintaan (Demand) dan penawaran (Supply). Harga barang dan kuantitas barang atau jasa yang saling mempengaruhi. Teori permintaan menerangkan tentang ciri hubungan antara permintaan dan harga.berdasarkan ciri hubungan antara permintaan dan harga dapat dibuat grafik kurva permintaan. Permintaan adalah jumlah barang atau jasa yang ingin dan mampu dibeli oleh konsumen pada berbagai tingkat harga dan pada waktu tertentu. (Imsar, 2019)

2.7 Teori Penawaran

Jumlah barang yang ditawarkan (dijual) dalam berbagai kemungkinan harga yang berlaku di pasar dalam satu periode tertentu. Dalam definisi tersebut terkandung hubungan antara jumlah barang yang dijual dengan harganya. Hubungan tersebut dapat disusun dalam bentuk tabel penawaran, kemudian digambarkan dalam bentuk Kurva Penawaran. Penawaranan berdasarkan asumsi Ceteris Paribus, artinya faktor-faktor yang mempengaruhi biaya produksi tidak mengalami perubahan. (Lydia Goenadhi, 2017)

3. METODE PENELITIAN

3.1 Pengumpulan dan Pengolahan Data

Pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi lapangan dan juga melakukan wawancara kepada pemilik perusahaan.. Sedangkan pengolahan data dilakukan untuk menganalisis perbandingan harga jual yang ditetapkan perusahaan dengan metode.

3.2 Analisis Perbandingan Harga Jual Produk

Data-data yang telah selesai dikerjakan pada pengolahan data kemudian akan dilakukan analisis. Analisis yang dilakukan yaitu dengan membandingkan harga jual produk yang diterapkan oleh perusahaan dengan hasil yang didapat dengan menggunakan metode target profit pricing.

3.2 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:

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

3.3 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. Rumus untuk melakukan perhitungan tersebut adalah sebagai berikut

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

4. PEMBAHASAN DAN HASIL

4.1 Hasil Analisis biaya pada UD. Telur Gulung Raffi

4.1.1 Biaya Variabel

Pada biaya variabel ini akan memberikan data-data awal yang berpenagruh pada penetapan harga diantaranya data harga bahan baku dan biaya overhead variabel.

1. Data Harga Bahan Baku
   Ada 4 bahan baku dalam proses pembuatan jajanan telur gulung, antaralain:
   1. Telur ayam, telur ayam sebagai salah satu bahan baku yang paling utama dalam pembuatan jajanan telur gulung
   2. Minyak goreng, minyak goring digunakan untuk menggoreng telur yang telah diolah hilngga menjadi makanan jajanan telur gulung
   3. Penyedap rasa, penyedap rasa digunakan sebagai bahan campuran dalam proses pembuatan jajanan telur gulung yang akan menambah rasa dari telur gulung tersebut menjadi lebih lezat
   4. Saus sambal, saus sambal akan menjadi perpaduan yang cocok jika ditambahkan di jajanan telur gulung tersebut dan menimbulkan rasa pedas.

Tabel 1. Data Jumlah Bahan Baku dan Total Harga Bahan Baku/bulan

No.	Bahan Baku	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total Biaya (Rp)
1.	Telur Ayam	130 papan	54.000	7.020.000
2.	Minyak Goreng	120 liter	19.750	2.370.000
3.	Penyedap Rasa	15 Bungkus	5.000	75.000
4.	Saus Sambal	30 Bungkus	38.500	1.155.000
Total				10.580.000

2. Data Biaya Overhead Variabel
   Biaya overhead variabel ini terdiri dari biaya bahan baku, biaya penggunaan kayu bakar, dan pemakaian listrik. Berikut hasil data biaya overhead variabel dapat ada pada Tabel 2.

Tabel 2. Biaya Overhead Variabel

No.	Item Kegiatan	Biaya Variabel/bulan (Rp)
1.	Plastik makanan	120.000
2.	Tusuk lidi	33.000
3.	Gas bahan bakar	300.000
4.	Penggunaan Listrik	150.000
5.	Sewa tempat	50.000
Total		653.000

Tabel 4. Rekapitulasi Total Biaya Variabel

No.	Jenis Biaya	Jumlah Biaya (Rp)
1.	Bahan Baku	10.580.000
2.	Overhead	653.000
Total		11.233.000

4.1.2 Biaya Tetap

Pada biaya tetap ini akan memberikan data-data awal yang berpenagruh pada penetapan harga

Tabel 5. Total Biaya Tetap

No.	Item	Total Biaya (Rp)	Depresiasi/bulan (Rp)

1.	Etalase	600.000	11.111
2.	Kompor dan Tabung Gas	300.000	6.250
3.	Wajan	20.000	416
4.	Peniris Minyak	15.000	312,5
5.	Peralatan Lainnya	45.000	1.875
Total			19.853,5

Tabel 6. Rekapitulasi Total Biaya Variabel dan Biaya Tetap

No.	Jenis Biaya	Total Biaya (Rp)
1.	Biaya Variabel	11.233.000
2.	Biaya Tetap	19.853,5
Total		11.252.853,5

4.2 Perhitungan Harga Jual

4.2.1 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. Perhitunagan harga pokok produk ini meliputi biaya-biaya yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Rumus untuk melakukan perhitungan harga pokok produk (HPP) adalah sebagai berikut:

$$HPP = \frac{\text{Biaya Variabel} + \text{Biaya Tetap}}{\text{Jumlah Produksi}}$$

$$HPP = \frac{11.233.000 + 19.835,5}{15.600}$$

$$HPP = \frac{11.233.000 + 19.835,5}{15.600}$$

$$HPP = \frac{11.252.853,5}{15.600}$$

HPP= Rp. 721,33/tusuk

4.2.2 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:

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

$$Harga\ Jual = \frac{721{,}33}{(1 - 10\%)}$$

$$Harga\ Jual = \frac{721{,}33}{0{,}9}$$

Harga Jual = Rp. 801,47

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

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

$$Harga\ Jual = \frac{721{,}33}{(1 - 20\%)}$$

$$Harga\ Jual = \frac{721{,}33}{0{,}8}$$

Harga Jual= Rp. 901,66

Perhitungan harga jual dengan keuntungan 25% dengan menggunakan metode Target Profit Pricing dengan rumus sebagai berikut:

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

$$Harga\ Jual = \frac{721{,}33}{(1 - 25\%)}$$

$$Harga\ Jual = \frac{721{,}33}{0{,}75}$$

Harga Jual= Rp. 961,77

Tabel 7. Perbandingan Harga Jual Saat Ini dengan Harga Jual Menggunakan Metode Target Profit Pricing.

No	Jenis	Jumlah Produksi/bln	Keuntungan (%)	Harga Jual Saat Ini (Rp)	Metode Target Profit Pricing	
					Harga Pokok (Rp)	Harga Jual (Rp)
1.	Telur Gulung	15.600	10	1000	721,33	801,47
2.			20		721,33	901,66
3.			25		721,33	961,77

Dari tabel diatas didapatkan harga pokok yang jauh lebih murah dibandingkan dengan harga jual saat ini. Sehingga apabila pemilik usaha berencana untuk menambah jumlah produksi baru, maka harga jual produk dapat ditekan menjadi lebih murah. Tetapi dalam hal ini juga harus memperhatikan banyaknya pengeluaran biaya produksi jangan sampai melonjak tinggi sehingga membuat rugi perusahaan.

5. PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dapat diambil kesimpulan bahwa harga jual yang telah ditetapkan oleh pemilik Usaha Dagang Telur Gulung Raffi sudah cukup tinggi yaitu Rp.1000/ tusuk, yang mana harga yang ditetapkan melalui metode Target Profit Pricing yaitu dengan harga pokok Rp.721,33/tusuk dengan asumsi keuntungan Rp. 801,47/tusuk untuk keuntungan 10%, selanjutnya Rp. 901,66 untuk keuntungan 20% dan 961,77/tusuk untuk keuntungan 25%.

5.2 Saran

Saran dari penulis yaitu UD. Telur Gulung Raffi sebaiknya tetap mempertahankan kualitas rasa dan lebih memperbanyak lagi varian menu dengan menambahkan beberapa topping seperti bakso, nugget ataupun sosis agar tetap menarik minat beli konsumen, karna diliat dari hasil penetapan harga dengan metode target profit pricing usaha ini memiliki peluang yang besar untuk terus maju.

Saran penulis untuk peneliti selanjutnya yang ingin melakukan penelitian yang sama mengenai target profit pricing, diharapkan agar dapat memperluas lagi objek yang akan di teliti sehingga dapat menyimpulkan hasil yang lebih baik lagi.

DAFTAR PUSTAKA

Amni, C. (2019). PENETAPAN HARGA JUAL ES BALOK PADA PT. ES MUDA PERKASA DENGAN MENGGUNAKAN METODE TARGET PROFIT PRICING. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, *7*(2), 75-82.

Goenadhi, Lydia, and Norbaiti. 2017. PENGANTAR EKONOMI MIKRO. Banjarbaru : scripta Cendikia.

Imsar. 2019. Ekonomi Mikro Islam. Medan: FEBI UIN-SU Press

Irawan, H. T., & Pamungkas, I. (2019). Penetapan Harga Jual Batu Bata Pada UD. Bata Jaya dengan Menggunakan Metode Target Profit Pricing. Jurnal Optimalisasi, 5(1), 1-9.

Kotler, P., & Keller, K. L. (2021). Manajemen pemasaran edisi 13 jilid 2.

Mulyana, M. (2019). Strategi Penetapan Harga.

Priwibowo, R., Bakar, A., & Rukmi, H. S. (2015). PENETAPAN HARGA JUAL TEPUNG MOCAF DENGAN MENGGUNAKAN METODE TARGET PROFIT PRICING DAN COST REDUCTION. *REKA INTEGRA*, *3*(2).

Yanuardi, M. D., Novirani, D., & Adianto, H. (2014). Penetapan Harga Jual Batu Bata Pada CV. X Dengan Menggunakan Metode Target Profit Pricing. *REKA INTEGRA*, *2*(3).