

Analisis Penetapan Harga Jual Semen dalam Meningkatkan Laba Pada Toko Bangunan Mulya Mandiri

Wanda Aprilia, La Ode Turi, Arnadi Chairunnas

¹universitas sembilanbelas November, Kolaka

e-mail: wandaaprilia182@gmail.com

Abstark

Penelitian ini bertujuan dalam rangka mengidentifikasi analisis penentuan harga jual semen untuk menaikkan tingkat laba pada toko bangunan mulya mandiri. Jenis pendekatan pada penelitian ini yaitu kualitatif deskriptif. Jenis dan sumber data yang dipergunakan yaitu data primer dan skunder. Teknik analisis data yang diterapkan adalah pengumpulan data, Reduksi data, Penyajian Data, serta Penarikan Kesimpulan dan verifikasi data. Berdasarkan hasil penelitian diketahui harga pokok per sak semen adalah Rp 55.421,8, sementara harga jual yang diharapkan sebesar Rp 75.000 per sak dengan target laba 30%. Namun, realisasi harga jual di toko ini adalah Rp 80.000, yang menunjukkan penambahan margin sebesar 44,4% dari harga pokok. Jika penjualan tidak mencapai target yang diinginkan, maka laba usaha akan menurun atau bahkan toko bisa mengalami kerugian. Analisis profitabilitas menunjukkan bahwa rasio laba per unit penjualan adalah sebesar 0,375%, yang berarti setiap penjualan 250 unit memberikan laba sebesar 0,375 per unit. Namun, ketika dihitung berdasarkan harga pokok produk, laba bersih per unit turun menjadi 0,230%. Jadi, meskipun ada perbedaan antara laba yang diharapkan dan yang sebenarnya, penting untuk tetap menjaga penjualan agar tetap untung.

Kata kunci— Penetapan Harga Jual dalam meningkatkan laba

Abstract

This research aims to determine the analysis of cement selling prices in increasing profits at the Mulya Mandiri building shop. This study used a descriptive qualitative methodology. Primary and secondary data are the types and sources of data utilized. Data collection, reducing data, presenting it, conclusion-making, and data verification are the various data analysis techniques that are employed. According to the research findings, it is known that the cost price per sack of cement is IDR 55,421.8, while the expected selling price is IDR 75,000 per bag with a profit target of 30%. However, the actual selling price at this shop is IDR 80,000, which shows an additional margin of 44.4% of the cost price. If sales do not reach the desired target, business profits will decrease or the store may even experience losses. Profitability analysis shows that the profit ratio per unit of sale is 0.375%, which means that every sale of 250 units provides a profit of 0.375 per unit. However, when calculated according to the cost of the product, net profit per unit drops to 0.230%. So, even though there is a distinction across the expected and actual profits, it is important to maintain sales so that the store remains profitable.

Keywords—Selling Price Determination to increase profits

1. PENDAHULUAN

Penetapan harga jual adalah salah satu keputusan strategis yang sangat penting dalam operasional suatu perusahaan. Khususnya pada industri yang bergerak dalam penjualan bahan bangunan seperti semen. Oleh karena itu, penetapan harga jual yang tepat tidak hanya berfungsi untuk menutupi biaya produksi dan operasional, tetapi juga berperan dalam mencapai target keuntungan dan meningkatkan laba toko. Semen, sebagai salah satu komoditas utama dalam sektor konstruksi, memiliki peranan krusial karena tingkat permintaan yang tinggi dan menjadi kebutuhan pokok dalam proyek-proyek pembangunan. Sehingga harga jual yang kompetitif dan menguntungkan sangat diperlukan untuk menjaga keberlangsungan bisnis dalam peningkatan laba.

Teruntut sebuah toko, keuntungan yang diperoleh mencerminkan pencapaian rencana (target) yang telah ditentukan sebelumnya. Pencapaian target laba sangat krusial, karena berhasil meraih keuntungan yang telah ditetapkan atau bahkan melampaui target yang diinginkan dapat memberikan kepuasan tersendiri bagi pemilik toko. Sebaliknya, jika toko tidak mencapai target, hal ini menunjukkan bahwa pengelolaan toko belum berhasil.

Selain berorientasi pada keuntungan, toko juga berambisi agar kegiatan bisnis yang dijalankannya tidak terbatas pada satu periode saja. Pemilik toko mengharapkan agar usaha yang dijalankannya memiliki umur panjang dan dapat bertahan dalam beberapa periode mendatang. Bahkan, pemilik berkeinginan agar usahanya dapat terus berkembang secara berkelanjutan.

Apabila perusahaan beroperasi secara optimal dan efisien, produk yang dihasilkan akan memiliki daya saing di pasar dan mampu menguasai segmen pasar tertentu. Hal ini akan mendorong peningkatan volume produksi sesuai dengan pangsa pasar yang dikuasai. Dengan demikian, perusahaan akan membutuhkan tambahan tenaga kerja produktif dan mengalami peningkatan pendapatan. Peningkatan pendapatan

masyarakat berpotensi mendorong daya beli, yang pada gilirannya akan meningkatkan permintaan terhadap produk. Kondisi ini membuka peluang bagi penambahan investasi baru.

Berdasarkan argumen tersebut, penetapan harga jual merupakan elemen krusial dalam pengambilan keputusan untuk pertumbuhan perusahaan atau toko agar usahanya dapat bertahan. Perusahaan atau toko seharusnya memperhatikan aspek keterjangkauan harga jual, daya saing harga, kesesuaian harga dengan kualitas, serta kesesuaian antara harga dan manfaat guna mencapai tingkat pendapatan yang optimal dan kelangsungan hidup perusahaan, sebagaimana diungkapkan oleh Kotler dan Keller (2012).

Selain itu, kondisi pasar dan persaingan menjadi pertimbangan penting, di mana banyak industri bahan bangunan berusaha menawarkan harga yang kompetitif untuk menarik perhatian konsumen. Kondisi ini mengharuskan toko melakukan analisis yang mendalam terkait dinamika pasar dan preferensi konsumen. Dalam konteks ini, toko harus mampu menentukan harga yang tidak hanya bersaing, tetapi juga memberikan margin keuntungan yang layak bagi toko. Sehingga harga yang terlalu tinggi dapat menurunkan daya saing, sementara harga yang terlalu rendah dapat mengurangi profitabilitas.

Untuk tujuan tersebut, perhitungan total biaya per unit suatu produk harus dilakukan secara teliti agar harga jual yang tepat dapat ditentukan. Oleh karena itu, harga pokok produk mencerminkan biaya minimum yang perlu dikembalikan kepada produsen. Harga jual produk merupakan salah satu instrumen bagi pemilik perusahaan untuk meningkatkan tingkat laba yang optimal guna menambah modal usaha.

Dengan penetapan harga jual yang sesuai dengan biaya yang sebenarnya, produk yang dihasilkan dapat bersaing di pasar, bahkan memiliki potensi untuk memimpin dan menguasai pasar yang ditargetkan. Penetapan harga jual juga perlu disesuaikan dengan daya beli pelanggan. Penentuan harga jual yang tidak akurat dapat berdampak negatif pada laba perusahaan.

Adapun beberapa fenomena yang diamati di kantor, yaitu: penelitian ini dilakukan di toko bangunan mulya mandiri yang terletak di desa malombo kecamatan wolo kabupaten kolaka merupakan usaha dagang yang beroperasi di bidang perdagangan bahan bangunan yang dalam penetapan harga jualnya masih menetapkan harga jual yang terlalu tinggi yang berakibat dapat mempengaruhi minat beli konsumen yang dapat menurunkan volume penjualan. Sebaliknya, harga yang terlalu rendah bisa berdampak negatif terhadap kelangsungan hidup perusahaan karena margin keuntungan yang terlalu kecil. Oleh karena itu, pemilik toko harus cermat dalam menetapkan harga jual dan sejumlah faktor yang menimbulkan pengaruh pada harga jual.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Analisis

Habibi dan Aprilian (2020) menyatakan bahwa analisis merupakan suatu proses yang mencakup berbagai langkah, seperti menguraikan, membedakan, serta memilah suatu objek atau konsep untuk kemudian dikelompokkan kembali berdasarkan kriteria tertentu. Selanjutnya, hubungan antar komponen tersebut diidentifikasi dan diinterpretasikan maknanya.

2.2. Akuntansi Biaya

Menurut Karen (2022), biaya adalah ukuran dari sumber daya yang dapat dikorbankan, mencakup baik aset maupun beban. Jika biaya tersebut memiliki manfaat di masa depan, maka akan dicatat sebagai aset dalam neraca. Sebaliknya, jika tidak ada manfaat masa depan, biaya tersebut akan dilaporkan sebagai beban dalam laporan laba rugi.

2.3. Biaya

Berdasar pada pendapat Firdaus dan Wasilah (2012), biaya diartikan sebagai pengeluaran ataupun nilai pengorbanan yang dialokasikan untuk memperoleh barang atau jasa yang memiliki manfaat jangka panjang.

Sementara itu, Mulyadi (2014) menyatakan bahwa biaya dalam pengertian yang lebih luas merupakan pengorbanan sumber daya ekonomi, yang dinyatakan dalam satuan uang, baik yang sudah terjadi maupun yang diperkirakan akan terjadi, demi tujuan tertentu.

2.4. Harga Pokok Produksi

Mulyadi (2010) menyatakan bahwa metode penentuan harga pokok produksi melibatkan perhitungan berbagai unsur biaya yang dimasukkan ke dalam harga pokok produksi. Dalam proses ini, terdapat dua pendekatan yang dapat digunakan, yaitu full costing dan variable costing.

Berdasarkan uraian tersebut, dapat disimpulkan bahwa harga pokok produksi merupakan total biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi suatu barang atau jasa. Harga pokok produksi memiliki beberapa fungsi utama, antara lain:

1. Sebagai dasar penentuan harga jual: Harga pokok produksi sangat penting bagi perusahaan karena memengaruhi proses penetapan harga jual produk.

2. Sebagai dasar penetapan laba: Dengan perhitungan harga pokok produksi yang akurat, perusahaan dapat menentukan besaran laba yang diharapkan, yang pada akhirnya akan memengaruhi tingkat harga jual produk tertentu.

2.5. Harga Jual

Menurut Sujarweni (2016), harga jual didefinisikan sebagai sejumlah uang yang harus dibayarkan oleh konsumen untuk memperoleh produk atau jasa tertentu, atau sebagai nilai tukar yang mencerminkan manfaat yang didapatkan konsumen dari kepemilikan produk atau jasa tersebut. Sementara itu, Sodikin (2015) menyatakan bahwa harga jual merupakan total biaya produksi suatu produk yang ditambah dengan mark up, yaitu persentase tertentu dari biaya tersebut.

2.6. Tujuan Penetapan Harga Jual

Tujuan penetapan harga jual menurut Kotler dan Keller (2009:138) adalah sebagai berikut:

1. Kelangsungan hidup

Perusahaan dapat menjadikan kelangsungan hidup sebagai prioritas utama ketika menghadapi kapasitas produksi berlebih, persaingan yang ketat, atau perubahan preferensi konsumen. Selama harga jual dapat menutupi biaya variabel dan sebagian biaya tetap, perusahaan dapat terus beroperasi. Namun, kelangsungan hidup hanya menjadi tujuan jangka pendek; dalam jangka panjang, perusahaan harus berupaya meningkatkan nilai tambahnya.

2. Laba maksimum saat ini

Banyak perusahaan menetapkan harga yang bertujuan untuk memaksimalkan laba saat ini. Mereka memperkirakan permintaan dan biaya terkait dengan alternatif harga yang berbeda, kemudian memilih harga yang akan memberikan laba, arus kas, atau pengembalian investasi maksimum.

3. Pendapatan maksimum saat ini

Beberapa perusahaan menetapkan harga dengan tujuan untuk memaksimalkan pendapatan penjualan. Pendekatan ini hanya memerlukan estimasi terhadap fungsi permintaan. Banyak manajer berkeyakinan bahwa dengan memaksimalkan pendapatan, mereka juga akan meraih laba jangka panjang serta mengalami peningkatan dalam pangsa pasar.

4. Pertumbuhan penjualan maksimum

Beberapa perusahaan berupaya memaksimalkan volume penjualan dengan menetapkan harga serendah mungkin, terutama jika pasar dianggap sensitif terhadap harga. Mereka percaya bahwa peningkatan volume penjualan akan menurunkan biaya per unit dan meningkatkan laba jangka panjang. Pendekatan ini dikenal sebagai strategi penetrasi pasar.

5. Skimming pasar maksimum

Strategi skimming pasar diterapkan ketika terdapat kelompok konsumen yang bersedia membayar lebih tinggi. Dalam situasi ini, biaya produksi volume kecil tidak terlalu tinggi, sehingga harga tinggi tetap dapat dipertahankan. Strategi ini juga memungkinkan perusahaan menghindari persaingan serta menciptakan citra produk yang superior.

6. Kepemimpinan mutu produk

Beberapa perusahaan bertujuan untuk menjadi pemimpin dalam hal kualitas produk di pasar. Mereka menawarkan produk berkualitas tinggi dengan harga yang lebih tinggi dibandingkan pesaing. Mutu yang superior dan harga yang lebih tinggi diharapkan menghasilkan tingkat pengembalian yang lebih baik dibandingkan rata-rata industri.

2.7. Laba

Siallagan (2020) mengemukakan bahwa laba merupakan perubahan dalam ekuitas suatu entitas bisnis dari dua periode waktu yang berbeda, dengan pengecualian perubahan yang disebabkan oleh investasi dan distribusi kepada pemilik. Modal tersebut dinyatakan

dalam nilai yang didasarkan pada skala tertentu. Laba ini dapat dikategorikan menjadi beberapa bagian, salah satunya adalah laba usaha.

Hidayat (2018) menjelaskan bahwa laba usaha (operating profit) adalah laba yang diperoleh setelah dikurangi dengan biaya-biaya operasional.

2.7. Tujuan Peaporan Laba

Laporan yang berisi informasi mengenai laba akuntansi disusun dengan tujuan untuk mendukung aktivitas bisnis atau usaha. Laporan ini tidak hanya memberikan gambaran mengenai kondisi keuangan perusahaan, tetapi juga menunjukkan kinerja perusahaan dalam menghasilkan laba. Secara lebih spesifik, laporan tersebut memiliki beberapa fungsi, yaitu:

1. Sebagai alat evaluasi kinerja manajemen dalam menjalankan bisnis.
2. Sebagai dasar perhitungan pendapatan atau laba yang dikenakan pajak.
3. Berperan dalam pengendalian alokasi sumber daya ekonomi nasional.
4. Sebagai acuan dalam penentuan kompensasi dan pembagian bonus di perusahaan.
5. Digunakan sebagai instrumen motivasi manajemen dalam mengelola bisnis.
6. Menjadi panduan untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi.
7. Berfungsi sebagai dasar pembagian dividen perusahaan.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menerapkan metode deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif kualitatif adalah pendekatan yang bertujuan untuk mendapatkan informasi terkait masalah atau fenomena yang diteliti, sehingga dapat menggambarkan kondisi yang sebenarnya.

Data yang dipergunakan pada studi ini terdiri dari data kualitatif dan kuantitatif. Teknik dalam mengumpulkan data yang diterapkan meliputi observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Tahapan analisis data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Dalam proses analisis data, metode yang digunakan untuk penetapan harga jual adalah metode *cost plus pricing*, yakni penetapan harga dengan menambahkan margin keuntungan pada biaya yang telah dikeluarkan

untuk produksi barang, dengan menggunakan rumus:

$$\begin{aligned} \text{Total Cost (TC)} &= \text{VC} + \text{FC} \\ \text{Profit Margin} &= (\text{TC} \times \dots \% \text{Laba}) \\ \text{Harga Jual (HJ)} &= \text{TC} + \text{Profit Margin} \end{aligned}$$

Keterangan :

TC = Total biaya per unit

VC = Biaya variabel

FC = Biaya Tetap

Margin = Laba yang diinginkan

2. Memberikan kesimpulan

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini dilakukan di Kabupaten Kolaka. Lokasi penelitian yaitu di Toko Bangunan Mulya Mandiri Desa Malombo Kecamatan Wolo Kabupaten Kolaka dari bulan Juli 2024 – Agustus 2024. Subjek dalam penelitian ini yaitu Ibu Hasmawati selaku Pemilik Toko Bangunan Mulya Mandiri. Objek penelitian merujuk pada hal yang menjadi pusat perhatian dalam suatu penelitian. Dalam konteks ini, objek penelitian yang dimaksud adalah penetapan harga jual semen pada toko bangunan mulya mandiri desa malombo kecamatan wolo kabupaten kolaka.

1. Harga Jual Semen Toko Bangunan

Harga jual adalah harga yang disepakati antara pembeli dan penjual melalui proses negosiasi. Harga jual semen bervariasi secara signifikan dan dapat berbeda antar penjual. Toko Bangunan Mulya Mandiri membeli semen sebanyak 250 sak per bulan.

Tabel 1 Jenis Biaya Variabel pada Toko Bangunan Mulya Mandiri

No	Jenis biaya variabel	Bulan	Total biaya
1.	Biaya lain lain	30 hari	Rp 800.000
2.	Listrik	30 hari	Rp 637.500
3.	Biaya penyimpanan	30 hari	Rp 30.000
4.	Gaji karyawan	30 hari	Rp 4.180.000
Total biaya variabel			Rp 5.647.500

Total biaya variabel yang dikeluarkan oleh Toko Bangunan Mulya Mandiri per bulan sebesar Rp 5.647.500 Biaya variabel tersebut terdiri atas biaya lain-lain, biaya listrik, konsumsi karyawan, biaya penyimpanan dan gaji karyawan.

Tabel 2. Jenis Biaya Pada Toko Bangunan Mulya Mandiri

No	Jenis aset tetap	Harga (Rp)	Biaya penyusutan
1.	Sewa gedung	Rp 50.000.000	Rp 7.245.000
2.	wifi	Rp 1.200.000	Rp 173.880
3.	Meja dan kursi	Rp 150.000	Rp 21.735
4.	Rak rak besi	Rp 2.100.000	Rp 304.290
5.	Lemari kaca	Rp 3.200.000	Rp 463.045
Total biaya tetap			Rp 8.207.950

Total biaya tetap mencakup biaya penyusutan aset tetap yang mencapai Rp 8.207.950 per tahun, atau setara dengan Rp 684.000 per bulan. Gedung Toko Bangunan Mulya Mandiri didirikan pada tahun 2021 dengan total investasi sebesar Rp 100 juta. Peralatan yang digunakan dalam bangunan tersebut meliputi rak besi, lemari, meja, kursi, serta berbagai peralatan lainnya.

2. Penetapan harga pokok

Perhitungan harga pokok produk dilakukan dengan menjumlahkan total biaya variabel dan total biaya tetap, kemudian membaginya dengan jumlah unit produk yang dihasilkan dalam satu periode tertentu, yaitu satu bulan. Diketahui bahwa total biaya pembelian setiap bulan terdiri dari belanja semen Boso sebesar Rp 50.000 per unit yang dikalikan dengan 250 unit, sehingga totalnya mencapai Rp 12.500.000 per bulan. Selain itu, semen Cons juga memiliki total biaya per bulan yang sama, yakni Rp 50.000 per unit dikali 250 unit, sehingga totalnya juga Rp 12.500.000 per bulan.

3. Rasio laba

Menurut hasil analisis biaya variabel dan biaya tetap yang telah disampaikan, dapat ditentukan nilai Harga Pokok Produk (HPP)

serta Harga Jual dengan menerapkan rumus yang sesuai berikut ini:

Harga Jual (HJ) = HPP + (% Profit x HPP).
Diketahui biaya variabel masing-masing produk, sebagai berikut:

Gaji Karyawan	= Rp 4.180.000
Biaya lain-lain	= Rp 800.000
Listrik	= Rp 637.500
Biaya penyimpanan	= <u>Rp 30.000+</u>
Total biaya variabel(VC)	= Rp 5.647.500

Harga pokok semen dan tenaga kerja (karyawan) merupakan komponen utama dalam perhitungan laba operasi. Sementara itu, laba bersih diperoleh dengan mengurangi harga jual dari total biaya tetap, biaya bunga, dan pajak penghasilan. Total laba bersih yang diperoleh adalah Rp 5.647.500.

Menurut perhitungan, total biaya tetap dapat dihitung sebagai berikut:

Sewa gedung	=Rp 7.245.000
Penyusunan aset tetap	= <u>Rp962.950+</u>
Total biaya tetap (FC)	=Rp 8.207.950

Harga pokok produk (HPP) ditentukan melalui agregasi biaya variabel (VC) dan biaya tetap (FC). Oleh karena itu, harga jual dapat dihitung dengan rumus berikut:

$$\begin{aligned} \text{Total Cost (TC)} &= \text{VC} + \text{FC} \\ &= \text{Rp } 5.647.500 + \text{Rp } 8.207.950 \\ &= \text{Rp } 13.855.450 \text{ Bulan} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Profit Margin (PM)} &= (\text{TC} \times \dots \% \text{Laba}) \\ &= (\text{Rp } 13.855.450 \times 30\%) \\ &= \text{Rp } 4.156.635 \text{ bulan} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual (HJ)} &= \text{TC} + \text{Profit Margin} \\ &= \text{Rp } 13.855.450 + \text{Rp } 4.156.636 \\ &= \text{Rp } 18.012.085 \text{ Bulan} \end{aligned}$$

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, total penjualan yang diharapkan setiap bulan mencapai Rp 18.012.085. Dari total penjualan ini, terdapat komponen biaya variabel, biaya tetap, dan tambahan laba yang diharapkan sebesar 30 persen. Apabila pemilik Toko Bangunan Mulya Mandiri tidak mampu mencapai total penjualan yang ditargetkan, hal tersebut dipastikan akan berdampak pada penurunan laba usaha dan bahkan dapat menyebabkan kerugian.

Harga jual per unit dapat dihitung dengan membagi total harga jual bulanan dengan jumlah semen yang terjual. Berdasarkan data

yang ada, perhitungan dilakukan sebagai berikut: Rp 18.012.085 dibagi 250, menghasilkan harga jual per unit sebesar Rp 72.038.

1).Harga pokok produk (HPP) :

$$\begin{aligned} \text{HPP Semen per sak} &= (\text{Total biaya}) / (\text{Jumlah unit}) \\ &= (\text{Rp } 13.855.450) / (250 \text{ unit}) \\ &= \text{Rp } 55.421.8 \text{ per sak} \end{aligned}$$

2).Harga jual (HJ) :

$$\begin{aligned} \text{HJ semen per unit} &= \text{HPP} + (30\% \times \text{HPP}) \\ &= \text{Rp } 55.421.8 + (30\% \times \text{Rp } 55.421.8) \\ &= \text{Rp } 72.048.34 \text{ (Rp } 75.000) \text{ per unit} \end{aligned}$$

Hasil analisis terhadap harga pokok produk menunjukkan bahwa terdapat nilai yang tinggi, di mana pemilik toko bangunan mengharapkan laba bulanan sebesar 30% per sak semen. Harga jual semen per sak ditetapkan sebesar Rp 75.000, sementara realisasi harga di toko bangunan mencapai Rp 80.000. Dengan demikian, harga jual yang ditetapkan sebenarnya 44,4% lebih tinggi dibandingkan dengan harga pokok yang hanya mencapai Rp 55.421,8 per sak.

Untuk menentukan besarnya laba yang diperoleh Toko Bangunan Mulya Mandiri setiap bulan, perhitungan dilakukan dengan melakukan perbandingan hasil penjualan yang diperoleh dengan harga pokok produk. Berikut adalah rincian laba yang diperoleh oleh Toko Bangunan Mulya Mandiri setiap bulan.

Table 3. Perhitungan Laba Rugi Per Bulan pada Toko Bangunan Mulya Mandiri berdasarkan Rincian Pendapatan

penjualan perbulan	Rp 22.168.721
biaya variabel	<u>Rp 5.647.500</u>
kontribusi margin	Rp 16.521.221
biaya tetap	<u>Rp 8.207.950</u>
laba usaha	Rp 8.313.271

Berdasarkan analisis perhitungan pendapatan Toko Bangunan Mulya Mandiri setelah mengurangi biaya variabel dan biaya tetap, didapat laba usaha bulanan yang mencapai Rp 8.313.271. Selain itu,

perhitungan penjualan yang didasarkan pada harga pokok ditambah dengan persentase laba yang diharapkan sebesar 30% menunjukkan bahwa laba usaha bulanan yang dapat diperoleh adalah sebesar Rp 2.493.981. Untuk penjelasan lebih lanjut, informasi ini dapat dilihat dalam tabel berikut:

Tabel 4. Perhitungan Laba Rugi Per Bulan Toko Bangunan Mulya Mandiri berdasarkan Harga Pokok

Penjualan per bulan	Rp 18.012.085
Biaya variabel	Rp 5.647.500
Kontribusi margin	Rp 12.364.585
Biaya tetap	Rp 8.207.950
Laba usaha	Rp 4.156.653

Berdasarkan data yang disajikan, analisis dapat dilakukan dengan memanfaatkan pendekatan rasio profitabilitas sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Profitabilitas} &= \frac{\text{Laba Usaha}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{8.313.271}{22.168.721} \times 100\% \\ &= 0,375\% \end{aligned}$$

Hasil analisis profitabilitas pertama yang dilakukan berdasarkan data rinci pendapatan menunjukkan bahwa rasio profitabilitas mencapai 0,375% per bulan. Hal ini mengindikasikan bahwa setiap penjualan sebanyak 250 unit dapat menghasilkan laba usaha sebesar Rp 0,375 per sak.

Di sisi lain, hasil analisis profitabilitas kedua yang menggunakan data harga pokok produk yang telah diperhitungkan dapat dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Profitabilitas} &= \frac{4.156.653}{18.012.085} \times 100\% \\ &= 0,230\% \end{aligned}$$

Merujuk pada data harga pokok produk yang digunakan sebagai acuan dalam perhitungan laba usaha, diperoleh angka sebesar 0,230%. Hal ini menunjukkan bahwa setiap penjualan sebanyak 250 unit dapat menghasilkan laba usaha sebesar Rp15,23 per sak.

Kedua rumus perhitungan harga jual memberikan kontribusi terhadap laba,

meskipun terdapat perbedaan dalam persentase laba yang dihasilkan. Toko Bangunan Mulya Mandiri tetap mampu memperoleh laba usaha.

5. KESIMPULAN

Hasil analisis mengenai harga pokok semen mengindikasikan nilai yang relatif rendah, ditambah dengan target laba yang diharapkan oleh Toko Bangunan Mulya Mandiri, yaitu sebesar 30% per sak setiap bulannya.

Harga jual semen ditetapkan sebesar Rp 75.000 per sak, sementara harga realisasi di Toko Bangunan Mulya Mandiri mencapai Rp 80.000 per sak. Dengan demikian, penetapan harga jual aktual adalah 44,4% lebih tinggi dibandingkan dengan harga pokok yang hanya sebesar Rp 55.421,8 per sak. Apabila pemilik Toko Bangunan Mulya Mandiri gagal mencapai total penjualan tersebut, hal ini dipastikan akan mengurangi jumlah laba yang diperoleh dan berpotensi menyebabkan kerugian.

Analisis profitabilitas awal, menurut data rincian pendapatan, menunjukkan rasio profitabilitas sebesar 0,375% per bulan. Ini berarti setiap penjualan sebanyak 250 unit dapat memberikan laba usaha sebesar 0,375 per unit. Menurut data harga pokok produk yang dijadikan acuan untuk perhitungan hasil penjualan, laba yang diperoleh Toko Bangunan Mulya Mandiri setiap bulan dapat dihitung dengan cara selisih antara hasil penjualan dan harga pokok. Dari harga pokok produk yang digunakan sebagai dasar perhitungan harga jual, diperoleh laba usaha sebesar 0,230%, yang menunjukkan bahwa setiap penjualan 250 unit mampu memberikan laba usaha sebesar 0,230 per unit.

SARAN

Dianjurkan kepada pemilik Toko Bangunan Mulya Mandiri untuk menerapkan harga pokok yang lebih realistis daripada mempergunakan harga pokok taksiran, yang berpotensi menyebabkan ketidakcapaiannya target penjualan dan berisiko menyebabkan gagalnya usaha.

Selain itu, disarankan agar pihak yang memiliki toko tetap menggunakan harga pokok yang terinci sebagai dasar dalam perhitungan laba usaha bulanan. Sebaiknya, harga jual semen per sak juga dikoreksi agar toko dapat menguasai pasar dengan lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Anggito, A., & Setiawan, J. (2018). Metodologi penelitian kualitatif. CV Jejak (*Jejak Publisher*).
- [2] Basuni, M., & Iskandar, K. (2021). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dalam Menentukan Harga Jual Pada Rajaswa Coffee. *Journal of Economic and Management (JECMA)*, 3(1).
- [3] Dewi, H. C. K., & Anisa, N. A. (2023). Analisis Penentuan Harga Jual Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Statice_Id Di Kota Surabaya. *Jurnal Mutiara Ilmu Akuntansi*, 1(4), 270–275.
- [4] Eriswanto, E., & Kartini, T. (2019). Pengaruh Penetapan Harga Jual Terhadap Penjualan Pada Pt. Liza Christina Garment Industry. *Ummi*, 13(2), 103–112.
- [5] Fahriza, M. (2021). Pengaruh Penetapan Harga Jual Terhadap Pendapatan Pada Usaha Dagang Kreasi Lutvi Medan. Universitas Medan Area.
- [6] Fransiska, L. (2019). Analisis Biaya Produksi Dalam Rangka Penentuan Harga Jual Makanan Pada Rumah Makan Meychan Serba Sepuluh Ribu Di Pringsewu. *Universitas Muhammadiyah Pringsewu*.
- [7] Ilfitra, R. (2021). Analisis Harga Pokok Penjualan dalam Penentuan Harga Jual Sari Roti pada Perusahaan Pt. Nippon Indosari Corpindo. *TBK*. 021008 *Universitas Tridianti Palembang*.
- [8] Kondoy, I. M., Ilat, V., & Pontoh, W. (2015). Penerapan cost plus pricing dalam keputusan penetapan harga jual untuk pesanan khusus pada UD. Dewa Bakery Manado. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 15(3).
- [9] MEDAN, P. T. M. M. (n.d.). Analisis Penentuan Harga jual Produk dalam Upaya Peningkatan Perolehan Laba Bersih.
- [10] Moleong, L. J. (2006). A. Metode Penelitian. Bandung: PT RemajaRosdakarya..
- [11] Sari, Y., & Nasution, L. K. (2018). Analisis penentuan harga jual dengan metode cost plus pricing dan pengaruhnya terhadap laba yang dihasilkan pada UD Maju. *Jurnal Akuntansi Dan Bisnis*, 4(1), 85–96.
- [12] Syavitri, S. D. (2023). Analisis Harga Pokok dan Harga Jual Donat terhadap Pendapatan Rumah Produksi Vinci Donuts di Palembang. 021008 *Universitas Tridianti*.
- [13] Zakariah, M. A., Afriani, V., & Zakariah, K. H. M. (2020). Metodologi Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, Action Research, Research and Development (R n D). *Yayasan Pondok Pesantren Al Mawaddah Warrahmah Kolaka*.