

# Strategi Penetapan Harga Jual Pada PT Pressindo Engineering Indonesia

Syaripah<sup>1</sup>, Apriani Simatupang<sup>1,\*</sup>

<sup>1</sup> Manajemen Administrasi; Akademi Sekretari dan Manajemen Bina Insani; Jl. Siliwangi No 6 Rawa Panjang Bekasi Timur 17114 Indonesia. Telp. (021) 82436886 / (021) 82436996. Fax. (021) 82400924; e-mail: [syaripah@gmail.com](mailto:syaripah@gmail.com); e-mail: [aprianisimatupang01@gmail.com](mailto:aprianisimatupang01@gmail.com);

\* Korespondensi: e-mail: [aprianisimatupang01@gmail.com](mailto:aprianisimatupang01@gmail.com)

Diterima: 12 Agustus 2019; Review: 14 Agustus 2019; Disetujui: 16 Agustus 2019

Cara sitasi: Syaripah, Simatupang A. 2019. Strategi Penetapan Harga Jual Pada PT Pressindo Engineering Indonesia. Jurnal Mahasiswa Bina Insani. 4 (1): 105 – 114

**Abstrak:** Penentuan harga jual suatu produk atau jasa merupakan salah satu keputusan penting manajemen karena harga yang ditetapkan harus dapat menutup semua biaya dan dalam rangka mendapatkan laba yang diharapkan oleh perusahaan. Faktor biaya merupakan faktor utama dalam menentukan harga jual, karena biaya menggambarkan batas minimum yang harus dipenuhi perusahaan agar tidak mengalami kerugian. Ada 3 metode dalam penentuan harga jual di antaranya Cost Plus Pricing, Mark Up Pricing, dan ditentukan oleh produsen. dalam penelitian ini, Pressindo menggunakan metode Cost plus pricing. Cost plus pricing adalah penentuan harga jual dengan menambahkan laba yang diharapkan di atas biaya penuh masa yang akan datang untuk memproduksi dan memasarkan produk. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui metode yang di gunakan oleh PT Pressindo Engineering Indonesia dalam menentukan harga jual produknya. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif.

**Kata kunci:** Cost Plus Pricing, Harga Jual, penetapan harga

**Abstract:** *Determining the selling price of a product or service is one of the important management decisions because the price set must be able to cover all costs and in order to get the expected profit by the company. The cost factor is the main factor in determining the selling price, because the cost represents the minimum limit that must be met by the company so as not to suffer losses. There are 3 methods in determining the selling price including Cost Plus Pricing, Mark Up Pricing, and determined by the manufacturer. in this research, Pressindo uses the Cost plus pricing method. Cost plus pricing is the determination of the selling price by adding the expected profit above the full future costs of producing and marketing the product. The purpose of this study was to determine the method used by PT Pressindo Engineering Indonesia in determining the selling price of its products. The analytical method used in this study is a qualitative method.*

**Keywords:** *Cost Plus pricing, Selling price, Pricing*

## 1. Pendahuluan

Harga menjadi sorotan pebisnis, karena harga merupakan salah satu penentu keuntungan suatu perusahaan. Harga yang baik dapat menghasilkan margin laba yang baik sesuai dengan yang diinginkan. Harga juga dapat menarik pelanggan agar dapat memilih produk yang kita tawarkan, dan harga dapat menciptakan stabilitas perusahaan. Setiap perusahaan harus menetapkan harganya secara tepat, dikarenakan persaingan di pasar pun semakin ketat. Hal tersebut memaksa perusahaan agar dapat mencari solusi mengenai bagaimana produk yang di tawarkan dapat diterima dengan baik oleh pelanggan.

Bagi customer atau pelanggan harga pun menjadi konteks yang sensitif, karena berpengaruh terhadap kualitas serta keuntungan yang mereka dapatkan dari hasil produk yang

mereka gunakan. Sehingga mereka lebih berhati-hati dalam memilih produk. Tidak sedikit customer yang masih ragu terhadap harga penawaran yang rendah dan dikaitkan dengan kualitas produk yang kurang baik, dan ada pula customer yang resah terhadap harga yang terlalu tinggi. Oleh karena itu, perusahaan pun dituntut agar dapat menciptakan produk yang baik, dan harganya pun dapat diterima oleh customer, sehingga customer merasa puas dan tidak berpaling ke kompetitor.

Berdasarkan penelitian terdahulu tentang penetapan harga jual yang ditetapkan oleh UD. Gladys Bakery masih menggunakan metode harga jual yang mengikuti harga jual yang ditetapkan oleh produsen atau menggunakan metode harga jual relatif yaitu harga jual yang mengikuti harga jual dipasaran yang telah ditetapkan oleh usaha-usaha dagang lainnya yang sejenis. Perhitungan biaya pada perusahaan ini masih kurang memadai sehingga masih mengikuti harga jual yang ada dipasaran, padahal jika menggunakan metode cost plus pricing harga jual produknya menjadi lebih rendah dibandingkan dengan metode yang dipakai sebelumnya [Moray, Saerang, Runtu, 2014].

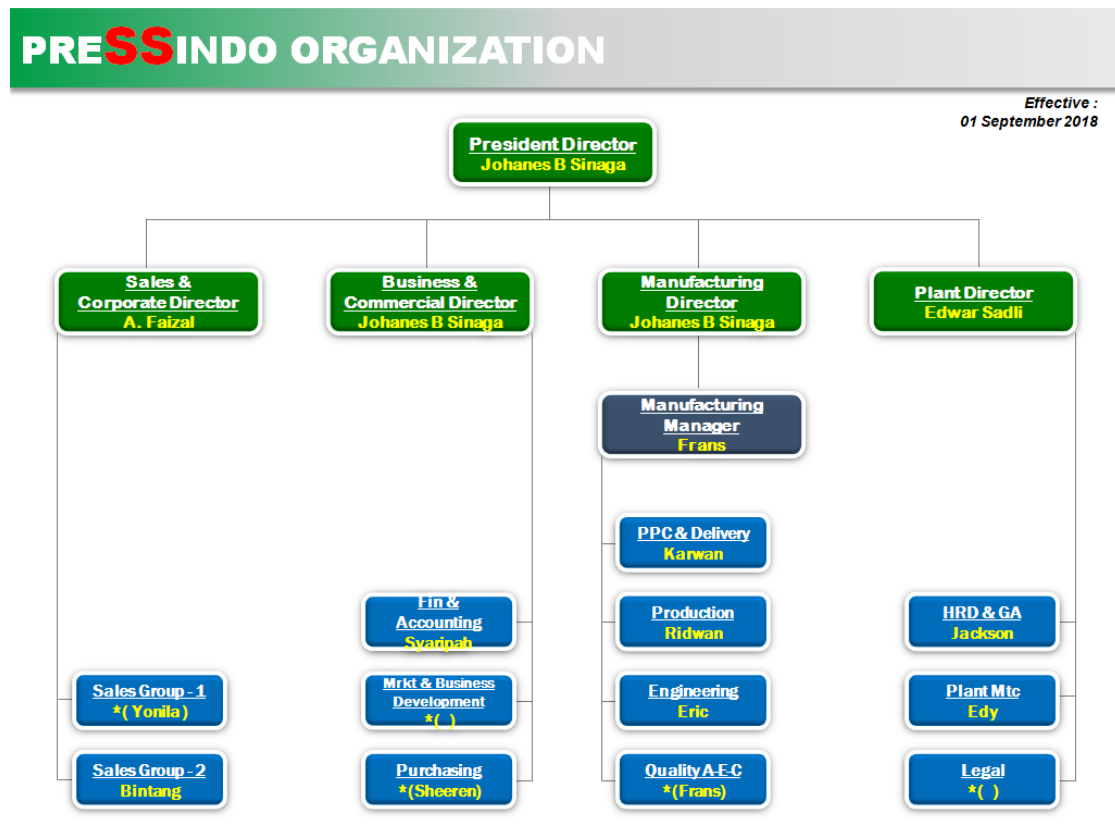
Penelitian pada UD. Sinar Sakti dengan hasil temuannya menunjukkan harga jual yang ditetapkan perusahaan lebih tinggi daripada harga jual yang dihitung. Sehingga disarankan manajemen keuangan untuk sebaiknya menggunakan metode cost plus pricing. Diharapkan jika metode ini diterapkan produk dari UD. Sinar sakti dapat bersaing dengan para peaing yang memiliki usaha sejenis [Natalia, Sabijono, Runtu, 2014].

Berdasarkan hasil temuan penetapan harga jual pada UD. Gladys Bakery dan UD. Sinar sakti menunjukkan bahwa penentuan harga jual menggunakan metode cost plus pricing merupakan metode yang tepat dalam penetapan harga jual produknya. Penulisan tugas akhir ini bertujuan mengetahui penetapan harga jual produk part plate engine mount pada PT Pressindo engineering Indonesia. PT Pressindo Engineering Indonesia (PEI) adalah sebuah perusahaan menengah lokal yang bergerak di bidang otomotif khususnya Industri Metal Stamping, Machining, dan Dies & Jig Maker. PT Pressindo menghasilkan sekitar 93 parts, dengan kapasitas produksi 3 Shift untuk stamping, dan 2 Shift untuk Machining dan Dies Shop. Perusahaan ini memiliki 9 (Sembilan) Customer tetap, 3 perusahaan besar di antaranya ialah PT Berdikari Metal Engineering, PT Setia Guna Sejati, PT Trimitra Citra Hasta. Untuk part plate engine mount sendiri akan disuplai untuk memenuhi permintaan dari PT Berdikari Metal Engineering yang berlokasi di Cimahi Bandung. Penelitian ini memaparkan strategi penetapan harga pada produk *plate engine mount*. *Engine mount* merupakan besi atau tempat yang di gunakan untuk dudukan mesin komponen pada sebuah mobil dan *Engine Mounting* ini berada di bagian engine bay di antara mesin dan juga rangka mobil. Engine Mounting memiliki fungsi untuk menghubungkan atau mengkaitkan antara mesin dengan bagian rangka mobil. Fungsi dari *Engine Mounting* tidak hanya sebagai sambungan antara mesin dan chasis mobil saja, tapi juga memiliki fungsi lain. Fungsi lain dari engine mounting antara lain sebagai peredam getaran yang dihasilkan oleh mesin akibat adanya proses pembakaran. Dengan adanya engine mounting, getaran yang dihasilkan oleh mesin dapat tereduksi dengan baik sehingga tidak terasa hingga kedalam kabin mobil. Sedangkan fungsi dari Plate engine mounting adalah untuk memberikan kekuatan yang lebih baik dari engine mounting.

Berdasarkan latar belakang yang telah dijabarkan, rumusan masalah penelitian ini adalah bagaimanakah cara penetapan harga jual produk Plate Engine Mount di PT Pressindo Engineering Indonesia? Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui cara penetapan harga jual produk Plate Engine Mount di PT Pressindo Engineering Indonesia. Kegunaan penelitian ini bagi penulis sebagai bahan pemahaman atas teori yang pernah dipelajari selama masa perkuliahan dan membandingkan dengan fakta bisnis yang ada di perusahaan. Kegunaan bagi pembaca agar menambah wawasan serta dapat memberikan pengetahuan yang lebih dalam mengenai cara penetapan harga jual produk pada perusahaan. Kegunaan bagi perusahaan adalah sebagai bahan masukan mengenai penetapan harga yang dapat dilakukan oleh perusahaan guna mencapai tujuannya yakni menentukan harga jual efektif untuk dapat bersaing di dunia industri.

PT Pressindo Engineering Indonesia (PEI) adalah sebuah perusahaan menengah lokal yang bergerak di bidang otomotif khususnya Industri Metal *Stamping, Machining, dan Dies & Jig Maker*. PT Pressindo menghasilkan sekitar 93 *parts*, dengan kapasitas produksi 3 *Shift* untuk *stamping*, dan 2 *Shift* untuk *Machining* dan *Dies Shop*. Perusahaan ini memiliki 9 (Sembilan) *Customer* tetap, 3 perusahaan besar di antaranya ialah PT Berdikari Metal Engineering, PT

Setia Guna Sejati, PT Trimitra Citra Hasta. Untuk *part plate engine mount* sendiri akan disuplai untuk memenuhi permintaan dari PT Berdikari Metal Engineering yang berlokasi di Cimahi Bandung. PT Pressindo Engineering Indonesia didirikan oleh Edwar Sadli, Johannes, dan Achmad Faizal pada Mei 2008 dan mereka merupakan pengurus langsung PT Pressindo yang bermula pada jasa *machining* di sebuah ruko kecil, lalu pada 2010 PEI mendirikan bangunan pada lahan kosong berukuran 1500 M2 usaha serta penambahan mesin-mesin produksi dan pada 2011 PEI mengekspansikan bisnis pada bidang stamping. Dan pada tahun 2014 mengekspansikan bisnisnya untuk membuka *Dies Shop* untuk pembuatan *Dies and Jig*, serta dies repair. Saat ini PT Pressindo memiliki karyawan sekitar 83 orang dan berlokasi di Jl. Raya Bengkong No. 36 Kelurahan Mustikasari Kecamatan Mustikajaya Kota Bekasi. Struktur organisasi PT Pressindo Engineering Indonesia pada gambar 1.



Sumber: Hasil Penelitian (2019).

Gambar 1. Struktur Organisasi PT Prssindo Engineering Indonesia

Dalam penetapan harga jual di PT Pressindo yaitu di lakukan oleh divisi *finance accounting*, divisi ini yang melakukan perhitungan biaya-biaya dan margin yang ditetapkan serta melakukan *control and coordination* pada divisi lainnya. Penetapan harga produk pada PT Pressindo Engineering Indonesia juga didukung oleh divisi lain seperti *sales & corporate, Business & Commercial, Manufactur, serta plant di vision*.

Produk adalah *a product as anything that can be offered to a market for attention, acquisition, use or consumption that might satisfy a want or need* [Kotler and Amstrong, 2015].

*Prices is the one element of the marketing mix that product revenue; the other elements produce coast. Price are perhaps the easiest element of the marketing program to adjust; product features, channels, and even communication take more time* [Kotler and Keller, 2012].

Harga dapat didefinisikan secara sempit sebagai jumlah uang yang ditagihkan untuk suatu produk atau jasa. Atau dapat didefinisikan secara luas harga sebagai jumlah nilai yang ditukarkan konsumen untuk keuntungan memiliki dan menggunakan produk atau jasa yang memungkinkan perusahaan mendapatkan laba yang wajar dengan cara dibayar untuk nilai pelanggan yang di ciptakannya [Kotler and Armstrong, 2012].

Penetapan harga merupakan pemilihan yang dilakukan perusahaan terhadap tingkat harga umum yang berlaku untuk produk tertentu, relatif terhadap harga para pesaing [Tjiptono, 2014]. Pendekatan umum dalam penentuan harga jual adalah menambahkan angka perkiraan laba (*markup*) pada harga pokok. *Markup* adalah selisih antara harga jual dan harga pokok produk. *Markup* biasanya berupa persentase tertentu dari harga pokok produk. Pendekatan ini disebut dengan *cost-plus pricing* karena persentase markup yang telah ditentukan di muka ditambahkan pada angka harga pokok untuk menentukan harga jual [Krismiaji and Aryani, 2011].

Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Dalam arti sempit biaya dapat diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva. Ada empat unsur pokok dalam definisi biaya tersebut [Mulyadi, 2012]: A. Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi. B. Diukur dalam satuan uang. C. Yang telah terjadi atau yang secara potensial akan terjadi. D. Pengorbanan tersebut untuk tujuan tertentu.

Penetapan harga merupakan pemilihan yang dilakukan perusahaan terhadap tingkat harga umum yang berlaku untuk produk tertentu, relatif terhadap harga para pesaing [Tjiptono, 2014]. Pendekatan umum dalam penentuan harga jual adalah menambahkan angka perkiraan laba (*markup*) pada harga pokok [Krismiaji & Aryani, 2011]. *Markup* adalah selisih antara harga jual dan harga pokok produk. *Markup* biasanya berupa persentase tertentu dari harga pokok produk. Pendekatan ini disebut dengan *cost-plus pricing* karena persentase markup yang telah ditentukan di muka ditambahkan pada angka harga pokok untuk menentukan harga jual.

Faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga jual yaitu faktor laba yang diinginkan, Faktor produk atau penjualan produk, faktor biaya dan produk, faktor dari luar perusahaan (konsumen) [Kamaruddin, 2013]. Faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual adalah keadaan perekonomian, permintaan dan penawaran, elastisitas permintaan, persaingan, biaya, tujuan perusahaan, pengawasan pemerintah. Dalam penentuan harga jual yang efektif dalam suatu produk, maka diperlukan metode yang tepat dalam penetapan harga jual [Swatcha and Irawan, 2012].

Tujuan penetapan harga adalah [Rahman, 2010]: A. Pendapatan. Hampir sebagian besar bisnis berorientasi pada pendapatan, hanya perusahaan nirlaba atau pelayanan jasa *public* yang biasanya berfokus pada titik impas. B. Kapasitas. Beberapa sektor bisnis biasanya menyelaraskan antara permintaan dan penawaran dan memanfaatkan kapasitas produksi maksimal. C. Pelanggan. Biasanya penetapan harga yang diberikan cukup representatif dengan mengakomodasi segala tipe pelanggan, segmen pasar, dan perbedaan daya beli. Bisa dengan menggunakan sistem diskon, bonus, dan lain-lain.

Metode penentuan harga jual yang berdasarkan biaya dalam bentuk yang paling sederhana, yaitu: A. *Cost plus pricing method*. Penentuan harga jual *cost plus pricing*, biaya yang di gunakan sebagai dasar penentuan, dapat didefinisikan sesuai dengan metode penentuan harga pokok produk yang digunakan. Dalam menghitung *cost plus pricing*, digunakan rumus: Harga jual = Biaya total + Margin. B. *Mark up pricing*. Method Mark up pricing banyak digunakan oleh para pedagang. Para pedagang akan menentukan harga jualnya dengan cara menambahkan mark up yang diinginkan pada harga beli per satuan. Persentase yang ditetapkan berbeda untuk setiap jenis barang. Dalam menghitung harga jual, menggunakan rumus: Harga jual = Harga beli + Mark up. C. Penentuan harga oleh produsen.

Dalam metode ini, harga yang di tetapkan oleh perusahaan adalah awal dari rangkaian harga yang di tetapkan oleh perusahaan-perusahaan lain dalam saluran distribusi. Karena itu, penetapan harga oleh produsen memegang peranan penting dalam menentukan harga akhir barang. Dalam menetapkan harga jualnya, produsen dapat berorientasi pada biaya. Proses penetapan harga dimulai dengan menghitung biaya per unit barang yang dihasilkan, kemudian menambahkan sejumlah mark up tertentu. Produsen menggunakan rumus yang mereka anggap cocok bagi mereka, tentunya berdasarkan pengamatan atas produk yang dihasilkannya. Setiap produk mempunyai pola biaya yang berbeda satu sama lainnya [Swastha, 2010].

## 2. Metode Penelitian

Jenis Data di bedakan menjadi 2, yaitu kualitatif dan kuantitatif [Sugiyono, 2015]: A. Kualitatif. Data kualitatif adalah data yang berbentuk kalimat, kata atau gambar. Data kualitatif

merupakan deskripsi komentar *observer* terhadap suatu kegiatan. B. Kuantitatif. Data kuantitatif adalah data yang berbentuk angka, atau data kuantitatif yang di angkakan (*scoring*). Jadi data kuantitatif merupakan data yang memiliki kecenderungan dapat dianalisis dengan cara atau teknik statistik. Data tersebut dapat berupa angka atau skor dan biasanya diperoleh dengan menggunakan alat pengumpul data yang jawabannya berupa rentang skor atau pertanyaan yang diberi bobot.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif, yakni gambaran umum perusahaan dalam menetapkan harga jual produk.

Teknik pengumpulan data diantaranya [Hadi dalam Sugiyono, 2016]: A. Observasi. Observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Pada penelitian ini kegiatan observasi dengan cara mengamati langsung pemeliharaan di perusahaan tersebut. B. Wawancara. "*a meeting of two persons to exchange information and idea through question and responses, resulting in communication and joint construction of meaning about a particular topic*". Wawancara adalah merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu. Dalam penelitian ini kegiatan wawancara dilakukan untuk memperoleh data primer aktif yang bersumber dari devisa yang menangani tata ruang di perusahaan tersebut. C. Dokumentasi. Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif.

Teknik pengumpulan data penelitian ini berupa wawancara dilakukan kepada bagian-bagian yang terkait dalam penentuan harga jual, terutama bagian *finance Accounting*, yaitu bagian yang berkaitan langsung dan paham dengan metode yang di terapkan perusahaan dalam penetapan harga jual produk *part plate engine mount* pada PT Pressindo Engineering Indonesia. Daftar pertanyaan dan hasil wawancara di lampirkan pada lampiran No.1.

Teknik Analisis data terdiri dari 2 yaitu metode penelitian kuantitatif dan penelitian kualitatif [Sugiyono, 2016]: A. Analisis data metode penelitian kuantitatif yaitu kegiatan setelah data dari seluruh responden atau sumber data lain terkumpul, Kegiatan dalam analisis data dengan mengelompokkan data berdasarkan variabel dari seluruh responden, menyajikan data tiap tabel yang diteliti melakukan perhitungan untuk menguji hipotesis yang telah diajukan. B. Analisa data metode penelitian kualitatif yaitu proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih nama yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.

Berdasarkan refrensi yang telah diuraikan maka penelitian ini menganalisis data secara sistematis dan diperoleh dari hasil wawancara, observasi langsung dan dokumentasi dari data perusahaan, kemudian membuat kesimpulan.

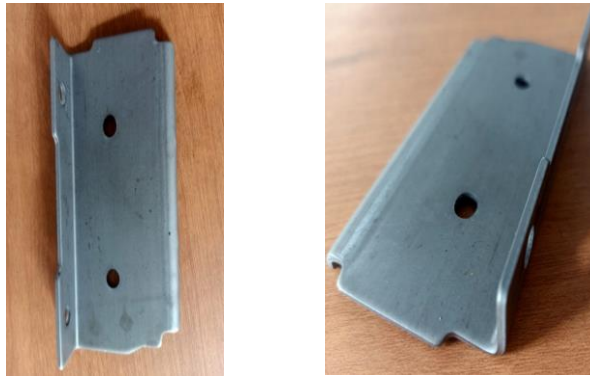
Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis kualitatif dengan sumber data primer yakni data diperoleh langsung kepada si pemberi data. Data diperoleh dengan teknik pengumpulan data wawancara. Setelah data diperoleh dari hasil wawancara selanjutnya data dikelompokkan dan disusun secara sistematis yang kemudia di uraikan bagaimana strategi peneapan harga pada PT Pressindo Engineering Indonesia yang kemudian disimpulkan.

Variabel penelitian yakni menggunakan data sampel pada produk *plate engine mount*. *Plate engine Mount* merupakan salah satu produk yang dihasilkan PT Pressindo Engineering Indonesia. Produk ini merupakan barang yang dihasilkan dalam bentuk partai besar, yang kemudian akan dipasarkan kepada perusahaan-perusahaan kendaraan bermotor seperti perusahaan Honda, Yamaha, Suzuki dan perusahaan bermotor lainnya. *Engine mount* merupakan besi atau tempat yang di gunakan untuk dudukan mesin komponen pada sebuah mobil. dan *Engine Mounting* ini berada di bagian *engine bay* di antara mesin dan juga rangka mobil. *Engine Mounting* memiliki fungsi untuk menghubungkan atau mengkaitkan antara mesin dengan bagian rangka mobil. Fungsi dari *Engine Mounting* tidak hanya sebagai sambungan antara mesin dan chasis mobil saja, tapi juga memiliki fungsi lain. Fungsi lain dari *engine mounting* antara lain sebagai peredam getaran yang dihasilkan oleh mesin akibat adanya proses pembakaran. Dengan adanya *engine mounting*, getaran yang dihasilkan oleh mesin



dapat tereduksi dengan baik sehingga tidak terasa hingga kedalam kabin mobil. Sedangkan fungsi dari Plate engine mounting adalah untuk memberikan kekuatan yang lebih baik dari engine mounting.

Bahan baku yang digunakan untuk pembuatan part engine mount yaitu berupa plat baja dengan spesifikasi YSH270C-P dengan ketebalan 2mm, Bahan baku tersebut biasa dipakai dalam industri pembuatan komponen-komponen otomotif baik untuk komponen roda dua maupun roda empat.



Sumber : Hasil Penelitian (2019)

Gambar 2. Part Plate Engine Mount



Sumber : Hasil Penelitian (2019)

Gambar 3. Bahan Baku Part Plate Engine Mount

### 3. Hasil dan Pembahasan

#### 3.1 Tujuan Penetapan Harga

Tujuan perusahaan PT Pressindo Engineering Indonesia dalam penetapan harga yaitu agar harga yang tercipta tepat dan dapat diterima oleh pelanggan, dan juga penetapan harga berfungsi sebagai pemenuhan *loading* produksi. Penetapan harga juga sangat penting sebagai kepentingan manajemen dalam peningkatan laba, investasi, serta pengembangan bisnis. PT Pressindo Engineering Indonesia sangat ketat dalam penentuan harga produknya, sebelum surat penawaran harga di tawarkan kepada pelanggan, surat tersebut harus diverifikasi oleh *Business and commercial director*. Dalam penetapan harga di perusahaan ini sangat penting karena jika dalam penetapan harga terjadi kekeliruan maka perusahaan pun akan mengalami kondisi yang merugikan. Penetapan harga pada PT Pressindo Engineering Indonesia dilakukan oleh *divisi finance accounting*, divisi ini yang melakukan perhitungan biaya dan margin yang di tetapkan serta melakukan *control and coordination* pada divisi lainnya dan di dukung oleh divisi lain seperti *sales & corporate, Business & Commercial, Manufactur, serta plant di vision*.

Menurut hasil wawancara, Harga bagi PT Pressindo Engineering Indonesia merupakan nilai yang di dapatkan berdasarkan hasil penjualan terhadap produk yang telah ditetapkan oleh manajemen dan penetapan harga bagi perusahaan merupakan sesuatu yang sangat penting sebagai takaran dalam penentuan tertutupnya biaya-biaya yang telah dikeluarkan dan adanya pendapatan atas hasil dari penjualan yang dihasilkan.

### 3.2 Faktor Penetapan Harga

Berdasarkan hasil wawancara, faktor penetapan harga pada PT Presindo Engineering Indonesia khususnya part plate engine mount terdiri atas: A. Faktor pesaing. Faktor pesaing yang dimaksud pada penetapan harga pada PT Pressindo Engineering Indonesia yakni, sebelum menetapkan harga perusahaan melakukan riset lapangan terlebih dahulu guna melihat rate harga produk yang ditawarkan oleh pesaing-pesaing sejenis. Setelah mengetahui rate harga jual para pesaing, perusahaan akan mengkaji harga yang telah ditetapkan perusahaan agar tidak melebihi harga maksimum yang ditemukan. Pesaing yang dimaksud adalah adanya persaingan antar sesama *competitor* pada bidang yang sama. B. Faktor konsumen. Yang dimaksud faktor konsumen dalam penetapan harga disini adalah harga produk dapat dinegosiasi sehingga penetapan harga akhir adalah sesuai dengan tawar menawar dengan konsumen. Hasil penelitian menunjukkan bahwa konsumen untuk produk plate engine mount lebih mengutamakan kualitas produk dibandingkan harga yang ada, sehingga PT Pressindo Engine mempertahankan bahkan meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan. Salah satu faktor-faktor dalam penentuan harga jual produk yaitu Konsumen. Yang dimaksud yaitu memastikan harga diterima pelanggan. Dalam menentukan harga jual produknya PT Pressindo melakukan negosiasi terhadap pelanggannya, sehingga harga jual yang ditetapkan dapat dijangkau pelanggan dan terjadi keseimbangan. C. Faktor biaya. Faktor utama dalam penetapan harga pada perusahaan ini adalah faktor biaya. Setelah dilakukan perhitungan biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk. Perusahaan menetapkan harga dasar pada produk kemudian ditetapkan harga dengan mempertimbangkan harga pesaing yang selanjutnya terjadi negosiasi dengan konsumen sehingga ditetapkanlah harga suatu produk tersebut.

Biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk part plate enginemount terdiri dari: A. Biaya produksi. B. Biaya pemasaran. C. Biaya operasional. D. Biaya pengiriman.

### 3.3 Metode Penetapan Harga

Metode Penetapan harga jual pada perusahaan ini yaitu dengan cara mengklasifikasi atau penggolongan biaya. Hal ini dilakukan dengan tujuan untuk memberikan informasi biaya produksi yang jelas dan memudahkan bagi para manajemen dalam mengambil keputusan yang berhubungan dengan biaya dan produksi, terutama untuk mengukur pendapatan yang akan diperoleh, menetapkan harga pokok produksi dan menetapkan harga jual produk.

Metode yang digunakan dalam menentukan besarnya harga jual pada part plate engine mount adalah dengan penetapan perhitungan dengan cara biaya yang ditentukan dengan cara menghitung seluruh biaya, lalu dalam biaya tersebut ditambahkan margin sesuai dengan ketentuan perusahaan, tujuan dari penetapan ini yaitu untuk menutup biaya overhead dan laba bagi perusahaan.

Penentuan harga jual part plate engine mount diantaranya:

#### Biaya Bahan Baku

Bahan baku berupa plat baja yang berbentuk lembaran, dengan size: YSH270C-P : 2,0 x 1219 x 110. Setiap lembar beratnya 2,105 Kg dan dapat menghasilkan : 16 Pcs, sehingga setiap pcs part beratnya mencapai 2 ons atau 0,132 Kg. Harga per 1 kg bahan baku Rp. 18.700,- , Jadi untuk harga matrial tersebut adalah 0,132 kg / Pcs x Rp 18.700,- Kg = Rp 2.469,00 Per Unit

Tabel 1 Biaya Bahan Baku Part Plate Engine Mount(dalam ribuan)

Nama Part	Spesifikasi	Dimensi		Harga/Kg	Cutting Size	Harga
		Panjang	Lebar			
Plate Engine Mount	YSH270C-P 2,0 X 1219	110	76	18700	0,13203	2,469

Sumber: Hasil penelitian (2019).

#### Biaya Proses

Price per stroke di PT Pressindo yaitu sebesar Rp. 1,4/stroke. pps yang di maksud yaitu harga yang berasal dari hentakan mesin selama proses produksi yang dapat menghasilkan satu proses pembuatan part per sekali stroke. Berikut biaya rate untuk masing masing mesin.

Tabel 2 Biaya Process Part Plate Engine Mount (Satuan Rupiah)

Description Of Machine	Press Machine Data				
	45	60	80	110	150
DESPRECIATION COST M/C	1,31	1,92	2,12	3,78	5,63
INTEREST	1,25	1,84	2,04	3,63	5,40
LABOUR COST	5,48	5,48	5,48	5,48	5,48
ELECTRICITY COST	1,51	3,06	3,06	4,48	6,11
MAINTENANCE FEE M/C	0,88	1,29	1,43	2,54	3,78
MAINTENANCE FREE TOOLING	0,63	0,92	1,02	1,82	2,70
LAND/BUILDING DEPRECIATION	0,12	1,50	1,65	1,62	1,80
TOTAL COST PER SECOND	11,17	16,01	16,78	23,38	30,90
SECOND PRE PROCESS	6,52	6,52	6,52	6,52	6,52
PRICE PER STROKE	72,9	104,4	109,5	152,5	201,5
RATE PER STROKE	1,6	1,7	1,4	1,4	1,3

Sumber: Hasil penelitian (2019).

Pada PT Pressindo untuk menemukan biaya proses yaitu dengan mengkalikan harga proses dengan tonase mesin yang digunakan dalam pembuatan part tersebut. Proses pada Plate engine mount di antaranya proses blank dengan menggunakan mesin 80Ts, Proses Bend 1 (Gang) dengan menggunakan mesin 45Ts, dan proses Inspection.

Tabel 3 Ringkasan Biaya Proses Part Plate Engine Mount (satuan rupiah)

No	Proses	Mesin	Tonase	Rate	Cost
1	Blank	Press	80	1,4	112
2	Bending 1	Press	45	1,5	63
3	Inspection				20
					<b>195</b>

Sumber: Hasil penelitian (2019).

Keterangan:

- Blank  
80 Ts x 1,4 = Rp. 112
  - Bend 1 (Gang)  
45 s x 1.4 = Rp. 63
  - Inspection Rp. 20
- Sehingga dapat biaya proses sebagai berikut:  
 Biaya Proses = a+b+c  
 = Rp. 112 + Rp. 63 + Rp. 20  
 = Rp. 195,00

### Biaya Overhead

Dalam penentuan biaya overhead Plate engine mount, PT. Pressindo Engineering Indonesia menetapkan biaya yaitu sebesar 10% dari biaya material dan biaya proses. Rumus: Biaya Overhead = 10% x (biaya matrial + biaya proses).  
 10% x (Rp. 2469 + Rp. 195) = Rp. 266,00

### Biaya Administrasi, Transportasi & Packing (ATP)

Dalam penentuan biaya administrasi, transportasi & packing Plate engine mount, PT. Pressindo Engineering Indonesia menetapkan biaya yaitu sebesar 2.5% dari biaya material dan biaya proses. Rumus: Biaya ATP = 2.5% x (biaya matrial + biaya proses).  
 = 2.5% x (Rp. 2469 + Rp. 195) = Rp. 67,00

Rincian Biaya sebagai penetapan harga jual dari data biaya maka dapat diringkas perhitungan penetapan harga jual part plate engine mount per unitnya adalah:



Tabel 4 Rincian Harga Part Plate Engine Mount (dalam satuan unit)

Cost	Price	
<b>Biaya Bahan Baku</b>	Rp.	2.469
<b>Biaya Proses</b>	Rp.	195
<b>Biaya Overhead</b>	Rp.	266
<b>Biaya Administrasi, Transport &amp; Pack</b>	Rp.	67
<b>Total Harga Jual Ditetapkan</b>	Rp.	2.997

Sumber: Hasil penelitian (2019).

Keterangan:

1.	Biaya Bahan Baku	Rp. 2.469,00
2.	Biaya Proses	Rp. 195,00
3.	Biaya Overhead	Rp. 266,00
4.	Biaya Administrasi, Transport & Pack	Rp. 67,00
	Total harga jual di tetapkan	Rp. 2.997,00

Perhitungan harga jual diperusahaan ini dalam menentukan harga jual produk menggunakan metode sendiri atau kebijakan manajemen perusahaan yang mengacu pada perhitungan seluruh unsur-unsur biaya variable atau harga pokok produksi dalam pembuatan produk dikalikan dengan prosentase laba yang diinginkan. Pada saat penelitian ini dilakukan, pihak perusahaan menetapkan presentase laba sebesar 10% lebih besar dari harga pokok produksi atau perusahaan mempunyai rumus sebagai berikut: Harga Jual = Harga Pokok Produksi + laba yang diinginkan.

Data total penjualan Plate engine mount di PT Pressindo Engineering Indonesia selama tahun 2018 adalah sebanyak 1.926.321 pcs/thn dengan total penjualan adalah Rp.5.771.257.716,00 dengan rata-rata perbulan sebesar Rp.480.938.143,00/bln. Total penjualan setiap bulannya berbeda-beda tergantung dari banyaknya pesanan yang ada. Biasanya total penjualan terbanyak ada pada bulan Maret, September dan Oktober.

Metode Penetapan harga jual pada PT Pressindo Engineering Indonesia yaitu dengan cara mengklasifikasi atau penggolongan biaya. Dalam hal ini dalam penetapan harga jual produk yang di tetapkan oleh PT Pressindo yaitu penetapan harga dengan menggunakan metode *Cost Plus Pricing* sebesar 10%, yang dirumuskan: Harga jual = Biaya total + Margin.

Metode ini dinilai lebih tepat dikarenakan perusahaan ini merupakan perusahaan industri *automotive* dalam pembuatan komponen kendaraan bermotor.

#### 4. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di PT Pressindo Engineering mengenai penetapan harga jual produk Plate Engine Mount dapat disimpulkan bahwa, dalam penetapan yang dilakukan oleh PT Pressindo ialah dengan menggunakan metode *Cost Plus Pricing*. Metode penetapan harga jual produk yang terdapat pada PT Pressindo Engineering Indonesia dinilai sudah sesuai yaitu dengan menggunakan metode *Cost Plus Pricing*. Selain itu diharapkan PT Pressindo lebih meningkatkan pengawasan terhadap pengeluaran biaya-biaya produksi dan non produksi seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya listrik, biaya administrasi, serta biaya-biaya produksi dan non produksi lainnya sehingga pengeluaran biaya perusahaan lebih efisien dan sekaligus dapat meningkatkan laba atau keuntungan bagi perusahaan.

#### Referensi

- Moray, Saerang, Runtu. 2014. Penetapan Harga Jual dengan Cost Plus Pricing Menggunakan Full Costing pada UD Gladys Bakery. Vol (2). Hlm. 1272-1283. Manado (ID): Universitas Sam Ratulangi. Manado.
- Natalia, Sabijono, Runtu. 2014. Penentuan Harga Jual Produk dengan Menggunakan Metode Cost Plus Pricing pada UD Sinar Sakti. Vol (2). Hlm. 208-217. Manado (ID): Universitas Sam Ratulangi. Manado.

Kamaruddin A. 2013. Akuntansi Manajemen: Dasar-dasar konsep biaya dan pengambilan keputusan. Edisi Revisi 8. Jakarta (ID): Rajawali Pers Bisnis.

Kotler. 2012. Manajemen Pemasaran. Edisi 12. Jakarta (ID): Erlangga.

Krismiaji A. 2011. Akuntansi Manajemen. Edisi 2. Yogyakarta (ID): UPP STIM YKPN.

Sugiyono. 2016. Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, dan R&D. Bandung (ID): Alfabeta.

Swastha B. 2010. Manajemen Penjualan Edisi 3. Yogyakarta (ID): BPFE.