

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Obyek Penelitian

Setelah lebih dari tiga dasawarsa menjalankan usahanya di Indonesia, group Miwon tidak hanya berhasil bertahan sampai sekarang melainkan juga tumbuh dan berkembang. Di samping kapasitas produksinya meningkat, bidang usaha dan diversifikasi produknya juga bertambah banyak. Jumlah tenaga kerja yang terserap dari kegiatan produksi dan perdagangan serta dari kegiatan-kegiatan usaha yang muncul akibat adanya kegiatan usaha group Miwon sangat banyak. Sehingga tidak berlebihan bila dikatakan group Miwon Indonesia ikut berperan di dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat Indonesia pada umumnya dan karyawan beserta keluarga khususnya.

Miwon Indonesia merupakan group perusahaan yang terdiri dari PT Miwon Indonesia, PT Jico Agung dan PT. Aneka Boga Nusantara yang semuanya merupakan anak perusahaan dari Daesang Corporation, Korea. Usaha Group Miwon di Indonesia sudah dimulai sejak tahun 1973 melalui PT Miwon Indonesia yang bergerak dibidang industri penyedap rasa, kemudian PT. Jico Agung yang memfokuskan bidang usahanya pada distribusi atau perdagangan dalam negeri, dan dalam rangka memenuhi

kebutuhan konsumen di bidang makanan dan minuman yang terus berkembang, didirikanlah PT Aneka Boga Nusantara.

PT Miwon Indonesia yang telah berdiri sejak tahun 1973 secara konsisten sampai dengan saat memfokuskan diri pada Industri Monosodium Glutamate (MSG) atau di kalangan masyarakat di kenal dengan istilah penyedap rasa. MI-WON adalah salah satu merek dagang perusahaan yang sudah sangat dikenal oleh masyarakat luas. Loyalitas masyarakat terhadap penyedap rasa MI-WON inilah yang membuat perusahaan tetap dapat bertahan dan terus berkembang, di Indonesia sampai dengan saat ini.

Selaku perusahaan penanaman modal asing, PT Miwon Indonesia juga telah berhasil mengembangkan kemampuan tenaga-tenaga kerja Indonesia untuk kemudian diberikan kesempatan dan tempat serta peran dalam proses manajemen.

PT Jico Agung yang didirikan pada tahun 1976 semula dimaksudkan untuk mendukung kegiatan usaha PT Miwon Indonesia dalam hal pendistribusian dan penjualan hasil produksinya. Selaku distributor utama dari produk-produk yang dihasilkan oleh Group Miwon Indonesia, perusahaan memiliki kantor-kantor perwakilan hampir di seluruh kota propinsi di pulau Jawa dan di beberapa kota propinsi di Sumatera, Sulawesi dan Kalimantan yang memungkinkan jaringan distribusinya menjangkau ke seluruh wilayah Indonesia. Perusahaan juga

menunjuk agen-agen penjualan untuk setiap wilayah penjualan guna mendukung kegiatan distribusi yang dijalankan oleh setiap kantor perwakilan.

Budaya kerja keras, disiplin tinggi dan pelatihan yang diterapkan dan dijalankan perusahaan selama ini berhasil mencetak tenaga-tenaga kerja profesional di bidang *marketing* dan penjualan. Sehingga mereka merupakan asset perusahaan dengan nilai tambah lebih.

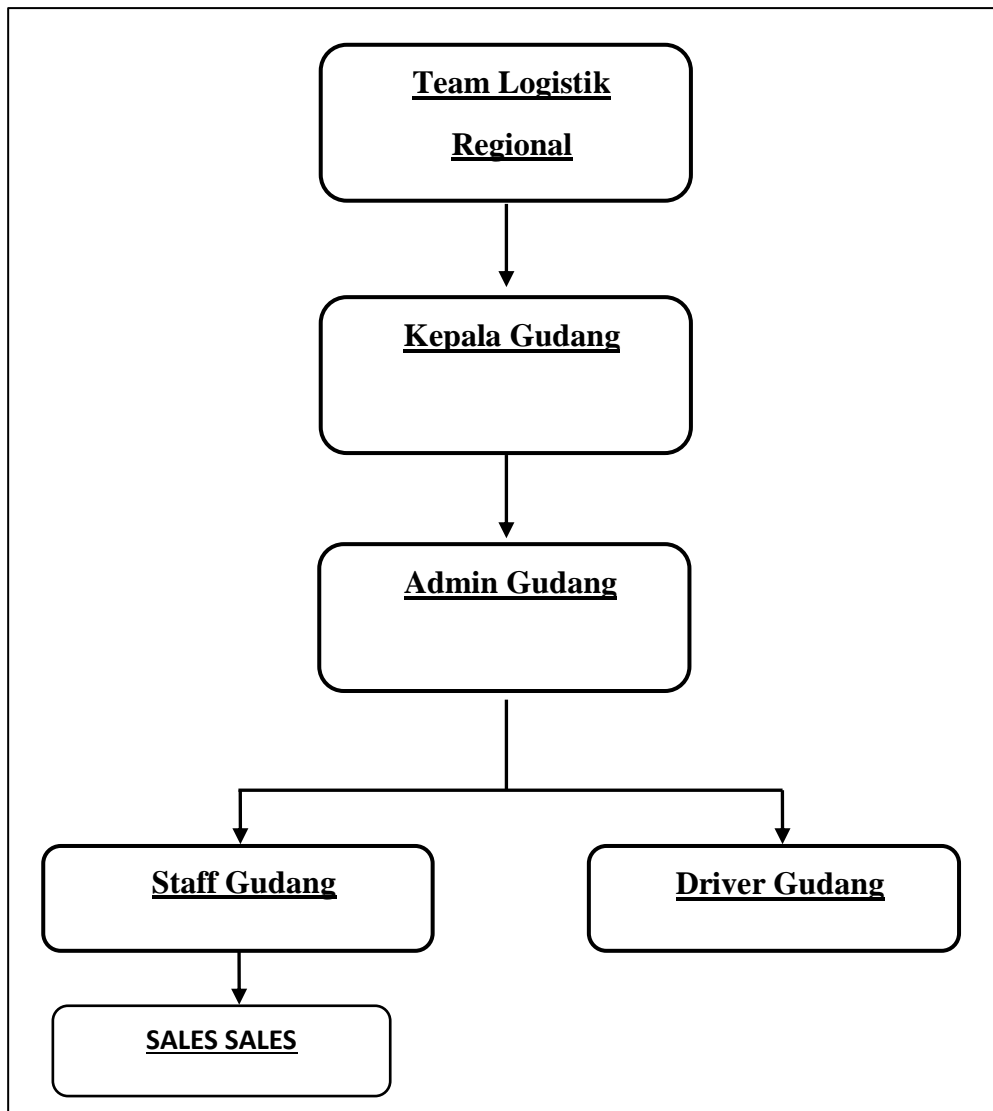
Kemajuan perusahaan serta perkembangan kebutuhan masyarakat di Indonesia, saat ini PT Jico Agung tidak hanya mendistribusikan produk-produk dari Miwon Indonesia melainkan juga produk-produk dari Daesang Group , Korea dan afiliasinya. PT Aneka Boga Nusantara didirikan sebagai jawaban dari perkembangan dan peningkatan kebutuhan konsumen di Indonesia terhadap produk-produk makanan dan minuman yang kreatif, higienis dan berkualitas.

Perusahaan dikhususkan untuk memproduksi produk-produk makanan dan minuman kreatif yang berhasil dikembangkan oleh Pusat Penelitian dan Pengembangan group Miwon Indonesia, yang tidak pernah berhenti berinovasi dalam penelitiannya guna menghasilkan atau memenuhi kebutuhan masyarakat. Perubahan bidang usaha perusahaan yang dimulai sejak tahun 2003 merupakan keputusan yang tepat dari manajemen dalam rangka menjawab tantangan dari konsumen di Indonesia.

4.1.1 Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas

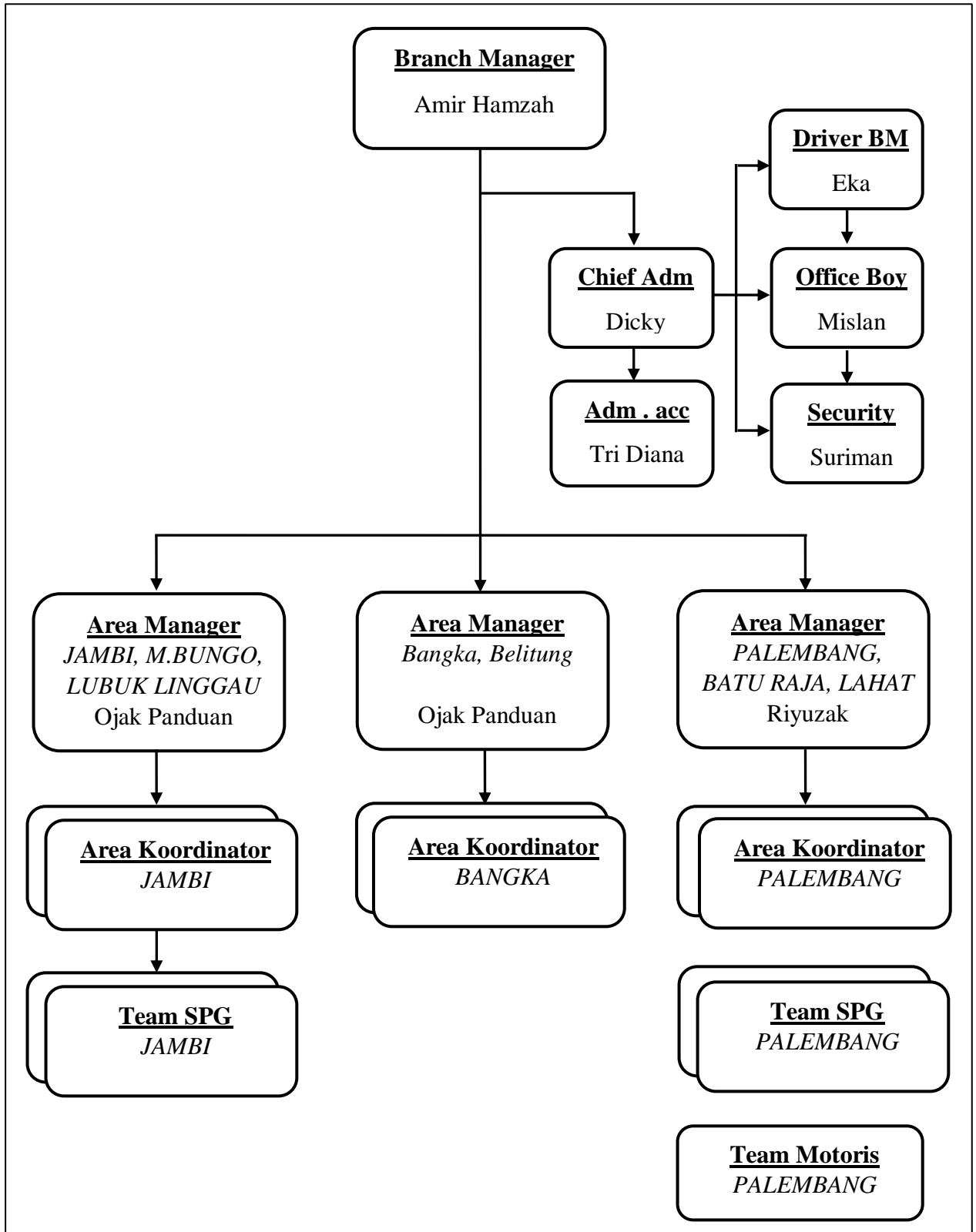
Organisasi merupakan unsur yang sangat penting dalam menjalankan kegiatan perusahaan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan, Struktur organisasi mempunyai hubungan yang sangat erat, sebab untuk mencapai atau menciptakan organisasi, terlebih dahulu disusun struktur organisasi yang akan memperlihatkan aspek-aspek kegiatan yang ada dalam organisasi. Setiap perusahaan memerlukan adanya struktur organisasi sebagai salah satu alat untuk mencapai tujuan perusahaan. Perusahaan sebagai salah satu bentuk organisasi memerlukan adanya pembagian kerja, penempatan tugas, wewenang dan tanggung jawab yang jelas sehingga mencapai kerjasama yang baik dalam mencapai tujuan perusahaan. Dengan adanya struktur organisasi yang tersusun secara baik maka akan memudahkan koordinasi, integrasi dan meningkatkan efisiensi kerja dan bagian-bagian yang ada didalam perusahaan.

Bentuk dari bagan organisasi pada PT. JICO AGUNG Palembang terbagi menjadi dua bagian yaitu *Branch Office* dan Logistik. Adapun gambarnya seperti berikut :



Gambar 4.1 Struktur Organisasi Logistik

PT. JICO AGUNG Palembang



**Gambar 4.2 Struktur Organisasi Branch Office
PT. JICO AGUNG Palembang**

4.1.2 Kegiatan Umum Perusahaan

1. Kepala Cabang (*Branch Manager*)

- a) Sebagai pimpinan pada kantor cabang, yang bertanggung jawab penuh atas pengolahan semua kegiatan cabang, mengendalikan dan mengawasi pelaksanaan kegiatan sehari-hari atas kegiatan penjualan, distribusi, logistik, keuangan, administrasi dan personalia dengan satu tujuan agar tercapainya sasaran hidup kantor cabang yang dipimpinnya.
- b) Membuat menyusun serta menyajikan target penjualan tahunan kepada kantor pusat untuk mendapatkan persetujuan Direksi dan berusaha sekuat tenaga untuk mencapai target yang telah ditetapkan.
- c) Mengikuti, membuat evaluasi dan analisa pasar secara periodik, yang mencakup perkembangan ekonomi pasar, saingan, dan langganan di wilayah kantor penjualannya serta melaporkan kepada kantor pusat.
- d) Membuat, menyusun dan mengajukan kepada kantor pusat anggaran tahunan bagi kepentingan kantor cabang yang dipimpinnya, serta mengendalikan kegiatan sehari-hari.

- e) Memberikan persetujuan atas semua transaksi yang terjadi di cabang setelah dan sebelumnya melewati prosedur yang berlaku, pengecekan yang cermat dan verifikasi yang tepat.
- f) Mewakili perusahaan untuk hubungan dengan pihak ekstern.
- g) Secara berkala melakukan penilaian terhadap karyawan dan menyampaikannya ke kantor pusat, atas penentuan jabatan baru prestasi karyawan, usulan kenaikan gaji dan kebutuhan kepersonaliaan yang lain.

2. *Chief Administrasi*

- a) Membantu *Branch Manager* dalam aktivitas penjualan, keuangan, pelaporan, analisa, dan membantu menjaga aset-aset perusahaan.
- b) Membuat, memeriksa, dan tanda tangan P/O, D/O, pembayaran, surat jalan, nota konsep serta faktur penjualan.
- c) Menangani administrasi penjualan, *accounting*, keuangan, barang atau logistik.
- d) Membuat atau merekap laporan-laporan, antara lain:
 - Laporan stok dan promosi.
 - Laporan D/O penjualan dan retur barang.
 - Laporan P/O penjualan
 - Laporan gaji, buruh dan insetif karyawan
 - Mensupport pekerjaan staff administrasi.

3. Administrasi Keuangan (*Accounting*)

- a. Melaksanakan entri/ input pelunasan faktur sesuai dengan manual slip setoran tunai, cek dan giro.
- b. Melaksanakan entri/ input biaya operational sesuai dengan manual slip.
- c. Mencetak laporan penerimaan, pengeluaran cash dan bank, harian dan bulanan.
- d. Mencetak laporan pelunasan faktur tagihan.
- e. Mencetak laporan faktur yang belum terbayar.
- f. Melakukan pencatatan buku harian atau jurnal kas, penjualan, pembelian dan memorial.
- g. Menyelenggarakan pencatatan buku tambahan piutang, hutang, dan persediaan barang dagangan.
- h. Melaksanakan pembukuan.
- i. Menerima setoran cash, cek dan giro dari penyeter, sesuai dengan slip manual dari penyeter.
- j. Mencairkan slip biaya operasional semua team sesuai dengan slip manual yang telah disetujui oleh yang berwenang.
- k. Merekap slip biaya operasional dan menyerahkan ke bagian *accounting* untuk di input ke komputer.

4. Area Manager

- a. Bertanggung jawab kepada Branch Manager terhadap semua kegiatan penjualan.

- b. Mengkoordinir semua Area Koordinator sesuai dengan wilayah yang telah ditentukan untuk meminta laporan pertanggung jawaban dari masing-masing Area Koordinator.
- c. Membuat dan menyusun laporan yang telah diterima dari masing-masing Area untuk dilaporkan kepada Branch Manager.

5. Area Koordinator

- a. Mengkoordinir dan mengendalikan fungsi sales
- b. Mengendalikan penjualan agar mencapai jumlah yang memadai dan mencapai target yang telah ditetapkan
- c. Mengendalikan penjualan menurut kelompok langganan
- d. Menampung kendala yang terjadi di antara sales dan memecahkannya bersama
- e. Dapat mengajukan usul lisan atau tertulis, guna perbaikan penjualan di masa yang akan datang.

6. SPG (*Sales Promotion Girl*)

- a. Membantu dalam mengelola *merchandise* / barang dagangan di *counter* (area penjualan)
- b. Membentuk kepercayaan pelanggan terhadap performance perusahaan (toko) dan kualitas barang yang dijual.
- c. Menebak kebutuhan pelanggan dan membantu memilihkan barang yang sesuai dengan apa yg di inginkan konsumen

- d. Menjawab pertanyaan pelanggan dan melayani complain dari pelanggan dengan baik.
- e. Menginformasikan kualitas barang dan keunggulan barang tersebut. Melaksanakan Standar layanan pramuniaga dengan baik.
- f. Mengembangkan/memperkenalkan produk yang ada, merapikan pajangan/*display* barang yang ada di rak penjualan.

7. *Sales monitoring*

- a. Digunakan untuk mengembangkan memperkenalkan produk baru, lebih meningkatkan penjualan yang ada atau untuk mengcover tempat-tempat tertentu yang tidak bisa atau tidak dijangkau oleh *sales taking order* atau kanvas.
- b. Menjual produk toko-toko kecil, mendistribusikan produk ke toko, dalam arti tidak hanya volume penjualan tetapi jumlah toko juga menjadi target *sales monitoring*.
- c. Memperkenalkan produk baru
- d. Mencapai target penjualan yang sudah ditetapkan oleh perusahaan.
- e. Melaporkan progam yang dilakukan oleh pesaing (kompetitor)

8. TL Logistik 3

- a. Membuat schedule kegiatan atau jadwal kegiatan pekerjaan.
- b. Memonitor atau memantau progress pekerjaan yang dilakukan tenaga ahli.
- c. Bertanggung jawab dalam melaksanakan supervisi langsung dan tidak langsung kepada semua karyawan yang berada di bawah tanggung jawabnya, antara lain memberikan pelatihan kepada karyawan agar dapat mencapai tingkat batas minimum kemampuan yang diperlukan bagi teamnya dan dapat menerapkan sikap disiplin kepada karyawan sesuai dengan peraturan yang berlaku di perusahaan.
- d. Bertanggung jawab dalam melaksanakan koordinasi dalam membina kerja sama team yang solid.
- e. Bertanggung jawab dalam mencapai suatu target pekerjaan yang telah ditetapkan dan sesuai dengan aturan.
- f. Mengkoordinir seluruh aktifitas Tim dalam mengelola seluruh kegiatan baik dilapangan maupun dikantor.
- g. Bertanggung jawab terhadap pemberi pekerjaan yang berkaitan terhadap kegiatan tim pelaksana pekerjaan.

- h. Membimbing dan mengarahkan anggota team dalam mempersiapkan semua laporan yang diperlukan.
- i. Melakukan pengecekan hasil pekerjaan yang telah dilaksanakan.
- j. Melaksanakan presentasi dengan direksi pekerjaan dan instansi terkait.

9. Kepala Gudang

- a. Mengontrol ketersediaan stok barang yang ada di gudang.
- b. Melakukan pemesanan barang pada pabrik perusahaan.
- c. Mengkoordinir semua staff gudang untuk melakukan pengecekan barang setiap akhir tahun.
- d. Mengawasi semua barang yang keluar maupun masuk dari gudang.
- e. Melaporkan posisi dan peredaran stok kepada *Branch* Manajer.

10. Administrasi Gudang

- a. Menginput data barang masuk dan keluar di gudang
- b. Melakukan pendataan barang yang ada di gudang (*stocktake*)
- c. Membuat surat jalan

- d. Membuat surat tanda terima barang dan surat-surat yang diperlukan untuk operasional gudang
- e. Melakukan administrasi yang diperlukan dalam kegiatan gudang

11. Staff Gudang

- a. Menjaga kuantitas dan kualitas barang di gudang
- b. Menjaga hubungan baik dengan pihak produksi demi kondusifitas kerja
- c. Memastikan barang yang dipesan selalu siap untuk diberikan.
- d. Menerima dan menyimpan barang yang dikirim dari kantor pusat, dari pembelian atau retur dari langganan.
- e. Mencatat barang-barang ke dalam kartu barang.
- f. Mengeluarkan barang yang dipesan berdasarkan dokumen atau faktur penjualan yang telah disetujui oleh bagian yang berwenang.
- g. Bertanggung jawab terhadap barang yang disimpan dari kemungkinan hilang atau rusak.

12. *Driver*

- a) Melakukan pengantaran barang kepada langganan sesuai dengan perintah pengiriman berupa faktur atau DO dan meminta stempel serta tanda tangan dari penerima barang.
- b) Membawa kembali barang yang telah dipesan atau ditolak karena sebab tertentu, misalnya salah harga. Mutu dan sebab lainnya.
- c) Melakukan kelancaran bagian lain atas izin dari atasan bila dibutuhkan tenaga drivernya.

13. Pembantu Umum (*Office Boy*)

- a. Bertanggung jawab atas seluruh tugas yang diberikan oleh bagian lain yang memerlukan tenaga bantuannya apabila dibutuhkan.
- b. Membantu melancarkan semua kegiatan berupa foto copy, pos surat, kebersihan kantor, dapur, dan keamanan kantor.
- c. Jika mendesak dapat membantu tugas lain yang diperlukan, misalnya pengantaran barang.
- d. Membantu tugas lain yang diberikan oleh atasan.

4.2 Hasil

Penetapan harga jual merupakan salah satu masalah di dalam perusahaan. Harga barang menjadi sangat penting, artinya bila harga barang terlalu mahal dapat mengakibatkan barang menjadi kurang laku dan sebaliknya bila menjadi terlalu murah, keuntungan yang didapat

menjadi terjadi berkurang. Ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi harga suatu barang antara lain:

- Tingkat penghasilan konsumen
- Kepribadian dari individu konsumen
- Desakan waktu yang dialami oleh konsumen

4.2.1 Perhitungan harga jual pada produk MSG PT. Jico Agung

Perhitungan harga jual juga menjadi masalah dalam suatu perusahaan, di karenakan setiap perusahaan pasti ingin mendapatkan laba sebanyak-banyaknya demi kesejahteraan para staff diperusahaan tersebut, disisi lain juga, perusahaan juga tidak ingin tersaingi oleh pangsa pasar yang menjual produk sama.

Tabel 4.1

Biaya pengeluaran pembuatan produk MSG PT. Jico Agung

No	Kebutuhan	Jumlah
1	Biaya Bahan Baku	Rp 1.230.000
2	Biaya Overhead pabrik	Rp 500.000
3	Biaya Tenaga Kerja langsung	Rp 200.000
4	Biaya Tenaga Kerja Variabel	Rp 380.000
	Jumlah	Rp 2.310.000

Sumber : PT. Jico Agung (2017)

Berdasarkan tabel 4.1 diatas menunjukkan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh PT. Jico Agung dalam pembuatan MSG sebanyak 100kg

dalam satu hari. Biaya tersebut meliputi biaya bahan baku pembuatan MSG seperti tetes tebu (molassis), gula, asam gluamat ke proses kristalisasi dan lainnya, biaya overhead pabrik meliputi biaya listrik, air dan biaya tidak terduga lainnya, biaya tenaga kerja langsung berjumlah 8 orang, dan biaya tenaga kerja tidak langsung berjumlah 26 orang.

Tabel 4.2

Biaya pengeluaran pembuatan produk Non MSG PT. Jico Agung

No	Kebutuhan	Jumlah
1	Biaya Bahan Baku	Rp 37.690.000
2	Biaya Overhead pabrik	Rp 1.000.000
3	Biaya Tenaga Kerja langsung	Rp 1.160.000
4	Biaya Tenaga Kerja Variabel	Rp 3.900.000
	Jumlah	Rp 43.750.000

Sumber : PT. Jico Agung(2017)

Biaya pengeluaran produk MSG (Tepung)

Per 100kg = Rp. 43.750.000

Per 1 kg = Rp. 437.500

Per 1 ons = Rp. 4.375

Per 10 gr = Rp. 437, 5

Berdasarkan tabel 4.2 diatas menunjukkan biaya-biaya yang di keluarkan oleh PT. Jico Agung dalam pembuatan produk Non MSG

sebanyak 100kg dalam satu hari. Biaya tersebut meliputi bahan baku dalam pembuatan aneka tepung seperti tepung, gula, garam, lada, perasa, dan lainnya, biaya overhead pabrik yaitu biaya yang dikeluarkan selama proses produksi seperti listrik, air, pengemasan dan lainnya, biaya tenaga kerja langsung yang berjumlah 8 orang dan biaya tenaga kerja tidak langsung yang berjumlah 26 orang.

4.2.2 Penentuan harga jual produk Non MSG terhadap volume barang yang di hasilkan

Penentuan harga jual produk Non MSG menggunakan 3 metode yaitu :

1. Cost plus pricing method

Penentuan harga jual *cost plus pricing*, biaya yang digunakan sebagai dasar penentuan, dapat didefinisikan sesuai dengan metode penentuan harga pokok produk yang digunakan. Dalam metode ini, penjual menetapkan harga untuk satu unit barang yang besarnya sama dengan jumlah biaya perunit, ditambah dengan suatu jumlah laba yang diinginkan. Dalam menghitung *cost plus pricing*, digunakan rumus :

Harga jual = Biaya total + Margin

Produk Non MSG

a) 20 gr Nasi goreng (D)

$$\begin{aligned} \text{Biaya total} &= \text{Rp.}437,5 \times 2 \\ &= \text{Rp.} 875 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Margin} &= \text{Rp. } 875 \times 30\% \\ &= \text{Rp. } 262.5\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Harga jual} &= \text{Rp. } 875 + \text{Rp. } 262.5 \\ &= \text{Rp. } 1.137,5\end{aligned}$$

b) 20 gr nasi goreng (P)

$$\begin{aligned}\text{Biaya total} &= \text{Rp. } 437,5 \times 2 \\ &= \text{Rp. } 875\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Margin} &= \text{Rp. } 875 \times 30\% \\ &= \text{Rp. } 262.5\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Harga jual} &= \text{Rp. } 875 + \text{Rp. } 262.5 \\ &= \text{Rp. } 1.137,5\end{aligned}$$

c) 35 gr bumbu ayam (P)

$$\begin{aligned}\text{Biaya total} &= 437,5 \times 3,5 \\ &= \text{Rp. } 1.531,25\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Margin} &= \text{Rp. } 1.531,25 \times 30\% \\ &= \text{Rp. } 459,375\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Harga jual} &= \text{Rp. } 1.531,5 + \text{Rp. } 459,375 \\ &= \text{Rp. } 1.990,875\end{aligned}$$

d) 16 gr bumbu opor (P)

$$\begin{aligned}\text{Biaya total} &= 437,5 \times 2 \\ &= \text{Rp. } 875\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Margin} &= \text{Rp. } 875 \times 30\% \\ &= \text{Rp. } 262.5\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Harga jual} &= \text{Rp. } 875 + \text{Rp. } 262,5 \\ &= \text{Rp. } 1.137,5\end{aligned}$$

e) 25 gr bumbu gulai (P)

$$\begin{aligned}\text{Biaya total} &= 437,5 \times 2,5 \\ &= \text{Rp. } 1.093,75\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Margin} &= \text{Rp. } 1.093,75 \times 30\% \\ &= \text{Rp. } 328,125\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Harga jual} &= \text{Rp. } 1.093,75 + \text{Rp. } 328,125 \\ &= \text{Rp. } 1.421,875\end{aligned}$$

f) 25 gr bumbu rendang (D)

$$\begin{aligned}\text{Biaya total} &= 437,5 \times 2,5 \\ &= \text{Rp. } 1.093,75\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Margin} &= \text{Rp. } 1.093,75 \times 30\% \\ &= \text{Rp. } 328,125\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Harga jual} &= \text{Rp. } 1.093,75 + \text{Rp. } 328,125 \\ &= \text{Rp. } 1.421,875\end{aligned}$$

g) 35 gr bumbu ayam (D)

$$\begin{aligned}\text{Biaya total} &= 437,5 \times 3,5 \\ &= \text{Rp. } 1.531,25\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Margin} &= \text{Rp. } 1.531,25 \times 30\% \\ &= \text{Rp. } 459,375\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Harga jual} &= \text{Rp. } 1.531,5 + \text{Rp. } 459,375 \\ &= \text{Rp. } 1.990,875\end{aligned}$$

h) 16 gr bumbu opor (D)

$$\begin{aligned}\text{Biaya total} &= 437,5 \times 1,6 \\ &= \text{Rp. } 700\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Margin} &= \text{Rp. } 700 \times 30\% \\ &= \text{Rp. } 210\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Harga jual} &= \text{Rp. } 700 + \text{Rp. } 210 \\ &= \text{Rp. } 910\end{aligned}$$

i) 25 gr bumbu gulai (D)

$$\begin{aligned}\text{Biaya total} &= 437,5 \times 2,5 \\ &= \text{Rp. } 1.093,75\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Margin} &= \text{Rp. } 1.093,75 \times 30\% \\ &= \text{Rp. } 328,125\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Harga jual} &= \text{Rp. } 1.093,75 + \text{Rp. } 328,125 \\ &= \text{Rp. } 1.421,875\end{aligned}$$

j) 25 gr bumbu soto (D)

$$\begin{aligned}\text{Biaya total} &= 437,5 \times 2,5 \\ &= \text{Rp. } 1.093,75\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Margin} &= \text{Rp. } 1.093,75 \times 30\% \\ &= \text{Rp. } 328,125\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Harga jual} &= \text{Rp. } 1.093,75 + \text{Rp. } 328,125 \\ &= \text{Rp. } 1.421,875\end{aligned}$$

k) 20 gr bumbu rawo (P)

$$\text{Biaya total} = 437,5 \times 2$$

$$= \text{Rp. } 875$$

$$\text{Margin} = \text{Rp. } 875 \times 30\%$$

$$= \text{Rp. } 262.5$$

$$\text{Harga jual} = \text{Rp. } 875 + \text{Rp. } 262.5$$

$$= \text{Rp. } 1.137,5$$

l) 20 gr bumbu rawon (D)

$$\text{Biaya total} = 437,5 \times 2$$

$$= \text{Rp. } 875$$

$$\text{Margin} = \text{Rp. } 875 \times 30\%$$

$$= \text{Rp. } 262.5$$

$$\text{Harga jual} = \text{Rp. } 875 + \text{Rp. } 262.5$$

$$= \text{Rp. } 1.137,5$$

2. *Mark Up Pricing method*

Para pedagang menentukan harga jualnya dengan cara menambahkan *mark up* yang diinginkan pada harga beli per satuan. Persentase ditetapkan berbeda untuk setiap jenis barang. Dalam menghitung harga jual, menggunakan rumus :

$$\text{Harga jual} = \text{Harga beli} + \text{Mark up}$$

Mark up adalah jumlah kenaikan harga atas biaya unit total.

a) 20 gr Nasi goreng (D)

$$\text{Biaya total} = 437,5 \times 2$$

$$= \text{Rp. } 875$$

$$\text{Margin} = \text{Rp. } 875 \times 20\%$$

$$= \text{Rp. } 175$$

$$\text{Harga jual} = \text{Rp. } 875 + \text{Rp. } 175$$

$$= \text{Rp. } 1.050$$

b) 20 gr nasi goreng (P)

$$\text{Biaya total} = \text{Rp. } 437,5 \times 2$$

$$= \text{Rp. } 875$$

$$\text{Margin} = \text{Rp. } 875 \times 20\%$$

$$= \text{Rp. } 175$$

$$\text{Harga jual} = \text{Rp. } 875 + \text{Rp. } 175$$

$$= \text{Rp. } 1.050$$

c) 35 gr bumbu ayam (P)

$$\text{Biaya total} = 437,5 \times 3,5$$

$$= \text{Rp. } 1.531,25$$

$$\text{Margin} = \text{Rp. } 1.531,25 \times 10\%$$

$$= \text{Rp. } 153,125$$

$$\text{Harga jual} = \text{Rp. } 1.531,5 + \text{Rp. } 153,125$$

$$= \text{Rp. } 1.684,625$$

d) 16 gr bumbu opor (P)

$$\text{Biaya total} = 437,5 \times 1,6$$

$$= \text{Rp. } 700$$

$$\text{Margin} = \text{Rp. } 700 \times 30\%$$

$$= \text{Rp. 210}$$

$$\text{Harga jual} = \text{Rp.700} + \text{Rp. 210}$$

$$= \text{Rp. 910}$$

e) 25 gr bumbu gulai (P)

$$\text{Biaya total} = 437,5 \times 2,5$$

$$= \text{Rp. 1.093,75}$$

$$\text{Margin} = \text{Rp. 1.093,75} \times 15\%$$

$$= \text{Rp. 164,0625}$$

$$\text{Harga jual} = \text{Rp. 1.093,75} + \text{Rp. 164.0625}$$

$$= \text{Rp. 1.257,8125}$$

f) 25 gram bumbu rendang (D)

$$\text{Biaya total} = 437,5 \times 2,5$$

$$= \text{Rp. 1.093,75}$$

$$\text{Margin} = \text{Rp. 1.093,75} \times 15\%$$

$$= \text{Rp. 164,0625}$$

$$\text{Harga jual} = \text{Rp. 1.093,75} + \text{Rp. 164,0625}$$

$$= \text{Rp. 1.257,8125}$$

g) 35 gr bumbu ayam (D)

$$\text{Biaya total} = 437,5 \times 3,5$$

$$= \text{Rp. 1.531,25}$$

$$\text{Margin} = \text{Rp. 1.531,25} \times 10\%$$

$$= \text{Rp. 153,125}$$

$$\text{Harga jual} = \text{Rp. 1.531,5} + \text{Rp. 153,125}$$

$$= \text{Rp. } 1.684,625$$

h) 16 gr bumbu opor (D)

$$\begin{aligned} \text{Biaya total} &= 437,5 \times 1,6 \\ &= \text{Rp. } 700 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Margin} &= \text{Rp. } 700 \times 30\% \\ &= \text{Rp. } 210 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga jual} &= \text{Rp. } 700 + \text{Rp. } 210 \\ &= \text{Rp. } 910 \end{aligned}$$

i) 25 gr bumbu gulai (D)

$$\begin{aligned} \text{Biaya total} &= 437,5 \times 2,5 \\ &= \text{Rp. } 1.093,75 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Margin} &= \text{Rp. } 1.093,75 \times 15\% \\ &= \text{Rp. } 164,0625 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga jual} &= \text{Rp. } 1.093,75 + \text{Rp. } 164,0625 \\ &= \text{Rp. } 1.257,8125 \end{aligned}$$

j) 25 gr bumbu soto (D)

$$\begin{aligned} \text{Biaya total} &= 437,5 \times 2,5 \\ &= \text{Rp. } 1.093,75 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Margin} &= \text{Rp. } 1.093,75 \times 15\% \\ &= \text{Rp. } 164,0625 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga jual} &= \text{Rp. } 1.093,75 + \text{Rp. } 164,0625 \\ &= \text{Rp. } 1.257,8125 \end{aligned}$$

k) 20 gr bumbu rawo (P)

$$\begin{aligned} \text{Biaya total} &= 437,5 \times 2 \\ &= \text{Rp. } 875 \\ \text{Margin} &= \text{Rp. } 875 \times 20\% \\ &= \text{Rp. } 175 \\ \text{Harga jual} &= \text{Rp. } 875 + \text{Rp. } 175 \\ &= \text{Rp. } 1.050 \end{aligned}$$

l) 20 gr bumbu rawon (D)

$$\begin{aligned} \text{Biaya total} &= 437,5 \times 2 \\ &= \text{Rp. } 875 \\ \text{Margin} &= \text{Rp. } 875 \times 20\% \\ &= \text{Rp. } 175 \\ \text{Harga jual} &= \text{Rp. } 875 + \text{Rp. } 175 \\ &= \text{Rp. } 1.050 \end{aligned}$$

3. Penentuan harga oleh produsen

Karena banyaknya biaya yang ikut berpengaruh pada *cost* barang, maka terkadang harga ditetapkan dengan pemikiran langsung. Harga ditetapkan *Naive Cost Plus Method* dengan menambah *mark up* yang dianggap pantas pada *cost* barang. *Cost* perunit dihitung dengan menganggap bahwa semua barang telah terjual dengan satu periode yang lalu. Lalu biaya total terjadi pada bulan tersebut dibagi dengan volume produksi

a) 20 gr Nasi goreng (D)

$$\begin{aligned}\text{Biaya total} &= 437,5 \times 2 \\ &= \text{Rp. } 875\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Margin} &= \text{Rp. } 875 \times 20\% \\ &= \text{Rp. } 175\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Harga jual} &= \text{Rp. } 875 + \text{Rp. } 175 \\ &= \text{Rp. } 1.050\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Margin} &= \text{Rp. } 1.050 \times 30\% \\ &= \text{Rp. } 315\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Harga Jual} &= \text{Rp. } 1.050 + 315 \\ &= \text{Rp. } 1.365\end{aligned}$$

b) 20 gr nasi goreng (P)

$$\begin{aligned}\text{Biaya total} &= \text{Rp. } 437,5 \times 2 \\ &= \text{Rp. } 875\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Margin} &= \text{Rp. } 875 \times 20\% \\ &= \text{Rp. } 175\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Harga jual} &= \text{Rp. } 875 + \text{Rp. } 175 \\ &= \text{Rp. } 1.050\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Margin} &= \text{Rp. } 1.050 \times 30\% \\ &= \text{Rp. } 315\end{aligned}$$

$$\text{Harga Jual} = \text{Rp. } 1.050 + 315$$

$$= \text{Rp. } 1.365$$

c) 35 gr bumbu ayam (P)

$$\begin{aligned} \text{Biaya total} &= 437,5 \times 3,5 \\ &= \text{Rp. } 1.531,25 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Margin} &= \text{Rp. } 1.531,25 \times 10\% \\ &= \text{Rp. } 153,125 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga jual} &= \text{Rp. } 1.531,5 + \text{Rp. } 153,125 \\ &= \text{Rp. } 1.684,625 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Margin} &= \text{Rp. } 1.684,625 \times 30\% \\ &= \text{Rp. } 505,3875 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual} &= \text{Rp. } 1.684,625 + \text{Rp. } 505,3875 \\ &= \text{Rp. } 2.190,0125 \end{aligned}$$

d) 16 gr bumbu opor (P)

$$\begin{aligned} \text{Biaya total} &= 437,5 \times 1,6 \\ &= \text{Rp. } 700 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Margin} &= \text{Rp. } 700 \times 30\% \\ &= \text{Rp. } 210 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga jual} &= \text{Rp. } 700 + \text{Rp. } 210 \\ &= \text{Rp. } 910 \end{aligned}$$

$$\text{Margin} = \text{Rp. } 910 \times 30\%$$

$$= \text{Rp. } 273$$

$$\text{Harga Jual} = \text{Rp. } 910 + \text{Rp. } 273$$

$$= \text{Rp. } 1.183$$

e) 25 gr bumbu gulai (P)

$$\text{Biaya total} = 437,5 \times 2,5$$

$$= \text{Rp. } 1.093,75$$

$$\text{Margin} = \text{Rp. } 1.093,75 \times 15\%$$

$$= \text{Rp. } 164,0625$$

$$\text{Harga jual} = \text{Rp. } 1.093,75 + \text{Rp. } 164,0625$$

$$= \text{Rp. } 1.257,8125$$

$$\text{Margin} = \text{Rp. } 1.257,8125 \times 30\%$$

$$= \text{Rp. } 377,34375$$

$$\text{Harga Jual} = \text{Rp. } 1.257,8125 + \text{Rp. } 377,34375$$

$$= \text{Rp. } 1.635,15625$$

f) 25 gram bumbu rendang (D)

$$\text{Biaya total} = 437,5 \times 2,5$$

$$= \text{Rp. } 1.093,75$$

$$\text{Margin} = \text{Rp. } 1.093,75 \times 15\%$$

$$= \text{Rp. } 164,0625$$

$$\text{Harga jual} = \text{Rp. } 1.093,75 + \text{Rp. } 164,0625$$

$$= \text{Rp. } 1.257,8125$$

$$\text{Margin} = \text{Rp. } 1.257,8125 \times 30\%$$

$$= \text{Rp. } 377,34375$$

$$\text{Harga Jual} = \text{Rp. } 1.257,8125 + \text{Rp. } 377,34375$$

$$= \text{Rp. } 1.635,15625$$

g) 35 gr bumbu ayam (D)

$$\text{Biaya total} = 437,5 \times 3,5$$

$$= \text{Rp. } 1.531,25$$

$$\text{Margin} = \text{Rp. } 1.531,25 \times 10\%$$

$$= \text{Rp. } 153,125$$

$$\text{Harga jual} = \text{Rp. } 1.531,5 + \text{Rp. } 153,125$$

$$= \text{Rp. } 1.684,625$$

$$\text{Margin} = \text{Rp. } 1.684,625 \times 30\%$$

$$= \text{Rp. } 505,3875$$

$$\text{Harga Jual} = \text{Rp. } 1.684,625 + \text{Rp. } 505,3875$$

$$= \text{Rp. } 2.190,0125$$

h) 16 gr bumbu opor (D)

$$\text{Biaya total} = 437,5 \times 1,6$$

$$= \text{Rp. } 700$$

$$\text{Margin} = \text{Rp. } 700 \times 30\%$$

$$= \text{Rp. 210}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga jual} &= \text{Rp.700} + \text{Rp. 210} \\ &= \text{Rp. 910} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Margin} &= \text{Rp. 910} \times 30\% \\ &= \text{Rp. 273} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual} &= \text{Rp. 910} + \text{Rp. 273} \\ &= \text{Rp. 1.183} \end{aligned}$$

i) 25 gr bumbu gulai (D)

$$\begin{aligned} \text{Biaya total} &= 437,5 \times 2,5 \\ &= \text{Rp. 1.093,75} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Margin} &= \text{Rp. 1.093,75} \times 15\% \\ &= \text{Rp. 164,0625} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga jual} &= \text{Rp. 1.093,75} + \text{Rp. 164.0625} \\ &= \text{Rp. 1.257,8125} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Margin} &= \text{Rp. 1.257,8125} \times 30\% \\ &= \text{Rp. 377,34375} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual} &= \text{Rp. 1.257,8125} + \text{Rp. 377. 34375} \\ &= \text{Rp.1.635,15625} \end{aligned}$$

j) 25 gr bumbu soto (D)

$$\begin{aligned} \text{Biaya total} &= 437,5 \times 2,5 \\ &= \text{Rp. } 1.093,75 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Margin} &= \text{Rp. } 1.093,75 \times 15\% \\ &= \text{Rp. } 164,0625 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga jual} &= \text{Rp. } 1.093,75 + \text{Rp. } 164,0625 \\ &= \text{Rp. } 1.257,8125 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Margin} &= \text{Rp. } 1.257,8125 \times 30\% \\ &= \text{Rp. } 377,34375 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual} &= \text{Rp. } 1.257,8125 + \text{Rp. } 377,34375 \\ &= \text{Rp. } 1.635,15625 \end{aligned}$$

k) 20 gr bumbu rawo (P)

$$\begin{aligned} \text{Biaya total} &= 437,5 \times 2 \\ &= \text{Rp. } 875 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Margin} &= \text{Rp. } 875 \times 20\% \\ &= \text{Rp. } 175 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga jual} &= \text{Rp. } 875 + \text{Rp. } 175 \\ &= \text{Rp. } 1.050 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Margin} &= \text{Rp. } 1.050 \times 30\% \\ &= \text{Rp. } 315 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual} &= \text{Rp. } 1.050 + 315 \\ &= \text{Rp. } 1.365 \end{aligned}$$

l) 20 gr bumbu rawon (D)

$$\begin{aligned} \text{Biaya total} &= 437,5 \times 2 \\ &= \text{Rp. } 875 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Margin} &= \text{Rp. } 875 \times 20\% \\ &= \text{Rp. } 175 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga jual} &= \text{Rp. } 875 + \text{Rp. } 175 \\ &= \text{Rp. } 1.050 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Margin} &= \text{Rp. } 1.050 \times 30\% \\ &= \text{Rp. } 315 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual} &= \text{Rp. } 1.050 + 315 \\ &= \text{Rp. } 1.365 \end{aligned}$$

4.2.2 Perhitungan harga jual pada produk MSG PT. Jico Agung

Perhitungan harga jual juga menjadi masalah dalam suatu perusahaan, di karenakan setiap perusahaan pasti ingin mendapatkan laba sebanyak-banyaknya demi kesejahteraan para staff diperusahaan tersebut, disisi lain juga, perusahaan juga tidak ingin tersaingi oleh pangsa pasar yang menjual produk sama.

Tabel 4.5
biaya pengeluaran pembuatan produk MSG

PT. Jico Agung

No	Kebutuhan	Jumlah
1	Biaya Bahan Baku	Rp 1.230.000
2	Biaya Overhead pabrik	Rp 500.000
3	Biaya Tenaga Kerja langsung	Rp 200.000
4	Biaya Tenaga Kerja Variabel	Rp 380.000
	Jumlah	Rp 2.310.000

Biaya pengeluaran produk MSG (Tepung)

Per 100kg = Rp. 2.310.000

Per 1 kg = Rp. 23.100

Per 1 ons = Rp. 2.310

Per 10 gr = Rp. 231

1. *Cost plus pricing method*

Penentuan harga jual *cost plus pricing*, biaya yang digunakan sebagai dasar penentuan, dapat didefinisikan sesuai dengan metode penentuan harga pokok produk yang digunakan. Dalam metode ini, penjual menetapkan harga untuk satu unit barang yang besarnya sama dengan jumlah biaya perunit, ditambah dengan suatu jumlah laba yang diinginkan. Dalam menghitung *cost plus pricing*, digunakan rumus :

Harga jual = Biaya total + Margin

a) MSG 50gr

Biaya total = Rp. 231 x 5

$$= \text{Rp. } 1.155$$

$$\text{Margin} = \text{Rp. } 1.155 \times 30\%$$

$$= \text{Rp. } 346,5$$

$$\text{Harga jual} = \text{Rp. } 1.093,75 + \text{Rp. } 164,0625$$

$$= \text{Rp. } 1.257,8125$$

b) MSG 100gr

$$\text{Biaya total} = \text{Rp. } 231 \times 10$$

$$= \text{Rp. } 2.310$$

$$\text{Margin} = \text{Rp. } 2.310 \times 30\%$$

$$= \text{Rp. } 693$$

$$\text{Harga jual} = \text{Rp. } 2.310 + \text{Rp. } 693$$

$$= \text{Rp. } 3.003$$

c) MSG 155gr

$$\text{Biaya total} = \text{Rp. } 231 \times 15,5$$

$$= \text{Rp. } 3.580,5$$

$$\text{Margin} = \text{Rp. } 3.580,5 \times 30\%$$

$$= \text{Rp. } 1.074,15$$

$$\text{Harga jual} = \text{Rp. } 3.580,5 + \text{Rp. } 1.074,15$$

$$= \text{Rp. } 4.654,65$$

d) MSG 250 gr

$$\text{Biaya total} = \text{Rp. } 231 \times 25,0$$

$$= \text{Rp. } 5.890,5$$

$$\text{Margin} = \text{Rp. } 5.890,5 \times 30\%$$

$$= \text{Rp. } 1.767,15$$

$$\text{Harga jual} = \text{Rp. } 5.890,5 + \text{Rp. } 1.767,15$$

$$= \text{Rp. } 7.657,65$$

e) MSG 500gr

$$\text{Biaya total} = \text{Rp. } 231 \times 50,0$$

$$= \text{Rp. } 11.550$$

$$\text{Margin} = \text{Rp. } 11.550 \times 30\%$$

$$= \text{Rp. } 3.465$$

$$\text{Harga jual} = \text{Rp. } 11.550 + \text{Rp. } 3.465$$

$$= \text{Rp. } 15.015$$

f) MSG 1Kg

$$\text{Biaya total} = \text{Rp. } 231 \times 100,0$$

$$= \text{Rp. } 23.100$$

$$\text{Margin} = \text{Rp. } 23.100 \times 30\%$$

$$= \text{Rp. } 6.930$$

$$\text{Harga jual} = \text{Rp. } 23.100 + \text{Rp. } 6.930$$

$$= \text{Rp. } 30.030$$

g) MSG 2Kg

$$\text{Biaya total} = \text{Rp. } 231 \times 200,0$$

$$= \text{Rp. } 46.200$$

$$\text{Margin} = \text{Rp. } 46.200 \times 30\%$$

$$= \text{Rp. } 13.860$$

$$\begin{aligned}\text{Harga jual} &= \text{Rp. } 46.200 + \text{Rp. } 13.860 \\ &= \text{Rp. } 60.060\end{aligned}$$

h) MSG 40gr

$$\begin{aligned}\text{Biaya total} &= \text{Rp. } 231 \times 4.0 \\ &= \text{Rp. } 924\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Margin} &= \text{Rp. } 924 \times 30\% \\ &= \text{Rp. } 277,2\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Harga jual} &= \text{Rp. } 924 + \text{Rp. } 277,2 \\ &= \text{Rp. } 1.201,1\end{aligned}$$

i) MSG 80gr

$$\begin{aligned}\text{Biaya total} &= \text{Rp. } 231 \times 8.0 \\ &= \text{Rp. } 1.848\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Margin} &= \text{Rp. } 1.848 \times 30\% \\ &= \text{Rp. } 554,4\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Harga jual} &= \text{Rp. } 1.848 + \text{Rp. } 554,4 \\ &= \text{Rp. } 2.402,4\end{aligned}$$

j) MSG 200gr

$$\begin{aligned}\text{Biaya total} &= \text{Rp. } 231 \times 20.0 \\ &= \text{Rp. } 4.620\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Margin} &= \text{Rp. } 4.620 \times 30\% \\ &= \text{Rp. } 1.386\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Harga jual} &= \text{Rp. } 4.620 + \text{Rp. } 1.386 \\ &= \text{Rp. } 6.006\end{aligned}$$

2. *Mark Up Pricing Method*

Para pedagang menentukan harga jualnya dengan cara menambahkan *mark up* yang diinginkan pada harga beli per satuan. Persentase ditetapkan berbeda untuk setiap jenis barang. Dalam menghitung harga jual, menggunakan rumus :

$$\text{Harga jual} = \text{Harga beli} + \text{Mark up}$$

Mark up adalah jumlah kenaikan harga atas biaya unit total.

a) MSG 50gr

$$\begin{aligned} \text{Biaya total} &= \text{Rp. } 231 \times 5 \\ &= \text{Rp. } 1.155 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Margin} &= \text{Rp. } 1.155 \times 20\% \\ &= \text{Rp. } 231 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga jual} &= \text{Rp. } 1.093,75 + \text{Rp. } 231 \\ &= \text{Rp. } 1.386 \end{aligned}$$

b) MSG 100gr

$$\begin{aligned} \text{Biaya total} &= \text{Rp. } 231 \times 10 \\ &= \text{Rp. } 2.310 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Margin} &= \text{Rp. } 2.310 \times 10\% \\ &= \text{Rp. } 231 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga jual} &= \text{Rp. } 2.310 + \text{Rp. } 231 \\ &= \text{Rp. } 2.541 \end{aligned}$$

c) MSG 155gr

$$\begin{aligned}\text{Biaya total} &= \text{Rp. } 231 \times 15,5 \\ &= \text{Rp. } 3.580,5 \\ \text{Margin} &= \text{Rp. } 3.580,5 \times 8\% \\ &= \text{Rp. } 286,44 \\ \text{Harga jual} &= \text{Rp. } 3.580,5 + \text{Rp. } 286,44 \\ &= \text{Rp. } 3.866,94\end{aligned}$$

d) MSG 250 gr

$$\begin{aligned}\text{Biaya total} &= \text{Rp. } 231 \times 25,0 \\ &= \text{Rp. } 5.890,5 \\ \text{Margin} &= \text{Rp. } 5.890,5 \times 5\% \\ &= \text{Rp. } 294.525 \\ \text{Harga jual} &= \text{Rp. } 5.890,5 + \text{Rp. } 294,525 \\ &= \text{Rp. } 6.185.025\end{aligned}$$

e) MSG 500gr

$$\begin{aligned}\text{Biaya total} &= \text{Rp. } 231 \times 50,0 \\ &= \text{Rp. } 11.550 \\ \text{Margin} &= \text{Rp. } 11.550 \times 2,5\% \\ &= \text{Rp. } 288,75 \\ \text{Harga jual} &= \text{Rp. } 11.550 + \text{Rp. } 288,75 \\ &= \text{Rp. } 11.838,75\end{aligned}$$

f) MSG 1Kg

$$\begin{aligned}\text{Biaya total} &= \text{Rp. } 231 \times 100,0 \\ &= \text{Rp. } 23.100\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Margin} &= \text{Rp. } 23.100 \times 2\% \\ &= \text{Rp. } 462\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Harga jual} &= \text{Rp. } 23.100 + \text{Rp. } 462 \\ &= \text{Rp. } 23.562\end{aligned}$$

g) MSG 2Kg

$$\begin{aligned}\text{Biaya total} &= \text{Rp. } 231 \times 200.0 \\ &= \text{Rp. } 46.200\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Margin} &= \text{Rp. } 46.200 \times 2\% \\ &= \text{Rp. } 924\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Harga jual} &= \text{Rp. } 46.200 + \text{Rp. } 924 \\ &= \text{Rp. } 47.124\end{aligned}$$

h) MSG 40gr

$$\begin{aligned}\text{Biaya total} &= \text{Rp. } 231 \times 4.0 \\ &= \text{Rp. } 924\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Margin} &= \text{Rp. } 924 \times 25\% \\ &= \text{Rp. } 231\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Harga jual} &= \text{Rp. } 924 + \text{Rp. } 231 \\ &= \text{Rp. } 1.155\end{aligned}$$

i) MSG 80gr

$$\begin{aligned}\text{Biaya total} &= \text{Rp. } 231 \times 8.0 \\ &= \text{Rp. } 1.848\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Margin} &= \text{Rp. } 1.848 \times 12\% \\ &= \text{Rp. } 221,76\end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga jual} &= \text{Rp.1.848} + \text{Rp. 221,76} \\ &= \text{Rp. 2.069,76} \end{aligned}$$

j) MSG 200gr

$$\begin{aligned} \text{Biaya total} &= \text{Rp. 231} \times 20.0 \\ &= \text{Rp. 4.620} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Margin} &= \text{Rp. 4.620} \times 14\% \\ &= \text{Rp. 646,8} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga jual} &= \text{Rp. 4.620} + \text{Rp. 646,8} \\ &= \text{Rp. 5.266,8} \end{aligned}$$

3. *Naive Cost Plus Method* (Penentuan harga oleh produsen)

Karena banyaknya biaya yang ikut berpengaruh pada *cost* barang, maka terkadang harga ditetapkan dengan pemikiran langsung. Harga ditetapkan *Naive Cost Plus Method* dengan menambah *mark up* yang dianggap pantas pada *cost* barang. *Cost* perunit dihitung dengan menganggap bahwa semua barang telah terjual dengan satu periode yang lalu. Lalu biaya total terjadi pada bulan tersebut dibagi dengan volume produksi.

a) MSG 50gr

$$\begin{aligned} \text{Biaya total} &= \text{Rp. 231} \times 5 \\ &= \text{Rp. 1.155} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Margin} &= \text{Rp. 1.155} \times 20\% \\ &= \text{Rp. 231} \end{aligned}$$

$$\text{Harga jual} = \text{Rp. } 1.093,75 + \text{Rp. } 231$$

$$= \text{Rp. } 1.386$$

$$\text{Margin} = \text{Rp. } 1.386 + 30\%$$

$$= \text{Rp. } 415,8$$

$$\text{Harga jual} = \text{Rp. } 1.386 + \text{Rp. } 415,8$$

$$= \text{Rp. } 1.801,8$$

b) MSG 100gr

$$\text{Biaya total} = \text{Rp. } 231 \times 10$$

$$= \text{Rp. } 2.310$$

$$\text{Margin} = \text{Rp. } 2.310 \times 10\%$$

$$= \text{Rp. } 231$$

$$\text{Harga jual} = \text{Rp. } 2.310 + \text{Rp. } 231$$

$$= \text{Rp. } 2.541$$

$$\text{Margin} = \text{Rp. } 2.541 + 30\%$$

$$= \text{Rp. } 762,3$$

$$\text{Harga jual} = \text{Rp. } 2.541 + \text{Rp. } 762,5$$

$$= \text{Rp. } 3.303,3$$

c) MSG 155gr

$$\text{Biaya total} = \text{Rp. } 231 \times 15,5$$

$$= \text{Rp. } 3.580,5$$

$$\text{Margin} = \text{Rp. } 3.580,5 \times 8\%$$

$$= \text{Rp. } 286,44$$

$$\text{Harga jual} = \text{Rp. } 3.580,5 + \text{Rp. } 286,44$$

$$= \text{Rp. } 3.866,94$$

$$\text{Margin} = \text{Rp. } 3.866,94 + 30\%$$

$$= \text{Rp. } 1.160,082$$

$$\text{Harga jual} = \text{Rp. } 3.866,94 + \text{Rp. } 1.160,082$$

$$= \text{Rp. } 5.027,022$$

d) MSG 250 gr

$$\text{Biaya total} = \text{Rp. } 231 \times 25,0$$

$$= \text{Rp. } 5.890,5$$

$$\text{Margin} = \text{Rp. } 5.890,5 \times 5\%$$

$$= \text{Rp. } 294,525$$

$$\text{Harga jual} = \text{Rp. } 5.890,5 + \text{Rp. } 294,525$$

$$= \text{Rp. } 6.185,025$$

$$\text{Margin} = \text{Rp. } 6.185,025 + 30\%$$

$$= \text{Rp. } 1.855,5075$$

$$\text{Harga jual} = \text{Rp. } 6.185,025 + \text{Rp. } 1.855,5075$$

$$= \text{Rp. } 8.040,5325$$

e) MSG 500gr

$$\text{Biaya total} = \text{Rp. } 231 \times 50.0$$

$$= \text{Rp. } 11.550$$

$$\text{Margin} = \text{Rp. } 11.550 \times 2,5\%$$

$$= \text{Rp. } 288,75$$

$$\text{Harga jual} = \text{Rp. } 11.550 + \text{Rp. } 288,75$$

$$= \text{Rp. } 11.838,75$$

$$\text{Margin} = \text{Rp. } 11.838,75 + 30\%$$

$$= \text{Rp. } 3.551,625$$

$$\text{Harga jual} = \text{Rp. } 11.838,75 + \text{Rp. } 3.551,625$$

$$= \text{Rp. } 15.390,375$$

f) MSG 1Kg

$$\text{Biaya total} = \text{Rp. } 231 \times 100.0$$

$$= \text{Rp. } 23.100$$

$$\text{Margin} = \text{Rp. } 23.100 \times 2\%$$

$$= \text{Rp. } 462$$

$$\text{Harga jual} = \text{Rp. } 23.100 + \text{Rp. } 462$$

$$= \text{Rp. } 23.562$$

$$\text{Margin} = \text{Rp. } 23.562 + 30\%$$

$$= \text{Rp. } 7.068,6$$

$$\text{Harga jual} = \text{Rp. } 23.562 + \text{Rp. } 7.068,6$$

$$= \text{Rp.}30.630,6$$

g) MSG 2Kg

$$\text{Biaya total} = \text{Rp. } 231 \times 200,0$$

$$= \text{Rp. } 46.200$$

$$\text{Margin} = \text{Rp. } 46.200 \times 2\%$$

$$= \text{Rp. } 924$$

$$\text{Harga jual} = \text{Rp. } 46.200 + \text{Rp. } 924$$

$$= \text{Rp. } 47.124$$

$$\text{Margin} = \text{Rp.}47.124 + 30\%$$

$$= \text{Rp.}14.137,2$$

$$\text{Harga jual} = \text{Rp.}47.124 + \text{Rp.}14.137,2$$

$$= \text{Rp.}61.261,2$$

h) MSG 40gr

$$\text{Biaya total} = \text{Rp. } 231 \times 4,0$$

$$= \text{Rp. } 924$$

$$\text{Margin} = \text{Rp. } 924 \times 25\%$$

$$= \text{Rp. } 231$$

$$\text{Harga jual} = \text{Rp. } 924 + \text{Rp. } 231$$

$$= \text{Rp. } 1.155$$

$$\text{Margin} = \text{Rp.}1.155 + 30\%$$

$$= \text{Rp.}346,5$$

$$\text{Harga jual} = \text{Rp.}1.155 + \text{Rp.}346,5$$

$$= \text{Rp.1.501,5}$$

i) MSG 80gr

$$\text{Biaya total} = \text{Rp. 231} \times 8.0$$

$$= \text{Rp. 1.848}$$

$$\text{Margin} = \text{Rp.1.848} \times 12\%$$

$$= \text{Rp. 221,76}$$

$$\text{Harga jual} = \text{Rp.1.848} + \text{Rp. 221,76}$$

$$= \text{Rp. 2.069,76}$$

$$\text{Margin} = \text{Rp.2.069,76} + 30\%$$

$$= \text{Rp.620.928}$$

$$\text{Harga jual} = \text{Rp. 2.069,76} + \text{Rp.620,928}$$

$$= \text{Rp.2.690,688}$$

j) MSG 200gr

$$\text{Biaya total} = \text{Rp. 231} \times 20.0$$

$$= \text{Rp. 4.620}$$

$$\text{Margin} = \text{Rp. 4.620} \times 14\%$$

$$= \text{Rp. 646,8}$$

$$\text{Harga jual} = \text{Rp. 4.620} + \text{Rp. 646,8}$$

$$= \text{Rp. 5.266,8}$$

$$\text{Margin} = \text{Rp.5.266,8} + 30\%$$

$$= \text{Rp. 1.580,04}$$

$$\text{Harga jual} = \text{Rp.5.266,8} + \text{Rp. 1.580,04}$$

= Rp. 6.846,84

No	Ukuran	Biaya total	Margin	Harga jual
1	20 gr	Rp875	30 %	Rp1.137,5
2	20 gr	Rp875	30 %	Rp1.137,5
3	35 gr	Rp1.531,25	30 %	Rp1.990,875
4	16 gr	Rp700	30 %	Rp1.137,5
5	25 gr	Rp1.093,75	30 %	Rp1.421,875
6	35 gr	Rp1.093,75	30 %	Rp1.421,875
7	35 gr	Rp1.531	30 %	Rp1.990,875

Tabel 4.3

Penentuan harga jual produk Non MSG terhadap volume yang di hasilkan

8	16 gr	Rp700	30 %	Rp910
9	25 gr	Rp1.093,75	30 %	Rp1.421,875
10	25 gr	Rp1.093,75	30 %	Rp1.421,875
11	20 gr	Rp875	30 %	Rp1.137,5
12	20 gr	Rp875	30 %	Rp1.137,5
	Jumlah	Rp12.337,25		Rp13.991,75

1. *Cost plus pricing method*

2. *Mark up pricing method*

No	Ukuran	Biaya total	Margin	Harga jual
1	20 gr	Rp875	20%	Rp1.050
2	20 gr	Rp875	20%	Rp1.050
3	35 gr	Rp1.531,25	10%	Rp1.684,625
4	16 gr	Rp700	30%	Rp910
5	25 gr	Rp1.093,75	15%	Rp1.257,8125
6	25 gr	Rp1.093,75	15%	Rp1.257,8125
7	35 gr	Rp1.531	10%	Rp1.684,625
8	16 gr	Rp700	30%	Rp910
9	25 gr	Rp1.093,75	15%	Rp1.257,8125
10	25 gr	Rp1.093,75	15%	Rp1.257,8125
11	20 gr	Rp875	20%	Rp1.050
12	20 gr	Rp875	20%	Rp1.050
	Jumlah	Rp12.337,25		Rp14.420,5

3. *Naïve cost plus method*

No	Ukuran	Biaya total	Margin	Harga jual
1	20 gr	Rp875	20%+30%	Rp2.190,0125
2	20 gr	Rp875	20%+30%	Rp2.190,0125
3	35 gr	Rp1.531,25	10%+30%	Rp2.190,125
4	16 gr	Rp700	30%+30%	Rp1.183
5	25 gr	Rp1.093,75	15%+30%	Rp1.635,15625
6	25 gr	Rp1.093,75	15%+30%	Rp1.635,15625
7	35 gr	Rp1.531	10%+30%	Rp2.190,125
8	16 gr	Rp700	30%+30%	Rp1.183

9	25 gr	Rp1.093,75	15%+30%	Rp1.635,15625
10	25 gr	Rp1.093,75	15%+30%	Rp1.635,15625
11	20 gr	Rp875	20%+30%	Rp2.190,0125
12	20 gr	Rp875	20%+30%	Rp2.190,0125
	Jumlah	Rp12.337,25		Rp22.046,925
No	Ukuran	Biaya total	Margin	Harga jual

Tabel 4.4

Penentuan harga jual produk MSG terhadap volume yang di hasilkan

1	30 gr	Rp1,155	30 %	Rp1.257,8125
2	100 gr	Rp2.310	30 %	Rp3.003
3	155 gr	Rp3.580,5	30 %	Rp4.654,65
4	250 gr	Rp5.890,5	30 %	Rp7.657,65
5	500 gr	Rp11.550	30 %	Rp15.015
6	1 kg	Rp23.100	30 %	Rp30.030
7	2 kg	Rp46.200	30 %	Rp60.060
8	40 gr	Rp924	30 %	Rp1.201,1
9	80 gr	Rp1.848	30 %	Rp2.402,4
10	200 gr	Rp4.620	30 %	Rp6.006
	Jumlah	Rp101.178		Rp131.287,6126

1. *Cost plus pricing method*

2. *Mark up pricing method*

No	Ukuran	Biaya total	Margin	Harga jual
1	30 gr	Rp1.155	20%	Rp1.386
2	100 gr	Rp2.310	10%	Rp2.541
3	155 gr	Rp3.580,5	8%	Rp3.866,94
4	250 gr	Rp5.890,5	5%	Rp6.185,025
5	500 gr	Rp11.550	2,5%	Rp11.838,75
6	1 kg	Rp23.100	2%	Rp23.562
7	2 kg	Rp46.200	2%	Rp47.124
8	40 gr	Rp924	25%	Rp1.155
9	80 gr	Rp1.848	12%	Rp2.069,76
10	200 gr	Rp4.620	14%	Rp.5.266,8
	Jumlah	Rp101.178		Rp104.995,275

3. *Naïve cost plus method*

No	Ukuran	Biaya total	Margin	Harga jual
1	30 gr	Rp1.155	20%+30%	Rp1.801,8
2	100 gr	Rp2.310	10%+30%	Rp3.303,3

3	155 gr	Rp3.580,5	8%+30%	Rp5.027,022
4	250 gr	Rp5.890,5	5%+30%	Rp8.040,5325
5	500 gr	Rp11.550	2,5%+30%	Rp3.551,625
6	1 kg	Rp23.100	2%+30%	Rp30.630,6
7	2 kg	Rp46.200	2%+30%	Rp61.261,2
8	40 gr	Rp924	25%+30%	Rp1.501,5
9	80 gr	Rp1.848	12%+30%	Rp2.690,688
10	200 gr	Rp4.620	14%+30%	Rp6.846,84
	Jumlah	Rp101.178		Rp124.655,1075

4.3 Analisis dan Pembahasan

4.3.1 Analisis penentuan harga jual produk MSG PT. Jico Agung

1. Cost Pricing Method

Metode ini digunakan dengan cara menjumlahkan biaya bahan baku, biaya overhead, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya tenaga kerja variabel kemudian di tambahkan dengan *mark up*. *Mark up* yang di tambahkan semuanya sama di setiap jenis produk. Produk MSG ukuran 50 gram dengan bahan baku sebesar Rp. 1.155 dan *mark up* sebesar 30%, harga jual Rp.1.257,8125. MSG ukuran 100 gram dengan bahan baku sebesar Rp. 693 dan *mark up* sebesar 30%, harga jual Rp. 3.003. MSG ukuran 155gram dengan bahan baku sebesar Rp. 3.580,5 dan *mark up* sebesar 30%, harga jual Rp. 1.074,15. MSG ukuran 250 gram dengan bahan baku sebesar Rp. 5.890,5 dan *mark up* sebesar 30%, harga jual Rp. 7.657,15 . MSG ukuran 500 gram dengan bahan baku sebesar Rp. 11.550 dan *mark up* sebesar 30%, harga jual Rp. 15. 015.

MSG ukuran 1kg dengan bahan baku sebesar Rp. 23.100 dan *mark up* sebesar 30%, harga jual Rp. Rp. 30.030. MSG ukuran 2kg dengan bahan baku sebesar Rp. 46.200 dan *mark up* sebesar 30%, harga jual Rp. Rp. 60.060. MSG ukuran 40gram dengan bahan baku sebesar Rp. 924 dan *mark up* sebesar 30%, harga jual Rp. Rp. 1.201,1. MSG ukuran 80gram dengan bahan baku sebesar Rp. 1.848 dan *mark up* sebesar 30%, harga jual Rp. 2.402,4. MSG ukuran 200gram dengan bahan baku sebesar Rp. 4.620 dan *mark up* sebesar 30%, harga jual Rp. 6.006.

2. *Mark Up Pricing Method*

Metode ini digunakan dengan cara menjumlahkan biaya bahan baku, biaya overhead, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya tenaga kerja variabel kemudian di tambahkan dengan *mark up*. *Mark up* yang di tambahkan disetiap jenis produk berbeda. Semakin tinggi ukuran produk tersebut maka *mark up* yang di tambahkan semakin sedikit dan sebaliknya semakin rendah ukuran produk tersebut maka *mark up* yang di tambahkan semakin banyak. MSG ukuran 50gram dengan bahan baku sebesar Rp. 1.155 dan *mark up* sebesar 20%, harga jual Rp. 1.386. MSG ukuran 100gram dengan bahan baku sebesar Rp. 2.310 dan *mark up* sebesar 10%, harga jual Rp. 2.541. MSG ukuran 155gram dengan bahan baku sebesar Rp. 3.580,5 dan *mark up* sebesar 8%, harga jual Rp.

3.866,94. MSG ukuran 250gram dengan bahan baku sebesar Rp. 5.890,5 dan *mark up* sebesar 5%, harga jual Rp. Rp. 6.185,025.

MSG ukuran 500gram dengan bahan baku sebesar Rp. 11.550 dan *mark up* sebesar 2,5%, harga jual Rp. 11.838,75. MSG ukuran 1kg dengan bahan baku sebesar Rp. 23.100 dan *mark up* sebesar 2%, harga jual Rp. 23.562. MSG ukuran 2kg dengan bahan baku sebesar Rp. 46.200 dan *mark up* sebesar 2%, harga jual Rp. 47.124. MSG ukuran 40gram dengan bahan baku sebesar Rp. 924 dan markup sebesar 25%, harga jual Rp. 1.155. MSG ukuran 80gram dengan bahan baku sebesar Rp. 1.848 dan *mark up* sebesar 12%, harga jual Rp.2.069,76. MSG ukuran 200gram dengan bahan baku sebesar Rp. 4.620 dan *mark up* sebesar 14%, harga jual Rp. Rp. 5.266,8.

3. *Naive Cost Plus Method*

Metode ini digunakan dengan menambah *mark up* dua kali di setiap jenis produk *mark up* yang di tambahkan dengan cara tidak terduga, tetapi produk yang telah di jual pada tahun tertulis tidak dapat di catat di tahun berikutnya, hanya bisa di catat pada tahun yang telah tertulis. Pada perhitungan kali ini kami mengambil perhitungan dari *Mark up pricing method* dan kemudian di ubah menjadi *Naive Cost Plus Method* dengan cara menambahkan lagi *mark up* sebesar 30% disetiap jenis produk yang akan dijual oleh perusahaan.

MSG ukuran 50gram dengan bahan baku sebesar Rp. 1.155 dan *mark up* sebesar 20%, harga jual Rp. 1.386 kemudian ditambahkan *mark up* lagi sebesar 30% jadi harga jual produk menjadi Rp. 1.801,8. MSG ukuran 100gram dengan bahan baku sebesar Rp. 2.310 dan *mark up* sebesar 10%, harga jual Rp. 2.541 kemudian ditambahkan *mark up* lagi sebesar 30% jadi harga jual produk menjadi Rp.3.303,3. MSG ukuran 155gram dengan bahan baku sebesar Rp. 3.580,5 dan *mark up* sebesar 8%, harga jual Rp. 3.866,94 kemudian ditambahkan *mark up* lagi sebesar 30% jadi harga jual produk menjadi Rp.5.027,022. MSG ukuran 250gram dengan bahan baku sebesar Rp. 5.890,5 dan *mark up* sebesar 5%, harga jual Rp. Rp. 6.185,025 kemudian ditambahkan *mark up* lagi sebesar 30% jadi harga jual produk menjadi Rp.8.040,5325. MSG ukuran 500gram dengan bahan baku sebesar Rp. 11.550 dan *mark up* sebesar 2,5%, harga jual Rp. 11.838,75.

MSG ukuran 1kg dengan bahan baku sebesar Rp. 23.100 dan *mark up* sebesar 2%, harga jual Rp.23.562 kemudian ditambahkan *mark up* lagi sebesar 30% jadi harga jual produk menjadi Rp.30.630,6. MSG ukuran 2kg dengan bahan baku sebesar Rp. 46.200 dan *mark up* sebesar 2%, harga jual Rp. 47.124 kemudian ditambahkan *mark up* lagi sebesar 30% jadi harga jual produk menjadi Rp.61.261,2. MSG ukuran 40gram dengan bahan baku sebesar Rp. 924 dan *mark up* sebesar 25%, harga jual Rp.

1.155 kemudian ditambahkan *mark up* lagi sebesar 30% jadi harga jual produk menjadi Rp.1.501,5. MSG ukuran 80gram dengan bahan baku sebesar Rp. 1.848 dan markup sebesar 12%, harga jual Rp. 2.069,76 kemudian ditambahkan *mark up* lagi sebesar 30% jadi harga jual produk menjadi Rp.8.968,96. MSG ukuran 200gram dengan bahan baku sebesar Rp. 4.620 dan *mark up* sebesar 14%, harga jual Rp. Rp. 5.266,8 kemudian ditambahkan *mark up* lagi sebesar 30% jadi harga jual produk menjadi Rp.6.846,84.

4.3.2 Analisi penentuan harga jual produk Non MSG PT. Jico Agung

1. *Cost Pricing Method*, metode ini digunakan dengan cara menjumlahkan biaya bahan baku, biaya overhead, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya tenaga kerja variabel kemudian di tambahkan dengan *mark up*. *Mark up* yang di tambahkan semuanya sama di setiap jenis produk. Non MSG ukuran 20gram dengan bahan baku sebesar Rp. 875 dan *mark up* sebesar 30%, harga jual Rp. 1.137,5. Non MSG ukuran 35gram dengan bahan baku sebesar Rp. 1.531,25 dan *mark up* sebesar 30%, harga jual Rp. 459,375. Non MSG ukuran 16gram dengan bahan baku sebesar Rp. 875 dan *mark up* sebesar 30%, harga jual Rp. 1.137,5. Non MSG ukuran 25gram dengan bahan baku sebesar Rp. 1.093,75 dan *mark up* sebesar 30%, harga jual Rp. 1.421,875.

2. *Mark Up Pricing Method, Method*, metode ini digunakan dengan cara menjumlahkan biaya bahan baku, biaya overhead, biaya

tenaga kerja langsung, dan biaya tenaga kerja variabel kemudian di tambahkan dengan *mark up*. *Mark up* yang di tambahkan disetiap jenis produk berbeda. Semakin tinggi ukuran produk tersebut maka *mark up* yang di tambahkan semakin sedikit dan sebaliknya semakin rendah ukuran produk tersebut maka *mark up* yang di tambahkan semakin banyak. Non MSG ukuran 20gram dengan bahan baku sebesar Rp. 875 dan *mark up* sebesar 20%, harga jual Rp. 1.050. Non MSG ukuran 35gram dengan bahan baku sebesar Rp. 1.531,25 dan *mark up* sebesar 10%, harga jual Rp. 1.684,625. Non MSG ukuran 16gram dengan bahan baku sebesar Rp. 700 dan *mark up* sebesar 30%, harga jual Rp. 910. Non MSG ukuran 25gram dengan bahan baku sebesar Rp. 1.093,75 dan *mark up* sebesar 15%, harga jual Rp. 1.249,625.

3. *Naive Cost Plus Method*, metode ini digunakan dengan menambahkan *mark up* dua kali di setiap jenis produk, *mark up* yang di tambahkan dengan cara tidak terduga, tetapi produk yang telah di jual pada tahun tertulis tidak dapat di catat di tahun berikutnya, hanya bisa di catat di tahun yang telah tertulis Pada perhitungan kali ini kami mengambil perhitungan dari *Mark up pricing method* dan kemudian di ubah menjadi *Naive Cost Plus Method* dengan cara menambahkan lagi *mark up* sebesar 30% disetiap jenis produk yang akan dijual oleh perusahaan. Non MSG ukuran 20gram dengan bahan baku sebesar Rp. 875 dan *mark up*

sebesar 20%, harga jual Rp. 1.050 kemudian ditambahkan *mark up* lagi sebesar 30% jadi harga jual produk menjadi Rp.1.365. Non MSG ukuran 35gram dengan bahan baku sebesar Rp. 1.531,25 dan *mark up* sebesar 10%, harga jual Rp. 1.684,625 kemudian ditambahkan *mark up* lagi sebesar 30% jadi harga jual produk menjadi Rp.2.190,0125. Non MSG ukuran 16gram dengan bahan baku sebesar Rp. 700 dan *mark up* sebesar 30%, harga jual Rp. 910 kemudian ditambahkan *mark up* lagi sebesar 30% jadi harga jual produk menjadi Rp.1.183. Non MSG ukuran 25gram dengan bahan baku sebesar Rp. 1.093,75 dan *mark up* sebesar 15%, harga jual Rp. 164,0625 kemudian ditambahkan *mark up* lagi sebesar 30% jadi harga jual produk menjadi Rp.231,28125.

4.4 Pembahasan

Hasil penentuan harga jual pada produk MSG dan Non MSG pada PT. Jico Agung dengan menggunakan 3 metode, yaitu *cost pricing method*, *mark up pricing method* dan *naive cost plus method*. Tiga metode ini memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing, pertama *cost pricing method* yang mendapatkan laba yang sama besar dari masing-masing jenis produk akan tetapi metode ini membuat nilai jual semua produk sama dari yang terkecil hingga produk yang berukuran besar karena kosumsen akan berasumsi sama saja jika membeli produk yang besar atau yang kecil.

Kedua, *mark up pricing method* perhitungan ini lebih mengutamakan ukuran produk yang di jual semakin besar ukuran produk yang jual maka laba yang di hasilkan perusahaan lebih sedikit, dan apabila produk yang berukuran rendah keuntungan yang didapat lebih banyak, hal ini membuat para konsumen lebih cermat dalam memilih produk yang akan ia beli, dan memiliki keuntungan jika membeli produk yang berukuran besar karena akan lebih hemat.

Ketiga, *naive cost plus method* penentuan harga dengan menggunakan metode ini akan lebih banyak keuntungan yang perusahaan dapatkan, akan tetapi harga akan di atas rata-rata dan mempengaruhi pangsa pasar. Metode ini menaikkan harga barang dua kali lipat dari harga semestinya, maka dari itu konsumen akan sedikit tidak tertarik dengan harga yang lebih mahal. Dengan demikian produk ini akan sulit untuk mendapatkan perhatian dari *customer* karena harga nya bisa lebih mahal 40-50%.

Dengan demikian, penulis lebih menganjurkan menggunakan metode *mark up pricing method* karena, keuntungan yang didapat oleh perusahaan sama saja sesuai dengan ukuran produk dan juga lebih menguntungkan bagi para konsumen, dan konsumen pasti lebih memilih produk yang ukuran besar karena lebih hemat.