

ABSTRAK

Anggreini Helena Mamuja. Analisis Penetapan Harga Jual Keripik Singkong Marcella di Desa Lembean, Kecamatan Kauditan, Kabupaten Minahasa Utara. Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Katolik De La Salle Manado. Penelitian ini Dibimbing Oleh Dr. Karen A. Pontoan, SE, M.Si. Sebagai Ketua dan Dr. Yoseph A. Merung, S.P., M.Si. sebagai Anggota.

Penetapan harga jual yang tepat diperlukan untuk menarik minat masyarakat terhadap produk yang ingin dipasarkan, terdapat beberapa metode yang bisa digunakan dalam penetapan harga jual seperti cost oriented pricing, demand oriented pricing, dan competition oriented pricing. Penelitian ini bertujuan untuk menentukan harga jual yang tepat untuk usaha keripik singkong Marcella di Desa Lembean, Kecamatan Kauditan, Kabupaten Minahasa Utara. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu analisis penetapan harga yang berorientasi pada biaya cost oriented pricing; (Cost plus pricing dan Break even pricing) dan pendapatan usaha.

Hasil dari penelitian ini yaitu penetapan harga jual keripik singkong Marcella menggunakan metode cost plus pricing didapatkan hasil yaitu Rp.7.272, Pendapatan yang diperoleh dari metode cost plus pricing Rp.7.272,- sebesar Rp.3.912.576,- sedangkan pendapatan yang diperoleh dari harga jual yang ditentukan oleh pemilik usaha Rp.5.000,- adalah Rp.-1.388.000,-. BEP(unit) apabila dihitung menggunakan harga jual yang didapatkan dari metode cost plus pricing diperlukan 1.241pcs/bulan dari rata-rata produksi keripik singkong perbulan 2.333pcs, sedangkan harga jual yang ditetapkan oleh pemilik usaha yaitu Rp.5.000,- perlu menjual keripik singkong sebanyak 3.388pcs/bulan untuk mencapai titik impas BEP(unit), dan untuk mencapai titik impas BEP (dalam rupiah) pemilik usaha harus mendapatkan hasil penjualan sebesar Rp.8.906.000./bulan Sedangkan untuk harga jual yang ditetapkan oleh pemilik perlu mendapatkan Rp.14.843.333,- untuk mencapai titik impas BEP(dalam rupiah). Hasil penelitian terhadap usaha keripik singkong Marcella disimpulkan bahwa harga jual yang ditetapkan oleh pemilik usaha belum tepat karena hasil

perhitungan BEP (dalam rupiah) dan BEP(unit) memperoleh hasil bahwa harga jual yang ditetapkan pemilik usaha Rp.5.000,- mengalami kerugian karena berada di bawah titik impas BEP (dalam rupiah).

Kata Kunci: Harga Jual, Cost Plus Pricing, Break Even Pricing

ABSTRACT

Anggreini Helena Mamuja. An Analysis of Selling Price Determination of Marcella Cassava Chips in Lembean Village, Kauditan Sub-District, North Minahasa Regency. Agribusiness Study Program, Faculty of Agriculture, Universitas Katolik De La Salle Manado. Supervised by Dr. Karen A. Pontoan, S.E, M.Si. as Chairman and Dr. Yoseph A. Merung, SP, M.Sc. as the Member.

Determining the right selling price is needed to attract public interest in marketing products, there are several methods that can be used in determining the selling price such as cost oriented pricing, demand oriented pricing, and competition oriented pricing. This study aimed to determine the right selling price for the Marcella cassava chips business in Lembean Village, Kauditan Sub- District, North Minahasa Regency. This study used the quantitative descriptive method. The analysis used in this study was a price determination analysis that is oriented to cost oriented pricing; (Cost plus pricing and Break even pricing) and business income.

The results of this study showed that the determination of the selling price of Marcella cassava chips using the cost plus pricing method, obtained the results of Rp. 7,272, - The income obtained from the cost plus pricing method of Rp. 7,272, - was Rp. 3,912,576, - while the income obtained from the selling price determined by the business owner of Rp. 5,000, - was Rp. -1,388,000, -. BEP (unit) when calculated using the selling price obtained from the cost plus pricing method required 1,241pcs/month from an average monthly cassava chip production of 2,333pcs, while the selling price set by the business owner was Rp. 5,000, - it is necessary to sell cassava chips as much as 3,388pcs/month to reach the breakeven point BEP (unit), and to reach the breakeven point BEP (in rupiah) the business owner must get sales results of Rp. 8,906,000.-/month While for the selling price set by the owner, it is necessary to get Rp. 14,843,333, - to reach the breakeven point BEP (in rupiah). The results of the study on Marcella's cassava chip business concluded that the selling price set by the business owner was not right because the results of the BEP (in rupiah) and BEP (unit) calculations obtained the result

that the selling price set by the business owner which was Rp. 5,000, - suffered a loss because it was below the breakeven point BEP (in rupiah).

Keywords: Selling Price, Cost Plus Pricing, Break Even Pricing

This translation has been checked and proven accurate.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Rafael H. Y. Sengkey', with a long horizontal flourish extending to the right.

Rafael H. Y. Sengkey, S.S., M.Pd.

Head of Language Development Office

Universitas Katolik De La Salle Manado

