

ANALISIS PENENTUAN HARGA POKOK DAN HARGA JUAL PADA BUDIDAYA IKAN BANDENG AIR ASIN OLEH PETANI TAMBAK DI DESA KALANGANYAR KECAMATAN SEDATI KABUPATEN SIDOARJO

Wahyu Manfa'atin
Fakultas Ekonomi, Unesa, Kampus Ketintang, Surabaya

ABSTRAK

Harga pokok merupakan hal yang sangat penting dalam penentuan harga jual, sehingga dalam suatu usaha diperlukan perhitungan harga pokok yang sesuai agar dalam menentukan harga jual tidak terjadi kerugian. Adapun harga jual sendiri merupakan faktor penentu bagaimana suatu usaha bisa mendapatkan keuntungan, jadi kalau penentuan harga pokok dan harga jual baik maka akan mendapatkan keuntungan yang diharapkan. Berdasarkan latar belakang diatas maka tujuan penelitian sebagai berikut, yaitu untuk menjelaskan penentuan harga pokok pada budidaya ikan bandeng air asin oleh petani tambak di desa Kalanganyar kecamatan Sedati kabupaten Sidoarjo dan untuk menjelaskan penentuan harga jual pada budidaya ikan bandeng air asin oleh petani tambak di desa Kalanganyar kecamatan Sedati kabupaten Sidoarjo. Penelitian ini merupakan jenis penelitian deskriptif kuantitatif. Untuk mengetahui harga pokok dan harga jual pada budidaya ikan bandeng air asin, dilakukan dengan cara wawancara dan dokumentasi, yang kemudian di analisis secara kuantitatif. Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data dapat disimpulkan bahwa harga pokok pada budidaya ikan bandeng air asin sudah baik dan sesuai teori yang ada. Tetapi hal tersebut belum dipakai sebagai dasar penetapan harga jual karena penentuan harga jualnya kurang sesuai dengan teori yaitu petani tambak tidak memperhitungkan prosentase laba yang diharapkan akan tetapi hanya berdasarkan harga pasaran yang sedang berlaku.

Kata Kunci: Harga Pokok dan Harga Jual.

ANALYSIS OF THE DETERMINATION OF THE COST AND SELLING PRICE OF CHANOS-CHANOS FOSKAL SALTWATER BY FISH FARMERS IN THE VILLAGE OF SIDOARJO REGENCY SEDATI KALANGANYAR DISTRICT

Wahyu Manfa'atin

ABSTRACT

The cost is very important in determining the selling price, resulting in a calculation of the cost of effort is needed in order to determine the appropriate selling price is not the loss. As for the selling price itself is an important determinant of how a business can benefit, so that the determination of the cost price and the selling price of both will benefit expected. Based on the background of the above problems can be formulated as follows, namely: in order: (1) to know the cost of the saltwater cultured chanos-chanos foskal by fish farmers in the village of Sidoarjo regency Sedati Kalanganyar districk (2) to set prices on a saltwater cultured chanos-chanos foskal by fish farmers in the village of Sidoarjo regency Sedati Kalanganyar districk. The research is descriptive quantitative research. To determine the cost price and the selling price of chanos-chanos foskal saltwater aquaculture, conducted through interviews and documentation, which is lacking in the analysis of interviews and documentation, which are then analyzed quantitatively. Based on the result of research and data analysis it can be concluded that the cost of saltwater cultured chanos-chanos foskal was good and in accordance with the existing theory. But it is not used as the basis for determining the selling price less selling price determination in accordance with the theory that fish farmers do not take into account the percentage of earnings that are expected but only based on the prevailing market price.

Keywords: *cost price and selling price.*

PENDAHULUAN

Budidaya tambak hingga sekarang terhitung sebagai suatu usaha yang dapat memberikan pendapatan yang luar biasa. Kecenderungan kearah ini memang beralasan karena terbukti pada lahan-lahan yang baru dibuka ternyata dapat menghasilkan produksi, baik pada tingkat penguasaan teknologi pembudidaya yang masih rendah hingga sedang. Beberapa komoditas perikanan hasil budidaya tambak yang sangat potensial dan memiliki prospek untuk dikembangkan sebagai komoditas ekspor unggulan guna memberikan kontribusi terhadap peningkatan taraf hidup masyarakat seperti ikan bandeng. Ikan bandeng salah satu komoditi perikanan yang mempunyai nilai ekonomis tinggi. namun proses pertumbuhan ikan bandeng cenderung lama karena persoalan salinitas dan proses penggelondongan yang sangat lama. Sehingga potensi bandeng dalam memberikan kontinuitas pendapatan cenderung lama.

Budidaya khusus ikan bandeng sudah cukup lama diusahakan oleh masyarakat desa kalanganyar. Semula budidaya khusus ikan bandeng dilakukan secara tradisional, yaitu membesarkan ikan bandeng dengan pakan alami yang terdapat di dalam tambak berupa plankton, rerumputan, dan lumut. Tapi

sejak 2005, pola budidaya khusus ikan bandeng mengalami perubahan dengan memberi pakan tambahan (pellet) buatan pabrik. Pemberian pellet ini berpengaruh terhadap tingkat kepadatan isi ikan bandeng perhektarnya dan waktu panennya.

Budidaya secara tradisional setiap 3 Ha diisi nener (anakan ikan bandeng usia 10 hari) sebanyak 2 rean (10.000 ekor) dengan angka kehidupan 60-70 % dan butuh waktu 12 bulan untuk bisa dipanen dengan berat 3 ekor/kg. Tapi budidaya dengan tambahan pellet, kepadatan nener meningkat menjadi 5 rean setiap Ha dengan angka kehidupan 50-60 % dan butuh waktu 9 – 10 bulan untuk bisa dipanen dengan berat rata-rata 4 ekor/kg.

Walaupun harga jual ikan bandeng tidak terlalu tinggi, yaitu tergantung dengan besaran ikan yang dijual Rp14.000,00/kg (isi 5 ekor), Rp15.000,00/kg (isi 4 ekor) dan Rp. 16.000 (isi 3 ekor) namun resiko yang dihadapi juga tidak kalah besar. Selain proses pembesaran yang berlangsung lama, tingkat kematian ikan ini cukup tinggi. Apalagi dalam hal harga pakan ikan bandeng (pellet) yang terus menerus naik sedangkan untuk harga ikan bandeng sendiri sulit untuk naik. Selain itu, resiko tanggul tambak jebol sehingga ikan bandeng lepas ke laut karena di terjang air pasang dari laut.

Untuk menentukan besarnya harga tersebut harus tepat dan akurat sehingga harga pokok sangat berpengaruh dalam penentuan harga jual sesungguhnya. Penentuan harga pokok merupakan hal yang sangat penting mengingat manfaat informasi harga pokok adalah untuk menentukan harga jual produk serta untuk mengetahui laba yang akan disajikan dalam neraca.

Di dalam penentuan harga pokok, informasi yang dibutuhkan oleh petani ikan bandeng adalah informasi mengenai biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead. Jenis biaya tersebut harus ditentukan secara cermat, baik dalam pencatatan maupun penggolongannya. Sehingga informasi harga pokok yang dihasilkan dapat diandalkan baik untuk penentuan harga jual produk maupun untuk perhitungan laba rugi periodik.

Petani ikan bandeng sebagai usaha yang memproduksi bandeng juga berorientasi pada laba. Sehingga tidak terlepas dari masalah pencapaian laba, dan pengembalian modal. Dalam penentuan harga jual, para petani tambak hanya melihat harga pasaran yang saat itu sedang berlaku dan tidak melihat faktor-faktor lain.

Dari penggunaan cara di atas dianggap kurang mendukung dan tidak menghasilkan harga jual produk yang wajar. Seharusnya petani ikan bandeng

melakukan penetapan atas harga jualnya berdasarkan pertimbangan harga pokok produksi yang sudah dikeluarkan oleh petani tambak tanpa mengabaikan harga pasar walaupun untuk saat ini hanya dengan melihat harga pasar yang berlaku saja para petani tambak bisa mendapatkan keuntungan yang besar.

Untuk mengetahui apakah petani tambak telah melakukan pengumpulan dan penggolongan biaya serta penentuan harga jual produksinya, maka diperlukan adanya evaluasi di dalamnya. Dengan adanya evaluasi tersebut nantinya diharapkan akan dapat dipakai dalam berbagai pengambilan keputusan.

Di sisi lain penentuan harga pokok dan harga jual yang wajar akan dapat dipakai dalam penentuan harga jual sebenarnya dan laba rugi usaha tersebut, sehingga dapat mencerminkan laba yang sesungguhnya yang menjadi tujuan petani tambak ikan bandeng.

Mengingat pentingnya harga pokok dalam menentukan harga jual, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian skripsi dengan judul “ANALISIS PENENTUAN HARGA POKOK DAN HARGA JUAL PADA BUDIDAYA IKAN BANDENG AIR ASIN OLEH PETANI TAMBAK DI DESA KALANGANYAR KECAMATAN SEDATI KABUPATEN SIDOARJO”.

KAJIAN PUSTAKA

Pengertian Biaya

Dalam penentuan harga pokok dan harga jual produk, perusahaan harus memandang salah satu faktor terpenting yang mempunyai kemungkinan kepastian yang relatif tinggi yakni biaya.

Biaya (cost) ialah kas dan setara kas yang dikorbankan untuk memproduksi atau memperoleh barang atau jasa yang diharapkan akan memperoleh manfaat atau keuntungan di masa mendatang (Prawironegoro, 2005:15).

Berdasarkan pengertian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa pengertian biaya adalah pengorbanan yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam mencapai tujuan guna memperoleh penghasilan.

Penggolongan Biaya

Perusahaan perlu adanya penggolongan mengenai biaya. Hal ini tidak lain untuk memudahkan manajemen dalam menelusuri biaya apa yang akan dikorbankan. Penggolongan biaya ini menjadi sangat diperlukan untuk mengembangkan data biaya dan diharapkan dapat membantu manajemen dalam mencapai tujuan.

Menurut R.A Supriyono (2000:19) menjelaskan informasi biaya dapat digolongkan yang diringkas seperti

berikut: *Pertama:* Penggolongan biaya sesuai dengan fungsi pokok dari kegiatan atau aktivitas perusahaan.

Kedua: Penggolongan biaya sesuai dengan periode akuntansi dimana biaya dibebankan.

Ketiga: Penggolongan biaya sesuai dengan perubahan terhadap aktivitas atau volume.

Keempat: Penggolongan biaya sesuai dengan obyek atau pusat biaya yang dibiayai.

Kelima: Penggolongan biaya untuk tujuan pengendalian biaya.

Keenam: Penggolongan biaya sesuai dengan tujuan pengambilan keputusan.

Pengertian Harga

Agar dapat sukses dalam memasarkan suatu barang atau jasa, setiap perusahaan harus menetapkan harganya secara tepat.

Harga merupakan sesuatu yang diserahkan dalam pertukaran untuk mendapatkan suatu barang maupun jasa. Harga khususnya merupakan pertukaran uang bagi barang atau jasa. Juga pengorbanan waktu karena menunggu untuk memperoleh barang atau jasa (Lupiyoadi, 2001).

Dalam persaingan usaha, harga yang ditawarkan oleh pesaing bisa lebih rendah dengan kualitas yang sama atau bahkan dengan kualitas yang lebih baik. Sehingga dalam penentuan harga produk

atau jasa yang dijual, baik perusahaan besar maupun usaha kecil sekalipun harus memperhatikan pembelinya dan para pesaingnya.

Harga Pokok

Untuk mengelola suatu perusahaan dibutuhkan informasi mengenai harga pokok. Harga pokok merupakan suatu cara pembebanan biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan barang dan jasa tertentu yang diperoleh.

Harga pokok adalah pengorbanan sumber ekonomis untuk memperoleh aktiva (Mulyadi, 2000:10).

Dari pengertian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa harga pokok dalam kaitannya dalam pembuatan suatu produk adalah pengorbanan sumber ekonomi yang merupakan kumpulan biaya produksi untuk menghasilkan suatu barang, serta merupakan dasar dari pembentukan harga, karena harga pokok memberikan tingginya kontra prestasi yang diperoleh produsen bagi pengorbanan yang telah dilakukan, sebaliknya prestasi yang dikorbankan oleh produsen ialah nilai dari barang yang dihasilkan yaitu jumlah nilai dari alat-alat produksi yang telah dikorbankan yang menghasilkan barang itu.

Dengan demikian harga pokok itu merupakan dasar dari penentuan harga jual, karena harga pokok

memberikan tingkat prestasi yang diperoleh produsen bagi pengorbanan yang telah dilakukan.

Elemen yang Membentuk Harga Pokok

Dalam hubungan dengan kegiatan proses produksi untuk menghasilkan suatu produk diperlukan biaya produksi. Secara garis besar biaya produksi dapat dibagi dalam beberapa unsur yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya overhead pabrik.

Metode Penentuan Harga Pokok

Metode penentuan harga pokok produksi adalah cara menghitung unsur-unsur biaya kedalam harga pokok produksi (Mulyadi (2007: 15).

Adapun metode penentuan harga pokok adalah dengan metode full costing dan variabel costing

Full costing adalah metode penentuan harga pokok yang memperhitungkan semua biaya produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan overhead tanpa memperhatikan perilakunya.

Variabel costing merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang hanya memperhitungkan biaya produksi yang berperilaku variabel ke dalam harga pokok produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga

kerja langsung dan biaya overhead pabrik variabel.

Tujuan Perhitungan Harga Pokok

Tujuan dari perhitungan harga pokok merupakan penetapan dasar penaksiran harga bagi para produsen untuk barang yang diproduksi dan ditawarkan di pasar tertentu. Disamping itu tujuan lainnya adalah:

Pertama: Untuk memperoleh dasar penilaian untuk neraca dari barang-barang dalam pengerjaan dan barang-barang jadi yang dibuat sendiri yang masih dalam persediaan pada tanggal penyusunan neraca.

Kedua: Memberikan kemungkinan pemimpin perusahaan memperoleh bahan-bahan informasi yang mereka butuhkan pada waktu pengambilan keputusan.

Ketiga: Untuk mengetahui laba kotor dan hasil penjualan dengan harga pokok penjualan.

Keempat: Sebagai alat untuk mengendalikan biaya untuk bisa melakukan tindakan perbaikan terhadap biaya produksi, maka perusahaan perlu mendapatkan keterangan yang up to date tentang biaya produksi, sehingga dengan adanya pengendalian biaya yang efektif akan meningkatkan efisiensi serta penghematan.

Kelima: Sebagai alat perencanaan keuangan pada awal tahun. Perusahaan membuat perencanaan jumlah produk

yang akan diproduksi, supaya rencana produksi itu berhasil, maka harus didukung dengan rencana pembiayaannya yaitu jumlah biaya yang diperlukan dan kapan biaya tersebut diperlukan.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa tujuan dari perhitungan harga pokok pada umumnya adalah untuk menetapkan harga jual, mengetahui efektivitas dan efisiensi suatu perusahaan dalam melakukan kegiatannya, sebagai dasar untuk mengambil keputusan dan untuk menetapkan pendapatan yang akan diperoleh.

Harga Pokok Produksi

Garrison/Norren yang diterjemahkan oleh A. Totok Budi Santoso dalam bukunya “Akuntansi Manajemen”, menyatakan bahwa: “Harga pokok produksi adalah sejumlah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik yang terjadi selama periode tertentu dan berkaitan juga dengan barang-barang setengah jadi”.

Harga pokok produksi atau disebut harga pokok adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan terjadi untuk memperoleh penghasilan (Mulyadi, 2007:10).

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa harga pokok produksi merupakan harga yang ditentukan berdasarkan harga pokok barang yang diproduksi ditambah dengan biaya-biaya yang terjadi selama proses produksi berlangsung.

Tujuan dan Manfaat Penentuan Harga Pokok Produksi

Tujuan dan manfaat dalam penentuan harga pokok produksi yaitu:

*Pertama:*Sebagai dasar dalam penetapan harga jual

*Kedua:*Sebagai alat untuk menilai efisiensi proses produksi

*Ketiga:*Sebagai alat untuk memantau realisasi biaya produksi

*Keempat:*Untuk menentukan laba atau rugi periodik

*Kelima:*Menilai dan menentukan harga pokok persediaan

*Keenam:*Sebagai pedoman dalam pengambilan keputusan bisnis

Harga Jual Produk

Pada kenyataannya dipasaran harga jual produk sering kali ditentukan oleh pertimbangan permintaan dan penawaran dipasar, sehingga dari pernyataan itu dapat dikatakan biaya bukan penentuan harga jual tetapi merupakan satu-satunya faktor yang memiliki kepastian relatif tinggi yang

berpengaruh dalam penentuan harga jual.

harga jual (sales price) adalah nilai berupa uang, termasuk semua biaya yang diminta atau seharusnya diminta oleh penjual karena penyerahan barang tidak termasuk Pajak Pertambahan Nilai (Laksana, 2008:105).

Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa harga jual adalah sejumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk memproduksi suatu barang atau jasa ditambah dengan persentase laba yang diinginkan perusahaan, karena itu untuk mencapai laba yang diinginkan oleh perusahaan salah satu cara yang dilakukan untuk menarik minat konsumen adalah dengan cara menentukan harga yang tepat untuk produk yang terjual.

Sasaran Penentuan Harga Jual

Para pemasar berusaha untuk mencapai sasaran tertentu melalui komponen-komponen penetapan harga. Beberapa perusahaan mencoba untuk meningkatkan keuntungan dengan menetapkan harga rendah untuk menarik bisnis baru. Menurut Boone dan Kurtz (2002:70) “ada empat kategori dasar atau sasaran penetapan harga, yaitu: profitabilitas, volume, tingkat kompetisi, dan prestise.

Pertama: sasaran profitabilitas.

Sebagian besar perusahaan mengejar sejumlah sasaran profitabilitas dalam strategi penetapan harganya. Para pemasar mengerti bahwa laba diperoleh dari selisih pendapatan dan beban. Dan juga pendapatan merupakan harga jual dikalikan dengan jumlah yang terjual. Berbagai teori ekonomi mendasari prinsip maksimisasi keuntungan (profit maximization). Akan tetapi pada kenyataannya prinsip ini masih sulit diterapkan. Maka banyak perusahaan beralih pada sasaran profitabilitas yang lebih sederhana, yaitu Target Return Goal, dimana perusahaan menetapkan harga dengan tingkat profitabilitas yang diinginkan sebagai pengembalian finansial atas penjualan ataupun investasi.

Kedua: Sasaran Volume

Pendekatan yang lain dalam strategi penetapan harga disebut maksimisasi penjualan (sales maximization), para manajer menetapkan tingkat minimum profitabilitas yang dapat diterima dan kemudian menetapkan harga yang akan menghasilkan volume penjualan tertinggi tanpa menyebabkan laba turun di bawah level itu. Strategi ini memandang ekspansi penjualan sebagai suatu prioritas yang lebih penting bagi posisi persaingan jangka panjang perusahaan daripada laba jangka pendek.

Ketiga: Tingkat Kompetisi

Sasaran penetapan harga ini hanyalah untuk menyamakan harga dengan pesaing. Jadi perusahaan berusaha untuk menghindari perang harga dengan tidak menekankan elemen harga dari bauran pemasaran dan memfokuskan usaha persaingannya pada variabel selain harga seperti menambah nilai, meningkatkan kualitas, mendidik konsumen, dan menciptakan hubungan.

Keempat: Sasaran Prestise

Pengaruh harga pada prestise membuat sebuah harga menjadi relatif tinggi untuk mengembangkan dan menjaga sebuah citra dari kualitas dan eksklusivitas. Para pemasar menetapkan sasaran tersebut karena mereka mengakui peran harga dalam mengkomunikasikan citra suatu perusahaan dan produk-produknya.

Faktor-faktor yang Mempengaruhi Harga Jual Produk

Salah satu keputusan paling rumit dalam upaya memasarkan suatu produk atau jasa adalah menentukan harga jual, atau biasa disebut “pricing strategy”.

Ada berbagai macam strategi penentuan harga yang disesuaikan dengan tujuan perusahaan. Namun sebelum membahas hal tersebut ada baiknya mengetahui faktor-faktor penting yang perlu dipertimbangkan saat menetapkan harga jual, faktor-faktor

tersebut berasal dari dalam perusahaan (faktor internal) dan dari luar perusahaan (faktor eksternal). Faktor internal relatif lebih mudah dikendalikan. Sedangkan faktor eksternal tidak mudah untuk diprediksi.

Alternatif Strategi Penetapan Harga

Banyak strategi-strategi khusus yang digunakan oleh perusahaan untuk menentukan harga barang dan jasa, yang berasal dari strategi pemasaran yang mereka rumuskan untuk mencapai keseluruhan sasaran organisasi. Menurut Sukirno (2006 : 226) ada enam strategi penetapan harga

Pertama: Penetapan harga yang kompetitif. Hal ini berlaku pada pasar dimana terdapat produsen atau penjual. Dalam pasar seperti ini untuk menjual barangnya, perusahaan harus menetapkan harga pada tingkat yang bersamaan dengan barang yang sejenis
kedua: Menentukan harga terobosan. Cara ini sering dipakai ketika meluncurkan barang baru, yang menetapkan harga pada tingkat yang rendah atau murah dengan harapan dapat memaksimalkan volume penjualan

Ketiga: Menetapkan harga berdasarkan permintaan. Penentuan harga barang ini terutama dipraktekkan oleh perusahaan jasa seperti pengangkutan Kereta Api, Jasa Penerbangan, Restoran dan Bioskop. Perusahaan Kereta Api

misalnya, menawarkan tiket murah untuk orang yang selalu bepergian bagi pelajar dan orang tua yang sudah pensiun.

Keempat: Kepemimpinan harga. Penentuan harga seperti ini diberlakukan dalam pasar barang yang bersifat oligopoli yang merupakan struktur pasar, dimana terdapat perusahaan yang dominan yang mempunyai persaingan yang lebih kukuh daripada perusahaan lainnya.

Kelima: Menjual barang berkualitas dengan harga yang rendah. Kebijakan ini dapat dilakukan oleh perusahaan industri Manufaktur atau Hypermarket seperti Makro dan Carrefour. Strategi penentuan harga mereka lebih menekankan kepada peningkatan volume barang yang terjual dan bukan memperoleh keuntungan yang tinggi.

Keenam: Kebijakan harga tinggi jangka pendek. Kebijakan Harga (Price Skimming) adalah cara untuk menetapkan harga tinggi yang bersifat sementara, yaitu pada waktu barang yang dihasilkan mulai dipasarkan. Pada periode itu, perusahaan belum menghadapi persaingan dan akan menetapkan harga yang tinggi supaya pengembalian modal dapat dipercepat.

Penetapan Harga Jual

Penetapan harga jual merupakan masalah yang paling rumit sehingga

memerlukan kerja sama dan koordinasi dari ahli-ahli statistik, pemasaran, teknik industri, dan akuntansi. Penetapan harga jual yang salah sering berakibat fatal pada masalah keuangan perusahaan yang sekaligus akan mempengaruhi kontinuitas usaha.

Penetapan harga produk atau jasa merupakan fungsi manajer yang penting. Kelangsungan hidup perusahaan dalam jangka waktu panjang tergantung kepada keputusan harga jual ini. Harga jual yang ditetapkan harus mampu menentukan semua biaya yang menghasilkan laba jangka panjang sehingga dapat menghasilkan return yang wajar bagi para pemilik perusahaan serta mempertahankan dan mengembangkan perusahaan. Penetapan harga jual berhubungan dengan sebagai berikut: *Pertama*: Kebijakan penetapan harga jual

Kedua: Keputusan penetapan harga jual

Metode Penetapan Harga Jual

Salah satu kebijakan perusahaan yang penting adalah keputusan untuk menetapkan harga jual pada produknya agar profitable dan marketable.

Ada beberapa pendekatan yang bisa diterapkan dalam menetapkan tingkat harga jual normal menurut Gugup kismo (2001:349) yaitu :
Pertama: Pendekatan permintaan-penawaran (supply-demand approach)

Harga produk ditentukan oleh keseimbangan antara penawaran dan permintaan produk tersebut. Permintaan dan penawaran itu ditentukan oleh banyak faktor. Permintaan adalah kuantitas produk tertentu yang mau dibayar konsumen dengan harga tertentu. Adapun hukum permintaan yaitu bila harga naik maka permintaan akan berkurang disebabkan oleh konsumen mengurangi permintaannya dan akan mencari produk pengganti.

Kedua: Pendekatan biaya (cost-oriented approach)

Melalui pendekatan ini, harga ditetapkan dengan jalan menghitung total biaya dan menambah tingkat keuntungan yang diinginkan.

Hubungan Harga Pokok dengan Harga Jual

Hubungan harga pokok dengan harga jual berdasarkan konsep harga pokok ini, harga jual ditentukan dari biaya total, biaya produksi + biaya pemasaran + biaya administrasi dan umum ditambah dengan jumlah laba yang diinginkan oleh perusahaan.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif yang bersifat kuantitatif.

Rancangan Penelitian

Berikut tahap-tahap rancangan penelitian yang akan dilakukan: *Pertama:* Studi Pendahuluan yaitu dilakukan dengan mengadakan survei secara langsung ke desa Kalanganyar kecamatan Sedati kabupaten Sidoarjo, untuk memperoleh gambaran mengenai keadaan desa tersebut guna menetapkan permasalahan yang akan dibahas. *Kedua:* Studi Kepustakaan yaitu Dilakukan dengan cara mencari literatur yang berhubungan dengan masalah harga pokok dan harga jual serta membaca literatur yang berhubungan dengan permasalahan yang akan dibahas guna mendapatkan landasan teori yang dibutuhkan. *Ketiga:* Studi Lapangan yaitu dilakukan dengan cara data mengenai informasi yang berhubungan dengan permasalahan yang dibahas, yaitu dengan wawancara, observasi, dan kuesioner untuk mendapatkan informasi tentang sejarah atau gambaran umum desa Kalanganyar kecamatan Sedati kabupaten Sidoarjo, dan sebagainya yang berkaitan dengan tempat penelitian. *Keempat:* Analisis Data merupakan pengolahan terhadap data untuk dijadikan laporan. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kuantitatif, dimana seluruh data yang berkaitan dengan Penentuan Harga Pokok dan Harga Jual pada Budidaya

Ikan Bandeng Air Asin di desa Kalanganyar kecamatan Sedati kabupaten Sidoarjo terkumpul kemudian diolah dan dihubungkan dengan landasan teori yang ada, selanjutnya akan dibuat laporan.

Objek Kajian

Objek kajian adalah objek penelitian atau apa yang menjadi titik perhatian suatu penelitian. Adapun objek yang penulis teliti adalah penentuan harga pokok dan harga jual budidaya ikan bandeng air asin di desa Kalanganyar kecamatan Sedati kabupaten Sidoarjo.

Tenik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dari penelitian ini menggunakan teknik-teknik sebagai berikut:

Pertama yaitu Observasi, Metode ini digunakan untuk memperoleh gambaran secara langsung obyek penelitian serta melihat semua kegiatan maupun kondisi di lapangan khususnya berkaitan dengan masalah yang dibahas. Observasi ini dilakukan untuk mendapatkan data mengenai proses produksi/budidaya ikan bandeng air asin yang berlangsung di lingkungan petani tambak di desa Kalanganyar kecamatan Sedati kabupaten Sidoarjo.

Kedua yaitu: Wawancara dilakukan dengan cara bertanya langsung

(berkomunikasi langsung) dengan responden. Metode wawancara yang digunakan adalah wawancara terstruktur, yaitu semua daftar pertanyaan telah dirumuskan terlebih dahulu dengan cermat dan tertulis. Tetapi cara penyampaiannya secara bebas.

Ketiga: Dokumentasi, Dalam metode pengumpulan data dengan metode dokumentasi, penulis mengumpulkan data dengan mempelajari dokumen-dokumen, catatan-catatan dan laporan-laporan yang ada relevansinya dengan topik yang diteliti.

Teknik Analisis Data

Analisis data dilakukan dengan cara: *Pertama:* Menganalisis data-data yang telah diperoleh dari petani tambak di desa Kalanganyar kecamatan Sedati kabupaten Sidoarjo, serta mengalokasikan biaya-biaya secara tepat yaitu dengan penggolongan biaya produksi ataupun biaya non produksi.

Kedua: Melakukan perhitungan harga pokok dengan menghitung bahan baku yang digunakan, biaya tenaga kerja yang berhubungan dengan produksi kemudian semua biaya baik itu bahan baku, biaya tenaga kerja langsung serta biaya overhead pabrik dijumlahkan.

Ketiga: Menghitung selisih harga pokok produksi antara petani tambak dengan penulis.

Keempat: Menghitung harga jual produk ikan bandeng dengan rumus full costing.

Kelima: Menghitung selisih antara harga jual petani tambak dengan perhitungan harga jual yang dilakukan penulis.

Keenam: Menarik kesimpulan.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Penyajian Data

Pada budidaya ikan bandeng penentuan harga pokok produksi memperhatikan beberapa komponen biaya produksi yang terkait. Komponen biaya produksi tersebut meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead.

Pertama: Biaya bahan baku dalam budidaya ikan bandeng adalah benih atau nener. Rata-rata biaya yang dikeluarkan pembudidaya ikan bandeng yang memiliki luas tambak 3 ha sebesar Rp. 1.750.000.

Kedua: Biaya tenaga kerja yang diperlukan adalah pada saat panen dan pada waktu pengangkutan benih. Masing-masing yang diperlukan adalah sekali karena hanya terjadi satu periode saja yaitu sekali dalam setahun. Adapun tenaga angkut benih sebesar Rp. 100.000 dan untuk biaya tenaga panen sebesar Rp. 4.000.000 yang terdiri dari biaya tenaga es dan biaya tenaga angkut panen. Sedangkan untuk pengawasan

dan pekerjaan tiap harinya dikerjakan oleh petani tambak sendiri yang juga harus diperhitungkan untuk biaya tenaganya yaitu sebesar Rp. 8.620.000. *Ketiga:* biaya overhead yang dikeluarkan petani tambak atau pembudidaya ikan bandeng air asin yang memiliki luas tambak 3 ha sebesar Rp. 20.680.000.

Pembahasan

Harga Pokok Produksi

Harga pokok adalah sejumlah biaya yang dikeluarkan baik secara langsung maupun tidak langsung untuk membuat barang melalui proses produksi sehingga barang tersebut siap untuk dijual. Jadi harga pokok produksi merupakan harga yang ditentukan berdasarkan harga pokok barang yang diproduksi ditambah dengan biaya-biaya yang terjadi selama proses produksi berlangsung.

harga pokok produksi usaha budidaya ikan bandeng air asin merupakan penjumlahan semua biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses pembudidayaan ikan bandeng. Rata-rata biaya total yang dikeluarkan selama tahun 2012 dalam pembudidayaan ikan bandeng air asin yang memiliki luas tambak 3 ha sebesar Rp. 35.150.000.

Pada tahun 2012 secara umum budidaya ikan bandeng air asin yang luas tambaknya adalah 3 ha tidak mengalami inefisiensi. Jumlah biaya sesungguhnya sama dengan standar biaya yang telah

ditetapkan pada anggaran. Jumlah biaya yang dikeluarkan oleh petani tambak ikan bandeng air asin sejumlah Rp. 35.150.000. biaya-biaya ini terjadi akibat adanya pembebanan biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead yang dibutuhkan dalam proses produksi atau pembudidayaan ikan bandeng air asin.

Pembelian bahan baku disini adalah biaya pembelian benih atau nener yang merupakan bahan pokok untuk produksi ikan bandeng air asin dan biaya benih atau nener adalah sebesar Rp. 1.750.000.

Pembelian biaya overhead merupakan biaya paling besar yang dikeluarkan oleh petani tambak ikan bandeng air asin yaitu sebesar Rp. 20.680.000. Tingginya pembelian biaya overhead dikarenakan pembudidayaan ikan bandeng air asin tidak akan berhasil kalau tidak menggunakan biaya overhead yang terdiri dari thiodan, pupuk, pakan pellet, dan obat-obatan. Disini biaya thiodan adalah sebesar Rp. 80.000, pupuk sebesar Rp. 1.760.000, pakan pellet sebesar Rp. 18.480.000 dan obat-obatan sebesar Rp. 360.000.

Selain biaya bahan baku dan biaya overhead, biaya tenaga kerja juga diperlukan dalam proses pembudidayaan ikan bandeng air asin untuk menunjang keberhasilan budidaya tersebut walaupun biaya tenaga kerja yang

dikeluarkan petani tambak ikan bandeng air asin tidak sebesar biaya overhead yaitu sebesar Rp. 12.720.000. adapun biaya tenaga kerja yang diperlukan adalah biaya tenaga angkut benih sebesar Rp. 100.000 agar benih bisa sampai di lokasi pertambakan tanpa harus repot untuk mengangkut benih sendiri dan agar waktunya lebih efisien. Kemudian biaya tenaga panen yang terdiri dari biaya tenaga kerja pengangkutan es dan biaya es sebesar Rp. 1.500.000 agar ikan yang dipanen tetap segar dan tidak busuk. Serta biaya tenaga kerja angkut untuk pemanenan ikan bandeng yang sudah siap untuk dijual sebesar Rp. 2.500.000. petani tambak juga perlu diperhitungkan untuk tenaganya yaitu sebesar Rp. 8.620.000.

Harga Jual

Harga jual adalah biaya penuh (full cost) ditambah laba memadai yang diharapkan. Harga jual yang dilakukan pembudidaya ikan bandeng ini tidak langsung dijual kepada konsumen atau dijual di pasaran akan tetapi dijual kepada tengkulak atau penampung ikan.

Petani ikan bandeng adalah suatu usaha budidaya ikan bandeng yang mengelola atau membesarkan ikan bandeng. Secara sederhana petani tambak ikan bandeng menghitung harga pokok ikan bandeng berdasarkan biaya-

biaya yang dikeluarkan untuk budidayanya.

Dalam kenyataan yang ditemui dalam lapangan petani tambak atau pembudidaya ikan bandeng air asin untuk penggolongan biayanya sudah dilakukan secara tepat, terutama dalam hal penggolongan biaya produksi. Akan tetapi dalam penentuan harga jual, para petani tambak tidak menerapkan dengan formula akuntansi dalam kegiatan produksinya yaitu tidak memperhitungkan berapa prosentase laba yang diharapkan akan tetapi hanya melihat harga pasaran yang saat itu sedang berlaku dan dalam menentukan harga jualnya akan terjadi tawar menawar antara tengkulak atau penampung ikan dan petani tambak atau pembudidaya untuk dasar penetapan harga jual sehingga diperoleh harga jual atas dasar kesepakatan keduanya.

Rata-rata penerimaan pembudidaya ikan bandeng dari hasil penjualan ikan bandeng yang memiliki luas wilayah 3 ha adalah sebesar Rp. 69.450.000 dari jumlah panen yang diperoleh yaitu 4.612,5 kg. Dalam hal ini besaran ikan tidak sama karena dalam membudidayakan ikan bandeng tidak mungkin besaran ikan bisa sama walaupun jumlah pakan, pupuk, dan obat-obatan yang diberikan dalam jumlah yang sama. Adapun biaya besaran ikan untuk isi 3 per kg sebesar

Rp. 9.000.000, isi 4 per kg sebesar Rp. 56.250.000, Sedangkan untuk isi 5 per kg sebesar Rp. 4.200.000.

Didalam hasil perhitungan harga pokok produksi (biaya produksi) antara petani tambak dan hasil evaluasi tidak terdapat perbedaan karena dalam pembudidayaan ikan, para petani tambak tidak menggunakan peralatan yang bisa disusutkan. Akan tetapi para petani tambak menggunakan cara tradisional saja misalnya tidak memakai mesin pompa atau mesin diesel akan tetapi dalam pengisian air berdasarkan pasang surut dari air laut saja dan untuk mengetahui pasang surut tersebut, para petani tambak atau pembudidaya menggunakan perhitungan jawa.

Untuk penetapan harga jual ikan bandeng antara petani tambak atau pembudidaya dan hasil evaluasi sangat berbeda. Hal ini dikarenakan para petani tambak atau pembudidaya tidak memperhitungkan berapa laba yang diharapkan. Hal ini dapat terlihat jelas pada selisih biaya antara harga jual dari perhitungan peneliti yang menggunakan formula akuntansi dengan perhitungan petani tambak yang hanya melihat harga pasaran yang sedang berlaku yaitu sebesar Rp. 7.937.500.

Harga jual yang ditetapkan pada tahun 2012 berdasarkan data yang ada di petani tambak atau pembudidaya ikan bandeng adalah sebesar Rp. 69.450.000

untuk rata-rata besaran ikan isi 4 per kg. Sedangkan harga jual berdasarkan evaluasi adalah sebesar Rp. 61.512.500. Dari sini dapat dilihat untuk selisih perhitungan harga jual terpaut jauh dan dari penentuan harga jual ini dapat memperhitungkan dan mengetahui berapa penerimaan yang akan didapatkan para petani tambak atau pembudidaya.

Oleh karena itu, petani tambak atau pembudidaya harus lebih berhati-hati dalam menentukan harga jual karena sangat berpengaruh terhadap penerimaan dan laba yang akan diperoleh walaupun untuk saat ini harga pasar memang dapat memberikan keuntungan yang besar bagi para petani tambak atau pembudidaya.

Dengan adanya kurang perhitungan dalam penentuan harga jual dalam budidaya bandeng akan menyebabkan informasi yang dihasilkan menjadi informasi yang sempit untuk mengambil keputusan.

.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data mengenai analisis penentuan harga pokok dan harga jual pada budidaya ikan bandeng air asin oleh petani tambak di desa Kalanganyar kecamatan Sedati kabupaten Sidoarjo,

dapat ditarik kesimpulan bahwa :
Pertama: Untuk penentuan harga pokok produksi pada budidaya ikan bandeng air asin oleh petani tambak di desa Kalanganyar kecamatan Sedati kabupaten Sidoarjo yaitu ditentukan berdasarkan biaya bahan baku yaitu biaya benih ditambah dengan biaya tenaga kerja yang terdiri dari biaya tenaga angkut benih, biaya tenaga panen dan petani tambak itu sendiri serta biaya overhead yang terdiri dari biaya thiodan, biaya pupuk, biaya pakan pellet dan biaya obat-obatan. *Kedua:* Untuk penentuan harga jual, petani tambak atau pembudidaya ini hanya melihat harga pasaran yang saat itu sedang berlaku dan dalam menentukan harga jualnya akan terjadi tawar menawar antara tengkulak atau penampung ikan dan petani tambak untuk dasar penentuan harga jual sehingga diperoleh harga jual atas dasar kesepakatan keduanya.

Saran

Dari hasil evaluasi penentuan harga jual hendaknya petani tambak atau pembudidaya ikan bandeng air asin tetap memperhitungkan harga pokok produksi dan prosentase laba yang diharapkan, sehingga informasi harga jual dapat tersaji dengan wajar. Karena tidak selamanya harga pasar selalu tinggi. Dengan informasi perhitungan harga jual yang wajar , maka dapat digunakan

sebagai dasar pengambilan keputusan bagi para petani tambak atau pembudidaya, sehingga dapat menjadi pertimbangan dalam pengambilan keputusan.

DAFTAR PUSTAKA

- Boone, Louis E dan David L Kurtz. 2002. Pengantar Bisnis. Jilid 1. Jakarta: Erlangga
- Bustami, Bastian dan Nurlela. 2006. Akuntansi Biaya: Teori dan Aplikasi. Edisi Pertama. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Dunia, Firdaus Ahmad dan Wasilah. 2009. Akuntansi Biaya Edisi 2. Jakarta: Salemba Empat.
- Halim, Abdul dan Bambang Supomo. 2007. Dasar-dasar Akuntansi Biaya. Edisi Keempat. Yogyakarta: BPFE.
- Hansen, Don R dan Mowen. 2004. Akuntansi Manajemen. Buku 1. Jakarta: Salemba Empat.
- Kismono, Gugup. 2001. Pengantar Bisnis. Edisi Pertama. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.
- Kotler, Philip dan Armstrong. 2008. Prinsip-prinsip Pemasaran. Jilid 1. Jakarta: Erlangga.
- Laksana, Fajar. 2008. Manajemen Pemasaran: Pendekatan Praktis. 2008. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Lupiyoadi, Rambat. 2001. Manajemen Pemasaran Jasa: Teori dan Praktik. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. 2005. Akuntansi Biaya. Edisi Lima. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.

- Mulyadi. 2007. Akuntansi Biaya. Edisi lima. Cetakan 8. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Nazir, Moh. 2005. Metode Penelitian. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Prawironegoro, Darsono. 2005. Akuntansi Manajemen, Cetakan Pertama. Jakarta: Diadit Media.
- Samryn, LM. 2001. Akuntansi Manajerial: Suatu Pengantar. Jakarta: Rajawali.
- Sugiyono. 2009. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- Sukirno, Sadono. 2006. Ekonomi Pembangunan: Proses Masalah dan Dasar Kebijakan. Jakarta: Kencana.
- Sumarni, Murti dan John Suprihanto. 2000. Pengantar Bisnis. Yogyakarta: Liberty.
- Supriyono. 2000. Akuntansi Biaya: Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok. Buku Satu. Edisi 2. Yogyakarta: BPFE.
- Tim Penyusun. 2006. Panduan Penulisan dan Penilaian Skripsi Universitas Negeri Surabaya. Surabaya : Unesa University Press.
- Tjiptono, Fandy. 2008. Strategi Pemasaran Edisi III. Yogyakarta: Andi.
- Usry, Milton F dan Hammer. 2004. Akuntansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian. Jakarta: Erlangga.