

Abstrak

Penetapan harga jual produk merupakan salah satu hal yang krusial bagi suatu usaha dalam mempertahankan eksistensi dan keberlangsungan usahanya. Harga jual yang ditetapkan harus memiliki daya saing yang kompetitif di pasaran, serta dapat menutupi semua biaya yang dikeluarkan dan tetap menghasilkan laba. Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi penetapan harga jual produk pada Koperasi Serba Usaha Petani Kopi Toraja (Koptan PPKT) menggunakan metode *cost-plus pricing* dengan pendekatan *variable costing*. Terdapat tiga metode yang digunakan dalam melakukan pengumpulan data dan informasi yaitu studi kepustakaan, wawancara, dan observasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa selama periode 2019-2020 Koptan PPKT mengalami kerugian sebesar Rp340.060.003,00. Hal tersebut dikarenakan harga jual produk Koptan PPKT tidak mampu menutupi biaya-biaya yang dikeluarkan. Berdasarkan hasil dari perhitungan yang dilakukan, harga jual per kilogram masing-masing produk yang seharusnya ditetapkan untuk memperoleh laba sebesar 5% dari total penjualan yaitu: GBE Asalan Rp74.314,00; GBE *Specialty* Rp148.589,00; Bubuk Asalan Rp147.867,00; dan Bubuk *Specialty* Rp291.974,00. Terdapat perbedaan yang cukup signifikan antara harga jual tersebut dengan harga jual yang digunakan oleh Koptan PPKT. Untuk menghindari kerugian di masa mendatang, Koptan PPKT sebaiknya melakukan evaluasi atas harga jual masing-masing produk. Koptan PPKT dapat menggunakan hasil penelitian ini sebagai referensi dalam menentukan kembali harga jual produknya.

Kata Kunci: *klasifikasi biaya, harga pokok produksi, variable costing, penetapan harga jual, cost-plus pricing*

Abstract

*Product pricing is one of the crucial things for a business in maintaining the existence and sustainability of its business. The selling price set must be competitive in the market, and can cover all costs incurred and still generate profits. This study aims to evaluate the product pricing at Koperasi Serba Usaha Petani Kopi Toraja (Koptan PPKT) using the cost-plus pricing with a variable costing approach. There are three methods used in collecting data and information, namely literature study, interviews, and observation. The results showed that during the 2019-2020 period, Koptan PPKT suffered a loss of Rp340.060.003,00. This is because the selling price of Koptan PPKT products are not able to cover the costs incurred. Based on the calculations carried out through this study, the selling price per kilogram of each product that should be set to earn a profit of 5% total sales are: GBE Asalan Rp74.314.00; GBE *Specialty* Rp148.589,00; Bubuk Asalan Rp147.867,00; and Bubuk *Specialty* Rp291.974,00. There are significant differences between the selling price obtained and the selling price used by Koptan PPKT. To avoid future losses, Koptan PPKT should evaluate the selling price of each product. Koptan PPKT can use the results of this study as a reference in determining the selling price of their products.*

Keywords: cost classification, cost of goods manufactured, variable costing, pricing, cost-plus pricing