

ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK DALAM MENINGKATKAN LABA RUMAH MAKAN

**Yuni Sarah Simon¹, Muhammad Anugrah Ardhana²
Baharman Supri³, Suraidah Sarbia⁴**

*^{1,2,3}Universitas Andi Djemma, ⁴Universitas Muhammadiyah Palopo
Email: yunisimon045@gmail.com*

Abstract: *The purpose of this research is to determine and analyze selling price determination in increasing profits at Hokky Palopo noodle restaurants. The data analysis method used in this research is the cost plus pricing method, namely determining the selling price by adding a margin (profit) that is used on the costs that have been charged to the goods. The results of the hypothesis testing research, namely the results of the product cost analysis, show a low value plus the profit expected by the owner of RM Mie Hokky Palopo every month is 25% per portion. The selling price of the food per unit (per portion) is IDR 22,570. while the actual price of food per portion at a hokky noodle restaurant is IDR 28,000. Thus, the selling price is determined to be more than the cost price which only reaches 18,058. per portion. The results of the first profitability analysis based on detailed income data, obtained a profitability ratio of 19.34% per month, meaning that every sale of IDR 100 was able to provide an operating profit of 80.66 per portion. Meanwhile, the results of the second profitability analysis using calculated product cost data. Based on the product cost data used as the basis for calculating operating profit, it was obtained that it was 10.18%, meaning that every sale of IDR 100 was able to provide an operating profit of IDR 89. 82 per portion.*

Keywords: *Sales Price; Profit*

Abstrak:

Penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis penetapan harga jual dalam meningkatkan laba pada rumah makan mie hokky palopo. metode analisis data yang di pergunakan dalam penelitian ini adalah metode cost plus pricing yaitu penetapan harga jual dengan menambah margin (keuntungan) yang di gunakan pada biaya- biaya yang telah di bebaskan pada barang. Hasil penelitian pengujian hipotesis yaitu hasil analisis harga pokok produk menunjukkan nilai yang rendah di tambah laba yang di harapkan oleh pemilik RM Mie hokky palopo setiap bulan sebesar 25% per porsi .Harga jual makanan perunit (per porsi) sebesar Rp 22.57 sedangkan realisasi harga makanan per porsi pada rumah makan mie hokky Rp 28.000. dengan demikian penetapan harg jual sesungguhnya lebih dari harga pokok yang hanya mencapai 18.058. per porsi. Hasil analisis profitabilitas pertama berdasarkan data rician pendapatan, maka di peroleh rasio profitabiitas sebesar 19,34% perbulan artinya bahwa setiap

penjualan Rp 100 mampu memberikan laba usaha sebesar 80,66 per porsi. Sedangkan hasil analisis profitabilitas kedua dengan menggunakan data harga pokok produk yang diperhitungkan, Berdasarkan data harga pokok produk yang di pakai sebagai dasar perhitungan laba usaha, maka di peroleh sebesar 10,18% artinya bahwa setiap penjualan Rp 100 mampu memberikan laba usaha sebesar Rp 89,82 per porsi.

Kata Kunci: *Harga Jual; Laba*

1. LATAR BELAKANG

Dalam era persaingan global yang semakin ketat, perusahaan harus menghadapi tantangan besar dalam mempertahankan eksistensinya dan mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan. Salah satu faktor kunci untuk mencapai tujuan ini adalah menentukan harga jual produk yang optimal. Harga jual produk memiliki peran strategis dalam mencapai laba yang maksimal bagi perusahaan. Keputusan yang tepat dalam menentukan harga dapat meningkatkan pendapatan dan efisiensi perusahaan, sementara keputusan yang tidak tepat dapat menyebabkan penurunan laba, penurunan pangsa pasar, dan bahkan kegagalan bisnis.

Perhitungan harga jual produk menjadi faktor penting dalam proses pengambilan keputusan manajemen. Penghitungan harga yang efektif dan efisien harus mempertimbangkan berbagai aspek, seperti biaya produksi, harga pasar, permintaan konsumen, tingkat persaingan, dan strategi pemasaran. Pada umumnya perhitungan harga pokok produksi itu meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik. Perusahaan harus cermat dan rinci dalam membuat laporan keuangan terutama yang berkaitan dengan biaya produksi agar tidak terjadi penyimpangan-penyimpangan serta pemborosan biaya dalam proses produksi.

Di Rumah Makan Mie Hokky Palopo, meskipun biaya produksinya tinggi, kualitas dan rasa mie yang lezat telah berhasil menarik pelanggan setia. Namun, tantangan yang dihadapi adalah bahwa biaya penjualan juga menjadi tinggi akibat harga penjualan yang terpaksa harus dinaikkan. Hal ini menyebabkan laba yang diperoleh menjadi tidak stabil dari waktu ke waktu. Untuk mengatasi masalah ini, Rumah Makan Mie Hokky terus berusaha untuk meningkatkan efisiensi dalam proses produksi dan mencari cara untuk mengendalikan biaya tanpa mengorbankan kualitas dan cita rasa unggul yang telah menjadi ciri khas mereka. Selain itu, warung ini juga

terus berinovasi dengan menawarkan promosi menarik dan pelayanan yang lebih baik guna mempertahankan pelanggan serta menarik minat baru untuk mencapai kestabilan pendapatan laba di masa depan.

Rumah Makan Mie Hokky merupakan salah satu usaha kecil menengah yang bergerak dalam bidang penjualan pengelolaan makanan baik berupa mie goreng maupun nasi goreng yang berdiri mulai dari tahun 2021 di Kota Palopo. Sebagai gambaran umum, berikut data mengenai harga jual produk pada Rumah Makan Mie Hokky Palopo:

**Tabel 1. Harga Jual Produk Nasi di Rumah Makan
Mie Hokky Palopo**

No	Produk	Harga	
		Ecer	Grosir
1	Nasi goreng merah	Rp. 28.000/porsi	Rp. 26.000/porsi
2	Nasi goreng jakarta	Rp. 28.000/porsi	Rp. 26.000/porsi
3	Nasi goreng putih	Rp. 28.000/porsi	Rp. 26.000/porsi
4	Nasi goreng pedis	Rp. 28.000/porsi	Rp. 26.000/porsi
5	Nasi goreng <i>yanchaow</i>	Rp. 30.000/porsi	Rp. 28.000/porsi
6	Nasi goreng oriental	Rp. 30.000/porsi	Rp. 28.000/porsi

Sumber: Rumah Makan Mie Hokky Palopo, 2024

Harga jual produk untuk Nasi goreng Merah, Nasi Goreng Jakarta, Nasi Goreng putih dan Nasi Goreng Pedis yaitu Rp.28.000/porsi untuk harga eceran, dan untuk harga grosir, Rp.26.000/porsi. Sedangkan Nasi goreng *yanchaouw* dan Nasi goreng oriental Rp.30.000/porsi untuk harga eceran dan untuk harga grosir Rp.28.000/porsi. Dimana Pembelian Grosir berlaku Minimal pembelian 4 Porsi.

**Tabel 2. Harga Jual Produk Mie di Rumah Makan
Mie Hokky Palopo**

No	Produk	Harga	
		Ecer	Grosir
1	Mie goreng hokkian	Rp. 28.000/porsi	Rp. 26.000/porsi
2	Mie goreng Jakarta	Rp. 28.000/porsi	Rp. 26.000/porsi
3	Mie kering	Rp. 28.000/porsi	Rp. 26.000/porsi
4	Mie panggang (siram)	Rp. 28.000/porsi	Rp. 26.000/porsi
5	Mie kuah	Rp. 28.000/porsi	Rp. 26.000/porsi
6	Mie goreng <i>seafood</i>	Rp. 30.000/porsi	Rp. 28.000/porsi

Sumber: Rumah Makan Mie Hokky Palopo, 2024

Harga jual produk untuk mie goreng Hokkian ,Mie Goreng Jakarta ,Mie Kering ,Mie Panggang (Siram), Mie Kuah yaitu Rp. 28.000/porsi untuk harga eceran. Dan untuk harga grosir, Rp. 26.000/porsi. Sedangkan untuk Mie Goreng Seafood, Harga

eceran yaitu Rp. 33.000/porsi dan untuk harga Grosir yaitu Rp. 30.000/ porsi. Dimana Pembelian Grosir berlaku Minimal pembelian 4 Porsi. Proses pemasarannya dibantu oleh para karyawan yang berjumlah 8 orang dalam menentukan harga jual produk supaya dapat bersaing di pasaran maka perlu mempertimbangkan beberapa faktor sehingga dapat meningkatkan penjualan dan bisa mendapatkan keuntungan yang besar. Penelitian ini akan memberikan kontribusi penting bagi ilmu manajemen dan praktisi bisnis dengan memberikan pandangan yang lebih mendalam tentang metode perhitungan harga yang efektif.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Harga Jual

Harga adalah sejumlah uang yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah produk tertentu atau kombinasi antara barang dan jasa. Harga sebenarnya bukanlah hanya diperuntukkan bagi suatu produk yang sedang diperjual belikan dipasar saja tetapi juga berlaku untuk produk-produk yang lain. Harga bisa juga memainkan peran strategik dalam pemasaran. Pengertian harga banyak dihubung-hubungkan dengan beberapa hal, tetapi semua berawal dari hal-hal yang sederhana yang tidak dipahami oleh masyarakat. Maksudnya bahwa banyak yang belum memahami makna harga, walaupun konsepnya cukup mudah didefinisikan dengan istilah umum. Beberapa konsep yang saling berkaitan dalam teori ekonomi yaitu: harga (*price*) dan nilai (*utility*).

2.2 Biaya

Biaya adalah nilai kas atau setara kas yang dikeluarkan (dibebankan) untuk mendapatkan barang atau jasa, yang diharapkan dapat memberikan manfaat bagi organisasi pada saat ini maupun di masa yang mendatang (Hery). Dari pengertian biaya yang ada, menurut Firmansyah (2014) biaya memiliki unsur sebagai berikut :

- a. Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi
- b. Biaya dapat diukur dengan satuan rupiah
- c. Biaya merupakan pengorbanan yang telah terjadi atau akan terjadi
- d. Biaya merupakan pengorbanan yang mempunyai tujuan

2.3 Laba

Laba merupakan selisih lebih pendapatan dikurangi biaya-biaya yang dikeluarkan

untuk memperoleh pendapatan. Jika pendapatan yang diperoleh lebih kecil dari total biaya yang dikeluarkan perusahaan, maka perusahaan mengalami kerugian. Besarnya laba yang diperoleh perusahaan dapat mempengaruhi kinerja dan prestasi perusahaan, sehingga perusahaan harus berusaha agar laba yang diperoleh dapat selalu optimal atau bahkan meningkat. Laba sendiri dibedakan menjadi dua jenis yaitu laba bersih dan laba kotor. Penyajian laba dalam laporan laba rugi merupakan fokus dari kinerja perusahaan untuk menggambarkan keadaan perusahaan

Siallagan (2020) menjelaskan laba yaitu perubahan dalam ekuitas dari satu kesatuan usaha dari dua titik waktu yang berbeda, kecuali perubahan yang disebabkan oleh investasi, karena dan distribusi kepada pemilik, dimana modal dinyatakan dalam nilai dan didasarkan pada skala tertentu. Laba dibagi menjadi beberapa bagian, salah satunya laba usaha. Hidayat (2018) menjelaskan bahwa laba usaha (*operating profit*) yaitu laba sesudah dikurangi dengan biaya-biaya usaha.

3. METODE PENELITIAN

Metode penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Analisis yang digunakan dalam perhitungan harga jual adalah dengan menggunakan dengan rumus *cost plus pricing*. Metode *cost plus pricing* menentukan biaya berdasarkan biaya pokok produksi serta biaya non produksi sebagai dasar harga pokok produksi. Prinsip metode *cost plus pricing*, melakukan produksi dalam jumlah besar maka nilai jual pada produk semakin murah, begitu sebaliknya jika produksi barang dalam jumlah sedikit maka nilai jual pada harga tiap produk barang menjadi besar (mahal) (Alamsyah, 2020). Rumus yang digunakan adalah:

$$\begin{aligned}\text{Total Cost (TC)} &= \text{VC} + \text{FC} \\ \text{Profit Margin} &= (\text{TC} \times \dots \% \text{Laba}) \\ \text{FC} &= \text{Biaya Tetap} \\ \text{Margin} &= \text{Laba yang diinginkan} \\ \text{Harga Jual (HJ)} &= \text{TC} + \text{Profit Margin}\end{aligned}$$

Keterangan :

TC = Total biaya per unit

VC = Biaya variabel

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. HASIL

4.1.1 Harga Jual Produk

Harga jual merupakan harga yang di tetapkan oleh pembeli dan penjual dalam suatu proses tawar menawar. Pada Rumah Makan Mie Hokky Palopo harga jual produk sangat bervariasi dan berbeda jauh antara penjual satu dengan penjual yang lainnya. Di rumah makan mie hokky paopo dapat memproduksi produk makanan sebanyak 100 porsi perhari dan sebanyak 3.000 porsi untuk perbulannya.

**Tabel 3. Jenis Biaya Variabel dan Overhead pada Rumah Makan
Mie Hokky Palopo**

Jenis Biaya		Bulan
1	Biaya Variabel	
	-Air	Rp 617.000
	-Listrik	Rp 724.000
	-Sterfom	Rp 1.350.000
	-Stiker	RP 90.000
	-Plastik putih	Rp 900.000
	-Plastik kuah	Rp 75.000
	-Kertas Nasi	Rp 90.000
	-Plastik lombok	RP 100.000
	-Karet	Rp 30.000
	Total Biaya overhead variabel	Rp 3.976.000
2	Biaya overhead Pabrik Tetap	
	- Gas elpiji (tabung gas)	Rp 4.500.000
	- Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp 5.700.000
	- Ayam	Rp 12.000.000
	- Udang	Rp 9.000.000
	- Telur	Rp 6.000.000
	- Sayuran	Rp 13.000.000
	Total biaya overhead pabrik tetap	Rp 50.200.000
Total Biaya		Rp 54.176.000

Sumber: Rumah Makan Mie Hokky Palopo, 2024

Total biaya variabel yang dikeluarkan oleh Rumah Makan Mie Hokky Palopo per bulan sebesar Rp. 54.176.000 Biaya variabel tersebut terdiri atas, biaya overhead variabel, biaya overhead pabrik.

**Tabel 4. Jenis Biaya Tetap pada Rumah Makan
 Mie Hokky Palopo**

Jenis Biaya		Bulan
1	Biaya Tetap	
	-Biaya tenaga kerja langsung	Rp 6.000.000
	-Wifi	Rp 400.000
	-Pajak	Rp 700.000
	-Beras	Rp 10.000.000
	-Saos nasi goreng/kecap dan bumbu lainnya	Rp 3.000.000
	-Mie	Rp 2.100.000
	-Minyak	RP 6.000.000
	Total Biaya Tetap	Rp 28.200.000

Sumber: Rumah Makan Mie Hokky Palopo, 2024

Total biaya Tetap yang dikeluarkan oleh Rumah Makan Mie Hokky Palopo per bulan sebesar Rp. 28.200.000.

4.1.2 Rasio Laba

Berdasarkan hasil perhitungan biaya variabel dan biaya tetap tersebut di atas, untuk menghasilkan menu makanan, maka dapat diketahui besarnya Harga Pokok Produk (HPP) dan Harga Jual dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Harga Jual (HJ)} = \text{HPP} + (\% \text{ Profit} \times \text{HPP}).$$

Diketahui biaya variabel masing-masing produk, sebagai berikut:

$$\text{Biaya Overhead Variabel} = \text{Rp } 3.976.000$$

$$\text{Biaya overhead Pabrik Tetap} = \text{Rp } 50.200.000$$

$$\text{Total Biaya Variabel (VC)} = \text{Rp } 54.176.000$$

Berdasarkan perhitungan total biaya tetap dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{Total biaya tetap (FC)} = \text{Rp } 28.200.000$$

Harga pokok produk (HPP) diperoleh melalui penjumlahan biaya variable (VC) dan biaya tetap (FC). Dengan demikian, maka harga jual dapat dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Total Cost (TC)} &= \text{VC} + \text{FC} \\ &= \text{Rp } 54.176.000 + \text{Rp } 28.200.000 \\ &= \text{Rp } 82.376.000/\text{Bulan} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Profit Margin (PM)} &= (\text{TC} \times \% \text{ Laba}) \\ &= (\text{Rp } 82.376.000 \times 25\%) \end{aligned}$$

$$= \text{Rp } 20.594.000/\text{Bulan}$$

$$\begin{aligned}\text{Harga Jual (HJ)} &= \text{TC} + \text{Profit Margin} \\ &= \text{Rp } 54.176.000. + \text{Rp } 20.594.000 \\ &= \text{Rp } 74.770.000 / \text{Bulan}\end{aligned}$$

Berdasarkan hasil analisis tersebut di atas, maka total penjualan yang diharapkan setiap bulan sebesar Rp 74.770.000. Dari hasil penjualan tersebut terdapat biaya variabel, biaya tetap, dan tambahan laba yang diharapkan sebesar 25%. Jika pemilik Rumah Makan (RM) Mie Hokky Palopo tidak mencapai total penjualan di atas, maka dipastikan akan mengurangi jumlah laba usaha, dan bahkan dapat menderita kerugian. Harga jual per unit dapat diketahui dengan cara membagi total harga jual per bulan dengan jumlah porsi makanan dan tabel 8 menunjukkan jumlah porsi makanan lengkap yang terjual per hari sebanyak 100 porsi atau 3.000 porsi per bulan.

Berdasarkan data di atas maka dapat di analisis harga pokok dan harga jual per unit (per porsi) sebagai berikut:

$$\begin{aligned}\text{HPP makanan per porsi} &= \frac{\text{Total biaya}}{\text{Jumlah porsi}} \\ &= \frac{54.176.000}{3.000 \text{ porsi}} \\ &= \text{Rp } 18,058 \text{ per porsi}\end{aligned}$$

Harga jual makanan per porsi

$$\begin{aligned}\text{Harga jual makanan per porsi} &= \text{HPP} + 25\% \\ &= \text{Rp } 18,058 + 25\% \\ &= \text{Rp } 22.570 \text{ per porsi}\end{aligned}$$

Hasil analisis harga produk menunjukkan nilai yang rendah di tambah laba yang di harapkan oleh pemilik rumah makan Mie Hokky palopo 25% untuk makanan perpersinya. Harga jual makanan perunit (per porsi) sebesar Rp 22.570 sedangkan realisasi harga makanan per porsi pada rumah makan mie hokky Rp 28.000. dengan demikian penetapan harg jual sesungguhnya lebih dari harga pokok yang hanya mencapai Rp 18.058 per porsi.

Untuk mengetahui besarnya laba yang di peroleh rumah makan Mie Hokky Palopo

setiap bulan, maka dapat di hitung dengan membandingkan antara hasil penjualan yang peluang terimah di kurangi dengan harga pokok produk. Adapun laba yang di peroleh Rumah makan Mie Hokky Palopo setiap bulan adalah sebagai berikut (berdasarkan rincian pendapatan):

Penjualan perbulan	Rp 84.000.000
Biya Variabel	<u>Rp 54.176.000</u>
Kontribusi margin	Rp 29.824.000
Biaya tetap	<u>Rp 28.200.000</u>
Laba usaha	Rp 1.624.000

Berdasarkan rincian perhitungan pendapatan RM Hokky palopo, di kurangi biaya variabel dan biaya tetap, maka di peroleh labah usaha setiap bulan yang peluang di peroleh sebesar Rp 1.624.000. Adapun laba yang di peroleh Rumah makan Mie Hokky Palopo setiap bulan adalah sebagai berikut (berdasarkan harga pokok):

Penjualan perbulan	Rp 74.770.000
Biya Variabel	<u>Rp 54.176.000</u>
Kontribusi margin	Rp 20.594.000
Biaya tetap	<u>Rp 28.200.000</u>
Laba usaha	Rp 7.606.000

Perhitungan penjualan berdasarkan harga pokok di tambah persentase laba yang di harapkan sebesar 25% maka besarnya laba usaha yang dapat diperoleh setiap bulannya sebesar Rp 7.606.000. Berdasarkan tersebut, maka dapat di analisis dengan menggunakan pendekatan rasio profitabilitas sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Profitabilitas} &= \frac{\text{laba usaha}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\ \text{Profitabilitas 1} &= \frac{\text{Rp 1.624.000}}{\text{Rp 84.000.000}} \times 100\% \\ &= 19,34 \% \end{aligned}$$

Hasil analisis profitabilitas pertama berdasarkan data rician pendapatan, maka di peroleh rasio profitabiitas sebesar 19,34% perbulan artinya bahwa setiap penjualan Rp 100 mampu memberikan laba usaha sebesar 80,66 per porsi. Sedangkan hasil analisis profitabilitas kedua dengan menggunakan data harga pokok produk yang diperhituhangkan, maka dapat di hitung, sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Profitabilitas 2} &= \frac{\text{Rp 7.606.000}}{\text{Rp 74.770.000}} \times 100\% \\ &= 10,18\% \end{aligned}$$

Berdasarkan data harga pokok produk yang di pakai sebagai dasar perhitungan laba usaha, maka di peroleh sebesar 10,18% artinya bahwa setiap penjualan Rp 100 mampu memberikan laba usaha sebesar Rp 89,82 per porsi. Kedua bentuk formulasi perhitungan harga jual sama sama memberikan kontribusi laba, namun terdapat perbedaan pada jumlah persentase labanya pada rumah makan Mie Hokky Palopo namun tetap memperoleh laba usaha.

4.2. PEMBAHASAN

Pada penelitian sebelumnya yang di lakukan oleh Patra & Salim (2014) dengan metode analisis data yang digunakan adalah *metode cost plus pricing*. Metode ini merupakan penetapan harga jual dengan menambah margin (keuntungan) yang digunakan pada biaya-biaya yang telah dibebankan pada barang. Hasil penelitian yaitu harga pokok produk menunjukkan nilai yang rendah ditambah laba yang diharapkan oleh pemilik RM Ulu Bete Laut setiap bulan.

Harga jual adalah harga yang ditawarkan oleh rumah makan kepada pembeli. Adapun harga jual untuk masing-masing jenis produk pada Rumah Makan hokky palopo adalah untuk harga eceran Rp. 28.000/ bungkus dan harga untuk grosir Rp.26.000/bungkus. Biaya tetap adalah biaya-biaya yang tidak pernah berubah nominalnya berdasarkan tingkat produksi, akan tetapi dalam kenyataannya biaya tetap bisa saja terjadi perubahan. Misalnya gaji karyawan (*waitress*) pada bulan pertama hanya Rp. 800.000, Kemudian pada bulan berikutnya dapat meningkatkan sesuai berapa bulan ia bekerja.

Analisis yang di gunakan dalam perhitungan harga jual adalah dengan menggunakan rumus *cost plus pricing*. Metode *cost plus pricing* menentukan biaya berdasarkan biaya pokok produksi serta biaya non produksi sebagai dasar harga pokok produksi. Berdasarkan hasil analisis tersebut di atas, maka total penjualan yang diharapkan setiap bulan sebesar Rp 74.770.000 dari hasil penjualan tersebut terdapat biaya variabel, biaya tetap, dan tambahan laba yang diharapkan sebesar 25%. Jika pemilik Rumah Makan (RM) Mie Hokky Palopo tidak mencapai total penjualan di atas, maka dipastikan akan mengurangi jumlah laba usaha, dan bahkan dapat menderita kerugian. Harga jual per unit dapat diketahui dengan cara membagi total

harga jual per bulan dengan jumlah porsi makanan yang terjual per hari sebanyak 100 porsi atau 3.000 porsi per bulan

Harga jual makanan perunit (per porsi) sebesar Rp 22.570 sedangkan realisasi harga makanan per porsi pada rumah makan mie hokky Rp 28.000. dengan demikian penetapan harga jual sesungguhnya lebih dari harga pokok yang hanya mencapai 18,058. per porsi. Berdasarkan rincian perhitungan pendapatan RM Hokky Palopo, di kurangi biaya variabel dan biaya tetap, maka di peroleh laba usaha setiap bulan yang peluang di peroleh sebesar Rp 1.624.000. Perhitungan penjualan berdasarkan harga pokok di tambah persentase laba yang di harapkan sebesar 25% maka besarnya laba usaha yang dapat diperoleh setiap bulannya sebesar Rp 7.606.000.

Hasil analisis profitabilitas pertama berdasarkan data rician pendapatan, maka di peroleh rasio profitabilitas sebesar 19,34% per bulan artinya bahwa setiap penjualan Rp 100 mampu memberikan laba usaha sebesar Rp. 80,66 per porsi. Sedangkan hasil analisis profitabilitas kedua dengan menggunakan data harga pokok produk yang diperhitungkan, maka di peroleh sebesar 10,18% artinya bahwa setiap penjualan Rp 100 mampu memberikan laba usaha sebesar Rp 89,82 per porsi.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Hasil analisis profitabilitas pertama berdasarkan data rician pendapatan, maka di peroleh rasio profitabilitas sebesar 19,34% per bulan artinya bahwa setiap penjualan Rp 100 mampu meberikan laba usaha sebesar 80,66 per porsi. Sedangkan hasil analisis profitabilitas kedua dengan menggunakan data harga pokok produk yang diperhituhangkan, Berdasarkan data harga pokok produk yang di pakai sebagai dasar perhitungan laba usaha, maka di peroleh sebesar 10,18% artinya bahwa setiap penjualan Rp 100 mampu memberikan laba usaha sebesar Rp 89,82 per porsi. Kedua bentuk formulasi perhitungan harga jual sama sama memberikan kontribusi laba, namun terdapat perbedaan pada jumlah persentase labanya pada rumah makan Mie Hokky Palopo namun tetap memperoleh laba usaha. Jika pemilik Rumah Makan Mie Hokky Palopo tidak mencapai total penjualan di atas maka di pastikan akan mengurangi jumlah laba usaha dan bahkan dapat menderita kerugian.

Disarankan kepada pemilik rumah makan Mie Hokky Palopo agar menggunakan harga pokok rincian lebih realistis daripada menggunakan harga pokok taksiran yang memiliki peluang penjualan tidak tercapai dan mengakibatkan kegagalan usaha. Selain itu, rumah makan Mie hokky palopo agar tetap menggunakan harga pokok yang terinci sebagai dasar perhitungan laba usaha setiap bulannya. Harga jual makanan perporisi sebaiknya di koreksi kembali agar dapat menguasai pasar khusus rumah makan. Bagi peneliti berikutnya bisa memilih perusahaan yang memiliki catatan produksi secara lengkap yang di sertai dengan dokumen yang menadai agar memudahkan dalam mengumpulkan data.

6. DAFTAR PUSTAKA

- Apipah, N., Dumadi, D., & Riono, S. B. (2022). Edukasi Penetapan Harga Jual Bagi Pelaku UMKM Harum Manis Desa Parereja, Brebes. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(3), 01-10.
- Bhirawa, S. W. S., & Fitriah, L. (2020). Penetapan Harga Jual dengan Metode Cost Plus Pricing Menggunakan Pendekatan Full Costing Pada UD. Dzaky Alam Food Tahun 2019. *Cahaya Aktiva*, 10(2), 143-152.
- Bahri, R., & Rahmawaty, R. (2019). Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Dalam Menentukan Harga Jual Produk (Studi Empiris Pada Umkm Dendeng Sapi Di Banda Aceh). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi*, 4(2), 344-358.
- Fadli, I. N., & Ramayanti, R. (2020). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Berdasarkan Metode Full Costing (Studi Kasus Pada UKM Digital Printing Prabu). *Jurnal Akuntansi*, 7(2), 148-161.
- Hardianto, M., & Gurning, L. R. (2022). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Kalender Dinding Menggunakan Metode Full Costing: Studi Kasus: Mesin Gronhi pada Mau Grafika Industries SMK Negeri 4 Malang. *Jurnal Riset Mahasiswa Akuntansi*, 10(1), 49-59.
- Hartatik, S. (2019). Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Menggunakan Metode Full Costing Sebagai Dasar Penetapan Harga Jual Pada Ud. Mutia Meubel. *Sosied*, 2(2), 56-63.).
- Patra, I. K., & Salim, A. (2016). Analisis Penetapan Harga Jual Dalam Meningkatkan Laba pada Rumah Makan Ulu Bete Laut di Masamba Kabupaten Luwu Utara. *Jurnal Ekonomi Pembangunan STIE Muhammadiyah Palopo*, 1(2).
- Putri, A. U., Meiriasari, V., & Djuita, P. (2022). Penerapan Metode Cost Plus Pricing Dalam Keputusan Penentuan Harga Jual (Survey Lambemu Kota Bengkulu). *Jurnal Ilmiah Ekonomi Global Masa Kini*, 13(2), 132-136.
- Sutipa, E. (2022). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produk Sebagai Dasar Penetapan Harga Jual Pandan Laut (Studi Kasus Pada Raja Duri Di Tasikmalaya Jawa Barat). *JABE (Jurnal Akuntansi, Bisnis dan Ekonomi)*, 11(01).

- Sidik, N. N. M., & Nugroho, G. W. (2022). Penerapan Metode Target Costing dalam Upaya Efisiensi Biaya Produksi untuk Meningkatkan Laba Umkm pada UMKM Sinar Terang Awning. *Jurnal Akuntansi AKUNESA*, 11(1), 78-90.
- Sidiarjo M & Dewi S. (2019). *Akuntansi Biaya*. Sidoarjo: UMSIDA Press.
- Setiadi, Saerang, Runtu. 2014. Perhitungan Harga Pokok Produksi Dalam Penentuan Harga Jual Pada Cv.Minahasa Mantap Perkasa. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, Volume 14 no. 2-Mei2014
- Saputri, F. I. (2022). Perhitungan harga pokok produk dan penerapan cost plus pricing method dalam rangka penerapan harga jual pempek dos. *Society: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 51-58.
- Terang, A. E., Anggraini, N., & Noermaning, P. (2023). Analisis Perlakuan Akuntansi Produk Rusak Dan Produk Cacat Dalam Perhitungan Harga Pokok Produksi Untuk Mengoptimalkan Laba Produk (Studi Kasus Pada CV. Memory Nganjuk). *JCA (Jurnal Cendekia Akuntansi)*, 4(1), 25-39.
- Wardoyo, D. U. (2016). Analisis perhitungan harga pokok produksi dan penentuan harga jual atas produk (studi kasus pada PT Dasa Windu Agung). *Jurnal Riset Manajemen Dan Bisnis (JRMB) Fakultas Ekonomi UNIAT*, 1(2), 183-190.
- Wauran, D. (2016). Analisis penentuan harga pokok produk dan penerapan cost plus pricing method dalam rangka penetapan harga jual pada rumah makan soto rusuk Ko'Petrus Cabang Megamas. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, vol 4(2) 2016
- Yuni,Sartika,Fionasari. 2021. Analisis Perilaku Biaya terhadap Pbiaya Tetap. *Research In Accounting Journal*, Vol. 1(2) 2021 : 247-253
- Zamiati, K. (2018). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Yang Tepat Untuk Menentukan Harga Jual Produk (Studi Kasus pada CV. AL-MUGHIST Udanawu blitar). *Jurnal Ilmiah Cendekia Akuntansi*, 1(3), 72-82.