



## INTISARI

Indonesia merupakan sebuah negara agraris, dimana koneksi perekonomiannya sangat dipengaruhi oleh produk pertanian, oleh karena harga produk pertanian terutama yang berkaitan dengan kebutuhan pokok, banyak mempengaruhi kehidupan perekonomian masyarakat baik secara sosial maupun secara politik. Karena harga memegang peranan yang sedemikian pentingnya, maka analisis harga menjadi salah satu perhatian utama para pelaku ekonomi. Penelitian ini menggunakan objek PT. Permata Dunia Sukses Utama, yaitu sebuah perusahaan gula rafinasi, dengan perumusan masalah bagaimana PT. PDSU melakukan penetapan harga jual produknya.

Definisi harga adalah sejumlah uang yang dikenakan kepada pembeli untuk sebuah produk atau jasa. Sedangkan strategi penetapan harga adalah keputusan penetapan harga yang mempunyai konsekuensi substansial pada perusahaan. Strategi penetapan harga produk baru, terdiri atas harga premium, harga penetrasi, harga skimming, dan harga ekonomis. Pada proses penetapan harga dimulai dari memilih tujuan penetapan harga tersebut, kemudian menentukan permintaan, memperkirakan, menganalisis biaya dan tawaran pesaing, memilih metode penetapan harga, dan yang terakhir memilih harga akhir. Beberapa faktor yang menentukan penetapan harga adalah: tujuan perusahaan, tujuan penetapan harga, biaya, bauran pemasaran, saluran anggota, interpretasi dan respon pelanggan, pesaing, serta regulasi pemerintah.

Saat ini PT. PDSU masih berada pada tahap pertumbuhan, sehingga tidak terlalu fokus terhadap laba maksimum. Perusahaan lebih memberikan perhatian kepada pangsa pasar yang luas, sehingga PT. PDSU disimpulkan menggunakan strategi penetapan harga penetrasi, untuk dapat menerapkan strategi tersebut, PT. PDSU menjual produknya dengan laba seminimal mungkin. Meskipun demikian, PT. PDSU masih melakukan seleksi terhadap pelanggannya. Hal tersebut dilakukan dengan tidak melayani pelanggan yang quota pembeliannya di bawah standar minimum. Tujuannya untuk menghindari beban biaya tetap yang terlalu besar. Dua faktor utama dalam penentuan harga jual produk PT. PDSU adalah: harga pokok dan laba yang diharapkan, sistem akuntansi yang digunakan adalah pembiayaan berdasarkan harga pokok proses (*process costing*). Berdasarkan sistem akuntansi tersebut, dapat diketahui bahwa harga pokok produksi PT. PDSU adalah sebesar Rp. 4.105.711. Hasil tersebut menjadi harga jual setelah ditambahkan dengan harga yang diinginkan perusahaan.

Kata kunci : gula rafinasi, harga penetrasi, *process costing*.



## ABSTRACT

*Indonesia is an agricultural country where its economies connection is majorly and very much influenced by the agriculture products itself, since the price - particularly of which related to the needs of plants, have an influence on the economy of citizens either socially or politically. As the price plays a very important role, therefore the analysis of price will be one of the major concerns for the economists. PT.Permata Dunia Sukses Utama (PT.PDSU), a Sugar refinery company is used as an object of study for this research together with the problems summary on how this company (PT.PDSU) determines and decides on the selling price of its product.*

*Price can be briefly defined as an amount of money of which the buyer obligated to pay for any products or services they consumed whereas the pricing strategy is a decision in which consequences to the company very substantial. The components of new product pricing strategy are of such Premium Price, Penetration Price, Scheming Price and Economy Price. Pricing strategy process starts as of establishing the purpose of the pricing followed by determining and estimating demand, analyzing competitors' cost and supply, selecting the appropriate pricing method, and finally selecting the end price. Several factors ascertaining the pricing are purpose of company, purpose of pricing, cost, market condition, distribution channel, interpretation and response of customers and competitors and also the government regulation.*

*At the moment PT.PDSU is considerably as still at developing stages and therefore they are not focusing too deep on the maximum profit. Instead, they are concentrating more on the wider market until can be deemed as using the penetration price as their focal strategy and for commencing this strategy, PT.PDSU has selling their products with the minimum gains possible but still, they doing a very proper selection towards their prospect customers meaning that they will not accept those customers whose buying quota below the minimum standard. The purpose is simple - to avoid an immensely cost load. Two major factors in PT.PDSU's product pricing are base price and expected earnings, and the accounting system used is financing based on the process costing. As a result from the accounts, it is known that the PT.PDSU's process costing is at Rp 4.105.711. This price is then would be a selling price after been added with the price desired by them.*

**Keywords** : *refinery sugar, penetration price, process costing*