

**Variasi Penentuan Harga Jual Daun Kelor Kering Dan Biji Kelor Pada Usaha Maju Bersama Di Desa
Noelbaki Kecamatan Kupang Tengah Kabupaten Kupang**

**(VARIATIONS OF PRICE DETERMINATION OF DRIED MORINGA LEAVES AND MORINGA SEEDS AT
USAHA MAJU BERSAMA IN NOELBAKI VILLAGE KUPANG CENTRAL DISTRICT KUPANG REGENCY)**

Teklamaria Beto Sogen^{1*}, D. Roy Nendissa¹, Santhy Chamdra¹

¹Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian Universitas Nusa Cendana

e-mail: rismasogen2000@gmail.com

ABSTRACT

Moringa plants have a variety of health benefits, so farmers began to develop Moringa cultivation. However, the set selling price of Moringa has not been effective. Thus, this study aims to (1) determine the selling price of dried Moringa leaves and Moringa seeds at Usaha Maju Bersama (2) to determine the ideal method of determining the selling price of dried Moringa leaves and Moringa seeds in Usaha Maju Bersama. The selection of respondents in this study was carried out by purposive sampling where the data were selected in accordance with the research objectives. The data obtained were analyzed using the total cost formula, determining the selling price of cost plus (cost plus pricing), determining the selling price of mark up, break even point. Meanwhile, to answer the second objective using descriptive analysis. The results of this study indicate that: the selling price of dried Moringa leaves obtained using the mark up method is Rp. 144.733/kg, the selling price of Moringa seeds is Rp. 40.574/kg, the selling price of dried Moringa leaves obtained using the cost plus pricing method is Rp. 60.731/kg, the selling price of Moringa seeds is Rp. 36.315/kg. The production of dried Moringa leaves and Moringa seeds produced is greater than BEP so that Usaha Maju Bersama gets an advantage in running its business. While the method of determining the selling price of dried Moringa leaves and Moringa seeds that is most ideal to be applied to joint ventures is the method of determining the selling price based on mark ups.

Keywords: cost, determination of selling price, dried moringa leaves, moringa seeds

ABSTRAK

Tanaman kelor memiliki ragam manfaat bagi kesehatan sehingga petani mulai mengembangkan budidaya kelor. Akan tetapi harga jual kelor yang ditetapkan belum efektif. Dengan demikian, penelitian ini bertujuan untuk (1) mengetahui penentuan harga jual daun kelor kering dan biji kelor pada Usaha Maju Bersama (2) mengetahui metode penentuan harga jual daun kelor kering dan biji kelor yang ideal pada Usaha Maju Bersama. Pemilihan responden pada penelitian ini dilakukan secara *purposive sampling* dimana data yang dipilih sesuai dengan tujuan penelitian. Data yang diperoleh dianalisis menggunakan rumus total biaya, penentuan harga jual biaya plus (*cost plus pricing*), penentuan harga jual *mark up*, *break even point*. Sedangkan untuk menjawab tujuan kedua menggunakan analisis deskriptif. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa: harga jual daun kelor kering yang diperoleh menggunakan metode *mark up* sebesar Rp 144.733/kg, harga jual biji kelor sebesar Rp 40.574/kg, harga jual daun kelor kering yang diperoleh menggunakan metode *cost plus pricing* sebesar Rp 60.731/kg, harga jual biji kelor sebesar Rp 38.315/kg. Produksi daun kelor kering dan biji kelor yang dihasilkan lebih besar dari BEP sehingga Usaha Maju Bersama mendapat keuntungan dalam menjalankan usahanya. Sedangkan metode penentuan harga jual daun kelor kering dan biji kelor yang paling ideal untuk diterapkan pada usaha maju bersama adalah metode penentuan harga jual berdasarkan *mark up*.

Kata kunci: biaya, penentuan harga jual, daun kelor kering, biji kelor

PENDAHULUAN

Sektor pertanian merupakan salah satu sektor yang memiliki peran yang cukup penting dalam perekonomian suatu negara karena selain sebagai pemenuhan kebutuhan pangan bagi masyarakat, sektor ini juga menjadi penunjang bagi sektor lain dalam menyediakan bahan baku industri serta menyediakan kesempatan kerja bagi masyarakat. Sektor pertanian di

Indonesia perlu diperhatikan dengan mengembangkan sistem pertanian berorientasi pasar dan memiliki daya saing baik ditingkat regional, nasional maupun global. Sektor pertanian terdiri dari beberapa sub sektor seperti sub sektor tanaman pangan, perkebunan, kehutanan, peternakan dan perikanan. Sub sektor perkebunan merupakan salah satu sub sektor yang perlu dikembangkan agar dapat memberikan kontribusi di bidang pertanian dengan meningkatkan

pendapatan petani, mengurangi angka pengangguran, melestarikan sumber daya alam serta mengurangi impor. Kelor (*moringa oleifera*) merupakan salah satu jenis tanaman perkebunan yang tumbuh baik pada daerah beriklim tropis dan sudah dikenal oleh hampir seluruh masyarakat Indonesia sebagai tanaman obat-obatan dan sayur-sayuran bahkan digunakan oleh sebagian masyarakat sebagai tanaman pagar (Krisnadi, 2015). Di NTT kelor belum mampu mengangkat ekonomi masyarakat karena masyarakat pada umumnya belum mengetahui manfaat kelor sehingga perkembangan kelor di kalangan petani belum mengalami peningkatan. Masyarakat NTT pada umumnya menjadikan kelor sebagai sayuran dan pakan ternak karena belum mengetahui secara baik manfaat serta kegunaan lain dari tanaman kelor.

Berdasarkan hasil analisis dikatakan bahwa NTT memiliki topografi yang sangat cocok untuk dikembangkan kelor dengan kualitas super agar bernilai ekonomi tinggi dan dapat meningkatkan pendapatan petani di NTT pada umumnya (MOI, 2018). Peningkatan pendapatan petani juga sangat dipengaruhi oleh beberapa faktor yakni luas panen, kuantitas produksi yang akan dipasarkan, serta harga ditingkat petani itu sendiri. Harga jual merupakan harga yang dibebankan oleh suatu perusahaan kepada konsumen atau pelanggan. Dalam menentukan harga jual, tidak didasarkan oleh perkiraan saja melainkan dengan melakukan perhitungan menggunakan metode yang akurat dan teliti. Tujuan dari penentuan harga jual dalam suatu perusahaan adalah untuk meningkatkan volume penjualan, mengembangkan dan mempertahankan pasar serta berorientasi pada keuntungan. Dalam menentukan harga jual, perusahaan dapat menggunakan beberapa metode yang didasarkan pada biaya, keuntungan dan permintaan. Harga jual yang ditentukan oleh perusahaan tentunya akan memberikan dampak bagi kelangsungan hidup perusahaan. Jika perusahaan salah dalam menentukan harga jual yang tepat maka perusahaan dapat mengalami kerugian. Hal ini terjadi apabila penetapan harga jual oleh perusahaan terlalu rendah dan sebaliknya jika harga jual yang ditetapkan terlalu tinggi maka daya saing perusahaan akan semakin menurun. Menurut teori, penentuan harga jual harus dilakukan oleh semua perusahaan untuk mencapai suatu kondisi ideal perusahaan akan tetapi pada kenyataan tidak semua perusahaan melakukan perhitungan harga jual. Konsep harga jual ini juga berlaku untuk Usahatani.

Usaha Maju Bersama merupakan salah satu Usahatani kelor yang terdapat di Desa Noelbaki Kecamatan Kupang Tengah Kabupaten Kupang yang sudah berdiri sejak tahun 2017 dengan luas lahan

usaha 2,5 Ha. Tanaman kelor yang dibudidayakan terbagi menjadi dua klaster yakni klaster daun dan biji dengan menerapkan sistem pertanian organik. Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan oleh PT. MOI (Moringa Organik Indonesia), Usahatani kelor pada Usaha Maju Bersama telah sesuai standar operasional produksi (SOP) yang telah ditetapkan seperti pemanenan harus dilakukan pada saat kelor sudah mencapai umur minimal enam bulan, teknik pemetikan yang benar dan proses pengeringan yang sesuai dengan standar yang telah ditetapkan. Hasil produksi Usahatani kelor pada Usaha Maju Bersama untuk klaster daun pada tiga (3) tahun terakhir yakni tahun 2018, 2019, 2020 berturut-turut adalah 1,8 ton, 2,4 ton, dan 1,2 ton daun kering (sumber: data produksi Usahatani kebun kelor Noelbaki). Harga jual yang ditetapkan oleh Usahatani yaitu berkisar Rp 75.000,00 per Kg untuk daun kelor kering, Rp 75.000,00 – Rp 100.000,00 untuk kernel (biji kelor). Harga jual yang digunakan ini masih berdasarkan informasi harga produk sejenis di pasaran yang telah ditetapkan. Penetapan harga jual semacam ini dianggap kurang efektif dan cenderung tidak menguntungkan karena setiap Usahatani memiliki besaran pengeluaran yang berbeda-beda sehingga Usahatani kelor belum mengetahui apakah harga jual yang ditetapkan selama ini dapat menutupi biaya produksi yang dikeluarkan dan dapat memperoleh keuntungan yang diharapkan.

Dari uraian diatas maka dilakukan penelitian tentang Variasi Penentuan Harga Jual Daun Kelor Kering dan Biji Kelor pada Usaha Maju Bersama di Desa Noelbaki Kecamatan Kupang Tengah Kabupaten Kupang dengan tujuan untuk mengetahui penentuan harga jual daun kelor kering dan biji kelor dengan pendekatan beberapa metode pada Usaha Maju Bersama, untuk mengetahui metode penentuan harga jual daun kelor kering dan biji kelor yang ideal untuk diterapkan pada Usaha Maju Bersama.

METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan pada Usaha Maju Bersama di Desa Noelbaki Kecamatan Kupang Tengah Kabupaten Kupang. Penentuan sampel lokasi dilakukan berdasarkan studi kasus dengan pertimbangan Usaha Maju Bersama merupakan salah satu usahatani yang mengembangkan produksi daun kelor kering dan biji kelor secara berkelanjutan. Pengambilan data dilakukan pada bulan juni sampai agustus tahun 2022. Jenis data yang dikumpulkan adalah data primer dan data sekunder, data primer diperoleh melalui wawancara bersama pemilik usahatani kelor Usaha Maju Bersama sedangkan data sekunder diperoleh melalui jurnal penelitian terdahulu, buku referensi terkait topik penelitian.

Penentuan sampel sebagai informan dalam penelitian ini dilakukan secara *purposive sampling* yaitu pemilihan informan secara sengaja sesuai dengan kebutuhan penelitian. Informan tersebut merupakan orang-orang yang berada dalam lingkup Usaha Maju Bersama. Data yang dikumpulkan diolah untuk menjawab tujuan pertama yakni mengetahui penentuan harga jual daun kelor kering dan biji kelor dengan pendekatan beberapa metode, menggunakan rumus berikut ini:

Menghitung Total Biaya Produksi

Total biaya produksi merupakan jumlah keseluruhan biaya tetap dan biaya variabel yang dinyatakan dalam bentuk rupiah (Rp). Untuk menghitung total biaya Usahatani dapat menggunakan rumus (Suratiyah,2015):

$$\text{Rumus: } TC = FC + VC$$

Dimana:

TC = Total cost

FC = Fixed cost (biaya tetap)

VC = Variable cost (biaya variabel)

Penentuan Harga Jual Berdasarkan Mark Up

Penetapan harga *mark up* atas biaya yaitu jumlah total biaya dengan persentasae *mark up* dikali biaya per unit biaya yang diukur secara relatif terhadap biaya yang dinyatakan dalam bentuk persentase. *Mark up* atas biaya dapat dinyatakan dalam formula berikut ini (Kotler dan Keller, 2009):

Rumus:

$$\text{Harga jual per unit} = \text{total biaya per unit} + \% \text{mark up} \times \text{biaya per unit}$$

$\% \text{markup} = \text{target return of investment volume dalam unit} \times \text{total biaya per unit} \times 100$

Penentuan Harga Jual Biaya Plus (Cost Plus Pricing)

Dalam metode ini harga jual diperoleh dari total biaya produksi ditambah margin. Margin merupakan selisih antara biaya produksi dan harga jual. Untuk menghitung harga jual plus maka formula yang dapat digunakan adalah sebagai berikut (Mulyadi,2001):

Rumus:

$$\text{Harga jual} = \text{Biaya total} + \text{Margin}$$

Dengan margin didapat dari:

$$\text{margin} = \frac{\text{pendapatan} - \text{biaya}}{\text{pendapatan}} \times 100$$

Analisis Titik Impas (Break Even Point)

Analisis titik impas merupakan suatu metode untuk menentukan jumlah barang yang dijual dengan harga tertentu untuk menutupi biaya investasi dan memperoleh keuntungan (Kismono, 2001). Untuk melakukan analisis titik impas dapat menggunakan rumus berikut ini (Sujarweni, 2016):

$$\text{BEP produksi} = \frac{\text{total biaya tetap}}{\text{harga per unit} - \text{biaya variabel per unit}}$$

BEP harga = total biaya tetap / (harga per unit - biaya variabel per unit)

Penentuan Harga Jual oleh Produsen

Untuk menghitung penentuan harga oleh produsen dilakukan dengan pemikiran langsung. Rumus yang digunakan adalah yang dianggap paling cocok berdasarkan pengamatan hasil produksi. Untuk menjawab tujuan kedua yakni mengetahui metode penentuan harga jual yang layak pada Usaha Maju Bersama dilakukan analisis deskriptif dimana metode penentuan harga jual yang dianggap paling layak adalah metode yang paling mudah digunakan dan dapat memberikan keuntungan bagi Usahatani.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Produksi Daun Kelor Kering dan Biji Kelor

Tabel 4.1. Produksi Daun Kelor Kering Dan Biji Kelor Usaha Maju Bersama Periode Bulan Januari sampai Bulan Maret Tahun 2022

Jenis produk	Jumlah produksi (Kg)			Total produksi (Kg)
	Januari	Februari	Maret	
Daun kelor kering	328,28	335,92	343,58	1.007,78
Biji kelor	20,83	20,71	20,95	62,49

Sumber: data primer diolah, 2022

Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa produksi daun kelor kering dan biji kelor pada Usaha Maju Bersama tidak tetap dalam sebulan. Hal ini dipengaruhi faktor-faktor eksternal yang salah satunya adalah serangan hama pada daun.

Biaya Produksi

Tabel 4.7. Total Biaya Produksi Daun Kelor Kering dan Biji Kelor Usaha Maju Bersama Periode Bulan Januari sampai Maret 2022.

Jenis Biaya	Jumlah yang Dikeluarkan (Rp)					
	Daun Kelor Kering			Biji Kelor		
	Januari	Februari	Maret	Januari	Februari	Maret
Biaya tetap	186.278	186.278	186.278	121.944	121.944	121.944
Biaya variabel	13.757.042	14.062.642	14.234.042	348.300	347.100	349.500
Total biaya	13.943.320	14.248.920	14.420.320	470.244	469.044	469.644

Sumber: Data primer diolah 2022

Metode Penentuan Harga Jual Berdasarkan Mark Up

Tabel 4.8. Penetapan Harga Jual Daun Kelor Kering dan Biji Kelor Berdasarkan Mark up Pricing Periode Januari sampai Maret 2022

Bulan	Daun Kelor Kering			Biji Kelor		
	Biaya Produksi Per Kg (Rp)	% Mark Up	Harga Jual (Rp)	Biaya Produksi Per Kg (Rp)	% Mark Up	Harga Jual (Rp)
Januari	42.474	247%	147.310	22.575	80%	40.602
Februari	42.418	242%	144.870	22.648	80%	40.780
Maret	41.971	239%	142.139	22.417	80%	40.341

Sumber: Data primer diolah 2022

Dari hasil analisis menunjukkan bahwa penentuan harga jual daun kelor kering menggunakan metode *mark up* lebih tinggi dari harga jual yang ditetapkan oleh Usaha Maju Bersama. Sedangkan harga jual biji kelor yang ditetapkan menggunakan metode *Mark up* lebih kecil dari harga jual yang ditetapkan oleh Usaha Maju Bersama.

Penentuan Harga Jual Berdasarkan Biaya Plus (Cost Plus Pricing)

Tabel 4.9. Penentuan Harga Jual Daun Kelor Kering dan Biji Kelor Menggunakan Metode *Cost plus pricing* pada Usaha Maju Bersama

Bulan	Daun Kelor Kering				Biji Kelor			
	Biaya Per Kg (Rp)	% Margin	Margin Per Kg (Rp)	Harga Jual (Rp)	Biaya Per Kg (Rp)	% Margin	Margin Per Kg (Rp)	Harga Jual (Rp)
Januari	42.474	43	18.420	60.894	22.575	70	15.780	38.355
Februari	42.418	43	18.428	60.845	22.648	70	15.809	38.457
Maret	42.971	44	18.483	60.454	22.417	70	15.717	38.134

Sumber: Data primer diolah 2022

Dari hasil analisis menunjukkan bahwa penentuan harga jual produk daun kelor kering dan biji kelor dengan menggunakan metode *cost plus pricing* mendapatkan nominal harga jual yang lebih rendah dari harga jual yang berlaku pada Usaha Maju Bersama.

Analisis Titik Impas (Break Even Point)

Tabel 4.10. Perhitungan BEP Produksi dan BEP Harga Daun Kelor Kering dan Biji Kelor pada Usaha Maju Bersama

Bulan	Daun Kelor Kering				Biji Kelor			
	Total Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel/Unit (Rp)	BEP Produksi (Kg)	BEP Harga (Rp)	Total Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel/Unit	BEP Produksi (Kg)	BEP Harga (Rp)
Januari	186.278	41.906	5,63	186.277	121.944	16.721	2,09	121.944
Februari	186.278	41.863	5,62	186.277	121.944	16.760	2,09	121.944
Maret	186.278	41.429	5,55	186.277	121.944	16.683	2,09	121.944

Sumber: Data primer diolah 2022

Hasil analisis menunjukkan bahwa produksi Usaha Maju Bersama untuk daun kelor kering dan biji kelor lebih besar dari BEP. Dengan demikian Usaha Maju Bersama mendapatkan keuntungan dari Usahatannya.

Penentuan Harga Jual Oleh Produsen

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh penulis, harga jual daun kelor kering dan biji kelor yang berlaku ditetapkan berdasarkan pemikiran langsung atau yang biasa disebut dengan *naiv cost plus method* yakni penetapan harga secara apa adanya. harga jual daun kelor kering yang ditetapkan pada usaha maju bersama adalah sebesar Rp 75.000 per kilo gram.

Metode Penentuan Harga Jual Yang Ideal

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan, diketahui bahwa harga jual paling tinggi yakni sebesar Rp 144.773 yang ditentukan menggunakan metode penentuan harga berdasarkan *mark up* dengan persentase *mark up* sebesar 242%.

KESIMPULAN DAN SARAN

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa: Penentuan harga jual daun kelor kering dan biji kelor yang dilakukan dengan menggunakan pendekatan empat metode yakni metode penentuan harga jual berdasarkan *mark up*, metode *cost plus pricing*, *break even point* dan metode penetapan harga jual oleh produsen menunjukkan bahwa pada metode penentuan harga berdasarkan *mark up* diperoleh harga jual daun kelor kering lebih tinggi dari penentuan harga jual

yang ditetapkan oleh Usaha Maju Bersama. Penentuan harga jual berdasarkan metode *cost plus pricing* diperoleh harga jual daun kelor kering dan biji kelor lebih rendah dari harga jual yang ditetapkan pada Usaha Maju Bersama. Analisis titik impas (*break event point*) menunjukkan tingkat produksi daun kelor kering dan biji kelor yang dihasilkan pada Usaha Maju Bersama lebih besar dari BEP yang dihitung. Dengan demikian Usaha Maju Bersama dinilai mengalami keuntungan dari Usahanya. Sedangkan untuk metode penentuan harga jual daun kelor kering dan biji kelor yang cocok untuk diterapkan pada usaha maju bersama adalah metode penentuan harga jual berdasarkan *mark up* karena memiliki harga yang lebih tinggi dari harga jual yang ditentukan menggunakan metode lain dan harga jual yang ditetapkan pada Usaha Maju Bersama. Selain itu metode ini juga lebih muda dihitung.

SARAN

Bagi tempat penelitian yakni Usaha Maju Bersama disarankan agar melakukan penentuan harga jual menggunakan metode *mark up pricing* karena lebih muda digunakan dimana perhitungan biaya sebagai dasar penentuan harga jual untuk produk yang dijual dan memberikan keuntungan bagi Usahatani. Bagi Usahatani dan pelaku usaha lainnya agar sebaiknya melakukan penentuan harga jual dengan menggunakan beberapa metode yang disarankan karena keputusan penentuan harga jual sangat penting dan akan mempengaruhi keuntungan yang ingin dicapai.

DAFTAR PUSTAKA

Adiningsih, S. (2002). *Ekonomi Mikro Edisi Revisi*. Yogyakarta: Bpfe Isbn.

- Akbar, C. T. (2019). Panen dan Pascapanen Kelor (Moringa Oleifera Lam.) Organik di Kebun Organik Kelorina, Blora, Jawa Tengah. Buletin Agrohorti.
- Bakhtiar. (2021). Analisis Penentuan Harga Jual Produk Sirup Dengan Menggunakan Metode Target Profit Pricing. Jurnal Sistem Informasi, 125-132.
- Gie. (2021, Oktober 12). Mark Up: Pengertian, Cara Hitung dan Contohnya dalam Bisnis. accurate.id.
- Hansen, & Mowen. (2001). Akuntansi Manajemen Biaya Jilid 2. Jakarta: Salemba Empat.
- Hayati, R. (2022, Februari 11). Pengertian Informan Penelitian, 3 jenis, dan Contohnya. PenelitianIlmiah.com.
- Kismono. (2001). Bisnis Pengantar. Yogyakarta: BPFE.
- Krisnadi, A. D. (2015, September 23). Nama Kelor se-Dunia. <https://kelorina.com/kategori/budidaya/>.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2009). Manajemen Pemasaran Jilid. 1, Ed. 13. Jakarta : Erlangga.
- Mulyadi. (2001). Sistem Akuntansi Edisi 3. Jakarta: Salemba Empat.
- Sujarweni, V. W. (2016). Akuntansi Manajemen. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Suratiyah, K. (2015). Ilmu Usahatani. Jakarta: Penebar Swadaya.