



SKRIPSI

**ANALISIS PENETAPAN HARGA POKOK PRODUKSI
PRODUK CABAI GILING PT X**

NEZELA ARDIANI PUTRI

09111440000035

DOSEN PEMBIMBING

NUGROHO PRIYO NEGORO, ST., SE., MT

DOSEN KO-PEMBIMBING

TITAH LAKSAMANA, S.Kom., MBA

DEPARTEMEN MANAJEMEN BISNIS

FAKULTAS BISNIS DAN MANAJEMEN TEKNOLOGI

INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER

SURABAYA

2018



SKRIPSI

**ANALISIS PENETAPAN HARGA POKOK PRODUKSI
PRODUK CABAI GILING PT X**

NEZELA ARDIANI PUTRI

NRP. 09111440000035

DOSEN PEMBIMBING

NUGROHO PRIYO NEGORO, ST., SE., MT

DOSEN KO-PEMBIMBING

TITAH LAKSAMANA, S.Kom., MBA

DEPARTEMEN MANAJEMEN BISNIS

FAKULTAS BISNIS DAN MANAJEMEN TEKNOLOGI

INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER

SURABAYA

2018

(halaman ini sengaja dikosongkan)



UNDERGRADUATE THESIS

THE ANALYSIS OF COST OF GOODS SOLD OF CHILE MILLED IN PT X

NEZELA ARDIANI PUTRI

NRP. 09111440000035

SUPERVISOR :

NUGROHO PRIYO NEGORO, ST., SE., MT

CO-SUPERVISOR :

TITAH LAKSAMANA, S.Kom., MBA

DEPARTEMENT OF BUSINESS MANAGEMENT

FACULTY OF BUSINESS AND TECHNOLOGY MANAGEMENT

INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER

SURABAYA

2018

(halaman ini sengaja dikosongkan)

LEMBAR PENGESAHAN

**ANALISIS PENETAPAN HARGA POKOK PRODUKSI PRODUK
CABAI GILING PT X**

Oleh :

Nezela Ardiani Putri
NRP. 0911144000035

**Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh
Gelar Sarjana Manajemen**

Pada

**Program Studi Sarjana Manajemen Bisnis
Departemen Manajemen Bisnis
Fakultas Bisnis dan Manajemen Teknologi
Institut Teknologi Sepuluh Nopember**

Tanggal Ujian : 16 April 2018

**Disetujui Oleh :
Dosen Pembimbing Skripsi**

Pembimbing



Nugroho Priyo Negoro, ST., SE., MT
NIP. 197607012003121002

Ko-Pembimbing

Titah Laksamana, S.Kom., MBA
NIP. -

Seluruh tulisan yang tercantum pada Skripsi ini merupakan hasil karya penulis sendiri, dimana isi dan konten sepenuhnya menjadi tanggung jawab penulis. Penulis bersedia menanggung segala tuntutan dan konsekuensi jika di kemudian hari terdapat pihak yang merasa dirugikan, baik secara pribadi maupun hukum.

Dilarang mengutip sebagian atau seluruh isi Skripsi ini tanpa mencantumkan atau menyebutkan sumbernya. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh isi Skripsi dalam bentuk apa pun tanpa izin penulis.

ANALISIS PENETAPAN HARGA POKOK PRODUKSI PRODUK CABAI GILING PT X

ABSTRAK

Penetapan harga pokok produksi merupakan salah satu keputusan yang sangat penting dalam suatu perusahaan karena nilai dari harga pokok produksi akan mempengaruhi strategi penetapan harga jual suatu produk. Dalam penetapan harga pokok produksi, perusahaan harus mampu melihat faktor internal dan eksternal yang akan mempengaruhi nilai harga pokok produksi tersebut, sehingga perusahaan tidak salah dalam menetapkan harga jual produk yang berakibat dilakukannya *repricing strategy*. PT X merupakan produsen lokal baru yang memproduksi produk olahan cabai giling yang telah disterilkan (*Chili Paste*) dan memiliki peran sebagai *intermediaries* antara petani cabai merah dan industri saus cabai penghasil saus cabai yang kini marak digunakan oleh masyarakat luas. Konsumsi cabai merah segar sebagai bahan baku utama PT X menjadi salah satu permasalahan yang dihadapi dimana harga bahan baku cabai merah segar seringkali mengalami fluktuasi yang disebabkan oleh kapasitas cabai segar yang *overproduction* pada saat musim panen dan memicu terjadinya harga cabai yang jatuh secara drastis. Oleh sebab itu, nilai dari harga pokok produksi cabai giling menjadi sangat menantang untuk ditetapkan. Saat ini, PT X masih belum memiliki harga pokok produksi yang pasti yang akan diterapkan untuk perusahaannya. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis harga pokok produksi produk cabai giling PT X dengan mempertimbangkan sisi internal dan eksternal. Sisi internal yang dipertimbangkan ialah tingkat imbal hasil perusahaan, sedangkan sisi eksternal yang dipertimbangkan ialah nilai *Willingness to Pay* (WTP) industri saus cabai. *Internal Rate of Return* (IRR) digunakan untuk mengukur tingkat imbal hasil, sedangkan pendekatan *Contingent Valuation Method* (CVM) digunakan untuk menganalisis *willingness to pay* (WTP). Kedua faktor tersebut dikombinasikan untuk mendapatkan nilai harga pokok produksi dengan pendekatan *Full Costing*. Analisis sensitivitas dilakukan untuk menguji beberapa skenario perubahan harga cabai segar untuk mendapatkan harga pokok produksi maksimum yang dapat ditetapkan oleh PT X. Hasil dari penelitian ini didapatkan bahwa harga pokok produksi maksimum yang dapat ditetapkan perusahaan sebesar Rp 19.899 per kilogram. Harga tersebut telah mempertimbangkan nilai IRR minimum sebesar 26% dan WTP maksimum sebesar Rp 30.000 per kilogram.

Kata Kunci: *Cabai Giling, Harga Pokok Produksi, Tingkat Imbal Hasil, Willingness to Pay (WTP)*

(halaman ini sengaja dikosongkan)

THE ANALYSIS OF COST OF GOODS SOLD OF CHILE MILLED IN PT X

ABSTRACT

Deciding optimum cost of goods sold is one of the most important thing in the company because it will affect the pricing strategy that would be applied by the company. In deciding cost of goods sold, company ought to take a condisederation on internal and external factors which might affect the value of that cost of goods sold, the most proper value of cost of goods sold will dissociate the potential of repricing strategy of the company. PT X is a pioneer of new producers of sterilized chili milled (chili paste) that act as an intermediaries of chili farmers and chili sauce industries that produces chili sauce which are now widely been used by the community. The amount of fresh chili as a major raw material of sterilized chili milled turns to bring a problem where fresh chili faces price fluctuations caused by the over production capacity of fresh chili in the harvest season. In consequence, determining cost of goods sold of sterilized chile milled is quite challenging to be decided in PT X. Recently, PT X still has not a definite cost of goods sold that could be applicable in the company. This research aim to analyze the cost of goods sold of sterilized chile milled by considering the internal and external factors. Internal factors that will be considered is the rate of return of the company and external factors that will be condidered is the Willingness to Pay (WTP) of chili sauce industries. Rate of return will be used measured by the Internal Rate of Return (IRR), while Contingenget Valuation Method (CVM) will be used to analyze the Willingness to Pay (WTP). Both approaches will be combine to obtain the value of cost of production with Full Costing method. Sensitivity analysis will be done to give several scenarios of fresh chili prices to get the optimum cost of production that could be applied in PT X. This research shows that the highest acceptable price of cost of goods sold that could be applied by the company is Rp 19.899 per kilogram that has been considered the minimum value of IRR which is 26% and maximum value of WTP which is Rp 30.000 per kilogram.

Keywords: *Chili Milled, Cost of Goods Sold, Rate of Return, Willingness to Pay (WTP)*

(halaman ini sengaja dikosongkan)

KATA PENGANTAR

Puji syukur senantiasa penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT karena atas rahmat dan kasih sayang-Nya, penulis dapat menyelesaikan laporan skripsi yang berjudul “**Analisis Penetapan Harga Pokok Produksi Produk Cabai Giling PT X**” dengan baik.

Laporan skripsi ini disusun guna memenuhi persyaratan untuk menyelesaikan studi Strata-1 dan memperoleh gelar Sarjana Manajemen, Institut Teknologi Sepuluh Nopember Surabaya. Laporan skripsi ini tidak akan terselesaikan tanpa bantuan dari banyak pihak. Dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu penulis selama menyelesaikan tugas akhir ini, yaitu:

1. Bapak Imam Baihaqi, ST., M.Sc., Ph.D selaku ketua Departemen Manajemen Bisnis ITS.
2. Bapak Nugroho Priyo Negoro, ST., SE., MT selaku Sekretaris Jurusan Manajemen Bisnis ITS serta selaku dosen pembimbing penulis yang telah membimbing dan mmebantu penulis dalam mengerjakan penelitian.
3. Bapak Titah Laksamana, S.Kom., MBA selaku dosen ko-pembimbing yang telah banyak memberikan masukan dan saran kepada penulis sehingga pengerjaan penelitian ini dapat berjalan dengan baik.
4. Bapak Ir Arman Hakim Nasution, M.Eng selaku dosen wali penulis yang telah mendampingi dan membimbing penulis selama masa perkuliahan di Manajemen Bisnis ITS.
5. Bapak dan Ibu Dosen tim pengajar, staff, serta seluruh karyawan Departemen Manajemen Bisnis ITS yang telah banyak memberikan pembelajaran dan berbagai pengalaman berharga kepada penulis selama menjadi mahasiswa.
6. Mama, Papa, Mas Auli dan Derry yang selalu memberikan semangat dan kekuatan kepada penulis. Terima kasih yang tak terhingga atas segala doa yang dipanjatkan kedua orang tua penulis, juga atas dukungan mental dan materi yang telah diberikan.

7. Mas Aziz Troosnabawa selaku teman dekat yang selalu siap membantu, mendukung dan memotivasi penulis untuk segera menyelesaikan penulisan ini.
8. Sahabat seperjuangan LUVS, Meriem Octaviana, Monica Hesiane, Nisrina Arieza, Winastiti Hastaningtami, Ivana Esti Yulianti di kampus yang selalu menemani dan memberikan semangat serta keceriaan selama kurang lebih 3,5 tahun berkuliah di Departemen Manajemen Bisnis ITS. Terutama teruntuk Meriem yang telah setia menemani penulis dalam proses pengumpulan data di pabrik PT X di Kediri.
9. Sahabat main H-E-B-O-H, Aya Tiara, Dhea Amalia, Bagus Wibisono, Cevin Ian dan Irsyad Hibatullah yang selalu menemani penulis dan memberikan banyak cerita dari awal menjadi mahasiswa hingga dapat menyelesaikan penelitian ini.
10. Sahabat penulis sejak SMP dan SMA, Sharfina Ghaisani, Tasya Oesricha, Riasyuli Respatio dan Madina Nailufar yang selalu ada dan senantiasa menemani penulis selama kurang lebih sembilan tahun ini. Terima kasih atas semua doa, motivasi, semangat dan bantuan yang telah diberikan
11. Teman-teman G-Qusent selaku teman angkatan Manajemen Bisnis 2014 yang selalu memberikan canda tawa dan membantu penulis setiap penulis mengalami kesulitan.
12. Keluarga Mahasiswa Manajemen Bisnis ITS dan BMSA atas doa dan dukungan yang diberikan.
13. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu-persatu atas segala bantuannya kepada penulis dalam pengerjaan skripsi.

Surabaya, April 2018

Penulis

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	i
ABSTRAK	iii
ABSTRACT	v
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR	xv
BAB I	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	7
1.3 Tujuan Penelitian.....	7
1.4 Manfaat Penelitian.....	7
1.5 Ruang Lingkup Penelitian	8
1.5.1 Batasan	8
1.5.2 Asumsi	8
1.6 Sistematika Penelitian	9
BAB II.....	11
2.1 Cabai.....	11
2.1.1 Cabai giling.....	13
2.1.2 Saus Cabai.....	15
2.2 Penetapan Harga Jual	17
2.2.1 Strategi Penetapan Harga Jual.....	17
2.4 Harga Pokok Produksi.....	19
2.4.1 Konsep Harga Pokok Produksi	19
2.4.2 Metode Penentuan Harga Pokok Produksi.....	22
2.4.3 Perbedaan Metode Penentuan Harga Pokok Produksi	23
2.5 Willingness to Pay (WTP).....	26
2.5.1 Konsep Willingness to Pay (WTP)	26
2.5.2 Hubungan Willingness to Pay (WTP) dan Teori <i>Supply – Demand</i>	27

2.5.3	Metode Pengukuran Willingness to Pay (WTP)	28
2.6	Biaya Modal (<i>Cost of Capital</i>).....	30
2.6.1	<i>Cost of Equity</i>	31
2.6.2	<i>Cost of Debt</i>	31
2.6.3	<i>Weighted Average Cost of Capital (WACC)</i>	32
2.6.4	<i>Minimum Attractive Rate of Return (MARR)</i>	32
2.7	Pembentukan Harga Pokok Produksi Cabai Giling	33
2.8	Analisis Sensitivitas	35
2.9	Penelitian Terdahulu	36
BAB III	39
3.1	Tahap Identifikasi dan Perumusan Masalah	39
3.1.1	Identifikasi Permasalahan.....	39
3.1.2	Tahap Studi Lapangan dan Studi Literatur.....	39
3.2	Tahap Penentuan Tingkat Imbal Hasil.....	40
3.3.1	Penentuan Tingkat Inflasi.....	40
3.3.2	Proyeksi Biaya Produksi dan Non Produksi.....	41
3.3.3	Penyusunan Harga Pokok Produksi.....	41
3.4	Tahap Penyusunan Willingness to Pay (WTP).....	42
3.4.1	Analisis Nilai WTP Industri Saus Cabai	43
3.5	Analisis Penetapan Harga Pokok Produksi dengan Tingkat Imbal Hasil dan <i>Willingness to Pay (WTP)</i>	44
3.6	Analisis Sensitivitas.....	44
3.7	Tahap Analisis dan Pembahasan Skenario Sensitivitas	45
3.8	Simpulan dan Saran	45
BAB IV	47
4.1	Pengumpulan Data	47
4.2	Gambaran Umum Perusahaan	47
4.3	Investasi Awal PT X dan Sumber Pendanaan.....	53
4.4	Data Awal	53
4.4.1	Tingkat Inflasi	54
4.4.2	<i>Weighted Average Cost of Capital (WACC)</i>	55

4.4.3	<i>Minimum Alternatif Rate of Return (MARR)</i>	58
4.5	Kebutuhan Biaya Produksi Cabai Giling	58
4.5.1	Biaya Bahan Baku.....	59
4.5.2	Biaya Tenaga Kerja Langsung	61
4.5.3	Biaya Overhead Pabrik	62
4.6	Kebutuhan Biaya Non-Produksi Cabai Giling	65
4.7	Industri Saus Cabai.....	66
4.7.1	Industri Saus Cabai 1	67
4.7.2	Industri Saus Cabai 2	68
4.7.3	Industri Saus Cabai 3	69
4.7.4	Industri Saus Cabai 4	70
4.7.5	Industri Saus Cabai 5	71
4.7.6	Industri Saus Cabai 6	72
4.7.7	Industri Saus Cabai 7	73
4.8	<i>Willingness to Pay (WTP)</i> Industri Saus Cabai.....	74
4.9	Pengolahan Data.....	75
4.10	Proyeksi Biaya Bahan Baku	76
4.10.1	Proyeksi Harga Cabai Merah	76
4.10.2	Proyeksi Bahan Baku Utama (BBU) dan Bahan Baku Pendukung (BBP) 78	
4.11	Proyeksi Biaya Tenaga Kerja Langsung	78
4.12	Proyeksi Biaya Overhead Pabrik.....	79
4.12.1	Proyeksi Biaya Sewa Gedung Biaya.....	79
4.12.2	Proyeksi Biaya Utilitas.....	79
4.12.3	Proyeksi Biaya Steam	79
4.12.4	Proyeksi Biaya Ongkos Kirim	80
4.12.5	Proyeksi Biaya Packaging.....	80
4.12.6	Proyeksi Biaya Depresiasi Produksi.....	81
4.13	Proyeksi Biaya Non-Produksi	81
4.14	Proyeksi Harga Pokok Produksi Cabai Giling	81
4.15	Proyeksi Laporan Laba Rugi	83

4.16	Proyeksi Piutang Usaha	84
4.17	Proyeksi Hutang Usaha.....	84
4.18	Proyeksi Perubahan Modal Kerja	85
4.19	Proyeksi Laporan Arus Kas	86
BAB V	89
5.1	Analisis <i>Willingness to Pay</i> (WTP) Cabai Giling.....	89
5.2	Analisis Harga Pokok Produksi Cabai Giling.....	90
5.3	Analisis Kelayakan Invetasi dengan Basis Harga Cabai <i>Random Number</i> ..	92
5.4	Analisis Sensitivitas	94
5.4.1	Analisis Sensitivitas Kombinasi Harga Pokok Produksi dan <i>Willingness to Pay</i> (WTP)	96
5.5	Implikasi Manajerial	99
BAB VI	103
5.1	Kesimpulan	103
5.2	Saran	103
DAFTAR PUSTAKA	105
LAMPIRAN	111

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Standar Mutu Cabai Merah	12
Tabel 2. 2 Komposisi Cabai Giling dan Saus Cabai	15
Tabel 2. 3 Perbedaan Revealed Preference Method dan Stated Preference Method ..	28
Tabel 2. 4 Perbedaan Revealed Preference Method dan Stated Preference Method ..	29
Tabel 2. 5 Atribut perbedaan antara metode CVM dan DCE	30
Tabel 2. 6 Perbandingan penelitian terhadulu dengan penelitian yang dilakukan	36
Tabel 2. 7 Perbandingan penelitian terhadulu dengan penelitian yang dilakukan	37
Tabel 3. 1 Daftar Kebutuhan Data untuk Penyusunan Harga Pokok Produksi.....	42
Tabel 3. 2 Daftar Kebutuhan Data untuk Penyusunan Willingness to Pay (WTP).....	42
Tabel 3. 3 Tahap Analisis WTP Industri Saus Cabai	44
Tabel 4. 1 Kapasitas Produksi per Bulan Cabai Giling PT X (dalam Kilogram)	51
Tabel 4. 2 Investasi Awal PT X	53
Tabel 4. 3 Umur Ekonomis Aset Tetap.....	53
Tabel 4. 4 Data Historis Indeks Harga Konsumen (IHK) Tahun 2014-2016	54
Tabel 4. 5 Proyeksi Inflasi Tahun 2018-2020	55
Tabel 4. 6 Beta Perusahaan Pembanding	55
Tabel 4. 7 Perhitungan WACC dengan Asumsi 1 PT X	56
Tabel 4. 8 WACC Asumsi 2 PT X.....	57
Tabel 4. 9 Horizon Waktu dan Tingkat Inflasi Proyeksi Biaya	58
Tabel 4. 10 Rata-rata Harga Pasar Cabai Merah Segar di Jawa Timur.....	59
Tabel 4. 11 Biaya Bahan Baku Utama dan Pendukung	61
Tabel 4. 12 Biaya Tenaga Kerja Langsung	62
Tabel 4. 13 Biaya Utilitas Penggunaan Listrik	63
Tabel 4. 14 Biaya Packaging, Steam dan Ongkos Kirim.....	64
Tabel 4. 15 Biaya Depresiasi Aset Tetap	64
Tabel 4. 16 Biaya Non-Produksi Cabai Giling	65
Tabel 4. 17 Hasil Kesiediaan Menggantikan Bahan Baku Cabai Merah ke Cabai Giling Industri Saus Cabai	66

Tabel 4. 18 Hasil Perhitungan Generalized Logistic Cabai Merah	77
Tabel 4. 19 Proyeksi <i>Random Number</i> Cabai Giling PT X Tahun 2018 - 2020	77
Tabel 4. 20 Proyeksi Bahan Baku Utama Tahun 2018 - 2020	78
Tabel 4. 21 Proyeksi Bahan Baku Pendukung Tahun 2018 – 2020	78
Tabel 4. 22 Proyeksi Biaya Tenaga Kerja Langsung Tahun 2018 – 2020	78
Tabel 4. 23 Proyeksi Biaya Sewa Gedung Tahun 2018 – 2020	79
Tabel 4. 24 Proyeksi Biaya Utilitas Tahun 2018 – 2020.....	79
Tabel 4. 25 Proyeksi Biaya Steam Tahun 2018 - 2020	80
Tabel 4. 26 Proyeksi Biaya Ongkos Kirim Tahun 2018 – 2020	80
Tabel 4. 27 Proyeksi Biaya Packaging Tahun 2018 – 2020.....	80
Tabel 4. 28 Proyeksi Biaya Depresiasi Produksi Tahun 2018 - 2020	81
Tabel 4. 29 Proyeksi Biaya Non Produksi Tahun 2018 - 2020	81
Tabel 4. 30 Perhitungan Harga Pokok Produksi Cabai Giling	82
Tabel 4. 31 Proyeksi Laporan Laba Rugi Tahun 2018 – 2020.....	83
Tabel 4. 32 Proyeksi Piutang Usaha Tahun 2018 - 2020	84
Tabel 4. 33 Proyeksi Hutang Usaha Tahun 2018 - 2020.....	85
Tabel 4. 34 Proyeksi Perubahan Modal Kerja.....	85
Tabel 4. 35 Proyeksi Laporan Arus Kas Tahun 2018 – 2020.....	87
Tabel 4. 36 Analisa Penggunaan Bahan Baku Cabai Segar Saat Ini dan Ketersediaan Membayar ISC.....	74
Tabel 5. 1 Proyeksi Harga Pokok Produksi Kuartal Pertama Tahun 2018	91
Tabel 5. 2 Proyeksi FCF Produk Cabai Giling PT X Tahun 2018 – 2019	93
Tabel 5. 3 Penetapan Initial Price Cabai Merah Segar Tahun 2018 – 2020.....	94
Tabel 5. 4 Harga Pokok Produksi Maksimum Cabai Giling PT X	97

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Grafik Harga Cabai Merah di Jawa Timur tahun 2014-2017.....	2
Gambar 2. 1 Kondisi Existing Alur Distribusi Saus Cabai.....	13
Gambar 2. 2 Alur Distribusi dengan PT X sebagai Intermediaries Cabai Merah.....	14
Gambar 2. 3 Proses Produksi Cabai giling.....	15
Gambar 2. 4 Proses Produksi Saus Cabai	16
Gambar 2. 5 Perhitungan HPP berdasarkan metode Full Costing	22
Gambar 2. 6 Perhitungan HPP berdasarkan metode Variable Costing	23
Gambar 2. 7 Perbedaan Elemen Biaya Full Costing dan Variable Costing.....	24
Gambar 2. 8 Laporan Laba Rugi dengan metode Full Costing.....	25
Gambar 2. 9 Laporan Laba Rugi dengan metode Variable Costing	25
Gambar 2. 10 Surplus Konsumen	27
Gambar 2. 11 Metode Willingness to Pay (WTP)	29
Gambar 2. 12 Struktur Pasar PT X	33
Gambar 3. 1 Diagram Alur Penelitian.....	46
Gambar 4. 1 Peta Lokasi Pabrik PT X di Pulau Jawa.....	49
Gambar 4. 2 Harga Rata-Rata Cabai Merah Bulanan di Jawa Timur Tahun 2017.....	50
Gambar 4. 3 Grafik Pola Harga Cabai Merah Segar Tahun 2014 - 2017	60
Gambar 4. 4 Partisipasi Industri Saus Cabai.....	66
Gambar 4. 5 Distribusi Generalized Logistic untuk Cabai Merah Segar.....	76
Gambar 5. 1 Nilai Willingness to Pay (WTP) Industri Saus Cabai	89
Gambar 5. 2 Proyeksi Marjin Keuntungan Cabai Giling dengan harga Random Number Tahun 2018 – 2020	90
Gambar 5. 3 Hubungan antara Tingkat Harga Cabai, NPV dan IRR Cabai Giling	96

(halaman ini sengaja dikosongkan)

BAB I

PENDAHULUAN

Pada bab ini dijelaskan mengenai hal-hal yang mendasari dilakukannya penelitian ini. Hal-hal tersebut antara lain latar belakang, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan ruang lingkup penelitian.

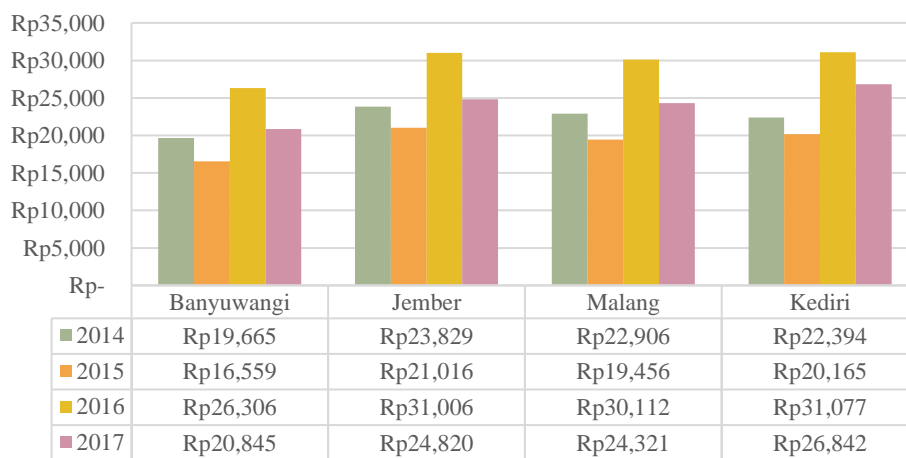
1.1 Latar Belakang

Cabai merupakan salah satu bumbu dan rempah khas Indonesia yang selalu hadir di setiap masakan-masakan Indonesia yang menjadi salah satu penyedap makanan yang selalu dicari masyarakat Indonesia (Agromedia, 2007). Kondisi kebutuhan cabai nasional dalam satu tahun di kota-kota besar berkisar sekitar 800.000 ton per tahun, sedangkan pada hari-hari besar keagamaan kebutuhan cabai biasanya meningkat sekitar 10–20% (Saptana & Ar-Rozi, 2012). Cabai merupakan salah satu komponen penyusun Indeks Harga Konsumen (IHK). Menurut Kadiman (2005), IHK merupakan indeks harga yang paling umum digunakan sebagai indikator inflasi. Tekanan inflasi IHK yang cukup tinggi bersumber dari tekanan inflasi *volatile foods*. Berdasarkan data komoditas kelompok *volatile foods*, lima komoditas utama penyumbang inflasi tertinggi dalam lima tahun terakhir adalah beras, bawang merah, cabai, daging sapi, dan bawang putih (Bank Indonesia, 2015).

Pada tahun 2010 cabai merah merupakan tiga besar komoditas penyebab inflasi, menjelang akhir tahun 2010 dan awal tahun 2011 harga cabai merah mengalami peningkatan 86.59 persen dari harga sebelumnya (Anwaruddin et al, 2015; BPS 2010). Inflasi tertinggi pada 5 tahun terakhir terjadi pada bulan Mei 2015 tepatnya menjelang bulan Ramadhan mencapai 0,5 persen yang disebabkan oleh kenaikan harga cabai merah sebesar 22.2 persen yang memberi sumbangan 0,10 persen terhadap total inflasi, hal ini memberikan memberikan pengaruh yang cukup besar pada perekonomian Indonesia. Sepanjang tahun 2016, cabai merah masih tercatat sebagai penyumbang inflasi terbesar dengan andil inflasi 0,35 persen (BPS, 2016).

Di Indonesia, cabai yang dapat dikonsumsi dibedakan menjadi beberapa jenis antara lain; (1) Cabai Besar yang termasuk cabai merah besar dan cabai keriting, (2) Cabai Kecil atau cabai rawit, dan (3) Cabai Hibrida seperti paprika (Djarwaningsih, 1984). Dari ketiga jenis cabai tersebut, cabai merah paling banyak digunakan karena cabai merah dianggap sebagai tanaman yang memiliki nilai ekonomis yang tinggi (*high economic value commodity*) (Budiono, 2004).

HARGA CABAI MERAH DI JAWA TIMUR TAHUN 2014-2017



Gambar 1. 1 Grafik Harga Cabai Merah di Jawa Timur tahun 2014-2017

Sumber: Sistem Informasi Ketersediaan dan Perkembangan Harga Bahan Pokok di Jawa Timur (2017)

Cabai termasuk golongan produk yang bersifat *high perishable* (sangat mudah rusak). Tingginya minat petani untuk menanam cabai karena nilai ekonomisnya yang tinggi meningkatkan terjadinya *over production* sehingga memicu terjadinya *booming* saat musim panen, khususnya di pulau Jawa. Hal tersebut membuat jumlah produksi cabai di Indonesia cenderung berfluktuasi. Di sisi lain, peningkatan kapasitas permintaan seringkali tidak sebanding dengan meningkatnya hasil produksi, hal ini berpengaruh pada hukum penawaran – permintaan (Sari, 2012). Permintaan yang rendah akan memicu jatuhnya harga cabai. Untuk mengatasi permasalahan rendahnya daya tahan cabai dan jatuhnya harga cabai, dewasa ini banyak dikembangkan produk olahan cabai seiring berkembangnya teknologi sehingga cabai tersebut memiliki umur simpan yang lebih lama (Downey, et al. 1992).

Di Indonesia, produk olahan cabai khususnya cabai giling yang telah disterilkan (*Chili Paste*) sebagian besar masih berasal dari *import*. PT X merupakan produsen lokal baru berbentuk *Business to Business* (B2B) yang memproduksi cabai giling yang telah disterilisasi dan tanpa pengawet. Pabrik PT X berlokasi di Jawa Timur dimana lokasi tersebut merupakan salah satu sentra produksi cabai merah ketiga terbesar di Indonesia (Nuryati & Noviati, 2015). Cabai giling sendiri merupakan salah satu produk olahan cabai setengah jadi yang dapat digunakan sebagai bahan baku utama saus cabai dan cabai olahan lainnya. Kedua produk cabai giling dan saus cabai sama-sama menggunakan bahan baku cabai merah besar dengan standar mutu III atau *grade C*.

Cabai giling menjadi pemecah solusi substitusi pengganti cabai segar dan cabai giling *import* pada industri saus cabai. PT X berperan sebagai *intermediaries* antara *supplier* puncak yaitu petani cabai dan industri saus cabai dalam rantai pasok saus cabai. Selain itu, kelebihan produk olahan cabai giling ialah cabai giling memiliki ketahanan umur produk yang lebih lama daripada cabai segar walaupun tidak ditambahkan bahan pengawet (*Sodium Benzoat*), hal ini sangat menguntungkan bagi industri saus cabai karena dapat mengecilkan risiko cabai yang busuk. Komposisi cabai giling yang telah mengandung beberapa bahan yang menjadi bahan baku saus cabai juga menguntungkan bagi pihak industri saus cabai karena dapat mengurangi *cost of production*.

Selain menjadi solusi untuk industri saus cabai, cabai giling menjadi solusi untuk para petani cabai. Ketidakseimbangan antara produksi dan pasokan pasar menyebabkan cabai seringkali mengalami fluktuasi harga bahkan cenderung mengalami penurunan tajam. Fluktuasi harga cabai meningkatkan ketidakpastian terjualnya cabai milik para petani dimana daya ketahanan cabai tidaklah panjang, namun dengan adanya produk olahan cabai giling, para petani cabai mendapat kepastian penjualan dalam kuantitas yang banyak. Kepastian penjualan pada saat harga jual rendah akan menjamin keuntungan bagi para petani. Sinergi yang terjadi antara petani cabai, PT X dan industri saus cabai akan meningkatkan rantai nilai dan meningkatkan manfaat pada seluruh pemain dalam rantai pasok.

Hubungan antara cabai, cabai giling dan saus cabai memiliki karakteristik yang unik dimana kedua pemain industri tersebut membutuhkan cabai merah yang bersifat *volatile foods* sebagai bahan baku utama. PT X sebagai substitutor cabai segar berperan sebagai *supplier* bagi industri saus cabai, dan industri saus cabai berperan sebagai konsumen akhir. Dalam hukum penawaran – permintaan, PT X akan mengontrol sisi penawaran dan industri saus cabai akan mengontrol sisi permintaan pada rantai pasok saus cabai.

Sebagai produsen baru, penetapan harga jual *equilibrium* sangat dibutuhkan oleh PT X karena harga jual memiliki peranan penting yang akan mempengaruhi *revenue* dan membangun citra perusahaan. Struktur pasar dengan posisi pasar persaingan sempurna menuntut PT X untuk memiliki harga jual yang kompetitif di pasar. Menurut Supriyono (2001), terdapat beberapa faktor-faktor yang perlu diperhatikan dalam penetapan harga jual antara lain faktor yang bersifat bukan biaya dan faktor yang bersifat biaya. Faktor eksternal seperti kondisi pasar, elastisitas permintaan, penawaran dan permintaan, citra atau kesan masyarakat digolongkan sebagai faktor bukan biaya, sedangkan, faktor internal seperti biaya-biaya atau nilai yang dikeluarkan perusahaan digolongkan sebagai faktor biaya. Faktor eksternal erat kaitannya dengan daya beli konsumen yang ditargetkan sehingga ditetapkan sebagai batas atas dalam penetapan harga jual, namun sebaliknya, faktor biaya merupakan sejumlah nilai yang dikeluarkan perusahaan sehingga faktor biaya menjadi batas paling minimum dalam penetapan harga jual produk.

Dalam penetapan harga jual produk, faktor internal berupa biaya produksi yang timbul erat kaitannya untuk menentukan harga jual yang akan ditetapkan oleh perusahaan. Teori ekonomi mikro menyatakan bahwa harga jual yang paling baik atas barang atau jasa adalah harga jual yang menghasilkan perbedaan paling besar antara total pendapatan dengan total biaya (Supriyono, 2001). Harga jual yang bernilai di atas biaya produksi akan menghasilkan suatu laba bagi perusahaan, sebaliknya, harga jual yang bernilai di bawah biaya produksi akan menghasilkan suatu kerugian bagi perusahaan yang seringkali ditunjukkan dengan keadaan investasi yang tidak layak untuk dijalankan. Sehingga, faktor utama yang paling penting dalam penetapan harga

jual ialah harga pokok produksi yang dihasilkan untuk memproduksi suatu barang. Prinsip dasar dalam penentuan harga jual produk adalah bahwa harga jual harus cukup untuk menutup semua biaya dan menghasilkan laba dalam jangka panjang sehingga dapat memberikan *return* yang wajar bagi pemegang saham.

Pentingnya peran harga pokok produksi membuat nilai harga pokok produksi menjadi fokus utama perusahaan, terlebih untuk PT X sebagai pemain baru dipasar. Selain sebagai indikator dalam menetapkan harga jual, harga pokok produksi juga merupakan elemen penting untuk menilai keberhasilan (*performance*) dari perusahaan, karena harga pokok produksi memiliki kaitan yang erat dengan indikator-indikator sukses perusahaan seperti laba kotor dan laba bersih penjualan. Perubahan kecil pada nilai harga pokok produksi dapat saja berdampak signifikan pada indikator keberhasilannya. Selain itu, untuk menentukan harga jual yang tepat, perusahaan juga harus dapat menghitung harga pokok produksi dengan tepat sehingga produk tidak *overcosted* (dibebani biaya lebih dari seharusnya) dan juga tidak *undercosted* (dibebani biaya kurang dari seharusnya).

Dalam penentuan harga pokok produksi, terdapat beberapa faktor penting yang perlu diperhatikan sebagai indikator penyusunan harga jual. Menurut Harjito dan Martono (2010), tujuan utama perusahaan ialah untuk memaksimalkan nilai perusahaan atau memaksimumkan kemakmuran pemegang saham. Itu artinya, perusahaan dalam menjalankan bisnisnya harus memiliki *return* yang wajar agar dapat menutupi keinginan pemegang saham. *Return* atau biasa disebut pula sebagai tingkat imbal hasil harus dimasukkan kedalam perhitungan harga jual agar setiap produk yang terjual telah memiliki faktor imbal hasil yang diharapkan oleh perusahaan untuk didapatkan. Secara otomatis, dalam perhitungan harga pokok produksi, nilai imbal hasil merupakan salah satu faktor internal yang harus dipertimbangkan dalam perhitungan.

Selain faktor imbal hasil, harga jual juga sangat berpengaruh pada faktor eksternal seperti keputusan pembelian target konsumennya, dimana keputusan pembelian tersebut dipengaruhi oleh daya beli konsumen. Menurut Putong (2003), daya beli adalah kemampuan konsumen membeli banyaknya jumlah barang yang

diminta pada suatu pasar tertentu, dengan tingkat harga tertentu, pada tingkat pendapatan tertentu, dan dalam periode tertentu. Dari definisi tersebut, dapat dikatakan bahwa daya beli berkaitan dengan tingkat konsumsi, harga dan pendapatan. Oleh sebab itu, daya beli dapat dijadikan sebagai batas atas dalam penentuan harga jual produk, yang artinya, nilai harga pokok produksi juga harus memiliki nilai dibawah tingkat daya beli target konsumennya. Tingkat daya beli dapat pula diukur dengan nilai kesediaan membayar konsumen terhadap barang atau jasa yang diinginkannya.

Faktor tingkat imbal hasil dan kemampuan daya beli menjadi menarik untuk dibahas dalam penetapan harga pokok produksi. Pasalnya, saat ini banyak perusahaan yang menentukan harga pokok produksi hanya berdasarkan total biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan tanpa mempertimbangkan kedua aspek imbal hasil dan daya beli tersebut. Selain itu, harga cabai merah segar yang menjadi bahan baku utama untuk memproduksi cabai giling memiliki sifat *volatile foods* sehingga menyebabkan harga pokok produksi yang ditimbulkan PT X pun akan berubah-ubah tidak menentu. Dalam kondisi harga pokok produksi yang fluktuatif, penetapan harga pokok produksi maksimum perlu ditetapkan oleh PT X agar tetap menjaga nilai harga jual dibawah nilai kesediaan membayar, serta tingkat imbal hasil yang diinginkan oleh perusahaan. Harga pokok produksi maksimum akan menjaga kestabilan harga jual yang dapat ditetapkan oleh perusahaan, serta dapat menjadi dasar acuan agar perusahaan mengetahui batas harga yang tidak boleh dilewati. Sehingga, perusahaan tetap dapat memperoleh laba yang diinginkan dan target perusahaan dapat tercapai.

Skripsi ini akan membahas tentang penetapan harga pokok produksi cabai giling PT X dengan menggunakan faktor internal dan eksternal. Penetapan harga pokok produksi akan disusun berdasarkan metode *full costing*. Metode *full costing* dipilih karena PT X merupakan produsen cabai giling yang baru memulai produksinya dimana pencatatan biaya masih relatif sederhana. Menurut Rachmayanti (2011), metode perhitungan *full costing* lebih tepat digunakan pada industri kecil dan menengah karena industri ini masih menggunakan proses pencatatan biaya yang masih relatif sederhana.

Pemilihan harga pokok produksi dilakukan dengan melakukan proyeksi perubahan harga pokok produksi dengan periode proyeksi selama 3 tahun. Skenario harga pokok produksi dilakukan pada harga terkecil dan harga terbesar pada setiap tahun selama masa proyeksi dengan menggunakan pendekatan analisis sensitivitas. Analisis sensitivitas dilakukan untuk melihat seberapa besar pengaruh perubahan suatu variabel berdampak pada hasil penetapan harga pokok produksi maksimum yang akan dipilih.

Dengan analisis sensitivitas, akan didapatkan nilai harga pokok produksi maksimum yang dapat digunakan oleh PT X dalam pengambilan keputusan. Sebagai pemain baru dipasar, penetapan harga pokok produksi sangat berperan penting karena akan mengurangi ketidakpastian dalam penetapan harga jual (Djumali, et al., 2014). Penggabungan kedua informasi internal dan eksternal penting untuk dilakukan, karena faktor tersebut akan menggabungkan tingkat imbal hasil yang diinginkan perusahaan dan kesediaan pengguna untuk membayarkan produknya sehingga harga pokok produksi yang dapat ditetapkan perusahaan merupakan harga *equilibrium* yang paling sesuai dengan tujuan perusahaan.

1.2 Rumusan Masalah

Permasalahan yang akan diselesaikan pada penelitian skripsi ini adalah analisis penetapan harga pokok produksi dengan faktor-faktor yang ada.

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini yang ingin didapatkan adalah menetapkan harga pokok produksi produk cabai giling PT X dengan mempertimbangkan faktor internal dan eksternal perusahaan.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diperoleh dari penelitian ini adalah:

1. Memberikan manfaat untuk PT X agar dapat mempertimbangkan penggunaan nilai maksimum harga pokok produksi cabai giling dalam kondisi bahan baku yang bersifat *volatile*.

2. Hasil penelitian dapat digunakan sebagai referensi tambahan atau pengembangan ide-ide baru untuk penelitian selanjutnya
3. Sebagai bahan pertimbangan perusahaan atau instansi lain yang menghadapi permasalahan yang sama.

1.5 Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian yang dilakukan dianggap handal hanya pada beberapa kondisi tertentu yang dibawah beberapa batasan dan asumsi. Batasan dan asumsi ini digunakan untuk menyederhanakan permasalahan agar mudah diselesaikan.

1.5.1 Batasan

1. Penyusunan harga pokok produksi pada penelitian ini hanya akan berfokus pada produk cabai giling PT X.
2. Faktor internal yang digunakan sebagai batasan dalam penetapan harga pokok produksi ialah tingkat imbal hasil.
3. Faktor eksternal yang digunakan sebagai batasan dalam penetapan harga pokok produksi ialah kesediaan membayar target konsumen (*Willingness to Pay* – WTP).
4. Penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder berdasarkan informasi yang didapatkan dari *owner* PT X.
5. Cabai yang menjadi objek ialah cabai merah.
6. Harga Bahan Baku (BB) cabai yang digunakan adalah harga rata-rata cabai merah tahun 2014 – 2017 di Jawa Timur.

1.5.2 Asumsi

1. Tidak terjadi hiperinflasi selama penelitian ini dilakukan.

1.6 Sistematika Penelitian

Sistematika metode penelitian ini dibagi menjadi enam bab yang dimulai dari pendahuluan, landasan teori, metodologi penelitian, pengumpulan dan pengolahan data, analisis dan interpretasi data, serta kesimpulan dan saran.

BAB I PENDAHULUAN

Bab pendahuluan ini berisikan latar belakang dilakukannya metode penelitian, rumusan masalah yang akan dibahas dalam metode penelitian ini, tujuan dilakukannya penelitian, manfaat yang diperoleh dari hasil penelitian, ruang lingkup serta sistematika penulisan laporan penelitian metode penelitian.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini akan menjelaskan tentang teori dan konsep yang digunakan oleh peneliti yang didapatkan dari studi literatur.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab metodologi penelitian ini berisi tahapan-tahapan proses penelitian atau langkah-langkah yang harus dilakukan oleh peneliti. Metodologi penelitian akan digambarkan dalam bentuk *flowchart*.

BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Bab ini akan menjelaskan tentang teknik pengumpulan data yang dibutuhkan serta dilakukan pengolahan terhadap data tersebut.

BAB V ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini akan membahas tentang analisis dan pembahasan data berdasarkan hasil pengolahan data yang dilakukan pada bagian sebelumnya.

BAB VI SIMPULAN DAN SARAN

Bab simpulan dan saran merupakan bab terakhir yang akan menjelaskan tentang kesimpulan yang dapat diambil dari keseluruhan rangkaian penelitian Skripsi ini serta saran bagi objek penelitian dan untuk penelitian selanjutnya.

(halaman ini sengaja dikosongkan)

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini akan dijelaskan dasar teori, serta bahan penelitian lain yang akan mendukung dan menjadi landasan untuk melaksanakan kegiatan penelitian tugas akhir ini. Tinjauan pustaka ini terdiri dari penjelasan tentang cabai, cabai giling, saus cabai, konsep dan strategi penetapan harga, harga pokok produksi, *willingness to pay* (WTP), biaya modal, pembentuk harga pokok produk cabai giling, dan analisis sensitivitas.

2.1 Cabai

Cabai merupakan jenis tanaman suku terung-terungan (*Solanaceae*) yang berasal dari Amerika Selatan. Cabai sejak lama telah banyak dibudidayakan di Indonesia karena memiliki nilai ekonomis yang tinggi (Anggreini & Fadlil, 2013). Kebutuhan akan cabai terus meningkat setiap tahun sejalan dengan meningkatnya jumlah penduduk dan berkembangnya industri yang membutuhkan bahan baku cabai. Kebutuhan terhadap tanaman cabai ini semakin meningkat sejalan dengan semakin bervariasinya jenis dan menu makanan yang memanfaatkan produk ini. Selain itu, cabai sebagai rempah-rempah merupakan salah satu mata dagangan yang dapat mendatangkan keuntungan bagi petani dan pengusaha. Karena, selain untuk memenuhi kebutuhan dalam negeri juga termasuk mata dagangan yang mempunyai peluang pemasaran ekspor non migas yang sangat baik (Bank Indonesia, 2007).

Di Indonesia pengembangan budidaya tanaman cabai mendapat prioritas perhatian sejak tahun 1961. Tanaman cabai menempati urutan atas dalam skala prioritas penelitian pengembangan garapan Puslitbang Hortikultura di Indonesia bersama 17 jenis sayuran komersial lainnya (Tim Bina Karya Tani, 2008). Menurut Djarwaningsih (1984), jenis-jenis tanaman cabai di Indonesia yang dapat dikonsumsi dibagi menjadi 3 varietas antara lain:

1. Cabai Besar (*Capsicum annum L*)

Cabai besar di Indonesia dibagi menjadi dua kelompok yaitu cabai merah besar dan cabai merah keriting. Permukaan buah cabai merah besar halus dan mengkilat

serta mempunyai rasa pedas. Sedangkan cabai merah keriting bentuknya lebih ramping dengan cita rasa sangat pedas.

2. Cabai Kecil atau Cabai Rawit (*Capsicum frutescens*)

Cita rasa cabai rawit biasanya sangat pedas, walaupun ada yang tidak pedas. Variasi warna cabai rawit dari kuning, oranye, dan merah. Tanaman cabai rawit berbuah sepanjang tahun, tahan hujan dan dapat tumbuh di dataran rendah sampai tinggi. Varietas cabai rawit juga dinamakan berdasarkan asal cabai diperoleh.

3. Cabai Hibrida

Buah cabai hibrida dapat dikelompokkan kedalam kelompok cabai besar. Cabai ini diperoleh dari persilangan benih-benih bibit yang diseleksi dengan metode pemuliaan yang modern. Cabai hibrida yang cukup dikenal tetapi tidak banyak dibudidayakan karena tidak tahan di lahan terbuka adalah paprika yang umum disebut *sweet pepper* (cabai manis) dengan bentuk yang agak memendek dan mengembung.

Dari seluruh varietas cabai diatas, cabai merah besar (*Capsicum annum L.*) merupakan komoditas sayuran yang banyak mendapat perhatian karena memiliki nilai ekonomis yang cukup tinggi (Ganefianti & Wiyanti, 1997). Salah satu faktor yang membuat cabai banyak diminati untuk dijadikan usaha tani ialah karena cabai tidak bersifat musiman. Menurut Tsurayya dan Kartika (2015), cabai merah memiliki rata-rata waktu pemanenan yaitu berkisar antara 2–4 bulan (tergantung lokasi dan varietas) dan pada umumnya melakukan penanaman bibit pada musim marengan (saat hujan akan berakhir). Pemanenan cabai dilakukan tiap minggu atau dua minggu sekali. Cabai yang dihasilkan juga memiliki standar mutu (*grade*) tersendiri, hal ini akan menentukan sistem distribusi cabai tersebut.

Tabel 2. 1 Standar Mutu Cabai Merah

Mutu	Kesegaran Bentuk	Kesegaran Ukuran Panjang (cm)	Kadar Kotoran	Tingkat Kerusakan
Mutu I (A)	98 Normal	12-14	1%	0%
Mutu II (B)	96 Normal	9-11	2%	1%
Mutu III (C)	95 Normal	<9	5%	2%

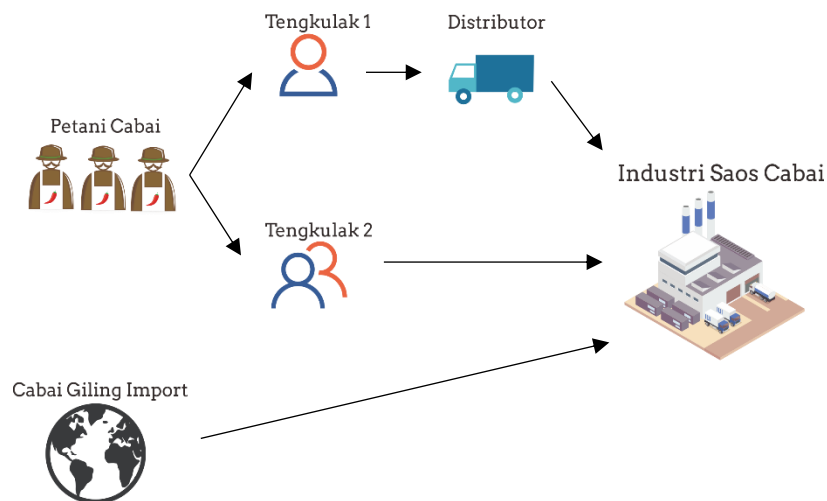
Sumber: Tsurayya dan Kartika (2015)

Terlihat bahwa standar mutu cabai terdiri dari tiga jenis, yaitu mutu I, mutu II, dan mutu III. Masing-masing mutu cabai memiliki tujuan pasar yang berbeda-beda. Cabai dengan mutu I memiliki tujuan pasar utama, yaitu ekspor dan pasar swalayan. Cabai dengan mutu II memiliki tujuan pasar utama yaitu pasar-pasar tradisional. Cabai dengan mutu III digunakan untuk kebutuhan industri seperti pembuatan tepung, kebutuhan makanan instan atau bumbu.

2.1.1 Cabai giling

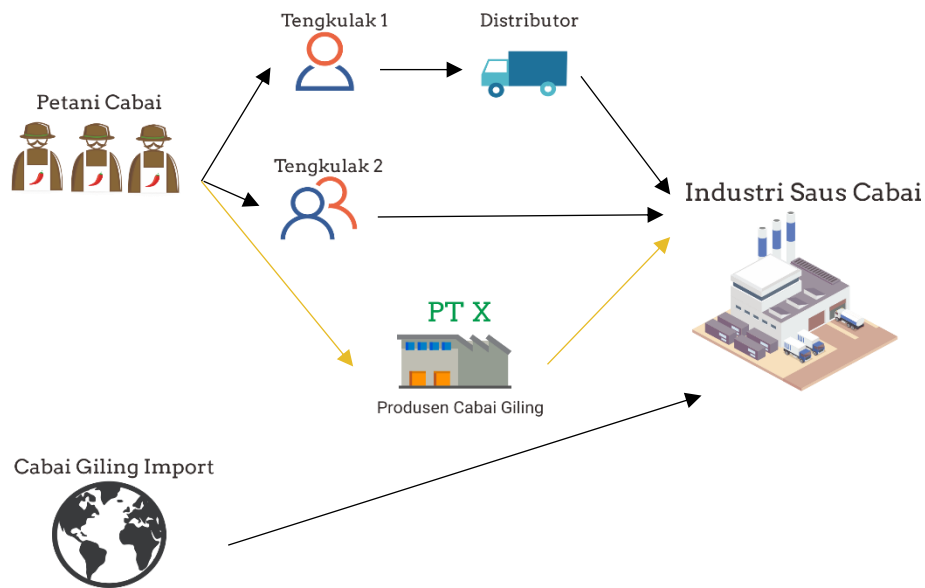
Cabai giling (*Chilli Paste*) merupakan salah satu produk olahan cabai setengah jadi yang banyak diperdagangkan di kota-kota besar. Di Indonesia, produk cabai giling tidak digunakan langsung oleh masyarakat luas, namun cabai giling merupakan produk olahan cabai yang biasa digunakan sebagai salah satu komposisi yang terdapat pada produk olahan cabai lainnya seperti saus cabai dan sambal siap makan. Cabai giling memiliki setidaknya 3-4 komposisi utama yang terkandung didalamnya.

PT X merupakan produsen baru penghasil cabai giling yang telah disterilkan. PT X berperan sebagai penengah (*intermediaries*) antara para petani cabai dan industri saus cabai. Sebagian besar kondisi saat ini industri saus cabai masih bergantung pada cabai segar dan cabai giling *import*.



Gambar 2. 1 Kondisi Existing Alur Distribusi Saus Cabai (Bahan Baku Cabai Merah)

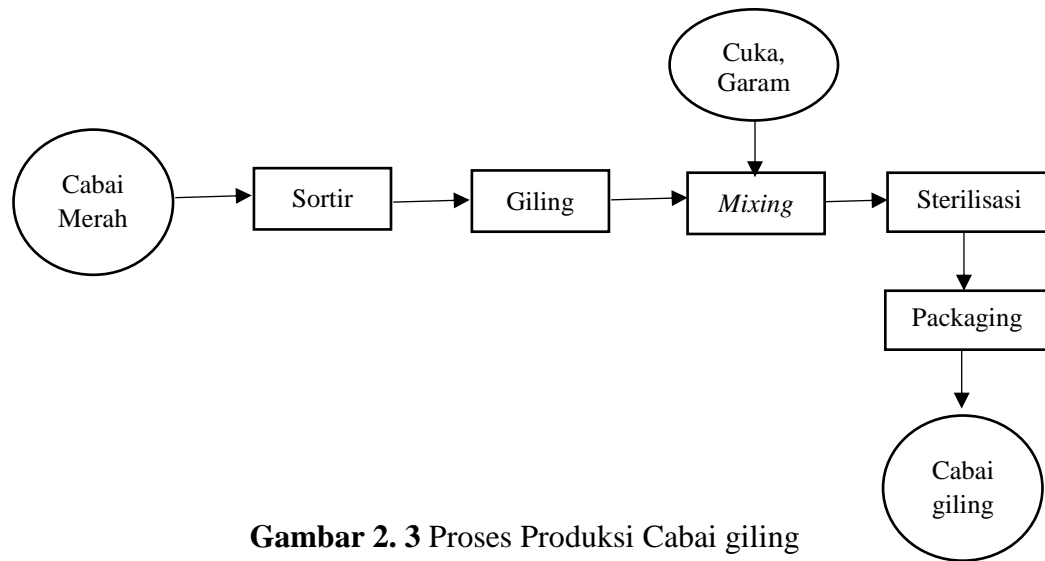
Sumber: diolah Penulis (2017)



Gambar 2. 2 Alur Distribusi dengan PT X sebagai *Intermediaries* Cabai Merah

Sumber: diolah Penulis (2017)

Pada umumnya, produk cabai giling dapat memiliki daya tahan simpan yang tinggi karena telah ditambahkan oleh bahan pengawet seperti natrium chlorida, natrium benzoat, natrium bisulfit dan asam cuka (Kumara, 1986). Perbedaan produk cabai giling yang dihasilkan PT X dengan cabai giling lainnya ialah PT X tidak menggunakan bahan pengawet didalamnya dan memiliki ketahanan produk sekitar 6 bulan setelah diproduksi. PT X hanya menggunakan cabai merah dengan standar mutu B dan C untuk diolah menjadi cabai giling. Proses produksi cabai giling PT X melewati proses penyortiran dan pencucian, penggilingan, *mixing* dengan mencampurkan bahan tambahan cuka dan garam kemudian memasuki proses sterilisasi hingga akhirnya dikemas dalam bentuk plastik berukuran 5 kg.



Gambar 2. 3 Proses Produksi Cabai giling

Sumber: PT X

2.1.2 Saus Cabai

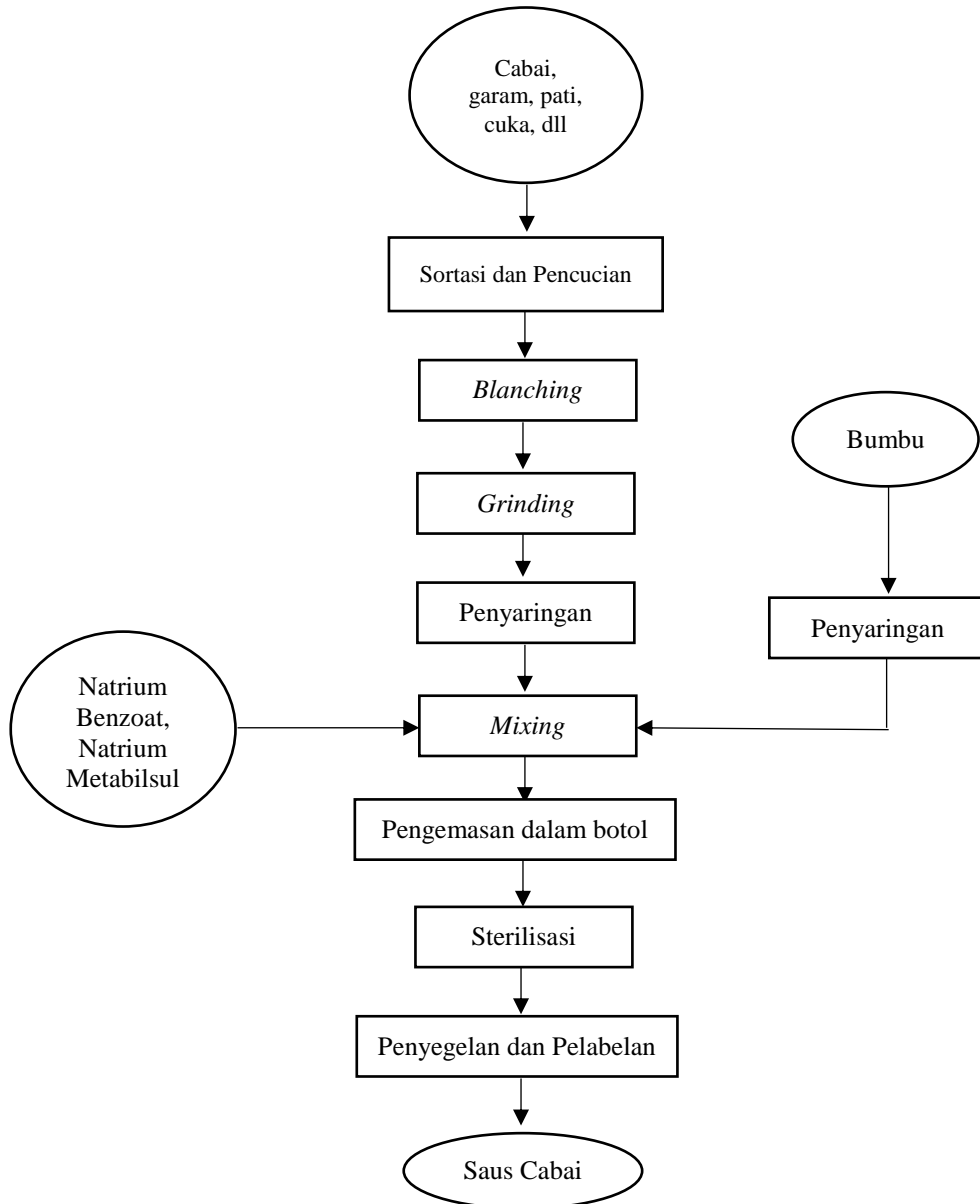
Saus cabai merupakan salah satu produk olahan cabai yang semakin lama semakin diminati masyarakat. Menurut Asni dan Novalinda, saus cabai adalah saus yang diperoleh dari bahan utama cabai (*Capsicum sp*) yang berkualitas baik, yang diolah dengan penambahan bumbu-bumbu dengan atau tanpa penambahan bahan makanan lain dan bahan tambahan pangan yang diizinkan (SNI 01- 2976-2006). Bahan-bahan tambahan yang digunakan sangat bervariasi, tetapi yang umum digunakan adalah garam, gula, bawang putih, dan bahan pengental (maizena).

Tabel 2. 2 Komposisi Cabai Giling dan Saus Cabai

Komposisi	Cabai Giling	Saus Cabai
Cabai Merah grade C/III	✓	✓
Garam	✓	✓
Cuka	✓	✓
Bawang Putih		✓
Gula		✓
Pati		✓
Air		✓
Penguat rasa Mononatrium Glutamat		✓
Pengawet Natrium Benzoat dan Natrium Metabisulfit		✓

Sumber: PT X (2017) dan Hambali et al (2006)

Saus cabai dapat disimpan dalam waktu yang cukup lama, hal tersebut disebabkan selain mengandung asam, gula, dan garam pada saus cabai juga ditambahkan bahan pengawet (Hambali et al, 2006). Dari segi teksturnya, saus dapat berupa *tick sauce* atau saus kental dan *thin sauce* atau saus encer dengan dasar utama rasa asam, manis, pedas, asin dan sebagainya, *ketchup* adalah salah satu contoh saus yang kental (Susanto & Saneto, 1994).



Gambar 2. 4 Proses Produksi Saus Cabai

Sumber: Hambali et al (2006)

2.2 Penetapan Harga Jual

Harga merupakan salah satu faktor penting yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian bagi konsumen. Sebaliknya bagi produsen, harga merupakan faktor yang penting karena dapat mempengaruhi jumlah pendapatan. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi harga yaitu, biaya yang dikeluarkan (*cost of production*), persepsi konsumen (*customer perception*), persaingan pasar (*market competition*), regulasi dan pengaruh teknologi. Oleh karena itu, dalam melakukan penetapan harga diperlukan tujuan yang jelas dengan strategi yang tepat.

Tujuan penetapan harga menurut *Collage of Agricultural Science* (2007) antara lain:

1. *Partial Cost Recovery*
2. Maksimasi *Profit Margin*
3. Maksimasi *Profit*
4. Maksimasi *Revenue*
5. *Quality Leadership*
6. Maksimasi Kuantitas
7. *Status Quo*
8. *Survival*

Pada penelitian skripsi ini, tujuan penetapan harga yang ingin dicapai ialah *survival*, dimana tujuan tersebut merupakan tujuan yang paling sesuai dengan perusahaan yang baru terjun ke pasar. Setelah menentukan tujuan yang ingin dicapai, selanjutnya adalah menentukan strategi yang tepat untuk mencapai tujuan tersebut.

2.2.1 Strategi Penetapan Harga Jual

Ada 10 strategi yang dapat dijadikan sebagai acuan dalam penetapan harga menurut *Collage of Agricultural Science* (2007), yaitu:

1. *Competitive Pricing*

Competitive pricing adalah strategi penetapan harga berdasarkan harga yang ditetapkan oleh competitor untuk produk atau jasa yang sama.

2. *Good, Better, Best Pricing*

Good, Better, Best Pricing digunakan untuk produk atau jasa yang memiliki spesifikasi yang berbeda-beda. Untuk menjaga tingkat pendapatan maka strategi yang digunakan adalah tetap menjual produk tersebut dengan tingkat harga yang berbeda.

3. *Loss Leader*

Prinsip *loss leader* adalah strategi yang digunakan dengan menetapkan harga jual yang lebih terjangkau, sehingga konsumen tetap akan memilih produk tersebut dibandingkan dengan produk lain.

4. *Multiple Pricing*

Multiple pricing digunakan untuk menaikkan penjualan dengan cara memberikan diskon untuk pembelian dengan kuantitas yang banyak.

5. *Optional Product Pricing*

Prinsip yang digunakan pada strategi ini adalah memberikan harga yang sedikit lebih mahal dengan memberikan *feature* tambahan kepada konsumen.

6. *Penetration Pricing*

Penetration pricing biasa digunakan ketika produk memasuki pasar yang baru dan bertujuan untuk meningkatkan *market share*. Ketika tujuan tersebut sudah tercapai biasanya harga ditingkatkan sedikit demi sedikit. Dalam strategi ini harga ditetapkan relatif rendah pada tahap awal *Product Life Cycle*.

7. *Premium Pricing*

Premium pricing digunakan untuk membidik kalangan tertentu. Produk atau jasa yang dijual memiliki keunggulan tersendiri dan biasanya kuantitas yang dijual tidak banyak.

8. *Product Bundle Pricing*

Bundling adalah penjualan dua atau lebih produk yang meliputi barang atau jasa yang berbeda dalam satu paket. Ada 2 fokus *bundling* antara lain *price bundling* dan *product bundling*.

9. *Product Line Pricing*

Product Line Pricing adalah strategi yang digunakan ketika produk atau jasa tersebut bersifat komplementer sehingga ketika dijual dalam satu paket dapat meningkatkan nilai tambah.

10. *Skim Pricing*

Prinsip penerapan strategi ini adalah menetapkan harga yang lebih mahal kemudian menetapkan skema tertentu yang kecenderungannya adalah menurun. Strategi ini umumnya diterapkan pada produk dengan teknologi baru.

2.4 Harga Pokok Produksi

Pada sub-bab ini akan dijelaskan mengenai konsep harga pokok produksi dan metode penentuan harga pokok produksi.

2.4.1 Konsep Harga Pokok Produksi

Strategi penentuan harga suatu produk tidak terlepas dari apa yang dinamakan harga pokok produksi. Harga pokok produksi merupakan keseluruhan biaya produksi yang terserap ke dalam unit produk yang dihasilkan perusahaan (Hanggana, 2008). Menurut Rayburn (1993), harga pokok produksi merupakan keseluruhan bahan baku langsung, tenaga kerja langsung dan *overhead* pabrik yang dikeluarkan untuk memproduksi suatu produk atau jasa. Dapat disimpulkan bahwa harga pokok produksi merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk membuat satu unit produk dalam periode tertentu.

Ketepatan penentuan harga pokok produksi menjadi hal yang penting bagi perusahaan karena menjadi acuan ketepatan harga jual dan mempengaruhi pendapatan perusahaan (Wahyuningsih, 2009). Faktor yang mempengaruhi penentuan harga jual adalah faktor dari dalam seperti biaya dan kualitas barang atau jasa maupun luar perusahaan seperti permintaan dan penawaran pasar, tipe pasar, kebijakan pemerintah dan pesaing (Hapsari, *et al.*, 2008).

Adapun fungsi dari harga pokok produksi menurut Mulyadi (2001) adalah sebagai berikut:

1. Harga pokok produksi sebagai penetapan harga jual
Harga pokok produksi merupakan hal penting yang perlu diketahui oleh perusahaan karena harga pokok dapat memberikan pengaruh terhadap penentuan harga jual produk tertentu.
2. Harga pokok produksi sebagai dasar penetapan harga
Apabila perusahaan telah membuat perhitungan harga pokok produksi maka perusahaan dapat menetapkan laba yang diharapkan akan mempengaruhi tingkat harga jual suatu produk tertentu.
3. Harga pokok sebagai dasar penetapan efisiensi
Harga pokok dapat dijadikan dasar untuk mengontrol pemakaian bahan, upah dan biaya produksi tidak langsung. Hal ini dapat dilakukan dengan menetapkan harga pokok standar terlebih dahulu kemudian membandingkan dengan harga pokok yang actual atau yang sebenarnya terjadi.
4. Harga pokok sebagai dasar pengambilan keputusan manajemen
Harga pokok merupakan suatu pedoman penting sekaligus dasar untuk pengambilan keputusan khusus perusahaan misalnya menetapkan perubahan harga penjualan, menetapkan penyesuaian proses produksi, menetapkan strategi persaingan di pasaran, dan perencanaan ekspansi perusahaan.

Menurut Dewi dan Kristanto (2013) dalam buku Akuntansi Biaya, terdapat tiga unsur harga pokok produksi, yang terdiri dari:

1. Biaya Bahan Baku Langsung (BB)
Biaya bahan baku langsung merupakan biaya perolehan semua bahan yang pada akhirnya akan menjadi bagian dari objek biaya (barang dalam proses dan kemudian barang jadi) dan yang dapat ditelusuri ke objek biaya dengan cara yang ekonomis. Dalam penelitian skripsi ini, biaya bahan baku utama yang digunakan ialah cabai, garam dan pengatur keasaman.

2. Biaya Tenaga Kerja Langsung (TKL)

Biaya TKL merupakan biaya yang dibayarkan kepada tenaga kerja langsung. Istilah tenaga kerja langsung digunakan untuk menunjuk tenaga kerja (karyawan) yang terlibat secara langsung dalam proses pengolahan bahan baku menjadi barang jadi. Biaya tenaga kerja langsung meliputi kompensasi atas seluruh tenaga kerja manufaktur yang dapat ditelusuri ke objek biaya (barang dalam proses dan kemudian barang jadi) dengan cara ekonomis. Misalnya upah yang dibayarkan kepada karyawan bagian pengadukan cabai.

3. Biaya *Overhead* pabrik

Biaya *overhead* pabrik atau biaya produksi tidak langsung merupakan seluruh biaya manufaktur terkait dengan objek biaya namun tidak dapat ditelusuri secara langsung ke objek biaya (barang dalam proses kemudian barang jadi) dengan cara ekonomis. Contoh biaya *overhead* pabrik yaitu:

- Bahan Baku Tidak Langsung (*Indirect Material*)
Seperti perlengkapan operasi, operasi, dan kebersihan yang digunakan dalam pabrik. Bahan tidak langsung pada dasarnya merupakan bahan pembantu atau pendukung kegiatan produksi.
- Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung (*Indirect Labor*)
Seperti pengawas pabrik dan pekerja terlatih lainnya serta tidak terlatih seperti pesuruh, petugas reparasi, dan pengawas yang secara nyata tidak mengerjakan produk dan hasil usaha tidak mudah ditelusuri ke produk jadi.
- Biaya lainnya diluar biaya bahan baku tidak langsung dan biaya tenaga kerja tidak langsung seperti biaya sewa, pajak, asuransi dan penyusutan.

2.4.2 Metode Penentuan Harga Pokok Produksi

Mulyadi (2009) menyatakan terdapat dua pendekatan yang digunakan untuk menghitung harga pokok produk adalah metode *Full Costing* dan metode *Variable Costing*. Berikut perbedaan dua pendekatan penentuan harga pokok produksi:

1. Metode *Full Costing*

Menurut Mirhani (2001), *full costing* merupakan metode penentuan harga pokok produk dengan memasukan seluruh komponen biaya produksi sebagai unsur harga pokok, yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya *overhead* variabel dan biaya *overhead* pabrik tetap. Setuju dengan pendapat Mirhani, menurut Eprilianta (2011) metode *full costing* memperhitungkan biaya tetap karena biaya ini dianggap melekat pada harga pokok persediaan baik barang jadi maupun persediaan barang dalam proses yang belum terjual dan dianggap harga pokok penjualan jika produk tersebut habis dijual. Dengan demikian Menurut Mulyadi (2005), perhitungan biaya produksi menurut metode *full costing* terdiri dari unsur-unsur biaya sebagai berikut:

Perhitungan Harga Pokok Produksi Metode <i>Full Costing</i>	
Biaya Bahan Baku	xxx
Biaya Tenaga Kerja Langsung	xxx
Biaya <i>Overhead</i> Tetap	xxx
Biaya <i>Overhead</i> Variabel	xxx
Biaya Produksi	xxx

Gambar 2. 5 Perhitungan HPP berdasarkan metode *Full Costing*

Sumber: Mulyadi (2005)

Biaya produk yang dihitung dengan pendekatan *full costing* terdiri dari unsur biaya produksi (BB, TKL, *Overhead* pabrik variabel dan *Overhead* pabrik tetap) ditambah dengan biaya non produksi (biaya pemasaran, biaya administrasi dan umum).

$$\text{Full Costing} = \text{Biaya Produksi} + \text{Biaya Non Produksi}$$

2. Metode *Variable Costing*

Metode *variable costing* merupakan metode penentuan biaya produksi yang hanya memperhitungkan biaya produksi yang hanya berperilaku variabel ke dalam biaya produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik variabel (Mulyadi, 2005). Harga pokok produksi yang dihitung dengan pendekatan *variable costing* terdiri dari unsur biaya produksi variabel (biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik) ditambah dengan biaya non-produksi variabel (biaya pemasaran variabel dan biaya administrasi dan umum variabel). Dengan demikian biaya produksi menurut *variable costing* terdiri dari unsur-unsur sebagai berikut:

Perhitungan Harga Pokok Produksi Metode <i>Variable Costing</i>	
Biaya Bahan Baku	xxx
Biaya Tenaga Kerja Langsung	xxx
Biaya <i>Overhead</i> Variabel	xxx
Biaya Produksi	xxx

Gambar 2. 6 Perhitungan HPP berdasarkan metode *Variable Costing*

Sumber: Mulyadi (2005)

Biaya produk yang dihitung dengan pendekatan *variable costing* terdiri dari biaya produksi variabel (BB, TKL dan *Overhead* pabrik variabel) ditambah dengan biaya non produksi variabel (biaya pemasaran variabel dan biaya administrasi dan umum variabel) dan biaya tetap (biaya *overhead* pabrik tetap, biaya pemasaran, biaya administrasi dan umum tetap).

$$\text{Variabel Costing} = \text{Biaya Variabel} + \text{Biaya Tetap}$$

2.4.3 Perbedaan Metode Penentuan Harga Pokok Produksi

Perbedaan antara metode *full costing* dengan *variable costing* terletak pada tujuan utamanya, yaitu konsep *full costing* mempunyai tujuan utama untuk pelaporan eksternal sedangkan *variable costing* memiliki konsep untuk pelaporan internal. Menurut Mulyadi (2001), perbedaan pokok yang ada diantara kedua metode tersebut akan berdampak pada:

1. Perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP)

Perhitungan harga pokok produksi akan berbeda pada kedua metode karena penentuan elemen biaya yang digunakan pada kedua metode berbeda. Gambar dibawah akan menunjukkan perbedaan elemen biaya pada kedua metode tersebut.

Elemen Biaya	<i>Full Costing</i>	<i>Variable Costing</i>
BB	xxx	xxx
TKL	xxx	xxx
<i>Overhead</i> Variabel	xxx	xxx
<i>Overhead</i> Tetap	xxx	-
Junlah Harga Pokok Produksi	xxx	xxx

Gambar 2. 7 Perbedaan Elemen Biaya Full Costing dan Variable Costing

Sumber: Mulyadi (2001)

2. Penentuan Harga Pokok Persediaan

Pada metode *full costing*, biaya *overhead* tetap akan dibebankan ke dalam harga pokok produk. Oleh karena itu, jika sebagian produk masih ada dalam persediaan atau belum terjual maka sebagian *overhead* tetap masih melekat pada harga pokok persediaan. Sebaliknya, metode *variable costing* tidak membebankan *overhead* tetap ke dalam harga pokok produk, tetapi langsung dibebankan ke dalam laba rugi sebagai biaya periode. Oleh karena itu, produk yang masih ada dalam persediaan atau belum terjual hanya dibebani biaya produksi variable atau dengan kata lain *overhead* tetap tidak melekat pada harga pokok persediaan.

3. Penyajian Laporan Laba Rugi

Laporan laba rugi dengan metode *full costing* menitikberatkan pada penyajian unsur-unsur biaya menurut hubungan dengan fungsi-fungsi pokok yang ada dalam perusahaan.

Laporan Laba Rugi <i>Full Costing</i>	
<i>Sales</i>	xxx
<i>Cost of good sold</i> (Harga pokok penjualan)	(xxx)
<i>Gross Profit</i>	xxx
<i>Operational Cost</i>	(xxx)
<i>Earning Before Interest Tax</i> (EBIT)	xxx
<i>Interest</i> (Bunga)	(xxx)
<i>Earning Before Tax</i> (EBT)	xxx
<i>Tax</i> (Pajak)	(xxx)
<i>Earning After Tax</i> (EAT)	xxx

Gambar 2. 8 Laporan Laba Rugi dengan metode *Full Costing*
 Sumber: Mulyadi (2001)

Dalam laporan laba rugi dengan metode *variable costing*, biaya tetap dikelompokkan menjadi satu dan harus ditutup dari laba kontribusi yang diperoleh perusahaan sebelum timbul laba bersih. Dengan pengelompokan biaya tetap, perusahaan dapat memusatkan perhatian pada perilaku biaya tetap dan melakukan pengawasan terhadap biaya tersebut baik dalam rencana jangka pendek maupun jangka panjang.

Laporan Laba Rugi <i>Variable Costing</i>	
<i>Sales</i>	xxx
<i>Vatiable Cost</i> (biaya variabel)	(xxx)
<i>Contribution Marjin</i> (laba kontribusi)	xxx
<i>Fixed Cost</i> (biaya tetap)	(xxx)
<i>Earning Before Interest Tax</i> (EBIT)	xxx
<i>Interest</i> (Bunga)	(xxx)
<i>Earning Before Tax</i> (EBT)	xxx
<i>Tax</i> (Pajak)	(xxx)
<i>Earning After Tax</i> (EAT)	xxx

Gambar 2. 9 Laporan Laba Rugi dengan metode *Variable Costing*
 Sumber: Mulyadi (2001)

2.5 Willingness to Pay (WTP)

Pada sub-bab ini akan dijelaskan mengenai konsep *willingness to pay* (WTP), hubungan antara WTP dan hukum *supply – demand* dan metode pengukuran WTP.

2.5.1 Konsep Willingness to Pay (WTP)

Willingness To Pay (WTP) adalah kesediaan pengguna untuk mengeluarkan imbalan atas jasa yang diperolehnya. Kesediaan konsumen untuk membayar (WTP) menentukan pengambilan keputusan mereka untuk bersedia membayar produk yang baru diluncurkan (Camerron & James 1987). Suatu harga akan sangat berpengaruh pada kesediaan konsumen untuk mengeluarkan imbalan (uang) nya pada sebuah produk, dalam hal ini ialah harga cabai giling. Cabai giling sebagai produk substitusi cabai segar akan sangat mempengaruhi kesediaan membayar penggunanya (industri cabai giling).

Harga beli dan harga jual bergantung pada nilai suatu produk bagi penggunanya. Pengguna akan berani membayar lebih mahal bagi produk yang memiliki nilai relatif lebih tinggi dan harga pasar yang berlaku pada saat yang sama untuk produk yang sama. Perbedaan antara harga beli dan harga jual akan berpengaruh pada nilai suatu produk lebih rentan terhadap pengaruh yang berubah-ubah yang secara langsung terkait dengan WTP (Simoson & Dorlet, 2003).

Dalam permasalahan jual beli B2B barang setengah jadi, WTP dipengaruhi oleh beberapa faktor diantaranya:

1. Produk yang ditawarkan atau disediakan oleh produsen cabai giling atau petani cabai. Semakin banyak jumlah produk cabai giling dan cabai segar yang tersedia, tentunya akan menguntungkan bagi industri saus cabai.
2. Kualitas dan kuantitas yang disediakan.
Dengan adanya kepastian produksi cabai giling, industri saus cabai tidak perlu bergantung pada musim panen cabai segar. Cabai giling menjamin kualitas cabai dengan langsung mengolahnya sehingga kualitas cabai didalamnya terjamin serta daya tahan cabai olahan dapat lebih panjang.
3. Utilitas atau maksud konsumen terhadap olahan cabai giling.

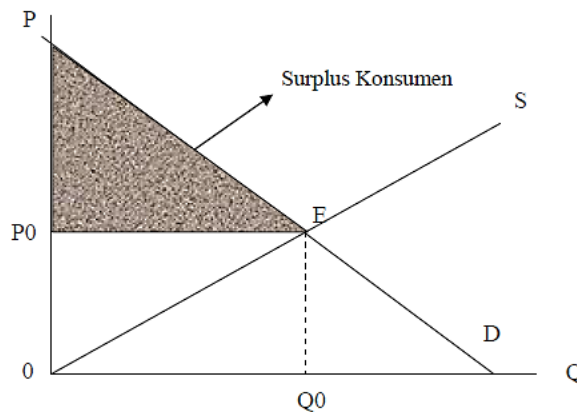
Jika manfaat yang dirasakan industri saus cabai semakin besar terhadap produk cabai giling tentunya semakin besar pula kemauan membayar terhadap harga jual yang telah ditetapkan. Demikian sebaliknya, jika manfaat yang dirasakan industri saus cabai tidak sebanding dengan harga yang diberikan oleh industri cabai giling, maka tingkat kemauan membayarnya pun akan semakin rendah.

4. Pedapatan usaha industri saus cabai

Bila pendapatan usaha suatu industri besar maka tentunya kemauan membayar produk substitusi cabai giling pun akan semakin besar.

2.5.2 Hubungan Willingness to Pay (WTP) dan Teori Supply – Demand

Secara grafis, titik *willingness to pay* terletak pada area di bawah kurva permintaan. Kurva permintaan mengukur jumlah yang akan dibayar oleh konsumen untuk tiap unit yang dikonsumsi. Surplus konsumen adalah perbedaan antara jumlah yang dibayarkan oleh konsumen untuk barang atau jasa dengan kesediaan untuk membayar. Surplus konsumen dapat terjadi pada saat konsumen menerima kelebihan dari yang dibayarkan dan kelebihan ini berakar pada hukum utilitas marginal yang semakin menurun.



Gambar 2. 10 Surplus Konsumen

(Sumber: Djijono, 2002)

Keterangan:

$0Q_0EP$	<i>Willingness to Pay</i> (WTP)
$0EP$	Manfaat sosial bersih
P_0EP	Surplus konsumen
$0EP_0$	Surplus produsen

Surplus produsen adalah jumlah yang dibayarkan oleh konsumen dikurangi biaya produksi. Surplus produsen terlibat dipasar dan penawaran pasar menggambarkan biaya marjinal untuk memproduksi barang atau jasa, sedangkan permintaan pasar menggambarkan marjinal benefit dari mengkonsumsi barang atau jasa (Djijono, 2002).

2.5.3 Metode Pengukuran *Willingness to Pay* (WTP)

Menurut Stephens (2010), terdapat dua metode pengukuran *willingness to pay* (WTP) yaitu dengan pendekatan *revealed preferences methods* (RP) dan *stated preferences methods* (SP). Metode RP menggunakan teknik observasi langsung terhadap pasar untuk melihat kebiasaan pelaku pasar, sedangkan metode SP *judgemental* terhadap dampak potensial dan bagaimana pelaku pasar merespon suatu perubahan. Banyak penelitian yang menggunakan metode SP daripada metode RP, hal ini disebabkan karena pada pendekatan RP data pada kehidupan nyata tidak mudah didapatkan atau pasar tidak selalu tersedia.

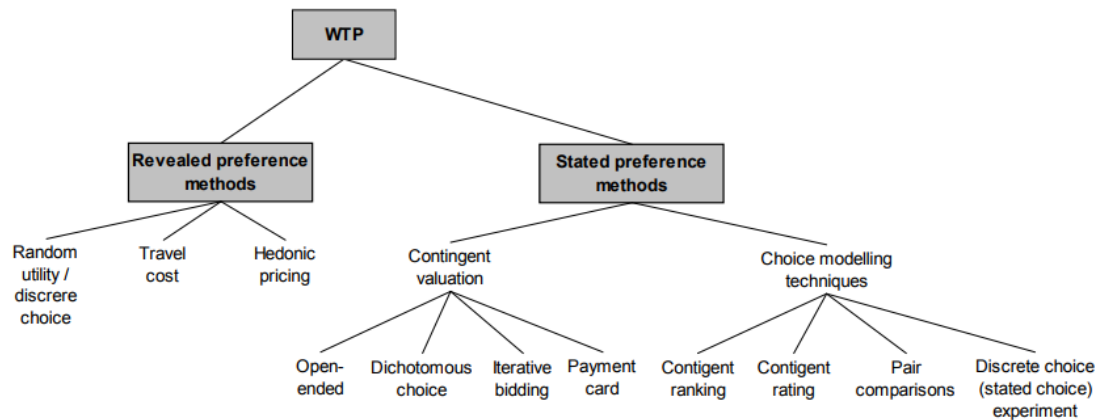
Tabel 2. 3 Perbedaan *Revealed Preference Methods* dan *Stated Preferences Methods*

	Revealed Preference (RP)	Stated Preference (SP)
Pendekatan	Pilihan pengguna yang dinilai langsung dengan cara observasi pada pasar sesungguhnya.	Pilihan pengguna dinilai dengan beberapa set pertanyaan pada atribut yang berbeda.
Metode Langsung	Harga kompetitif pasar (Observation of market prices)	<i>Contingent Valuation</i> (pengguna ditanya langsung mengenai kesediaan membayarnya)
Metode Tidak Langsung	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Travel Cost Method</i> • <i>Hedonic Pricing Method</i> • <i>Discrete chois</i> 	<i>Discrete Choice Experiment</i> (Estimasi kesediaan mambayar dengan variabel harga)

Tabel 2. 4 Perbedaan *Revealed Preference Methods* dan *Stated Preferences Methods* (Lanjutan)

	Revealed Preference (RP)	Stated Preference (SP)
Objek	Barang nyata	Barang nyata dan hipotesis
Kekurangan	<ul style="list-style-type: none"> • Informasi yang tersedia dan dapat didapatkan terbatas. • Tidak semua kasus dapat diaplikasikan. 	<ul style="list-style-type: none"> • Preferensi yang diamati belum tentu mencerminkan perilaku nyata. • Responden tidak menjawab dengan akurat. • Lebih kompleks.
Kelebihan	<ul style="list-style-type: none"> • Hasil lebih akurat karena langsung observasi kehidupan nyata. 	<ul style="list-style-type: none"> • Mendapatkan informasi lebih yang mungkin tidak dapat didapatkan dengan hanya mengobservasi langsung.

Sumber: Kjaer (2005)



Gambar 2. 11 Metode *Willingness to Pay* (WTP)

Sumber: Bateman et al. (2000) dan Kjaer (2005)

Pada pendekatan SP, penilaian untuk mengukur kesediaan membayar atau WTP terbagi menjadi dua metode yaitu *contingent valuation method* (CVM) dan *discrete choice experiment* (DCE). Perbedaan antara kedua metode terdapat pada tabel 2.4. Hasil yang didapatkan dengan penggunaan kuesioner CV ialah berupa harga, secara spesifik ialah untuk mendapatkan harga maksimum kesediaan membayar pengguna.

Tabel 2. 5 Atribut perbedaan antara metode CVM dan DCE

	CVM	DCE
Literatur	Banyak	Jarang (Sedikit)
WTP	Pertanyaan langsung: “Berapa kesediaan membayar Anda?”	Pertanyaan tidak langsung seperti memberikan beberapa alternatif pilihan, DCE memudahkan responden untuk mengerti dan menjawab pertanyaan.
Efisiensi Respon	Respon tunggal atau respon yang dijawab hanya satu jawaban.	<i>Multi-responses</i> atau respon dapat bermacam-macam.

Sumber: Bateman et al. (2002)

Dalam penelitian ini, pendekatan *stated preference* dengan metode CVM digunakan untuk mengukur kesediaan membayar responden (industri cabai giling) dengan menanyakan berapa jumlah harga yang responden bersedia untuk membayar dan penilaian responden terhadap situasi tertentu dengan menggunakan cara *open-ended* (pertanyaan terbuka), *iterative bidding* (penawaran iterative), *payment cards* dan pilihan *dichotomous* (Bateman et al., 2002). Metode CVM dipilih karena hasil yang diinginkan dari penelitian ini ialah harga kesediaan membayar pada cabai giling, metode CVM akan memfokuskan objek pada cabai giling.

Nilai WTP masing-masing responden yang didapatkan berupa nilai maksimum rupiah yang bersedia dibayarkan oleh industri cabai giling untuk menggunakan cabai giling sebagai produk substitusi beberapa bahan baku utamanya, nilai maksimum dari hasil tersebut merupakan nilai WTP maksimum yang akan dijadikan sebagai batas atas penetapan harga pokok produksi dalam penelitian ini.

2.6 Biaya Modal (*Cost of Capital*)

Setiap perusahaan pasti membutuhkan modal untuk menjalankan kegiatan operasional perusahaannya. Modal yang dibutuhkan oleh setiap perusahaan dapat bersumber dari pendanaan internal yang berupa modal atau ekuitas dari dalam perusahaan (*internal financing*) ataupun pendanaan eksternal yang berbentuk pinjaman atau hutang (*external financing*). Menurut Aida (2002), *Cost of Capital* (CoC) merupakan biaya yang dikeluarkan untuk membiayai sumber pembelanjaan. Sehingga,

nilai CoC terdiri dari penggabungan nilai biaya ekuitas (*cost of equity*) dan nilai biaya hutang (*cost of debt*).

2.6.1 *Cost of Equity*

Menurut Damodaran (2006), biaya modal ekuitas (*cost of equity*) merupakan tingkat pengembalian yang diharapkan oleh para investor terhadap dana yang mereka investasikan pada perusahaan tersebut. Pada umumnya, terdapat beberapa cara untuk mengukur nilai *cost of equity*, namun salah satu pendekatan yang paling banyak digunakan ialah dengan pendekatan CAPM (*Capital Asset Pricing Model*), dimana biaya modal laba ditahan adalah tingkat pengembalian atas modal sendiri yang diinginkan oleh investor yang terdiri dari tingkat bunga bebas risiko dengan premi risiko pasar dikalikan dengan β (risiko saham perusahaan). Persamaan CAPM ialah sebagai berikut:

$$Ke = Rf + \beta(Rm - Rf)$$

Keterangan :

R_f = *Risk free* – Tingkat pengembalian bebas risiko

β = Beta – Pengukuran sistematis saham

R_m = *Market Return* – Tingkat pengembalian saham

2.6.2 *Cost of Debt*

Biaya modal hutang (*cost of debt*) dapat diperoleh dari lembaga pembiayaan atau dengan menerbitkan surat pengakuan hutang (obligasi). Biaya hutang yang berasal dari pinjaman akan menimbulkan beban bunga yang harus dibayar perusahaan. Secara umum, *cost of debt* ditetapkan dengan variabel antara lain tingkat bunga saat ini, risiko bangkrutnya suatu perusahaan (*the default risk of the company*), dan keuntungan pajak bagi perusahaan. Sehingga, *cost of debt* dapat didapatkan dengan persamaan berikut:

$$Kd = Interest \times (1 - Tax)$$

2.6.3 *Weighted Average Cost of Capital (WACC)*

WACC merupakan salah satu metode pengukuran sumber pembiayaan perusahaan atau metode untuk mengukur biaya modal perusahaan (Abdul, 2005). WACC mengukur tingkat rata-rata tertimbang dari *expected-tax returns* sumber pendanaan perusahaan. Persamaan WACC ialah sebagai berikut :

$$WACC = (K_e \times W_e) + (K_d \times W_d)$$

K_e merupakan nilai *cost of equity*, sedangkan K_d merupakan nilai *cost of debt*. W_e merupakan rata-rata tertimbang dari ekuitas perusahaan atau jumlah proporsi penggunaan ekuitas perusahaan, sedangkan W_d merupakan rata-rata tertimbang dari hutang perusahaan atau jumlah proporsi penggunaan hutang perusahaan.

2.6.4 *Minimum Attractive Rate of Return (MARR)*

MARR adalah *return minimum* yang ditetapkan perusahaan untuk memutuskan kelayakakan suatu proyek. Pada umumnya, nilai MARR digunakan untuk membandingkan dengan nilai *Internal Rate of Return (IRR)* yang digunakan sebagai pengukuran kelayakakan suatu usaha. Nilai MARR yang lebih kecil daripada IRR menandakan suatu usaha layak untuk dijalankan atau investasi tersebut dianggap menguntungkan. Pembentukan nilai MARR dijabarkan dengan persamaan sebagai berikut:

$$MARR = WACC + \text{Margin yang diharapkan}$$

Ketentuan penggunaan MARR dan IRR ialah sebagai berikut:

Apabila,

$IRR > MARR$ = Investasi layak dijalankan (*Accepted*)

$IRR = MARR$ = *Break Even Point*

$IRR < MARR$ = Investasi tidak layak untuk dijalankan (*Not Accepted*)

2.7 Pembentukan Harga Pokok Produksi Cabai Giling

Penentuan harga pokok produksi pada penelitian ini mempertimbangkan dua faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal yang akan dikombinasikan untuk menetapkan harga pokok produksi *equilibrium* produk cabai giling PT X. Dalam pembentukan harga pokok produksi cabai giling, unsur margin keuntungan dimasukkan kedalam perhitungan agar mendapatkan imbal hasil yang diharapkan oleh perusahaan untuk didapatkan.

Margin keuntungan dapat ditetapkan oleh perusahaan sesuai dengan keinginan perusahaan untuk menutupi biaya non-produksi yang dikeluarkan oleh perusahaan. Namun, besarnya nilai margin keuntungan sangat dipengaruhi oleh struktur pasar dari barang yang diperdagangkan. Secara teoritis, struktur pasar dapat terbentuk oleh pasar monopoli, duopoli, oligopoli, persaingan monopolistik, serta persaingan sempurna (*perfect competition*). (Prastowo, et, al., 2008). PT X sebagai produsen baru memiliki posisi struktur pasar sebagai berikut:

		Pembeli (<i>Demand Driver</i>) Industri Saus Cabai			
		Monopoli	Oligopoli	Persaingan Monopolistik	Persaingan Sempurna
Penjual (<i>Supply Driver</i>) PT X	Monopoli				
	Oligopoli				
	Persaingan Monopolistik				
	Persaingan Sempurna				

Gambar 2. 12 Struktur Pasar PT X

Sumber: diolah Penulis (2018)

Sebagai pemasok bahan baku pada Industri Saus Cabai, PT X memiliki beberapa kompetitor dimana kompetitor terbesar PT X ialah cabai merah segar serta cabai giling yang berasal dari *import*. Karenanya, PT X memiliki struktur pasar yang dapat dikatakan hampir mendekati pasar persaingan sempurna walaupun industri sejenis PT X tidak berjumlah banyak di Indonesia. Struktur pasar dengan jenis pasar persaingan sempurna menyebabkan PT X tidak dapat mengontrol harga dengan leluasa, itu mengapa tingkat kesediaan membayar konsumen perlu dipertimbangkan sebagai

faktor eksternal dalam penetapan harga pokok produksi agar harga pokok produksi yang ditetapkan tidak melebihi batas maksimum kesediaan membayar atau *Willingness to Pay* (WTP) target konsumen PT X.

Persamaan batas faktor eksternal perusahaan dijabarkan sebagai berikut:

$$HPP \neq WTP$$

dimana,

$$HPP + Margin \leq WTP$$

Seperti yang dibahas sebelumnya, marjin keuntungan dipertimbangkan agar dapat menutupi biaya non-produksi perusahaan. Marjin keuntungan perusahaan sebagai faktor internal perusahaan dapat dilihat dengan tingkat *internal rate of return* (IRR) dimana nilai IRR yang dapat diterima merupakan nilai IRR yang melebihi nilai batas MARR atau batas *return minimum* yang diharapkan oleh perusahaan.

Persamaan batas faktor internal perusahaan dijabarkan sebagai berikut:

$$WACC + Margin \leq IRR$$

atau,

$$MARR \leq IRR$$

Dua persamaan batas faktor internal dan batas faktor eskternal diatas digunakan sebagai landasan dalam perhitungan harga pokok produksi dalam penelitian ini. Sehingga, harga pokok produksi yang didapatkan merupakan harga pokok produksi *equilibrium* yang telah memasukan unsur imbal hasil yang diharapkan serta kesediaan membayar konsumen cabai giling perusahaan.

2.8 Analisis Sensitivitas

Analisa sensitivitas adalah suatu metode dimana kita bisa mengetahui seberapa besar pengaruh asumsi-asumsi yang dipertimbangkan terhadap kelayakan suatu proyek. Di dalam dunia nyata, persoalan timbul mungkin sekali akan berbeda dengan yang telah diasumsikan oleh model, hal tersebut yang dinamakan ketidakpastian. Analisis sensitivitas digunakan ketika kondisi ketidakpastian muncul pada satu atau lebih parameter input. Menurut Sullivan, et. al. (1996), analisis sensitivitas berasal dari kebutuhan untuk mengukur seberapa sensitif sebuah keputusan untuk merubah nilai dari satu parameter atau lebih.

Analisis sensitivitas dijabarkan sebagai metode atau pendekatan untuk menguji perubahan keputusan dalam investasi ketika estimasi pada *input factor* berubah (McLaney, 2006). Kesalahan-kesalahan estimasi yang telah dilakukan atau kemungkinan perubahan yang dapat terjadi dapat terjawab dengan dilakukannya analisis sensitivitas. Dapat dikatakan, analisis sensitivitas merupakan alat untuk melakukan suatu skenario perubahan agar didapatkan hasil investasi yang layak atau yang diinginkan perusahaan. Analisis tersebut dilakukan dengan mengubah nilai dari suatu parameter pada suatu saat untuk selanjutnya dilihat bagaimana pengaruhnya terhadap akseptabilitas suatu alternatif investasi.

2.9 Penelitian Terdahulu

Penelitian sebelumnya telah banyak membahas tentang analisis penetapan harga pokok produksi dengan berbagai metode, namun masih sangat sedikit yang menentukan penetapan harga pokok produksinya dengan mempertimbangkan tingkat imbal hasil dan *willingness to pay* (WTP). Beberapa penelitian terdahulu akan dirangkum pada tabel dibawah:

Tabel 2. 6 Perbandingan antara penelitian terhadulu dengan penelitian yang dilakukan

Indikator	Riset Sebelumnya				Penelitian yang Dilakukan
	Tahun	2010	2013	2014	
Jenis Penelitian	Jurnal Penelitian	Jurnal Penelitian	Jurnal Penelitian	Jurnal Penelitian	Penelitian Sarjana
Penulis	Made Oka A. Manikmas	Ni Komang Suryandari, I.K. Satriawan dan Amna Hartiati	Parama Tirta W. W. K, Nur Kartika Indah M.	Julien Kasyful Mahalli	Nezela Ardiani Putri
Judul	Respon Produsen dan Konsumen terhadap Varietas Unggul Padi Beras Merah dalam Menciptakan Peluang Pasar	Perhitungan HPP Keripik Salak & Keripik Nangka Kelompok Tani Adi Guna Harapan Karangasem Bali	Analisa Kelayakan Finansial Pengembangan Usaha Produksi Komoditas Lokal: Mie Berbasis Jagung	Analisis <i>Ability to Pay</i> dan <i>Willingness to Pay</i> Pengguna Jasa Kereta Api Bandara Kualanamu (<i>Airport Railink Service</i>)	Analisis Penetapan Harga Pokok Produksi Produk Cabai Giling PT X
Objek	Beras Merah	Keripik Salak dan Keripik Nangka	Jagung	Layanan Kereta Api Bandara	Cabai giling
Metode	<i>Willingness to Pay</i> (WTP), <i>Willingness to Accept</i> (WTA), <i>Contingent Valuation Method</i> (CVM)	<i>Full Costing</i> dan <i>Variable Costing</i>	NPV, IRR, PP dan Analisis Sensitivitas	<i>Household Budget</i> (<i>Ability to Pay</i>) dan <i>stated preference</i> (<i>Willingness to Pay</i>)	<i>Full Costing</i> , IRR, <i>Stated Preference</i> (CVM), dan Analisis Sensitivitas

Tabel 2. 7 Perbandingan antara penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan (lanjutan)

Indikator	Riset Sebelumnya				Penelitian yang Dilakukan
<p>Hasil Temuan</p>	<p>WTP dipengaruhi oleh kandungan gizi dan rasa pada beras merah. Sedangkan faktor WTA pada petani dipengaruhi oleh tingkat produktivitas dan kemudahan pemeliharaan tanaman di lapangan.</p>	<p>HPP yang dihasilkan lebih tinggi dengan menggunakan <i>full costing</i>, namun harga jual lebih tinggi apabila metode <i>variable costing</i> digunakan.</p>	<p>Mie jagung instan layak untuk dijalankan karena memiliki nilai NPV, IRR yang positif. Analisis sensitivitas sangat berpengaruh terhadap kelayakan proyek.</p>	<p>ATP > WTP, rekomendasi tarif ideal sebesar Rp 69.375 sedangkan tarif saat ini sebesar Rp 80.000</p>	<p>Analisis harga pokok produksi dengan kombinasi tingkat IRR dan WTP perusahaan dengan analisis sensitivitas.</p>

(halaman ini sengaja dikosongkan)

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

Pada bab ini akan dijelaskan tentang langkah-langkah yang dilakukan dalam penelitian ini. Metodologi penelitian ini dirangkum dalam 8 tahapan yaitu identifikasi dan perumusan masalah, tahap penentuan tingkat imbal hasil, tahap penyusunan harga pokok produksi, tahap analisa *willingness to pay* (WTP), tahap analisis harga pokok produksi dengan tingkat imbal hasil dan WTP, analisis sensitivitas, analisis dan pembahasan skenario sensitivitas, serta simpulan dan saran. Berikut tahapan-tahapan penelitian yang dilakukan.

3.1 Tahap Identifikasi dan Perumusan Masalah

Tahap identifikasi dan perumusan masalah terdiri dari dua langkah yaitu tahap identifikasi permasalahan dan tahap studi lapangan serta studi literatur.

3.1.1 Identifikasi Permasalahan

Tahap awal yang dilakukan dalam penelitian ini adalah melakukan pengidentifikasian masalah yang akan diselesaikan. Masalah yang dibahas ialah analisis penetapan harga pokok produksi dengan mempertimbangkan faktor internal dan eksternal perusahaan.

3.1.2 Tahap Studi Lapangan dan Studi Literatur

Tahap studi lapangan dilakukan dengan cara mencari informasi yang dibutuhkan mengenai proses bisnis PT X yang berlokasi di kota Kediri, Jawa Timur. Proses bisnis dibutuhkan untuk mengidentifikasi biaya-biaya yang timbul pada aktivitas pekerjaan. Selain itu, pada tahap ini juga dilakukan wawancara langsung dan tidak langsung kepada industri saus cabai sebagai objek penentuan *willingness to pay* (WTP). Harapan dari dilakukannya studi lapangan ini ialah kemampuan untuk memahami gambaran secara luas aspek-aspek yang terkait dalam pengembangan model finansial untuk merancang strategi penetapan harga yang akan dilakukan.

Tahap studi literatur dilakukan dengan mencari referensi yang terkait dengan penelitian yang akan dilakukan. Referensi didapatkan dari jurnal internasional, buku, internet, serta tugas akhir penelitian sebelumnya. Adapun referensi yang digunakan antara lain mengenai biaya modal, harga pokok produksi dan *willingness to pay* (WTP).

3.2 Tahap Penentuan Tingkat Imbal Hasil

Penentuan tingkat imbal hasil yang diharapkan oleh PT X merupakan tahap pertama yang dilakukan dalam penelitian ini. Tingkat imbal hasil diukur dari penggunaan biaya modal yang digunakan oleh perusahaan dijumlahkan dengan laba yang diharapkan oleh perusahaan untuk kembali. Dalam menentukan tingkat imbal hasil, nilai dari biaya modal didapatkan dengan menggunakan perhitungan *Weighted Average Cost of Capital* (WACC), sedangkan laba yang diharapkan perusahaan untuk kembali merupakan asumsi dari pemilik perusahaan.

Dalam penetapan tingkat imbal hasil dibutuhkan data primer dan data sekunder. Data primer yang dibutuhkan ialah laba yang diharapkan perusahaan untuk kembali yang berasal dari pemilik perusahaan, sedangkan data sekunder yang dibutuhkan ialah tingkat beta, pajak, dan *debt to equity* rasio perusahaan sebanding yang dibutuhkan untuk mencari nilai WACC.

3.3 Tahap Penetapan Harga Pokok Produksi

Terdapat tiga tahapan analisa dalam menetapkan nilai harga pokok produksi. Tahap pertama yaitu penetapan data awal berupa data inflasi selama masa proyeksi, tahap kedua ialah proyeksi biaya-biaya produksi dan non-produksi yang timbul, tahap terakhir merupakan penetapan harga pokok produksi berdasarkan metode *full costing*.

3.3.1 Penentuan Tingkat Inflasi

Data awal yang dijadikan basis perhitungan ialah proyeksi tingkat inflasi. Data awal dibutuhkan sebagai basis perhitungan nilai harga jual dengan memproyeksikan biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan dengan horizon waktu tiga tahun.

Tingkat inflasi digunakan sebagai dasar pertumbuhan biaya selama masa proyeksi. Tingkat inflasi selama tiga tahun kedepan didapatkan dari data historis Indeks Harga Konsumen (IHK) dari tahun 2014 hingga 2016 yang didapatkan dari data sekunder Badan Pusat Statistik. Perhitungan proyeksi inflasi dilakukan secara bulanan yang kemudian diubah menjadi proyeksi tahunan dengan menghitung rata-rata IHK tahunan.

3.3.2 Proyeksi Biaya Produksi dan Non Produksi

Setelah didapatkan tingkat inflasi, dilakukan analisis proyeksi biaya dengan horizon waktu proyeksi tiga tahun. Peningkatan biaya produksi dan non-produksi per tahun akan diproyeksikan mengikuti kenaikan tingkat proyeksi inflasi per tahun yang didapatkan dari data IHSG, sedangkan untuk proyeksi harga cabai merah segar akan dilakukan proyeksi dengan dilakukannya *distribution fitting* untuk melihat persebaran distribusi pada harga cabai merah segar tahun 2012 -2017. Kemudian, proyeksi harga cabai merah segar didapatkan dengan dilakukannya analisis *random number* sesuai dengan hasil *distribution fitting*. Analisis *random number* di dapatkan dengan menggunakan *software* EasyFit, sedangkan proyeksi biaya produksi dan non-produksi akan dilakukan berbasis *spreadsheet* dengan Microsoft Excel.

3.3.3 Penyusunan Harga Pokok Produksi

Setelah biaya-biaya yang timbul diproyeksikan, dilakukan penyusunan harga pokok produksi. Penyusunan harga pokok produksi meliputi pengumpulan data primer maupun sekunder serta cara pengolahan dan analisis data. Data primer mengenai aktivitas produksi cabai giling akan didapatkan langsung melalui wawancara dengan pemilik PT X dengan metode *in-depth interview*. Sedangkan data biaya produksi didapatkan dari beberapa sumber seperti Data Sistem Informasi Pangan Jawa Timur untuk penentuan biaya bahan baku cabai merah (BB) serta data historis perusahaan untuk penentuan biaya tenaga kerja (TKL) dan biaya *overhead* pabrik. Setelah mendapatkan data yang dibutuhkan, pengolahan data akan dilakukan dengan pendekatan *full costing* yang dikembangkan berbasis *spreadsheet*.

Tabel 3. 1 Daftar Kebutuhan Data untuk Penyusunan Harga Pokok Produksi

	Keterangan	Sumber
Data Primer	1. Proses produksi cabai giling	<i>In-depth interview</i>
	2. Biaya investasi awal dan sumber pembiayaannya	<i>In-depth interview</i>
	3. Proyeksi unit penjualan produk (kg)	<i>In-depth interview</i>
Data Sekunder	1. Proyeksi biaya bahan baku cabai merah	Sistem Informasi Pangan Jawa Timur
	2. Proyeksi biaya tenaga kerja langsung	Data historis perusahaan
	3. Proyeksi biaya <i>overhead</i> pabrik	Data historis perusahaan
	4. Proyeksi biaya non-produksi	Data historis perusahaan

Sumber: Penulis (2017)

3.4 Tahap Penyusunan Willingness to Pay (WTP)

Tahap selanjutnya dalam penelitian ini ialah analisa kesediaan membayar (*willingness to pay* atau WTP) industri saus cabai yang bersifat kualitatif-deskrptif. Data WTP didapatkan dengan melakukan teknik wawancara dengan bentuk *structured questionnaire*. Target responden dipilih dengan cara *purposive sampling* dan direncanakan sebanyak 9 industri saus cabai yang telah direkomendasikan oleh pemilik PT X. Kemudian, penentuan nilai WTP Industri Saus Cabai (ISC) akan dilakukan dengan menggunakan metode *Contingent Valuation Method* (CVM).

Tabel 3. 2 Daftar Kebutuhan Data untuk Penyusunan *Willingness to Pay* (WTP)

Data	Tujuan	Data yang Dibutuhkan	Sumber	Target
Data Primer	Mengidentifikasi perusahaan ISC	1. Nama perusahaan 2. Lokasi perusahaan 3. Jenis perusahaan 4. Variasi produk yang dijual 5. Omzet tahunan	Wawancara, <i>structured questionnaire</i>	ISC 1, ISC 2, dan ISC 3
	Mengidentifikasi persepsi ISC terhadap cabai merah segar	Persepsi terhadap kualitas dan pelayanan ketersediaan cabai merah segar.	Wawancara, <i>structured questionnaire</i>	ISC 1, ISC 2, dan ISC 3

Data	Tujuan	Data yang Dibutuhkan	Sumber	Target
	Menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi kesediaan ISC untuk mengganti cabai segar dengan cabai giling (pasta cabai)	1. Harga 2. Kualitas 3. Availabilitas Barang 4. Lainnya	Wawancara, <i>structured questionnaier</i>	ISC 1, ISC 2, dan ISC 3
	Menilai besarnya nilai Willingness to Pay (WTP) dari bahan baku awal menjadi cabai giling	Besarnya dana yang ISC bersedia bayarkan	Wawancara, <i>structured questionnaier</i>	ISC 1, ISC 2, dan ISC 3

Sumber : Penulis (2017)

3.4.1 Analisis Nilai WTP Industri Saus Cabai

Nilai WTP industri saus cabai dianalisis dengan menggunakan metode CVM, tahap-tahap yang akan dilakukan adalah (Stephens, 2010):

1. Tahap 1, tahap pertama dalam analisis nilai WTP ialah dengan merumuskan permasalahan yang ingin divalusi. Permasalahan dalam penelitian ini ialah penggantian bahan baku cabai merah segar menjadi cabai giling yang telah disterilisasi. Tahap 1 akan menentukan apakah industri saus cabai bersedia dan ingin menggantikan bahan baku cabai segar menjadi produk setengah jadi.
2. Tahap 2, tahap kedua ialah memunculkan nilai tawaran. Untuk mendapatkan nilai penawaran WTP dapat dilakukan dengan cara-cara berikut ini:
 - a. *Open-ended (direct question)*
Dilakukan dengan menanyakan langsung jumlah WTP maksimum atau minimum yang bersedia dibayarkan terhadap penawaran dengan tidak adanya nilai tawaran yang diberikan.
 - b. *Bidding Game*
Nilai tawaran dimulai dari yang terkecil diberikan kepada responden hingga mencapai nilai WTP maksimum yang bersedia dibayarkan responden.
 - c. *Payment Card*
Penawaran beberapa kisaran nilai-nilai berbentuk suatu harga yang dapat dipilih oleh responden.

d. *Dichotomous Question*

Menanyakan kepada responden WTP yang bersedia dibayarkan untuk suatu produk dengan memberikan nilai tawaran yang jelas.

3. Tahap 3, tahap terakhir selanjutnya ialah menentukan *range* nilai WTP industri saus cabai yang didapat. Nilai WTP dapat diduga dengan menggunakan nilai WTP minimum dan WTP maksimum. Nilai WTP akan dijadikan sebagai basis batasan penentuan harga jual cabai giling oleh PT X.

Tabel 3. 3 Tahap Analisis WTP Industri Saus Cabai

Tahap Analisa	Keterangan	ISC 1	ISC 2	ISC 3
Tahap 1	Merumuskan permasalahan valuasi	Penggantian bahan baku cabai merah segar menjadi cabai giling yang telah disterilisasi		
Tahap 2	Memunculkan nilai tawaran (Rp)	x	y	z
Tahap 3	Memperkirakan nilai rata-rata WTP (Rp)	Range batas atas dan batas bawah WTP		

Sumber: Penulis (2017)

3.5 Analisis Penetapan Harga Pokok Produksi dengan Tingkat Imbal Hasil dan *Willingness to Pay* (WTP)

Setelah didapatkan nilai dari tingkat imbal hasil dan nilai kesediaan membayar, harga pokok produksi selanjutnya dihitung dengan mempertimbangkan kedua nilai tersebut. Harga pokok produksi yang dianggap layak untuk diterapkan ialah harga pokok produksi yang memiliki nilai dengan ketentuan memenuhi tingkat imbal hasil minimum yang diharapkan, serta bernilai dibawah nilai kesediaan membayar.

3.6 Analisis Sensitivitas

Analisis sensitivitas dilakukan untuk melihat seberapa besar perubahan yang dapat berdampak pada kelayakan penerapan harga pokok produksi yang dapat ditetapkan oleh PT X. Dalam melakukan analisis sensitivitas, dilakukan beberapa skenario perubahan dengan mengganti variabel yang dianggap kritis atau menjadi

fokus perusahaan untuk diamati. Variabel yang digunakan dalam analisis sensitivitas ialah tingkat harga beli cabai merah yang bersifat fluktuatif. Variabel tersebut dipilih karena tingkat harga cabai berpengaruh besar pada nilai akhir harga pokok produksi cabai giling PT X.

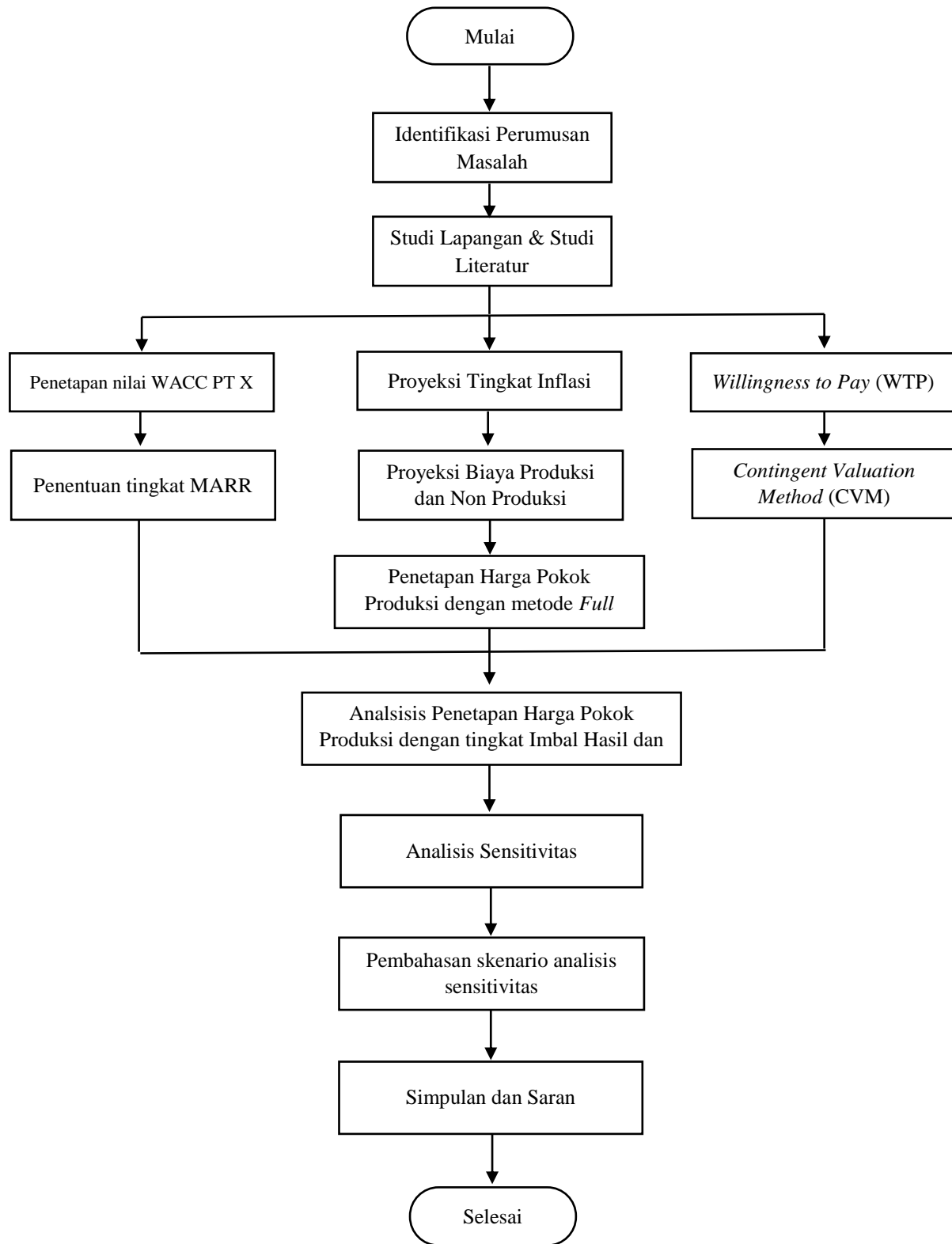
Skenario perubahan yang dilakukan ialah dengan menaikkan dan menurunkan tingkat harga cabai tertinggi dan terendah selama masa proyeksi yaitu pada tahun 2018, 2019 dan 2020. Skenario tersebut memiliki dua batasan dimana harga pokok produksi per unit tidak boleh melebihi nilai kesediaan membayar dan nilai harga pokok produksi harus memenuhi tingkat imbal hasil yang diharapkan. Analisis sensitivitas dilakukan berbasis *spreadsheet* dengan Microsoft Excel.

3.7 Tahap Analisis dan Pembahasan Skenario Sensitivitas

Pembahasan analisis sensitivitas dilakukan untuk mengetahui tingkat harga beli cabai merah segar maksimum dan tingkat harga pokok produksi maksimum yang dapat digunakan oleh PT X agar tidak melewati batas kesediaan membayar dan memenuhi tingkat imbal hasil yang diharapkan. Harga pokok produksi maksimal yang dipilih ialah harga pokok produksi yang nilainya mencapai titik impas. Nilai yang berada dibawah titik impas menunjukkan harga pokok produksi tidak layak untuk ditetapkan karena akan menimbulkan kerugian apabila dipilih, sedangkan nilai yang berada diatas titik impas menunjukkan harga pokok produksi yang layak untuk ditetapkan karena akan menghasilkan keuntungan. Pada tahap ini juga akan dilakukan pemberian rekomendasi untuk perusahaan terkait dengan analisis yang telah dilakukan sebelumnya.

3.8 Simpulan dan Saran

Setelah dilakukan proses analisis, selanjutnya dilakukan penarikan kesimpulan sesuai tujuan awal penelitian dan juga perumusan saran untuk pihak yang terkait agar penelitian ini berguna baik dibidang ilmu pengetahuan ataupun penerapannya pada strategi penetapan harga pokok produksi oleh PT X.



Gambar 3. 1 Diagram Alur Penelitian

BAB IV

PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Pada bab ini dijelaskan tahap pengumpulan data yang dibutuhkan dalam proses penelitian. Setelah itu dijelaskan juga mengenai tahap pengolahan data yang telah didapatkan. Metode pengolahan data dilakukan sesuai dengan penjelasan pada bab sebelumnya.

4.1 Pengumpulan Data

Data primer dan sekunder yang berhasil dikumpulkan akan ditampilkan pada sub bab pengumpulan data.

4.2 Gambaran Umum Perusahaan

PT X merupakan perusahaan *food ingredients* yang berlokasi di Wates – Kediri dimana lokasi tersebut merupakan pusat penghasil hortikultura di Jawa Timur. Fokus utama produk PT X ialah produk olahan setengah jadi seperti *Fruit Puree*, Cabai Giling, Pasta Tomat dan Pasta Bawang.

Sebagai rintisan perusahaan baru yang bergerak sebagai *food manufacturer*, saat ini, PT X masih berfokus untuk memproduksi satu produk utama yaitu cabai giling yang telah disterilkan. Alasan pemilik perusahaan memilih untuk memproduksi cabai giling ialah peluang besar yang terdapat pada cabai khususnya cabai merah. Kebutuhan permintaan cabai yang tinggi dengan latar belakang bergejolaknya tingkat harga cabai di pasaran membuat PT X berinovasi untuk mengolah cabai merah segar menjadi produk olahan setengah jadi yang banyak dibutuhkan oleh banyak Industri Saus Cabai maupun Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang memproduksi produk yang membutuhkan cabai atau cabai giling sebagai bahan bakunya. Selain melihat kondisi peluang dari dalam negeri, PT X juga menggantikan posisi pasar cabai giling yang masih banyak berasal dari *import* atau luar negeri seperti China dan India.

Saat ini, PT X masih berada pada tahap *trial* produksi dan belum memiliki strategi penetapan harga yang dapat diaplikasikan pada perusahaan dan belum adanya harga pokok produksi yang tetap. Harga pokok produksi yang belum tetap tersebut

salah satunya disebabkan oleh fluktuasi harga cabai yang masih sering terjadi. Selain itu, posisi PT X sebagai produk pengganti atau produk substitusi cabai segar menuntut perusahaan untuk mengetahui kesediaan konsumen utamanya yaitu industri saus cabai agar PT X mengetahui nilai maksimum yang rela dibayarkan oleh target konsumennya. Oleh karena itu, strategi penetapan harga sangat penting untuk dianalisa oleh PT X, dimana strategi tersebut PT X akan memposisikan perusahaan untuk mendapatkan keuntungan maksimal serta membangun citra perusahaan agar dapat meluas dan meningkatkan *market share* perusahaan.

❖ **Visi dan Misi Perusahaan**

Dalam mewujudkan tujuan perusahaan, PT X menuangkan dalam visi dan misi perusahaan sebagai berikut:

VISI

Menjadi perusahaan pilihan *stakeholder* yang secara terus menerus melakukan inovasi untuk meningkatkan nilai tambah yang dapat diberikan kepada pelanggan, supplier dan lingkungan secara keseluruhan.

MISI

1. Menjamin ketersediaan produk berkualitas tinggi sesuai permintaan pelanggan.
2. Inovasi berkelanjutan agar tetap terdepan dalam persaingan usaha.
3. Membangun sumber daya manusia yang profesional dan berdedikasi tinggi.

❖ Wilayah Kerja

Wilayah kerja PT X berpusat di pabrik perusahaan yang berlokasi di Wates, Kediri, Jawa Timur. Seluruh aktivitas produksi dan non-produksi seperti kegiatan administrasi dan pemasaran dilakukan di pabrik tersebut. Seperti yang telah dibahas sebelumnya, lokasi Kediri dipilih karena berpusat pada sumber hasil hortikultura seperti cabai, tomat, bawang dan tanaman hortikultura lainnya. Lokasi pabrik PT X hanya memerlukan waktu sekitar 1 hingga 3 jam ke pusat hortikultura, waktu yang singkat sangat dibutuhkan mengingat tanaman hortikultura banyak yang memiliki daya ketahanan produk yang sangat rendah.

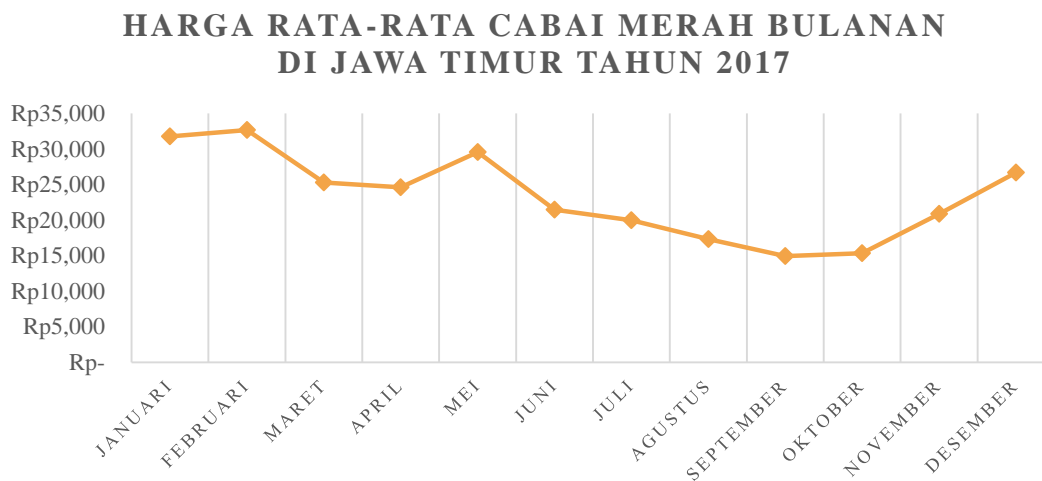


Gambar 4. 1 Peta Lokasi Pabrik PT X di Pulau Jawa

❖ Proses Produksi Cabai Giling

Ketergantungan bahan baku PT X terhadap cabai merah segar membuat kapasitas produksi PT X berbeda setiap bulannya. PT X membagi jumlah produksinya ke dalam 3 shift yang berbeda, dimana 1 shift produksi menghasilkan 75 ton. Pada musim panen, PT X akan memproduksi cabai giling hingga 3 shift sehingga akan menghasilkan 225 ton. Namun, pada musim tidak panen, dimana pada umumnya harga cabai akan mengalami kenaikan, hanya akan dilakukan 1 shift produksi dengan total produksi yaitu 75 ton. Proyeksi kapasitas produksi diestimasi dengan melihat pola harga cabai tahunan di Jawa Timur.

Pada gambar 4.3 ditunjukkan bahwa kenaikan rata-rata harga cabai merah terjadi dimulai pada tiga bulan terakhir di akhir tahun hingga lima bulan pertama di awal tahun. Hal tersebut dikarenakan pada bulan akhir dan bulan awal tahun memasuki fase musim penghujan dimana hasil produksi cabai merah akan turun sehingga membuat penawaran lebih sedikit daripada permintaan dan memicu naiknya harga pasar cabai.



Gambar 4. 2 Harga Rata-Rata Cabai Merah Bulanan di Jawa Timur Tahun 2017

Sumber: Sistem Informasi Ketersediaan dan Perkembangan Harga Bahan Pokok di Jawa Timur (SISKAPERBAPO)

Dasar proyeksi kapasitas produksi cabai giling PT X akan mengikuti pola harga cabai bulanan yang ditunjukkan pada gambar 4.3. Shift 1 akan dilakukan pada bulan Desember, Januari, Februari, Maret, April dan Mei dan shift 3 akan dilakukan pada

bulan Juni, Juli, Agustus, September, Oktober dan November dengan total kapasitas produksi ialah 1.800 ton per tahun.

Tabel 4. 1 Kapasitas Produksi per Bulan Cabai Giling PT X (dalam Kilogram)

Volume Produksi	Shift 1	Shift 2	Shift 3	TOTAL
Januari	75,000			75,000
Februari	75,000			75,000
Maret	75,000			75,000
April	75,000			75,000
Mei	75,000			75,000
Juni	75,000	75,000	75,000	225,000
Juli	75,000	75,000	75,000	225,000
Agustus	75,000	75,000	75,000	225,000
September	75,000	75,000	75,000	225,000
Oktober	75,000	75,000	75,000	225,000
November	75,000	75,000	75,000	225,000
Desember	75,000			75,000
Total Produksi				1,800,000 Kg/tahun 1,800 Ton/tahun

Dalam sebulan, PT X beroperasi selama 25 hari kerja. Untuk memproduksi cabai giling sebanyak 75 ton atau setara dengan 1 shift produksi, PT X harus menghasilkan 3 ton atau 3000 kg cabai giling per hari, 1 *batch* produksi cabai giling akan menghasilkan produk cabai giling dengan total 500 kg. Sehingga, dalam sehari PT X akan melakukan 6 batch produksi cabai giling dengan total waktu 8 jam untuk mengubah cabai segar menjadi produk olahan cabai giling. Proses produksi cabai giling memiliki lima tahap pengerjaan seperti yang terdapat pada gambar 4.3, dimana setiap pos produksi membutuhkan tenaga kerja langsung sebanyak 1 hingga 2 karyawan.

Penjabaran aktivitas produksi cabai giling adalah sebagai berikut:

1. Sortir

Bahan baku cabai merah dan cabai rawit segar yang datang akan melalui tahap penyortiran terlebih dahulu, hal ini bertujuan untuk memilah cabai yang tidak lolos standar mutu PT X. Bahan baku cabai yang dibutuhkan untuk satu kali produksi (1 *batch*) ialah sebanyak \pm 500 kg. Tahap penyortiran membutuhkan setidaknya 2 karyawan.

2. Giling

Tahap selanjutnya ialah tahap penggilingan, tahap penggilingan akan menghancurkan cabai segar tersebut agar menjadi cabai giling halus. Pada dasarnya tahap penggilingan tidak membutuhkan karyawan dalam pengerjaannya namun pada tahap ini akan diawasi langsung oleh 1 mekanik yang bertujuan agar apabila ada proses yang tidak berjalan lancar, mekanik tersebut akan segera menangani dan memperbaiki kesalahan pada mesinnya agar tidak terjadi *lead time* produksi.

3. *Mixing* (Pencampuran)

Tahap pencampuran merupakan salah satu aktivitas produksi utama dimana pada tahap ini cabai segar yang telah menjadi cabai giling tersebut dicampur dengan bahan lain seperti garam, gula, cuka dan bahan tambahan lainnya. Proses penggilingan akan diawasi oleh 1 supervisor.

4. Sterilisasi

Setelah proses pencampuran selesai, cabai giling yang hampir sempurna memasuki proses sterilisasi dimana proses ini akan mematikan semua bakteri hingga pada akhirnya akan dikemas ditahap selanjutnya. Tahap ini akan memerlukan karyawan sebanyak 2 orang untuk mengawasinya.

5. *Package* (Pengemasan)

Tahap terakhir dalam proses produksi cabai giling ialah proses pengemasan. Pengemasan akan membutuhkan 2 karyawan. Cabai giling akan dikemas dalam bentuk plastik transparan dengan berat bersih 5 kg per kemasan.

4.3 Investasi Awal PT X dan Sumber Pendanaan

Rincian investasi aset-aset tetap dan jumlah dana investasi yang dibutuhkan untuk memproduksi cabai giling dengan membangun pabrik PT X ditunjukkan pada tabel 4.2. Investasi aset tetap yang dibutuhkan berupa pembelian mesin produksi, peralatan kantor, peralatan lab, utilitas pabrik serta biaya perizinan usaha. Total investasi awal yang dibutuhkan PT X adalah sebesar Rp 3.736.501.200. Kebutuhan investasi tersebut didanai dengan skema pendanaan ekuitas dan pinjaman bank dengan proporsi 33 : 67.

Tabel 4. 2 Investasi Awal PT X

Deskripsi	Total Biaya
Mesin Produksi	Rp 3,393,637,000
Peralatan Kantor	Rp 69,405,500
Peralatan Lab	Rp 43,804,300
Utilitas Pabrik	Rp 210,204,400
Izin Usaha	Rp 19,450,000
Total Invetasi Awal	Rp 3,736,501,200

Tabel 4. 3 Umur Ekonomis Aset Tetap

Investasi Aset	Nilai Sisa	Umur Ekonomis
Mesin Produksi	Rp 150.000.000	10 Tahun
Peralatan Kantor	Rp 0	8 Tahun
Peratalan Lab	Rp 0	5 Tahun
Utilitas Pabrik	Rp 0	8 Tahun

4.4 Data Awal

Data awal dibutuhkan sebagai landasan dilakukannya perhitungan strategi penetapan harga cabai giling. Basis yang digunakan dalam penelitian ini ialah tingkat inflasi selama masa proyeksi dengan horizon waktu 3 tahun yaitu 2018, 2019, dan 2010 serta perhitungan *weighted average cost of capital* (WACC) untuk mendapatkan startegi penetapan harga equilibrium dengan penggunaan biaya modal yang digunakan oleh PT X.

4.4.1 Tingkat Inflasi

Menurut Manurung dan Rahadja (2004), inflasi adalah kecenderungan dari harga-harga untuk meningkat secara umum dan terus menerus. Tingkat inflasi dalam penelitian ini didapatkan dari Indeks Harga Konsumen (IHK) sebagai indikator yang paling umum untuk mengukur inflasi yang akan digunakan untuk memproyeksikan peningkatan kenaikan biaya-biaya yang timbul untuk memproduksi cabai giling. Perhitungan proyeksi inflasi dilakukan secara bulanan yang kemudian diubah menjadi proyeksi tahunan dengan menghitung rata-rata IHK tahunan.

Tabel 4. 4 Data Historis Indeks Harga Konsumen (IHK) Tahun 2014-2016

Indeks Harga Konsumen 2014-2016			
Bulan	2014	2015	2016
Januari	110.99	118.71	123.62
Februari	111.28	118.28	123.51
Maret	111.37	118.48	123.75
April	111.35	118.91	123.19
Mei	111.53	119.5	123.48
Juni	112.01	120.14	124.29
Juli	113.05	121.26	125.15
Agustus	113.58	121.73	125.13
September	113.89	121.67	125.41
Oktober	114.42	121.57	125.59
November	116.14	121.82	126.18
Desember	119	122.99	126.71

Sumber: BPS

Perhitungan inflasi bulanan didapatkan dengan menggunakan rumus inflasi yaitu:

$$Inflasi = \frac{IHK_n - IHK_{n-1}}{IHK_{n-1}} \times 100\%$$

Hasil proyeksi inflasi bulanan selama periode 2018, 2019 dan 2020 ditampilkan pada bagian lampiran 2, sedangkan hasil proyeksi rata-rata inflasi tahunan ditunjukkan pada tabel 4.5 dibawah ini yang didapatkan dengan menggunakan rumus inflasi yang telah dijabarkan diatas.

Tabel 4. 5 Proyeksi Inflasi Tahun 2018-2020

Tahun	Inflasi/tahun
2018	3.341%
2019	3.233%
2020	3.131%

Sumber: diolah Penulis (2018)

4.4.2 *Weighted Average Cost of Capital (WACC)*

Perhitungan WACC dibutuhkan untuk mengetahui kelayakan investasi perusahaan berdasarkan struktur modal yang digunakan. Pada penelitian ini dilakukan analisis perhitungan menggunakan dua asumsi yaitu WACC dengan perbandingan perusahaan pembanding serta WACC dengan perhitungan berdasarkan IHSG. Hasil dari kedua perhitungan memiliki nilai yang berbeda sedikit dengan nilai 5.89% untuk WACC dengan perbandingan perusahaan pembanding serta 6.08% untuk WACC dengan perhitungan berdasarkan IHSG.

4.4.2.1 WACC dengan Asumsi Perusahaan Pembanding

Perhitungan WACC yang pertama dilakukan dengan cara menghitung perbandingan beta, pajak, rasio *debt to equity* (DER) perusahaan pembanding di pasar. Data beta, pajak serta DER dari perusahaan-perusahaan pembanding dibutuhkan untuk menghitung beta PT X. Perusahaan pembanding yang digunakan ialah perusahaan pada industri sejenis PT X, yaitu industri makanan yang memproduksi produk olahan cabai. Data mengenai beta PT X belum diketahui data historisnya sehingga beta PT X perlu dicari. Dengan melakukan *unlevered beta* didapatkan beta PT X dengan nilai 4.76% dengan memasukan faktor proporsi penggunaan ekuitas dan hutang yaitu sebesar 33% banding 67%.

Tabel 4. 6 Beta Perusahaan Pembanding

Perusahaan Pembanding	Beta Levered	Pajak	DER	Unlevered Beta
SKLT	0.2	18.62 %	11.39	0.01948
INDF	1.02	33.71 %	82.57	0.01830
Rata-rata <i>Unlevered Beta</i>				0.01889
Beta PT X				0.04765

Sumber: Reuters (Februari 4, 2018)

Untuk menentukan WACC PT X, dibutuhkan pajak yang dikenakan di Indonesia, bunga pinjaman bank, R_f – *risk free* atau tingkat pengembalian investasi bebas risiko, R_m – *risk market* atau risiko pasar dan proporsi penggunaan hutang dan ekuitas sebagai rasio DER.

Tabel 4. 7 Perhitungan WACC dengan Asumsi 1 PT X

PT X	
Pajak di Indonesia	25%
Debt to Equity	2.030
Beta Levered	0.0476
Nilai K_e	
R_f	5.63%
R_m	12.3%
K_e	5.94%
Nilai K_d	
Interest	7.83%
K_d	5.87%
WACC	
Proporsi Ekuitas	33%
Proporsi Hutang	67%
WACC	5.896%

Nilai K_e (*Cost of Equity*) didapatkan dengan rumus CAPM dimana R_f – *risk free* yang digunakan pada perhitungan ini ialah nilai kupon atau tingkat pengembalian dari obligasi pemerintah FR0063 dengan nilai 5.63%. Sedangkan R_m – *risk market* ialah risiko pasar yang didapatkan dari perhitungan indeks harga saham gabungan (IHSG) antara tahun 2014 hingga 2017 dengan pendekatan CAGR. Sehingga R_m yang didapatkan ialah sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 CAGR &= \left[\left(\frac{\text{Nilai Akhir IHSG}}{\text{Nilai Awal IHSG}} \right)^{\frac{1}{n}} \right] - 1 \\
 &= \left[\left(\frac{6.053,28}{4274,68} \right)^{\frac{1}{3}} \right] - 1 \\
 &= 12.3\%
 \end{aligned}$$

Setelah mendapatkan nilai R_m , nilai K_e dapat didapatkan dengan menggunakan rumus CAPM seperti berikut:

$$\begin{aligned} K_e &= R_f + \beta i(R_m - R_f) \\ &= 5.63\% + 0.0476(12.3\% - 5.63\%) \\ &= 5.94\% \end{aligned}$$

Berikut rumus yang digunakan untuk menghitung K_d :

$$\begin{aligned} K_d &= \text{Interest} \times (1 - \text{Tax}) \\ &= 7.83\% \times (1 - 25\%) \\ &= 5.87\% \end{aligned}$$

Setelah mendapatkan K_e dan K_d , WACC dihitung dengan mengalikan K_e dan K_d dengan W_e dan W_d , dimana W_e merupakan proporsi penggunaan ekuitas dan W_d merupakan proporsi penggunaan hutang, sehingga didapatkan nilai WACC PT X sebesar 5.89%

$$\begin{aligned} WACC &= (K_e \times W_e) + (K_d \times W_d) \\ &= (5.94\% \times 33\%) + (5.87\% \times 67\%) = 5.89\% \end{aligned}$$

4.4.2.2 WACC dengan Perhitungan IHSG

Perhitungan WACC yang kedua dilakukan dengan cara menghitung beta langsung dari indeks harga saham gabungan (IHSG) lima tahun terakhir yaitu dari tahun 2012 hingga 2017. Cara perhitungan kedua WACC tersebut secara garis besar sama namun perbedaan pada kedua perhitungan ini terletak pada nilai beta dimana beta pada perhitungan asumsi kedua dicari menggunakan SLOPE atau CAGR pada IHSG rentan tahun yang ditentukan. Data IHSG selama lima tahun akan dilampirkan pada bagian lampiran 2.

Tabel 4. 8 *Cost of Equity (Ke) WACC Asumsi 2 PT X*

CAPM	Beta Perusahaan	0.6514
	R_m	6.987%
	R_f	5.63%
	Cost of Equity (Ke)	6.51%

Sehingga didapatkan WACC dengan rumus:

$$\begin{aligned} WACC &= (K_e \times W_e) + (K_d [1 - Tax] \times W_d) \\ &= (6.51\% \times 33\%) + (7.83\% [1 - 25\%] \times 67\%) \\ &= 6.08\% \end{aligned}$$

4.4.3 *Minimum Alternatif Rate of Return (MARR)*

Dalam perhitungan nilai MARR, dibutuhkan persentase biaya modal atau *cost of capital* yang dihitung menggunakan WACC dan *margin* keuntungan yang diharapkan perusahaan dapat kembali. Nilai MARR merupakan *return* minimum yang ditetapkan perusahaan untuk memutuskan kelayakan suatu usaha, dalam hal ini ialah harga pokok produksi cabai giling. Rumus untuk menghitung MARR ialah sebagai berikut:

$$MARR = WACC + \text{Persentase Margin yang diinginkan Perusahaan}$$

$$MARR = 5.89\% + 20\% = 25.89\%$$

Saat ini, perusahaan mengharapkan laba yang dihasilkan untuk kembali dari produk cabai giling yaitu sebesar 20%. Dengan WACC 5.89% yang telah didapatkan pada perhitungan sebelumnya, nilai MARR yang akan ditetapkan menjadi 25.89%.

4.5 **Kebutuhan Biaya Produksi Cabai Giling**

Dari aktivitas proses produksi pada subbab 4.1 akan terlihat biaya-biaya yang muncul untuk memproduksi cabai giling. Kebutuhan biaya produksi akan meliputi biaya bahan baku, tenaga kerja langsung dan *overhead* pabrik. Biaya produksi akan diproyeksikan secara bulanan dengan horizon waktu selama 3 tahun, persentase kenaikan biaya akan mengikuti pertumbuhan inflasi yang telah didapatkan pada bagian sebelumnya.

Tabel 4.9 Horizon Waktu dan Tingkat Inflasi Proyeksi Biaya

Horizon Waktu	2017	2018	2019	2020
Inflasi	-	3.341%	3.233%	3.131%

4.5.1 Biaya Bahan Baku

Biaya bahan baku yang dibutuhkan PT X terbagi menjadi dua yaitu biaya bahan baku utama (BBU) dan biaya bahan baku pendukung (BBP). Biaya bahan baku utama meliputi beberapa bahan baku seperti cabai merah segar, garam, air, gula dan bahan baku utama lainnya, sedangkan biaya bahan baku pendukung merupakan bahan baku yang bersifat memberikan rasa untuk cabai giling.

Data biaya bahan baku bersumber dari data primer dan sekunder. Data bahan baku primer didapatkan langsung pemilik perusahaan yang berupa data historis biaya perusahaan yang timbul. Sedangkan data bahan baku sekunder yang berupa harga cabai merah segar diambil dari nilai rata-rata konsumen harga cabai merah dalam 4 tahun terakhir yang didapatkan dari Sistem Informasi Ketersediaan dan Perkembangan Harga Bahan Pokok (SISKAPERBAPO) Jawa Timur. Tabel 4.10 menunjukkan adanya perubahan fluktuasi harga cabai dalam empat tahun terakhir.

Tabel 4. 10 Rata-rata Harga Pasar Cabai Merah Segar di Jawa Timur

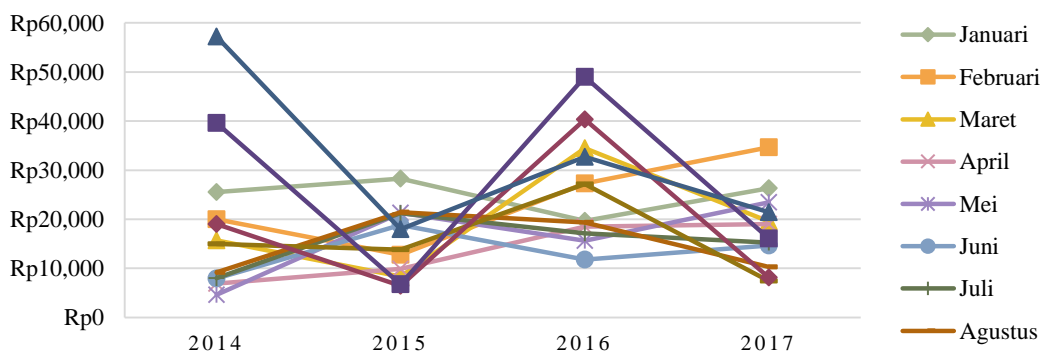
Tahun 2014 – 2017

	2014	2015	2016	2017
Januari	Rp25,559	Rp28,301	Rp19,677	Rp26,312
Februari	Rp19,976	Rp12,738	Rp27,276	Rp34,678
Maret	Rp15,710	Rp8,344	Rp34,467	Rp19,516
April	Rp6,922	Rp9,889	Rp18,477	Rp19,022
Mei	Rp4,598	Rp21,322	Rp15,645	Rp23,430
Juni	Rp7,906	Rp18,811	Rp11,766	Rp14,674
Juli	Rp8,032	Rp21,204	Rp17,133	Rp15,264
Agustus	Rp9,183	Rp21,441	Rp19,322	Rp10,269
September	Rp14,978	Rp13,772	Rp27,144	Rp7,400
Oktober	Rp19,032	Rp6,459	Rp40,312	Rp8,161
November	Rp39,611	Rp6,756	Rp49,011	Rp16,051
Desember	Rp57,226	Rp17,957	Rp32,704	Rp21,448
Rata-rata Tahunan	Rp19,061	Rp15,583	Rp26,078	Rp18,019
Standard Deviasi	Rp15,521	Rp6,968	Rp11,215	Rp7,881

Sumber: SISKAPERBAPO

Dalam tabel 4.10, ditunjukkan perubahan harga cabai merah segar dalam bentuk bulanan dan tahunan pada empat tahun terakhir. Kenaikan dan penurunan harga pasti terjadi setiap bulannya namun apabila dilihat, tidak adanya pola yang pasti dalam setiap kenaikan dan penurunan harga, pola fluktuasi harga dapat dilihat pada gambar 4.3. Persebaran data ditunjukkan dengan nilai standard deviasi dimana persebaran terbesar terjadi pada tahun 2014 dengan nilai Rp 15.521 per kilogram.

POLA HARGA CABAI MERAH SEGAR TAHUN 2014 - 2017



Gambar 4. 3 Grafik Pola Harga Cabai Merah Segar Tahun 2014 - 2017

Analisis *distribution fitting* dilakukan untuk melihat persebaran distribusi pada harga cabai merah segar dikarenakan tidak adanya pola yang teratur pada fluktuasi harga empat tahun terakhir. Analisis *distribution fitting* digunakan untuk menentukan proyeksi harga cabai merah selama masa proyeksi menggunakan data *random numbers* yang akan dibahas pada bagian pengolahan data.

Data biaya bahan baku utama dan pendukung yang dikeluarkan oleh PT X ditunjukkan pada tabel 4.11. Biaya bahan baku utama diluar biaya cabai merah segar yang didapat per unit ialah sebesar Rp 2.304, sedangkan biaya bahan baku pendukung yang didapat per unit ialah sebesar Rp 989.

Tabel 4. 11 Biaya Bahan Baku Utama dan Pendukung

Deskripsi Bahan Baku	Proporsi Penggunaan BB	Kebutuhan Produksi (Kg)	Harga Perolehan per Kg	Total Biaya Produksi
Volume Produksi		75,000		
BB Utama:				
Air	18.66%	13,993	Rp0	Rp0
BBU001	0.08%	57	Rp36,500	Rp2,095,293
Garam	1.28%	962	Rp7,000	Rp6,730,769
Gula Pasir	0.08%	57	Rp11,000	Rp631,458
BBU002	0.00%	0	Rp18,500	Rp0
BBU003	0.04%	29	Rp17,582	Rp504,650
BBU004	0.08%	57	Rp200,795	Rp11,526,693
BBU005	0.46%	344	Rp13,207	Rp4,548,909
BBU006	1.34%	1,005	Rp88,995	Rp89,403,703
BBu007	3.92%	2,942	Rp19,500	Rp57,369,403
Total Bahan Baku Utama				Rp172,810,878
Biaya BBU Per Unit				Rp2,304
BB Pendukung				
BBP001	0.10%	72	Rp168,500	Rp12,090,987
BBP002	0.23%	172	Rp298,500	Rp51,406,429
BBP003	0.10%	72	Rp148,500	Rp10,655,855
Total Bahan Baku Pendukung				Rp74,153,272
Biaya BBP Per Unit				Rp989

4.5.2 Biaya Tenaga Kerja Langsung

Total TKL yang dibutuhkan dalam proses produksi cabai giling sebanyak 1 shift produksi atau setara dengan 75 ton cabai giling mulai dari penyortiran hingga pengepakan berjumlah 12 orang. Total 10 orang tenaga kerja terbagi 10 karyawan dan 2 supervisor. Tarif gaji karyawan diputuskan PT X untuk mengikuti rata-rata gaji UMK (Upah Minimum Kabupaten) di Kediri tahun 2018 yaitu sebesar Rp 1.715.000 per bulannya. Sedangkan untuk gaji supervisor yang ditetapkan oleh perusahaan ialah 25% lebih tinggi daripada gaji karyawan yaitu sebesar Rp 2.150.000. Total biaya TKL yang dibutuhkan dalam sebulannya sebesar Rp 21.450.000, sehingga biaya TKL untuk memproduksi 75 ton dalam sebulan ialah Rp 286 per unit. Saat ini, belum adanya

tunjangan berbentuk apapun yang diberikan oleh PT X kepada karyawannya, sehingga gaji yang dikeluarkan oleh PT X hanya merupakan gaji pokok

Tabel 4. 12 Biaya Tenaga Kerja Langsung

egiatan	Jumlah Pekerja	Jenis Pekerja	Elemen Biaya	Jumlah Biaya	Total Biaya
Penyortiran	3	Karyawan	Gaji Pokok	Rp1,715,000	Rp5,145,000
Penggilingan	1	Karyawan	Gaji Pokok	Rp1,715,000	Rp1,715,000
Mixing	1	Karyawan	Gaji Pokok	Rp1,715,000	Rp1,715,000
Filing	3	Karyawan	Gaji Pokok	Rp1,715,000	Rp5,145,000
Sterilisasi	2	Supervisor	Gaji Pokok	Rp2,150,000	Rp4,300,000
Pengepakan	2	Karyawan	Gaji Pokok	Rp1,715,000	Rp3,430,000
TOTAL BIAYA TKL					Rp21,450,000
BIAYA PER UNIT TKL					Rp286

4.5.3 Biaya Overhead Pabrik

Biaya *overhead* pabrik merupakan biaya-biaya yang timbul yang berhubungan dengan proses produksi untuk menghasilkan cabai giling. Biaya *overhead* pabrik termasuk biaya sewa gedung, biaya utilitas pabrik seperti biaya listrik, biaya depresiasi aset tetap serta biaya pengepakan produk. Biaya perolehan sewa gedung ditahun pertama berjalan yaitu sebesar Rp 79.960.000 dan diproyeksikan mengalami kenaikan sesuai dengan tingkat inflasi untuk tiga tahun ke depan. Untuk biaya utilitas seperti penggunaan listrik disesuaikan dengan estimasi lama penggunaan mesin pabrik dengan total daya yang dibutuhkan sebesar 305.600 kWh per hari dengan asumsi operasi selama 8 jam per hari yang dikenakan *tariff adjustment* non-subsidi sesuai dengan Permen ESDM No. 31 Tahun 2014 yaitu sebesar Rp 1.467 per kWh.

Tabel 4. 13 Biaya Utilitas Penggunaan Listrik

No.	Jenis Mesin	Total Unit	Daya yang dibutuhkan (KiloWatt)	Total Kebutuhan Mesin (Hour)	Total Daya (kWh)	Biaya per kWh/hari	Biaya per kWh/bulan
1	<i>Rinshing Machine</i>	1	0.750	8.000	6.000	Rp8,802	Rp176,040
2	<i>Belt Conveyor</i>	1	0.750	8.000	6.000	Rp8,802	Rp176,040
3	<i>Washing Machine</i>	1	3.000	8.000	24.000	Rp35,208	Rp704,160
4	<i>Mixer Double Jacket</i>	2	1.100	8.000	8.800	Rp12,910	Rp258,192
5	<i>Filling Sachet</i>	1	0.750	8.000	6.000	Rp8,802	Rp176,040
6	<i>Fruit Mincher</i>	1	11.000	8.000	88.000	Rp129,096	Rp2,581,920
7	<i>T.H.E</i>	2	0.000	8.000	0.000	Rp0	Rp0
9	<i>Screw Conveyor 2600 mm</i>	2	1.100	8.000	8.800	Rp12,910	Rp258,192
10	<i>Retort 2200 Liter</i>	1	1.000	8.000	8.000	Rp11,736	Rp234,720
11	<i>Colloid Mill</i>	2	11.000	8.000	88.000	Rp129,096	Rp2,581,920
12	<i>Swipe Shifter</i>	1	0.750	8.000	6.000	Rp8,802	Rp176,040
13	<i>Basket Elefator</i>	1	1.100	8.000	8.800	Rp12,910	Rp258,192
14	<i>Screw Transfer Shifter</i>	1	0.750	8.000	6.000	Rp8,802	Rp176,040
15	<i>Pompa THE</i>	2	2.200	8.000	17.600	Rp25,819	Rp516,384
16	<i>Ban Sealer/Sealer Alufo</i>	1	0.450	8.000	3.600	Rp5,281	Rp105,624
17	<i>Lakban Selaer</i>	1	1.000	8.000	8.000	Rp11,736	Rp234,720
18	<i>Belt Conveyor Produk</i>	1	0.750	8.000	6.000	Rp8,802	Rp176,040
19	<i>Belt Conveyor (washing/rinse)</i>	1	0.750	8.000	6.000	Rp8,802	Rp176,040
TOTAL			38.200		305.600	Rp448,315	Rp8,966,304
Tarif per kWh							Rp 1,467
Total Produksi							75.000
Biaya Per Unit							Rp 119.51

Biaya *packaging* yang timbul untuk produksi satu kilogram cabai giling ialah sebesar Rp 1.285, rincian biaya terdapat pada tabel 4.14. Biaya steam merupakan biaya yang dikeluarkan oleh PT X untuk menguapkan cabai giling pada proses sterilisasi, biaya steam tidak dimasukkan ke biaya depresiasi mesin produksi karna biaya tersebut bersifat *variable cost* dimana biaya yang terkandung didalamnya ialah seperti biaya bahan bakar, biaya tenaga kerja bersifat *outsorce* dan biaya penambahan bahan kimia lainnya, sehingga biaya steam pada awal produksi yang dibebankan ialah sebesar Rp 1.800 dan diproyeksikan akan mengalami peningkatan sesuai dengan persentase peningkatan inflasi. Biaya yang diestimasikan untuk ongkos kirim ialah sebesar Rp 500, biaya tersebut merupakan biaya estimasi pengiriman cabai giling dari pabrik PT X di Kediri ke mitra PT X di Jakarta, dimana cabai giling PT X akan dikumpulkan di mitra Jakarta sebelum pada akhirnya disebarakan ke industri saus cabai tujuan.

Tabel 4. 14 Biaya *Packaging*, Steam dan Ongkos Kirim

Deskripsi	Harga Perolehan	Harga Per Unit
Alumunium Foil 5 Kg	Rp3,000	Rp600
Karton 25 Kg	Rp14,750	Rp590
Stiker Label 5 Kg	Rp475	Rp95
Total Biaya Packaging		Rp1,285
Biaya Steam Uap Mesin		Rp1,800
Estimasi Ongkos Kirim		Rp500

Hasil perhitungan biaya depresiasi ditunjukkan pada tabel 4.15. Biaya depresiasi pada penelitian ini menggunakan pendekatan *straight line method* atau metode garis lurus. Biaya depresiasi akan mulai dibebankan pada saat pabrik melakukan operasi atau mulai berproduksi dan akan berhenti dibebankan saat umur ekonomisnya telah habis. Selama umur periodenya tersebut biaya yang dibebankan akan terus bernilai sama.

Tabel 4. 15 Biaya Depresiasi Aset Tetap

Nama Asset	Harga Perolehan	Tarif (%)	Biaya Depresiasi per Tahun	Biaya Depresiasi per Bulan
Mesin Produksi	Rp3,250,190,000	10	Rp310,019,000	Rp25,834,917
Peralatan Kantor	Rp50,000,000	12.5	Rp6,250,000	Rp520,833
Peralatan Lab	Rp48,000,000	20	Rp9,600,000	Rp800,000
Utilitas Kantor	Rp50,000,000	12.5	Rp6,250,000	Rp520,833
TOTAL BIAYA DEPRESIASI ASET TETAP				Rp27,676,583

4.6 Kebutuhan Biaya Non-Produksi Cabai Giling

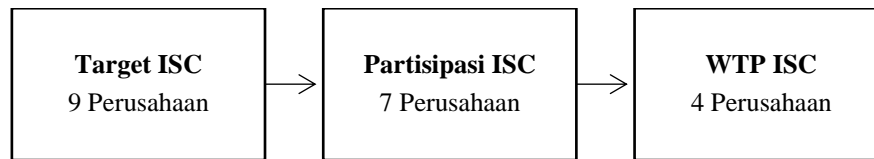
Biaya non-produksi cabai giling merupakan biaya-biaya penunjang yang tidak berhubungan dengan proses produksi. Biaya non-produksi pada umumnya timbul terbagi menjadi biaya administrasi & umum serta biaya pemasaran. Namun pada PT X, biaya non-produksi yang timbul hanya bersumber dari biaya administrasi & umum, karena PT X tidak mengeluarkan biaya pemasaran dikarenakan adanya kontrak kerjasama PT X dengan mitranya yang berlokasi di Jakarta untuk proses penjualan cabai giling sehingga kebutuhan pemasaran tidak diperlukan. Biaya umum dan administrasi secara rinci akan dijelaskan pada tabel dibawah. Seperti halnya biaya produksi, biaya non produksi juga akan mengalami peningkatan seiring dengan tingkat pertumbuhan inflasi kecuali pada biaya depresiasi.

Tabel 4. 16 Biaya Non-Produksi Cabai Giling

Elemen Biaya	Keterangan	Total Biaya
Biaya Staf Managerial		
Gaji Direktur	1 orang	Rp12,000,000
Gaji Akunting + Administrasi	1 orang	Rp2,000,000
Gaji R & D	1 orang	Rp1,075,000
Gaji <i>Quality Control</i>	1 orang	Rp1,075,000
Gaji Supervisor Produksi	1 orang	Rp1,075,000
Gaji Mekanik	1 orang	Rp1,075,000
Gudang	2 orang	Rp3,430,000
Gaji Satpam	1 orang	Rp800,000
Gaji <i>Cleaning Service</i>	1 orang	Rp800,000
Biaya Depresiasi		
Biaya Depresiasi Peralatan Kantor	-	Rp520,833
Depresiasi Utilitas Kantor	-	Rp520,833
Depresiasi Perizinan Usaha	-	Rp162,083
TOTAL BIAYA NON PRODUKSI		Rp24,533,750

4.7 Industri Saus Cabai

Data yang didapatkan untuk mengetahui *Willingness to Pay* (WTP) bersumber dari wawancara *online* dan *offline* dengan Industri Saus Cabai (ISC) yang berlokasi di Pulau Jawa, khususnya Jawa Timur, Jawa Barat dan JABODETABEK. ISC tersebut merupakan perusahaan-perusahaan yang ditargetkan oleh PT X untuk dijadikan konsumennya yang termasuk dalam bentuk Perseroan Terbatas (PT), Persekutuan Komanditer (CV) dan Usaha Mikro, Kecil & Menengah (UMKM).



Gambar 4. 4 Partisipasi Industri Saus Cabai

Dari 9 target ISC, hanya didapatkan 7 ISC yang mau berpartisipasi dalam penelitian ini. Dari ketujuh ISC yang berpartisipasi, tiga diantaranya menolak untuk menggantikan bahan baku cabai segar nya dengan produk olahan cabai giling dengan beberapa alasan seperti mempertahankan cita rasa dan alasan kebijakan perusahaan (*top management*). Berikut merupakan rangkuman dan penjabaran hasil wawancara dengan ISC.

Tabel 4. 17 Hasil Kesiediaan Menggantikan Bahan Baku Cabai Merah ke Cabai Giling Industri Saus Cabai

Industrsi Saus Cabai	Keterangan
ISC 1	Bersedia
ISC 2	Tidak Bersedia
ISC 3	Bersedia
ISC 4	Tidak Bersedia
ISC 5	Bersedia
ISC 6	Bersedia
ISC 7	Tidak Bersedia

4.7.1 Industri Saus Cabai 1

Bentuk Perusahaan	: Perseroan Terbatas (PT)
Lokasi	: Sidoarjo, Jawa Timur
Tahun Berdiri	: 1976
Hasil Produksi	: Kerupuk, bumbu makanan instant, kacang mente, beras dan biji-bijian, saos, sarden dan sambal.
Total Karyawan	: 230 Orang

ISC 1 merupakan salah satu penghasil saus sambal yang memiliki berbagai macam variasi. Pasar yang dibidik oleh ISC 1 merupakan masyarakat luas dimana penjualan dilakukan melalui retail swalayan. ISC 1 menggunakan cabai merah segar dan cabai rawit segar sebagai kebutuhan bahan baku untuk memproduksi saus dan sambal. Cabai segar yang dibutuhkan oleh ISC 1 untuk satu kali siklus produksi ialah sebesar 80 kg dengan total penggunaan cabai sebesar 80% dari keseluruhan bahan baku. Kontrak kerjasama ISC 1 dengan *supplier* cabai segar berbentuk *repetitive* atau berkelanjutan dengan beberapa distributor cabai segar. Saat ini, harga pembelian cabai segar oleh ISC 1 berada pada nilai Rp 13.000/kg dan sistem pembelian mengikuti harga pasar, dalam arti apabila terjadi kenaikan harga cabai akibat inflasi, ISC 1 akan membeli harga cabai pada nilai yang lebih tinggi.

ISC 1 bersedia untuk menggantikan bahan baku cabai segarnya pada produk olahan cabai giling dengan ketentuan hasil uji (*test lab*) yang sesuai dengan standar perusahaan. Faktor yang paling diutamakan dalam keputusan penggunaan bahan baku ialah harga dan kualitas. Kesediaan membayar yang diberikan ISC 1 untuk produk cabai giling berkisar antara Rp 15.000 hingga Rp 17.000 per kg.

4.7.2 Industri Saus Cabai 2

Bentuk Perusahaan	: Perseroan Terbatas (PT)
Lokasi	: Tangerang, Banten
Tahun Berdiri	: 1989
Hasil Produksi	: Olahan saus, cuka, rempah, bumbu dapur
Total Karyawan	: 215 orang

ISC 2 merupakan salah satu perusahaan penghasil saus sambal terbesar yang ada di Indonesia, sehingga nama merek dagang ISC 2 sudah tidak asing lagi didengar oleh masyarakat luas. Pasar yang dibidik oleh ISC 2 merupakan masyarakat luas dimana penjualan dilakukan melalui retail swalayan. ISC 2 menggunakan cabai merah segar dengan *grade 1* atau dengan standar mutu terbaik sebagai bahan baku produk saus sambal yang diproduksi. Kontrak kerjasama yang dilakukan oleh ISC 2 dengan *supplier* bahan baku berbentuk *repetitive* atau berkelanjutan. ISC 2 membeli cabai segar langsung melalui beberapa petani cabai yang berlokasi di Jawa Barat.

Harga beli cabai segar yang didapatkan oleh ISC 2 merupakan harga konstan atau stabil yang diberikan oleh *supplier* petani nya, dalam arti ISC 2 tidak akan terpengaruh dampak dari fluktuasi harga cabai. Sebelumnya, ISC 2 pernah mencoba menggunakan produk olahan cabai giling *import* sebagai pengganti cabai merah namun hasil yang diproduksi tidak sesuai dengan keinginan perusahaan sehingga menghentikan penggunaan bahan baku dengan produk olahan. Oleh karena itu, ISC 2 tidak memiliki nilai kesediaan membayar untuk produk cabai giling.

4.7.3 Industri Saus Cabai 3

Bentuk Perusahaan	: Persekutuan Komanditer (CV)
Lokasi	: Tangerang, Banten
Tahun Berdiri	: 2013
Hasil Produksi	: Saos dan Cincin Hitam
Total Karyawan	: 30 Orang

ISC 3 merupakan perusahaan yang memproduksi saus sambal yang di distribusikan kepada pedagang-pedangan kecil atau rumahan. Cabai segar yang dibutuhkan oleh ISC 3 ialah cabai merah segar dan cabai rawit segar. Dalam satu siklus produksi, ISC 3 membutuhkan kurang lebih 100 kg cabai segar campuran. Penggunaan cabai segar hanya terpakai sebanyak 30% dari kebutuhan total bahan baku saus sambal. Kontrak kerjasama ISC 3 dengan *supplier* cabai segar berbentuk beli putus atau sifat *supplier* tidak tetap. *Supplier* ISC 3 merupakan distributor cabai segar atau tengkulak-tengkulak cabai segar.

Saat ini harga bahan baku cabai segar yang dibeli oleh ISC 3 kepada distributor yaitu berkisar pada nilai Rp 10.000 per kg. Alternatif pengganti bahan baku cabai segar apabila barang sedang tidak tersedia atau harga sedang tinggi ialah mengganti ke jenis cabai lainnya seperti cabai keriting segar. ISC 3 bersedia menggantikan bahan baku cabai segarnya pada produk olahan cabai giling apabila cabai giling tersebut dianggap lebih menguntungkan untuk perusahaan. Faktor yang paling diutamakan dalam keputusan penggunaan bahan baku menurut ISC 3 ialah harga. Kesiapan membayar yang diberikan ISC 3 untuk produk cabai giling berkisar dibawah Rp 20.000 per kg.

4.7.4 Industri Saus Cabai 4

Bentuk Perusahaan	: Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)
Lokasi	: Surabaya, Jawa Timur
Tahun Berdiri	: 2002
Hasil Produksi	: Sambal Udang, Sambal Terasi, dan Sambal Pedas
Total Karyawan	: 40 Orang

ISC 4 merupakan usaha rumahan yang berbentuk restoran yang sekaligus memproduksi sambal botolan. Target konsumen ISC 4 merupakan masyarakat luas dimana penjualan dilakukan langsung melalui restoran nya ataupun beberapa cabang toko oleh-oleh khas Surabaya. Cabai segar yang digunakan oleh ISC 4 merupakan cabai merah segar dan cabai rawit segar dengan *grade* super atau standar mutu yang paling tinggi. Total produksi sambal botolan oleh ISC 4 yaitu ± 200 botol tiap harinya atau setara dengan 6.000 botol sebulan mengikuti permintaan pasar. Frekuensi pembelian bahan baku cabai segar ialah 30 kali dalam sebulan, dalam arti setiap harinya pemilik ISC 4 membeli cabai segar kepada *supplier* nya. ISC 4 mengadopsi sistem *Just-In-Time* (JIT) dalam produksi sambal botolannya untuk mencegah terjadinya kebusukan bahan baku cabai segar, sehingga cabai segar yang datang setiap hari nya ke lokasi produksi akan langsung diproduksi saat itu juga. Kontrak sistem pembelian bahan baku cabai bersifat *repetitive* dengan langsung membeli kepada petani yang sudah dipercayakan oleh pemilik ISC 4.

Saat ini harga bahan baku cabai segar yang dibeli oleh ISC 4 kepada petani yaitu berada pada angka Rp 18.000 hingga Rp 20.000 per kg dan mengikuti harga pasaran. Pemilik ISC 4 menyatakan telah seringkali menghadapi kenaikan harga cabai hingga pada nilai tertinggi yaitu Rp 150.000 per kg namun tetap mempertahankan pembelian dengan tidak mengubah harga jual. Demi mempertahankan cita rasa dan kemurnian bahan baku yang organik, ISC 4 tidak bersedia menggantikan bahan baku cabai segarnya kepada produk olahan apapun termasuk cabai giling.

4.7.5 Industri Saus Cabai 5

Bentuk Perusahaan	: Perseroan Terbatas (PT)
Lokasi	: Sidoarjo, Jawa Timur
Tahun Berdiri	: 1991
Hasil Produksi	: Bawang merah goreng, bawang putih goreng dan sambel pecel
Total Karyawan	: 70 Orang

ISC 5 merupakan perusahaan yang memproduksi produk pelengkap siap saji. Target konsumen ISC 5 merupakan masyarakat luas dimana penjualan dilakukan melalui beberapa retail swalayan ataupun toko-toko bahan makanan. Bahan baku cabai segar dibutuhkan untuk memproduksi sambel pecel yang menjadi andalan perusahaan ini. Jenis cabai segar yang digunakan ialah cabai merah segar dan cabai rawit segar dengan standar mutu III atau C. Dalam seharinya, ISC 5 dapat memproduksi sambel pecel hingga mencapai 25 ton, namun kebutuhan bahan baku cabai segar untuk memproduksi sambel pecel hanya sekitar 1,3% dari keseluruhan total bahan baku yang dibutuhkan. Hal tersebut dikarenakan untuk memproduksi sambel pecel lebih banyak dibutuhkan bahan seperti kacang dan gula merah.

Saat ini, jenis kerjasama ISC 4 dengan *supplier* berbentuk *repetitive* atau berkelanjutan dimana *supplier* tersebut merupakan petani cabai langsung. Harga cabai segar yang didapatkan ISC 5 yaitu sebesar Rp 10.000/kg untuk cabai ukuran kecil dan Rp 25.000/kg untuk cabai ukuran besar. Harga yang didapatkan oleh ISC 5 tersebut merupakan harga pasar. Apabila harga sedang naik, ISC 5 memiliki alternatif penggantian cabai segar ke cabai olahan seperti cabai kering import. ISC 5 bersedia untuk menggantikan cabai segarnya menjadi produk olahan cabai giling dengan ketentuan hasil uji (*test lab*) yang sesuai dengan standar perusahaan. Faktor utama yang menjadi keputusan penggunaan bahan baku ialah availabilitas barang dimana *supplier* harus mampu memberikan kebutuhan pasokan barang kapan pun perusahaan membutuhkan. Kesiediaan membayar yang diberikan ISC 5 untuk produk cabai giling memiliki nilai maksimum yaitu Rp 30.000/kg.

4.7.6 Industri Saus Cabai 6

Bentuk Perusahaan	: Persekutuan Komanditier (CV)
Lokasi	: Sidoarjo, Jawa Timur
Tahun Berdiri	: 2008
Hasil Produksi	: Tepung bumbu dan saus sambal
Total Karyawan	: 8 Orang

ISC 6 merupakan perusahaan dengan bentuk PIRT (Pangan Industri Rumah Tangga) yang memproduksi 2 produk utama yaitu saus sambal dan tepung bumbu. Target konsumen ISC 6 merupakan masyarakat luas serta pedagang-pedagang kecil lainnya. Jenis bahan baku cabai yang digunakan oleh ISC 6 merupakan cabai merah segar dan cabai rawit segar. Kebutuhan bahan baku cabai dalam satu kali siklus produksi ialah sebesar 40% dari total bahan baku sebanyak 150 kg. Saat ini, jenis kerjasama ISC 6 dengan supplier bahan baku cabai berbentuk beli putus atau tidak tetap. Pembelian bahan baku dilakukan melalui beberapa distributor cabai segar.

Harga beli cabai segar yang didapatkan oleh ISC 6 merupakan harga pasar dengan nilai saat ini yaitu maksimal Rp 25.000/kg. Alternatif penggantian cabai segar apabila sedang terjadi kenaikan harga yang tinggi ialah dengan menggunakan produk substitusi berbentuk cabai kering. ISC 6 bersedia menggantikan bahan baku cabai segarnya pada produk olahan cabai giling apabila cabai giling tersebut dianggap lebih menguntungkan untuk perusahaan. Nilai kesediaan membayar yang diberikan oleh ISC 6 terhadap cabai giling dengan nilai maksimum sebesar Rp Rp 30.000/kg.

4.7.7 Industri Saus Cabai 7

Bentuk Perusahaan	: Persekutuan Komanditier (CV)
Lokasi	: Bandung, Jawa Barat
Tahun Berdiri	: 1968
Hasil Produksi	: Saus sambal
Total Karyawan	: 30 orang

ISC 7 merupakan perusahaan keluarga yang memproduksi beberapa jenis saus dan saus sambal. Target konsumen ISC 7 merupakan masyarakat dimana penjualan dilakukan melalui beberapa retail atau toko pribadi. Bahan baku cabai merah segar, cabai rawit segar serta cabai keriting digunakan oleh ISC 7 untuk memproduksi produk sambalnya. Kebutuhan bahan baku cabai dalam siklus produksinya tidak tentu bergantung jumlah produk yang akan dihasilkan. Saat ini, bentuk kerjasama antara ISC 7 dengan supplier berbentuk beli putus atau tidak berkelanjutan dimana pembelian dilakukan melalui beberapa distributor.

Harga cabai segar yang didapatkan oleh ISC 7 yaitu sebesar Rp 30.000/kg dimana harga tersebut merupakan harga pasar. ISC 7 tidak memiliki alternatif penggantian bahan baku cabai segar apabila harga cabai sedang tinggi, dimana ISC 7 lebih memilih untuk menurunkan produksi. Karena faktor telah puasnya ISC 7 dengan sistem kerjasama saat ini serta dengan kecocokan komposisi saus sambal saat ini, ISC 7 tidak bersedia untuk menggantikan bahan baku cabai segarnya menjadi produk cabai giling.

4.8 *Willingness to Pay* (WTP) Industri Saus Cabai

Berikut ini merupakan hasil rangkuman analisis penggunaan bahan baku cabai segar saat ini serta kesediaan membayar yang didapatkan dari industri saus cabai yang bersedia menggantikan bahan baku saat ini dengan produk cabai giling.

Tabel 4. 18 Analisa Penggunaan Bahan Baku Cabai Segar Saat Ini dan Kesediaan Membayar ISC

Indikator	ISC 1	ISC 3	ISC 5	ISC 6
Tanggal Penelitian	16/11/17	22/11/17	1/12/17	11/12/17
Profil Perusahaan				
Jenis	PT	CV	PT	CV
Lokasi	Sidoarjo	Tangerang	Sidoarjo	Surabaya
Produk yang dihasilkan	Saus dan sambal	Saus sambal	Sambal pecel	Saus sambal
Utilitas Bahan Baku Cabai				
Jenis cabai segar saat ini	Cabai merah dan cabai rawit	Cabai merah dan cabai rawit	Cabai merah dan cabai rawit	Cabai merah dan cabai rawit
Kebutuhan BB dalam 1 siklus produksi	50 Kg	100 Kg	150 Kg	150 Kg
Total penggunaan BB	80%	30%	1.5%	4%
Frekuensi pembelian (bulan)	24 X	2 X	20 X	2 X
Sistem pembelian	<i>Repetitive</i> (Kontrak)	Beli putus	<i>Repetitive</i> (Kontrak)	Beli putus
Jenis distribusi	Melalui distributor	Melalui distributor	Langsung dari Petani	Melalui distributor
Alternatif penggantian BB	Cabai jenis lain	Cabai jenis lain	Cabai kering	Cabai Kering
<i>Monetary Value</i>				
Harga BB saat ini (Kg)	Rp 13.000	Rp 10.000	Rp 25.000	Rp 25.000
Kesediaan Menggantikan BB saat ini dengan cabai giling	✓	✓	✓	✓
Nilai Kesediaan Membayar (Kg)	Rp 15.000 – Rp 17.000	< Rp 20.000	< Rp 30.000	< Rp 30.000

Note: Bahan baku (BB) yang dibahas pada tabel diatas hanya berfokus pada bahan baku cabai segar

Dari tabel 4.18 didapatkan kesimpulan bahwa rata-rata WTP industri saus cabai berada pada *range* nilai antara Rp 15.000 hingga Rp 30.000. Perbedaan basis harga beli cabai merah segar per kilogram mempengaruhi nilai kesediaan membayar industri saus cabai. Dari rangkuman tabel diatas, ISC 1 membeli cabai merah segar dengan nilai Rp 13.000/kg dan memiliki WTP atas cabai giling sebesar Rp 15.000/kg dengan nilai minimal dan Rp 17.000/kg dengan nilai maksimal tergantung kualitas dari cabai giling yang diterima. Dapat disimpulkan bahwa terdapat gap harga sebesar Rp 4.000/kg antara harga cabai merah segar dengan WTP cabai giling.

Sedangkan untuk ISC 3, perusahaan tersebut membeli harga cabai merah segar sebesar Rp 10.000/kg dan memiliki nilai maksimum WTP yaitu sebesar Rp 20.000/kg, gap harga antara harga cabai merah segar dengan WTP cabai giling ialah sebesar Rp 10.000/kg. Untuk ISC 5, perusahaan tersebut membeli harga cabai merah besar sebesar Rp 25.000/kg dan memiliki nilai maksimum WTP yaitu sebesar Rp 30.000/kg, gap harga antara cabai merah segar dengan WTP cabai giling ialah sebesar Rp 5.000/kg. Dan yang terakhir, sama halnya dengan ISC 5, ISC 6 membeli harga cabai merah segar sebesar Rp 25.000/kg dan memiliki nilai maksimum WTP yaitu sebesar Rp 30.000/kg, gap harga antara cabai merah segar dengan WTP cabai giling ialah sebesar Rp 5.000/kg.

Rata-rata gap harga antara harga beli cabai merah segar dengan WTP cabai giling berkisar dinilai Rp 4.000 hingga Rp 5.000, kecuali untuk ISC 3 yang memiliki gap cukup tinggi. Dapat diasumsikan bahwa, industri saus cabai rela untuk menggantikan dan membayarkan produk cabai giling Rp 4.000 – Rp 5.000 per kilogram lebih tinggi daripada harga cabai merah segar.

4.9 Pengolahan Data

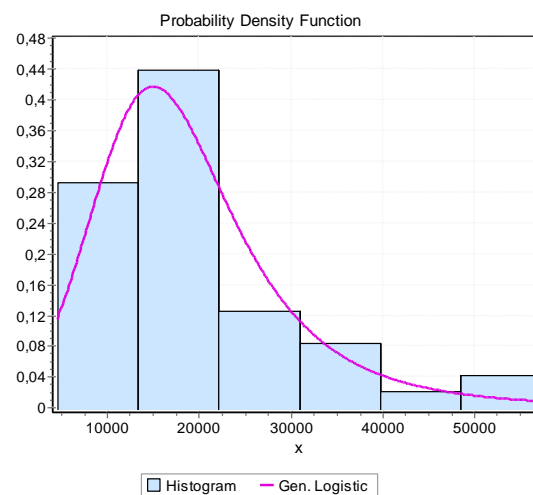
Berdasarkan dari data inflasi, biaya produksi dan non-produksi yang telah didapat, maka akan dibuat permodelan keuangan untuk menentukan harga pokok produksi yang dikeluarkan oleh PT X dengan memproyeksikan biaya-biaya tersebut.

4.10 Proyeksi Biaya Bahan Baku

Proyeksi bahan baku dilakukan pada harga cabai merah, bahan baku utama (BBU) dan bahan baku pendukung (BBP). Dasar kenaikan biaya untuk BBU dan BBP ialah proyeksi tingkat inflasi pada tiga tahun kedepan dengan asumsi kontrak pembelian satu tahun sehingga biaya dalam satu tahun dianggap tetap. Sedangkan untuk perubahan biaya harga cabai merah akan dilakukan dengan menggunakan data proyeksi *random number*.

4.10.1 Proyeksi Harga Cabai Merah

Proyeksi harga cabai merah dilakukan dengan melakukan analisis pola atau perubahan distribusi harga yang terjadi pada harga cabai dari tahun 2014 hingga 2017. Pada empat tahun terakhir, perkembangan fluktuasi harga cabai tidak memiliki pola tertentu melainkan perubahan harga dapat saja sewaktu-waktu terjadi karena faktor fundamental. Oleh karena itu, proyeksi harga cabai merah segar dilakukan dengan menggunakan teknik *distribution fitting* untuk melihat persebaran distribusi harga cabai merah. *Distribution Fitting* sendiri merupakan prosedur statistik untuk menentukan data yang didapat terdistribusi seperti apa. Proses *distribution fitting* dilakukan menggunakan data bulanan harga cabai merah segar di Jawa Timur pada tahun 2014 hingga 2017 yang diolah menggunakan *software* EasyFit.



Gambar 4. 5 Distribusi *Generalized Logistic* untuk Cabai Merah Segar di Jawa Timur Tahun 2014-2017

Dari hasil *distribution fitting*, didapatkan distribusi *Generalized Logistic* yang memiliki nilai ranking paling tinggi yaitu 0,0748, hasil ranking distribusi akan disertakan pada bagian lampiran 3. Hasil distribusi yang didapatkan menunjukkan bahwa harga cabai merah segar di Jawa Timur pada tahun 2014 hingga 2017 memiliki kurtosis, *standard deviasi* dan rata-rata sebagai berikut:

Tabel 4. 19 Hasil Perhitungan *Generalized Logistic* Cabai Merah

Kurtosis	0,22683
Standard Deviasi	5.554,8
Mean	17.483

Setelah mendapatkan nilai perhitungan tersebut berdasarkan distribusi *Gen. Logistic*, dilakukan proyeksi harga cabai merah segar untuk tiga tahun ke depan menggunakan *random number*. Tidak adanya pola fluktuasi harga yang jelas dari tahun ke tahun membuat *random number* dipilih pada penelitian ini. Hasil *random number* harga cabai merah segar terdapat pada tabel 4.20.

Tabel 4. 20 Proyeksi *Random Number* Cabai Merah Segar PT X Tahun 2018 - 2020

Bulan	2018		2019		2020	
Januari	Rp	25,832	Rp	15,270	Rp	29,840
Februari	Rp	23,776	Rp	12,988	Rp	21,918
Maret	Rp	19,157	Rp	17,802	Rp	3,500
April	Rp	28,499	Rp	14,860	Rp	7,352
Mei	Rp	16,743	Rp	32,705	Rp	21,042
Juni	Rp	9,807	Rp	22,531	Rp	10,231
Juli	Rp	34,497	Rp	55,847	Rp	12,717
Agustus	Rp	12,247	Rp	10,416	Rp	6,342
September	Rp	15,084	Rp	20,328	Rp	32,409
Oktober	Rp	6,293	Rp	20,899	Rp	41,261
Nopember	Rp	18,173	Rp	14,038	Rp	23,141
Desember	Rp	48,507	Rp	10,172	Rp	19,512

4.10.2 Proyeksi Bahan Baku Utama (BBU) dan Bahan Baku Pendukung (BBP)

Bahan baku utama dan pendukung diproyeksikan meningkat sesuai dengan proyeksi peningkatan inflasi. Data harga proyeksi dibawah merupakan biaya per satuan unit produksi. Total biaya bahan baku akan meningkat seiring dengan volume produksi yang dihasilkan. Seperti yang telah dibahas sebelumnya, harga bahan baku dalam satu tahun dianggap konstan karena pembelian bahan baku bersifat kontrak per tahun.

Tabel 4. 21 Proyeksi Bahan Baku Utama Tahun 2018 - 2020

Deskripsi	2018	2019	2020
Persentase Kenaikan Biaya	3.341%	3.233%	3.131%
BBU Per Unit	Rp2,304	Rp2,379	Rp2,453
Volume Unit Penjualan	1,725,000	1,800,000	1,800,000
Harga Pokok Penjualan	Rp3,974,650,201	Rp4,281,548,496	Rp4,415,603,779

Tabel 4. 22 Proyeksi Bahan Baku Pendukung Tahun 2018 – 2020

Deskripsi	2018	2019	2020
Persentase Kenaikan Biaya	3.341%	3.233%	3.131%
BBU Per Unit	Rp989	Rp1,021	Rp1,053
Volume Unit Penjualan	1,725,000	1,800,000	1,800,000
Harga Pokok Penjualan	Rp1,705,525,258	Rp1,837,215,537	Rp1,894,738,756

4.11 Proyeksi Biaya Tenaga Kerja Langsung

Sama halnya dengan biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung juga diproyeksikan meningkat seiring dengan tingkat kenaikan inflasi. Biaya dibawah ini merupakan biaya per unit cabai giling atau upah tenaga kerja untuk memproduksi 1 kilogram cabai giling. Untuk menghasilkan 1 kilogram cabai giling, pembebanan biaya tenaga kerja ialah sebesar Rp 286 pada tahun 2018, Rp 295 pada tahun 2019 dan Rp 304 pada tahun 2020.

Tabel 4. 23 Proyeksi Biaya Tenaga Kerja Langsung Tahun 2018 – 2020

Deskripsi	2018	2019	2020
Persentase Kenaikan Biaya	3.341%	3.233%	3.131%
Biaya Per Unit	Rp286	Rp295	Rp304
Volume Penjualan	1,725,000	1,800,000	1,800,000
Biaya Tenaga Kerja	Rp493,350,000	Rp531,443,484	Rp584,587,832

4.12 Proyeksi Biaya Overhead Pabrik

Biaya *overhead* pabrik yang termasuk biaya sewa gedung, utilitas, *packaging*, steam dan ongkos kirim diproyeksikan mengalami kenaikan sesuai dengan tingkat kenaikan inflasi. Sedangkan biaya depresiasi diproyeksikan tetap selama tiga tahun.

4.12.1 Proyeksi Biaya Sewa Gedung Biaya

Biaya sewa gedung yang diproyeksikan merupakan biaya tahunan, sehingga pembebanan bulanan akan merubah nilai dengan membagi 12 bulan masa operasi pabrik berjalan. Biaya sewa gedung pada tabel 4.24 menunjukkan nilai Rp 79.960.000 pada tahun 2018 yang artinya pembebanan biaya sewa per bulan ialah Rp 6.663.333, sedangkan untuk tahun 2019 ialah Rp 6.878.759 per bulan, dan untuk tahun 2020 ialah Rp 7.094.133 per bulan.

Tabel 4. 24 Proyeksi Biaya Sewa Gedung Tahun 2018 – 2020

Deskripsi	2018	2019	2020
Persentase Kenaikan Biaya	3.341%	3.233%	3.131%
Biaya Sewa Gedung	Rp79,960,000	Rp82,545,107	Rp85,129,594

4.12.2 Proyeksi Biaya Utilitas

Biaya utilitas diproyeksikan akan meningkat mengikuti proyeksi tingkat inflasi sehingga didapatkan biaya per unit sebesar Rp 120 untuk tahun 2018, Rp 123 untuk tahun 2019 dan Rp 127 untuk tahun 2020.

Tabel 4. 25 Proyeksi Biaya Utilitas Tahun 2018 – 2020

Deskripsi	2018	2019	2020
Persentase Kenaikan Biaya	3.341%	3.233%	3.131%
Biaya Per Unit	Rp120	Rp123	Rp127
Volume Unit Penjualan	1,725,000	1,800,000	1,800,000
Biaya Utilitas	Rp206,224,992	Rp222,148,431	Rp229,103,898

4.12.3 Proyeksi Biaya Steam

Biaya steam diproyeksikan akan meningkat mengikuti proyeksi tingkat inflasi sehingga didapatkan biaya per unit sebesar Rp 1.800 untuk tahun 2018, Rp 1.858 untuk

tahun 2019 dan Rp 1.916 untuk tahun 2020. PT X direncanakan akan berinvestasi pada mesin boiler kedepannya untuk mengurangi biaya steam, namun dalam proyeksi ini biaya steam di asumsikan tetap mengikuti kenaikan dari biaya awal yang timbul.

Tabel 4. 26 Proyeksi Biaya Steam Tahun 2018 - 2020

Deskripsi	2018	2019	2020
Persentase Kenaikan Biaya	3.341%	3.233%	3.131%
Biaya Per Unit	Rp1,800	Rp1,858	Rp1,916
Volume Penjualan	1,725,000	1,800,000	1,800,000
Biaya Steam	Rp3,105,000,000	Rp3,344,749,200	Rp3,449,473,297

4.12.4 Proyeksi Biaya Ongkos Kirim

Biaya ongkos kirim diproyeksikan akan meningkat mengikuti proyeksi tingkat inflasi sehingga didapatkan biaya per unit sebesar Rp 500 untuk tahun 2018, Rp 516 untuk tahun 2019 dan Rp 532 untuk tahun 2020.

Tabel 4. 27 Proyeksi Biaya Ongkos Kirim Tahun 2018 – 2020

Deskripsi	2018	2019	2020
Persentase Kenaikan Biaya	3.341%	3.233%	3.131%
Biaya Per Unit	Rp500	Rp516	Rp532
Volume Penjualan	1,725,000	1,800,000	1,800,000
Biaya Ongkos Kirim	Rp862,500,000	Rp929,097,000	Rp958,187,027

4.12.5 Proyeksi Biaya Packaging

Biaya *packaging* diproyeksikan akan meningkat mengikuti proyeksi tingkat inflasi sehingga didapatkan biaya per unit sebesar Rp 1.285 untuk tahun 2018, Rp 1.327 untuk tahun 2019 dan Rp 1.393 untuk tahun 2020.

Tabel 4. 28 Proyeksi Biaya Packaging Tahun 2018 – 2020

Deskripsi	2018	2019	2020
Persentase Kenaikan Biaya	3.341%	3.233%	3.131%
Biaya Per Unit	Rp1,285	Rp1,327	Rp1,393
Volume Penjualan	1,725,000	1,800,000	1,800,000
Biaya Packaging	Rp2,216,625,000	Rp2,387,779,290	Rp2,507,168,255

4.12.6 Proyeksi Biaya Depresiasi Produksi

Biaya depresiasi merupakan pembebanan atas aset tetap yang mempunyai nilai yang semakin berkurang dari suatu periode ke periode berikutnya. Dengan demikian nilai aset tetap tersebut akan menjadi turun apabila telah dipakai dalam periode tertentu. Pembebanan atas penggunaan aset tetap tersebut akan di alokasikan ke dalam harga pokok produksi. Dalam metode penghitungan depresiasi pada penelitian ini, digunakan pendekatan *straight line* atau metode garis lurus sehingga pembebanan setiap tahunnya akan bernilai sama. Depresiasi akan habis dibebankan apabila umur ekonomis aset tetap tersebut telah habis.

Tabel 4. 29 Proyeksi Biaya Depresiasi Produksi Tahun 2018 - 2020

Deskripsi	2018	2019	2020
Mesin Produksi	Rp310,019,000	Rp310,019,000	Rp310,019,000
Peralatan Lab	Rp9,600,000	Rp9,600,000	Rp9,600,000

4.13 Proyeksi Biaya Non-Produksi

Seperti yang telah dijelaskan pada bagian sebelumnya, biaya non produksi PT X hanya bersumber dari biaya administrasi dan umum. Biaya tersebut terbagi menjadi menjadi dua yaitu biaya staf *managerial* dan biaya depresiasi non produksi. Biaya depresiasi non produksi bersumber dari biaya legalitas usaha dan mesin peralatan kantor. Proyeksi biaya non produksi ditunjukkan pada tabel 4.30.

Tabel 4. 30 Proyeksi Biaya Non Produksi Tahun 2018 - 2020

Deskripsi	2018	2019	2020
Persentase Kenaikan	3.341%	3.233%	3.131%
Biaya Administrasi & Umum	Rp260,760,000	Rp269,190,371	Rp277,618,721
Depresiasi non-produksi	Rp14,445,000	Rp14,445,000	Rp14,445,000

4.14 Proyeksi Harga Pokok Produksi Cabai Giling

Perhitungan harga pokok produksi dilakukan dengan menjumlahkan seluruh beban biaya bahan baku utama dan pendukung, tenaga kerja langsung dan *overhead* pabrik. Harga cabai merah yang digunakan ialah harga proyeksi cabai merah dengan *random number* dengan distribusi *Generalized Logistic*. Proyeksi dimulai dari bulan

Februari tahun 2018 dikarenakan bulan Januari 2018 PT X masih pada tahap persiapan dan belum memulai operasinya. Sehingga, jumlah kapasitas produksi PT X di tahun 2018 ialah 1.750 ton karena produksi dibulan Januari dianggap bernilai nol. Berikut merupakan proyeksi perhitungan harga pokok produksi cabai giling PT X dari tahun 2018 hingga 2020, proyeksi bulanan secara lebih rinci akan disertakan pada bagian lampiran 4.

Tabel 4. 31 Perhitungan Harga Pokok Produksi Cabai Giling dengan Metode *Full Costing*

	2018	2019	2020
Volume	1,725,000 kg	1,800,000 kg	1,800,000 kg
Harga cabai	RAND	RAND	RAND
Bahan Baku			
Cabai	Rp23,475,488,061	Rp29,606,185,394	Rp26,595,357,536
Utama	Rp3,974,650,201	Rp4,281,548,496	Rp4,415,603,779
Perasa	Rp1,705,525,258	Rp1,837,215,537	Rp1,894,738,756
Total BB	Rp29,155,663,521	Rp35,724,949,427	Rp32,905,700,071
Tenaga Kerja			
Supervisor	Rp98,900,000	Rp106,536,456	Rp109,872,112
Operasional	Rp394,450,000	Rp424,907,028	Rp438,210,867
Total TKL	Rp493,350,000	Rp531,443,484	Rp548,082,979
Overhead Pabrik			
FC Sewa Gedung	Rp79,960,000	Rp82,545,107	Rp85,129,594
VC Utilitas (listrik)	Rp206,224,992	Rp222,148,431	Rp229,103,898
VC Steam	Rp3,105,000,000	Rp3,344,749,200	Rp3,449,473,297
VC Ongkos kirim	Rp862,500,000	Rp929,097,000	Rp958,187,027
FC Depresiasi Mesin Produksi	Rp310,019,000	Rp310,019,000	Rp310,019,000
FC Depresiasi Peralatan Lab	Rp9,600,000	Rp9,600,000	Rp9,600,000
VC Biaya Packaging	Rp2,216,625,000	Rp2,387,779,290	Rp2,507,168,255
Total FOH	Rp6,789,928,992	Rp7,285,938,027	Rp7,548,681,071
Total Biaya Produksi	Rp36,438,942,513	Rp43,542,330,939	Rp41,002,464,122
Volume Produksi	1,725,000	1,800,000	1,800,000
Harga Pokok Produksi/kg	Rp21,124	Rp24,190	Rp22,779

4.15 Proyeksi Laporan Laba Rugi

Laporan laba rugi merupakan alat untuk mengukur kinerja keuangan perusahaan apakah perusahaan tersebut menghasilkan nilai yang positif (untung) atau negatif (rugi). Pada tabel 4.32 laba/rugi bersih PT X diproyeksikan memiliki nilai positif dengan pola menurun ditahun 2019 kemudian naik kembali ditahun 2020 dengan menggunakan asumsi harga jual sebesar Rp 30.000 yang merupakan batas atas *Willingness to Pay* (WTP) industri saus cabai dan penggunaan harga bahan baku cabai merah sesuai dengan proyeksi *random number*.

Seperti yang telah dijelaskan pada proyeksi biaya non-produksi, biaya marketing PT X bernilai Rp 0,- karena PT X tidak melakukan kegiatan pemasaran berbentuk apa pun. Sedangkan tarif pajak yang dikenakan untuk PT X diasumsikan sebesar 25%. Beban pajak yang dikenakan oleh PT X merupakan hasil pengalihan tarif pajak dengan laba sebelum pajak. Jika nilai laba sebelum pajak yang dihasilkan adalah negatif, maka nilai pajak yang dikenakan adalah Rp 0,- atau perusahaan tidak berkewajiban untuk membayarkan pajaknya. Akumulasi laba rugi bulanan terdapat pada tabel 4.32 yang diubah dalam bentuk tahunan, sedangkan laba rugi bulanan secara lebih rinci dilampirkan pada bagian lampiran 5.

Tabel 4. 32 Proyeksi Laporan Laba Rugi Tahun 2018 – 2020

	2018	2019	2020
Volume Produksi	1,725,000 kg	1,800,000 kg	1,800,000 kg
Harga Jual	Rp30,000	Rp30,000	Rp30,000
Pendapatan Usaha	Rp51,750,000,000	Rp54,000,000,000	Rp54,000,000,000
- Harga Pokok Produksi	Rp36,438,942,513	Rp43,542,330,939	Rp41,002,464,122
Laba Kotor	Rp15,311,057,487	Rp10,457,669,061	Rp12,997,535,878
- Biaya Marketing	Rp0	Rp0	Rp0
- Biaya Umum & Adm.	Rp260,760,000	Rp269,190,371	Rp277,618,721
Laba Usaha	Rp15,050,297,487	Rp10,188,478,690	Rp12,719,917,157
- Bunga	Rp0	Rp95,156,250	Rp29,906,250
Laba Sebelum Pajak	Rp15,050,297,487	Rp10,093,322,440	Rp12,690,010,907
- Pajak (25%)	Rp3,762,574,372	Rp2,523,330,610	Rp3,172,502,727
Laba/Rugi Bersih	Rp11,287,723,116	Rp7,569,991,830	Rp9,517,508,180

4.16 Proyeksi Piutang Usaha

Piutang usaha merupakan sebagian dari penjualan yang belum dibayarkan dalam bentuk kas oleh pelanggan. Pada lampiran 6, terlihat bahwa piutang usaha pada setiap bulan akan dibayarkan oleh pelanggan pada bulan berikutnya. Akumulasi piutang usaha bulanan terdapat pada tabel 4.33 yang diubah dalam bentuk tahunan. Dapat dikatakan bahwa, nilai piutang usaha tahun ini merupakan pelunasan atas piutang usaha tahun lalu oleh pelanggan. Nilai piutang usaha PT X diasumsikan memiliki perputaran pengembalian selama 45 hari dengan total hari penjualan yaitu 300 hari kerja. Sehingga akan di dapatkan nilai piutang usaha yaitu besarnya perputaran terhadap hari kerja dikalikan dengan total penjualan. Total penerimaan kas dari penjualan merupakan kas yang telah dibayarkan oleh pelanggan dan diterima atas penjualan oleh perusahaan pada tahun tersebut.

Tabel 4. 33 Proyeksi Piutang Usaha Tahun 2018 - 2020

Deskripsi	2018	2019	2020
Penjualan	Rp51,750,000,000	Rp54,000,000,000	Rp54,000,000,000
Piutang Usaha	Rp7,056,818,182	Rp7,363,636,364	Rp7,363,636,364
Pembayaran piutang usaha tahun lalu	Rp6,750,000,000	Rp7,363,636,364	Rp7,363,636,364
Total penerimaan kas dari penjualan	Rp51,443,181,818	Rp54,000,000,000	Rp54,000,000,000

4.17 Proyeksi Hutang Usaha

Kebalikan dari piutang usaha, hutang usaha merupakan sebagian biaya dalam satu bulan atau tahun yang belum dibayarkan perusahaan dalam bentuk kas. Oleh karena itu, hutang usaha menjadi kewajiban bagi perusahaan untuk melunasinya pada bulan atau tahun berikutnya. Akumulasi hutang usaha bulanan akan ditampilkan pada tabel 4.34 dalam bentuk tahunan, sedangkan hasil rincian data hutang usaha berbentuk bulanan akan dilampirkan pada bagian lampiran 6. Nilai hutang usaha PT X diasumsikan memiliki perputaran pembayaran selama 45 hari dengan total hari produksi yaitu 330 hari kerja. Total pengeluaran kas untuk operasional merupakan kas yang dibayarkan oleh perusahaan untuk melunasi biaya-biaya yang dikeluarkan.

Sehingga, nilai total pengeluaran kas untuk operasional akan lebih baik apabila memiliki nilai dibawah total penerimaan kas dari penjualan.

Tabel 4. 34 Proyeksi Hutang Usaha Tahun 2018 - 2020

Deskripsi	2018	2019	2020
Biaya	Rp36,039,363,513	Rp43,140,166,832	Rp40,597,715,528
Hutang Usaha	Rp5,405,904,527	Rp6,471,025,025	Rp6,089,657,329
Pembayaran hutang usaha tahun lalu	Rp4,922,047,499	Rp6,786,014,034	Rp6,009,335,916
Total pengeluaran kas untuk operasional	Rp35,555,506,485	Rp43,455,155,841	Rp40,517,394,115

4.18 Proyeksi Perubahan Modal Kerja

Pada tabel 4.35 ditunjukkan akumulasi perubahan modal kerja bulanan yang diubah dalam bentuk tahunan. Perubahan modal kerja secara lebih rinci dalam bentuk bulanan akan di lampirkan pada bagian lampiran 6. Kebutuhan modal kerja merupakan pengurangan dari nilai piutang usaha dengan nilai hutang usaha.

Nilai perubahan modal kerja yang positif menandakan bahwa perusahaan membutuhkan modal kerja tambahan karena nilai piutang usaha tidak dapat menutupi nilai hutang usaha. Kebalikan dari hal tersebut, perubahan modal kerja negatif menandakan bahwa perusahaan tidak membutuhkan modal kerja tambahan karena apabila perusahaan memiliki piutang usaha lebih banyak, perusahaan tidak membutuhkan tambahan modal kerja lagi karena kewajiban pembayaran hutang usaha dapat ditutup dengan pendapatan piutang usaha.

Tabel 4. 35 Proyeksi Perubahan Modal Kerja

Deskripsi	2018	2019	2020
Piutang Usaha	Rp7,056,818,182	Rp7,363,636,364	Rp7,363,636,364
Hutang Usaha	Rp5,405,904,527	Rp6,471,025,025	Rp6,089,657,329
Kebutuhan modal kerja	Rp2,022,074,019	Rp1,656,239,090	Rp1,817,323,195
Perubahan modal kerja	Rp0	Rp137,950,163	-Rp80,321,413

4.19 Proyeksi Laporan Arus Kas

Hasil proyeksi akumulasi perhitungan arus kas tahun 2018 hingga 2020 ditampilkan pada tabel 4.36. Arus kas bersih didapatkan dari akumulasi perubahan kegiatan operasional, investasi dan pendanaan. Arus kas operasional berasal dari nilai penerimaan pelanggan yang berasal dari piutang usaha dikurangkan dengan pembayaran ke pemasok atau *supplier* yang berasal dari hutang usaha dan dikurangkan lagi dengan beban pajak per tahun yang dapat dilihat pada laporan laba rugi. Dapat disimpulkan, total arus kas operasional merupakan hasil dari seluruh kegiatan operasional selama satu tahun.

Arus kas kegiatan investasi merupakan total nilai yang dikeluarkan perusahaan untuk mendapatkan aset tetap maupun tidak tetap dalam satu tahun operasi. Aset-aset tersebut umumnya bersifat jangka panjang sehingga pembelian aset tetap tidak harus dilakukan setiap tahunnya, melainkan dapat dilakukan investasi kembali saat umur ekonomis aset tersebut telah habis. Pembelian aset-aset tersebut berupa investasi pada mesin produksi, peralatan kantor, peralatan lab, utilitas pabrik serta biaya untuk izin usaha.

Arus kas kegiatan dari pendanaan dibutuhkan untuk membiayai dua kegiatan sebelumnya yaitu kegiatan operasional dan investasi. Arus kas yang berasal dari kegiatan pendanaan terdiri dari setoran modal awal atau ekuitas pemilik, pinjaman bank, pembayaran angsuran pinjaman, pembayaran bunga, serta penarikan modal kerja. Seperti yang telah dibahas pada bagian investasi awal, proporsi setoran modal sendiri dengan pinjaman bank memiliki nilai 33:67. Pinjaman bank yang didapatkan ialah bernilai 67% dari total investasi awal dengan bunga sebesar 7,83% dan term pengembalian selama 3 tahun. Penarikan pinjaman modal kerja merupakan pinjaman modal kerja yang rencananya akan dilakukan pada perusahaan pada tahun pertama yaitu sebesar Rp 750.000.000 untuk menutupi kebutuhan modal kerja perusahaan pada masa awal operasi.

Kenaikan atau penurunan arus kas merupakan akumulasi penambahan dari seluruh total arus kas kegiatan operasional, total arus kas kegiatan investasi dan total arus kas kegiatan pendanaan. Nilai arus kas bersih awal tahun didapatkan dari kenaikan

atau penurunan kas pada tahun sebelumnya. Sedangkan nilai arus kas bersih akhir tahun merupakan penambahan dari kenaikan atau penurunan arus kas per tahun dengan nilai arus kas bersih awal tahun. Laporan arus kas bulanan per kuartal secara lebih rinci akan dilampirkan pada bagian lampiran 7.

Tabel 4. 36 Proyeksi Laporan Arus Kas Tahun 2018 – 2020

Deskripsi	2018	2019	2020
Arus Kas dari Kegiatan Operasional			
Penerimaan dari Pelanggan	Rp51,443,181,818	Rp54,000,000,000	Rp54,000,000,000
Pembayaran ke Pemasok	Rp35,555,506,485	Rp43,455,155,841	Rp40,517,394,115
Pembayaran Pajak	Rp4,153,839,978	Rp3,623,549,303	Rp3,764,582,240
Total Arus kas dari kegiatan Operasional	Rp11,733,835,356	Rp6,921,294,856	Rp9,718,023,646
Arus Kas dari Kegiatan Investasi			
Mesin Produksi	(Rp3,393,637,000)	Rp0	Rp0
Peralatan Kantor	(Rp69,405,500)	Rp0	Rp0
Peralatan Lab	(Rp43,804,300)	Rp0	Rp0
Utilitas Pabrik	(Rp210,204,400)	Rp0	Rp0
Izin Usaha	(Rp19,450,000)	Rp0	Rp0
Total Arus kas dari kegiatan Investasi	(Rp3,736,501,200)	Rp0	Rp0
Arus kas dari kegiatan Pendanaan			
Setoran Modal Sendiri	Rp1,236,501,200		
Pinjaman Bank	Rp2,500,000,000		
Pembayaran Angsuran Pinjaman	(Rp833,333,333)	(Rp833,333,333)	(Rp833,333,333)
Pembayaran Bunga (7.83%)	(Rp144,546,875)	(Rp116,906,250)	(Rp29,906,250)
Penarikan Modal Kerja (Asumsi)	Rp750,000,000		
Total Arus Kas dari kegiatan Pendanaan	Rp3,508,620,992	(Rp950,239,583)	(Rp863,239,583)
Kenaikan/penurunan Arus Kas	Rp11,505,955,147	Rp5,971,055,273	Rp8,854,784,062
Arus Kas Bersih Awal Tahun	Rp0	Rp11,505,955,147	Rp17,477,010,420
Arus Kas Bersih Akhir Tahun	Rp11,505,955,147	Rp17,477,010,420	Rp26,331,794,482

(halaman ini sengaja dikosongkan)

BAB V
ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini akan dijelaskan mengenai analisa dari hasil pengumpulan dan pengolahan data pada bab sebelumnya. Proyeksi biaya digunakan untuk mengukur perubahan harga pokok produksi cabai giling PT X, sedangkan analisis sensitivitas dilakukan untuk mengetahui nilai harga pokok maksimum yang dapat ditetapkan oleh PT X.

5.1 Analisis Willingness to Pay (WTP) Cabai Giling

Kesediaan membayar industri saus cabai menjadi salah satu basis penentuan harga pokok produksi yang dapat ditetapkan oleh PT X. Gambar 5.1 menunjukkan *range* harga kesediaan membayar ISC yang berhasil di wawancara. Dari keempat ISC tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa nilai maksimum kesediaan membayar industri saus cabai yaitu sebesar Rp 30.000/kg dan nilai minimum kesediaan membayar sebesar Rp 10.000/kg. Dengan kata lain, penetapan harga pokok produksi PT X tidak boleh melebihi nilai kesediaan membayar industri saus cabai yaitu sebesar Rp 30.000/kg.

Fokus utama pada penelitian ini ialah pada kesediaan membayar maksimum, karena penentuan harga pokok produksi akan bergantung pada nilai tersebut. Apabila PT X menetapkan harga melebihi nilai tersebut, PT X dapat saja kehilangan calon pelanggan dan hilangnya peluang penjualan dapat saja terjadi. Pada dasarnya, nilai kesediaan membayar industri saus cabai dapat saja berubah-ubah mengikuti harga pasar cabai segar, namun dalam penelitian ini WTP cabai giling diasumsikan konstan selama masa proyeksi.

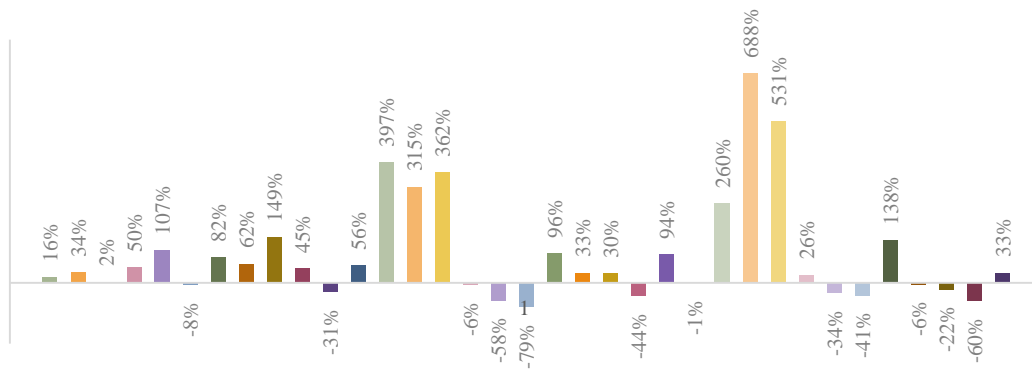
Industri Saus Cabai	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	
ISC 1																								
ISC 3																								
ISC 5																								
ISC 6																								

Gambar 5. 1 Nilai Willingness to Pay (WTP) Industri Saus Cabai
(dalam Ribuan Rupiah)

5.2 Analisis Harga Pokok Produksi Cabai Giling

Harga pokok produksi produk cabai giling PT X memiliki keunikan dimana nilai setiap bulannya dapat terus berubah bergantung pada fluktuasi harga dasar cabai merah segar yang didapatkan oleh PT X. Biaya yang timbul untuk memproduksi cabai giling dianggap tetap dan mengalami kenaikan per tahun sesuai dengan tingkat pertumbuhan inflasi di Indonesia. Proyeksi perubahan harga dilakukan selama tiga tahun yaitu dari tahun 2018 hingga 2020 dan dimulai pada bulan Februari 2018.

PROYEKSI MARGIN KEUNTUNGAN TAHUN 2018 - 2020



Gambar 5. 2 Proyeksi Margin Keuntungan Cabai Giling dengan harga *Random Number* Tahun 2018 – 2020

Total biaya produksi merupakan penambahan biaya bahan baku, tenaga kerja dan *overhead* pabrik yang timbul akibat dari aktivitas produksi. Harga pokok produksi yang didapatkan berasal dari nilai total biaya produksi dibagi dengan volume produksi. Margin keuntungan merupakan selisih keuntungan yang didapatkan dengan asumsi apabila PT X menjual produk cabai giling dengan nilai WTP maksimum yaitu Rp 30.000/kg. Perubahan margin keuntungan selama masa proyeksi ditampilkan pada gambar 5.2. Pada proyeksi harga pokok produksi kuartal kedua tahun 2018, didapatkan nilai harga pokok produksi per kilogram sebesar Rp 20.059 untuk bulan Mei, Rp 14.464 untuk bulan Juni, dan Rp 32.648 untuk bulan Juli dan Rp 16.451 untuk bulan Agustus. Proyeksi harga pokok produksi untuk kuartal kedua tahun 2018 terdapat pada tabel 5.1.

Tabel 5. 1 Proyeksi Harga Pokok Produksi Kuartal Pertama Tahun 2018

	Mei	Juni	Juli	Agustus
Volume Produksi	75,000 kg	225,000 kg	225,000 kg	225,000 kg
Volume Kebutuhan Cabai	55,238 kg	165,715 kg	165,715 kg	165,715 kg
Harga cabai	Rp16,743	Rp9,807	Rp34,497	Rp12,247
Bahan Baku				
Cabai	Rp924,860,720	Rp1,625,174,447	Rp5,716,708,133	Rp2,029,435,716
Utama	Rp172,810,878	Rp518,432,635	Rp518,432,635	Rp518,432,635
Perasa	Rp74,153,272	Rp222,459,816	Rp222,459,816	Rp222,459,816
Total Bahan Baku	Rp1,171,824,870	Rp2,366,066,898	Rp6,457,600,584	Rp2,770,328,168
Tenaga Kerja				
Supervisor	Rp4,300,000	Rp4,300,000	Rp4,300,000	Rp12,900,000
Operasional	Rp17,150,000	Rp17,150,000	Rp17,150,000	Rp51,450,000
Totak TKL	Rp21,450,000	Rp21,450,000	Rp21,450,000	Rp64,350,000
Overhead Pabrik				
Sewa Gedung	Rp6,663,333	Rp6,663,333	Rp6,663,333	Rp6,663,333
Utilitas (listrik)	Rp8,966,304	Rp26,898,912	Rp26,898,912	Rp26,898,912
Steam	Rp135,000,000	Rp405,000,000	Rp405,000,000	Rp405,000,000
Ongkos kirim	Rp37,500,000	Rp112,500,000	Rp112,500,000	Rp112,500,000
Depresiasi Mesin Produksi	Rp25,834,917	Rp25,834,917	Rp25,834,917	Rp25,834,917
Depresiasi Peralatan Lab	Rp800,000	Rp800,000	Rp800,000	Rp800,000
Biaya <i>Packaging</i>	Rp96,375,000	Rp289,125,000	Rp289,125,000	Rp289,125,000
Total FOB	Rp311,139,554	Rp866,822,162	Rp866,822,162	Rp866,822,162
Total Biaya Produksi	Rp1,504,414,424	Rp3,254,339,060	Rp7,345,872,746	Rp3,701,500,330
Volume Produksi	75,000	225,000	225,000	225,000
Harga Pokok Produksi/kg	Rp20,059	Rp14,464	Rp32,648	Rp16,451
Marjin Keuntungan	50%	107%	-8%	82%
Kesimpulan Harga Pokok Produksi	TERIMA	TERIMA	TOLAK	TERIMA

Dari tabel 5.1 dapat dilihat bahwa perubahan harga pokok produksi setiap bulannya menghasilkan nilai yang berbeda-beda sehingga menghasilkan marjin keuntungan yang berbeda-beda pula. Harga pokok produksi dengan keterangan “TOLAK” menandakan bahwa harga pokok produksi tersebut tidak dapat diterapkan oleh PT X karena telah melebihi batas WTP yaitu sebesar Rp 30.000/kg seperti yang terjadi pada bulan Juli. Tingginya harga pokok produksi tersebut dapat disebabkan karena harga cabai merah segar per kilogram yang didapatkan oleh PT X yang tinggi. Sebaliknya, harga pokok produksi dengan keterangan “TERIMA” menandakan bahwa PT X masih dapat menggunakan harga pokok produksi tersebut namun belum berarti PT X sudah mendapatkan untung karena PT X masih harus menutupi beban biaya non produksi yang muncul setelah laba usaha timbul. Rincian lebih jelas dapat dilihat pada proyeksi laporan laba rugi pada bab sebelumnya. Secara lebih lengkap, perubahan harga pokok produksi cabai giling dapat selama masa proyeksi dapat dilihat pada bagian lampiran 4.

5.3 Analisis Kelayakan Investasi dengan Basis Harga Cabai *Random Number*

Pada bab sebelumnya bagian proyeksi biaya bahan baku, telah dijelaskan bahwa asumsi proyeksi pada penelitian ini menggunakan harga cabai merah segar yang didapatkan dari hasil *random number*. Dari harga tersebut dilakukan proyeksi hingga mendapatkan arus kas bersih yang didapatkan oleh PT X untuk dinilai kelayakan penetapan harga cabai merah dan harga pokok produksi *equilibrium* dengan menggunakan WACC dengan nilai dari perusahaan pembanding yang telah dicari sebelumnya yaitu 5.896%

Nilai *free cash flow* (FCF) merupakan nilai pengurangan dari nilai *net cash inflow* dikurang *net cash outflow* pada tahun yang sama. *Discount rate* atau biasa disebut dengan *discount value factor* adalah faktor diskon yang akan mendiskontokan atau membawa nilai FCF dari tahun ke 1 hingga tahun ke 3 menjadi nilai sekarang atau nilai pada tahun ke 0 dari seluruh nilai FCF pada periode-periode mendatang tersebut. Hal tersebut dilakukan karena perusahaan akan mengambil keputusan saat ini, sehingga nilai saat ini dibutuhkan bukan nilai yang akan datang.

Tabel 5. 2 Proyeksi *Free Cash Flow* Produk Cabai Giling PT X Tahun 2018 – 2019

	2018	2019	2020
CASH INFLOW			
Laba Bersih	Rp10,785,208,885	Rp6,469,773,138	Rp8,925,428,667
Depresiasi	Rp292,984,083	Rp319,619,000	Rp319,619,000
Bagian Bunga yang tidak kena pajak	Rp144,546,875	Rp95,156,250	Rp29,906,250
Net Cash Inflow	Rp11,222,739,843	Rp6,884,548,388	Rp9,274,953,917
CASH OUTFLOW			
Biaya lain-lain	(Rp22,522,708)	Rp0	Rp0
Investasi Awal	(Rp3,736,501,200)	Rp0	Rp0
Perubahan Modal Kerja	Rp0	Rp137,950,163	(Rp80,321,413)
Net Cash Outflow	(Rp3,759,023,908)	Rp137,950,163	(Rp80,321,413)
Free Cash Flow	Rp7,463,715,935	Rp6,746,598,224	Rp9,355,275,330
	0	1	2
DISCOUNT RATE	1	0.944324693	0.891749126
PV	Rp3,795,389,068	Rp2,269,536,977	Rp1,781,309,794
NPV (WACC 5.896%)	Rp7,846,235,839		
IRR	20%		
Kesimpulan	Tidak Layak		

Tabel 5.2 menunjukkan hasil proyeksi FCF cabai giling PT X dan didapatkan NPV positif sebesar Rp 7.846.235.839 dengan IRR sebesar 20%. Walaupun NPV bernilai positif yang menandakan bahwa bisnis layak dijalankan, namun nilai IRR yang berada dibawah MARR menunjukkan bahwa dengan proyeksi FCF yang telah dilakukan, bisnis tidak layak untuk dijalankan. Nilai minimum yang diharapkan oleh perusahaan harus memenuhi tingkat imbal hasil sebesar 26% atau pada titik IRR sama dengan 26%. Titik tersebut menunjukkan bahwa perusahaan akan berada pada titik impas (*Break Even Point*).

Hasil negatif yang ditunjukkan dengan nilai $IRR < MARR$ dapat disebabkan oleh beberapa hal, yang pertama yaitu terlalu tingginya harga cabai segar yang digunakan oleh PT X atau terlalu rendahnya harga jual yang ditetapkan oleh PT X. Namun,

keterbatasan perusahaan ialah dimana harga jual yang ditetapkan harus memiliki nilai dibawah nilai WTP yaitu Rp 30.000/kg. Oleh karena itu, dilakukan analisis sensitivitas untuk mengetahui pada titik berapa harga pokok produksi tertinggi yang dapat ditetapkan oleh perusahaan agar mencapai titik impas. Analisis sensitivitas akan memberikan beberapa skenario perubahan harga cabai merah segar yang dapat digunakan oleh PT X untuk pengambilan keputusan penetapan nilai harga pokok produksi maksimum yang dapat ditetapkan oleh perusahaan.

5.4 Analisis Sensitivitas

Analisis sensitivitas merupakan suatu pengujian dari suatu keputusan untuk mencari seberapa besar ketidaktetapan penggunaan suatu asumsi yang dapat ditoleransi tanpa mengakibatkan tidak berlakunya keputusan tersebut. Investasi yang tidak menguntungkan atau dapat ditunjukkan dengan nilai IRR dibawah nilai MARR dapat saja berubah menjadi investasi yang layak dengan menggantikan beberapa nilai variabel yang dapat merubah kelayakan investasi tersebut. Faktor utama yang akan diuji dalam analisis sensitivitas ini ialah tingkat harga cabai merah segar untuk mengetahui nilai harga pokok produksi maksimum yang dapat diterima perusahaan.

Untuk mengetahui perubahan kelayakan usaha yang dapat terjadi, dilakukan beberapa skenario perubahan harga beli cabai merah segar PT X. Parameter basis harga yang digunakan pada skenario ini ialah harga proyeksi *random number* yang telah dicari sebelumnya. Analisis sensitivitas akan menguji variabel harga cabai segar dengan menurunkan atau menaikkan tingkat *initial price* cabai merah segar, dimana *initial price* yang digunakan ialah harga cabai merah segar terbesar dan terkecil pada tahun 2018, 2019 dan 2020.

Tabel 5. 3 Penetapan *Initial Price* Cabai Merah Segar Tahun 2018 – 2020

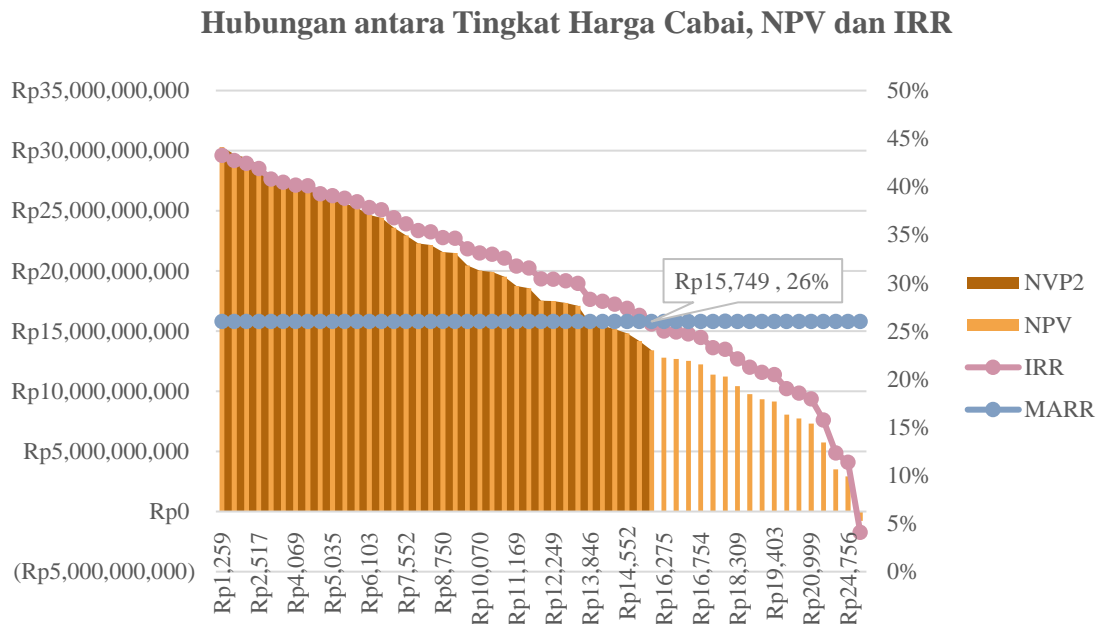
	2018	2019	2020
Harga Terkecil	Rp6,293	Rp10,172	Rp3,500
Harga Terbesar	Rp48,507	Rp55,847	Rp41,261

Analisis sensitivitas *One-Way* dilakukan dengan melakukan skenario perubahan harga cabai merah terbesar dan terkecil *random number* pada periode proyeksi. Analisis sensitivitas pada harga terbesar dilakukan dengan cara melakukan skenario penurunan harga sebesar 10%, 20%, 30%, 40%, 50%, 60%, 70%, 80%, 90%, dan 100%.

Skenario yang dilakukan hanya dengan menurunkan harga dikarenakan harga tertinggi untuk *initial price* sudah melebihi batas nilai WTP, sehingga tidak dimungkinkan untuk melakukan skenario menaikkan harga karena akan berdampak menghasilkan nilai NPV dan IRR negatif. Sebaliknya, analisis sensitivitas pada harga terkecil dilakukan dengan cara melakukan skenario yang berbeba pada ketiga tahun proyeksi. Hal tersebut dikarenakan harga terkecil pada periode proyeksi sangat berbeda-beda setiap tahunnya, sehingga skenario menurunkan dan menaikkan harga dilakukan dengan nilai yang berbeda-beda pula. Hasil analisis sensitivitas *One-Way* secara rinci akan ditampilkan pada bagian lampiran 9. Skenario analisis sensitivitas memiliki tiga batasan dimana batasan sebagai berikut:

1. Harga pokok produksi tidak boleh melebihi batas WTP, yaitu Rp 30.000
2. Menghasilkan nilai NPV positif
3. Menghasilkan nilai $IRR > MARR$

5.4.1 Analisis Sensitivitas Kombinasi Harga Pokok Produksi dan *Willingness to Pay* (WTP)



Gambar 5.3 Hubungan antara Tingkat Harga Cabai, NPV dan IRR Cabai Giling

Pada gambar 5.3 ditunjukkan hasil analisis sensitivitas *one-way* harga cabai merah segar yang telah digabungkan menjadi satu. Penggabungan analisis sensitivitas tersebut dilakukan untuk melihat nilai harga cabai segar tertinggi yang dapat diterima oleh PT X pada tingkat skenario perubahan harga cabai segar yang telah dilakukan sebelumnya. Harga cabai merah segar tertinggi merupakan harga yang berada pada titik impas atau *break even point* (BEP) dimana pada harga tersebut, PT X tidak akan mendapatkan keuntungan maupun kerugian.

Grafik yang ditunjukkan pada gambar 5.3 menunjukkan hubungan perubahan harga cabai merah segar terhadap nilai NPV dan IRR PT X. Grafik tersebut menunjukkan hasil nilai NPV dan IRR dengan tingkat harga cabai dari harga terkecil yaitu Rp 1.259 per kilogram hingga terbesar Rp 24.756 per kilogram. Dapat dilihat bahwa, semakin tinggi harga cabai merah semakin rendah nilai NPV dan IRR yang dihasilkan. Sebaliknya, semakin rendah harga cabai merah, semakin tinggi nilai NPV dan IRR yang dihasilkan.

Nilai NPV memiliki nilai negatif pada tingkat harga cabai merah yang melebihi nilai Rp 24.254 per kilogram, dapat dikatakan, tingkat harga cabai merah segar maksimum berdasarkan hasil kelayakan NPV cabai giling ialah sebesar Rp 24.254 per kilogram. Lain daripada itu, berdasarkan hasil IRR, tingkat harga cabai yang dapat diterima oleh PT X ialah sebesar Rp 15.749 per kilogram dengan tingkat IRR sebesar 26% atau setara dengan *return minimum* (MARR) yang diharapkan perusahaan yaitu sebesar 26%.

Batas nilai MARR sebesar 26% membuat tingkat harga cabai dibawah Rp 15.749 per kilogram memberikan investasi yang tidak layak untuk dijalankan. Sehingga, dengan mempertimbangkan tingkat imbal hasil, PT X dapat menerima tingkat harga cabai maksimum ialah sebesar Rp 15.749 per kilogram dengan hasil NPV positif bernilai Rp 13.413.017.131.

Tabel 5. 4 Harga Pokok Produksi Maksimum Cabai Giling PT X

Volume Produksi	75,000
Volume Cabai Merah	55,238
Harga cabai	Rp15,749
Bahan Baku	
Cabai	Rp 869,965,775
Utama	Rp172,810,878
Perasa	Rp74,153,272
Total Bahan Baku	Rp1,116,929,926
Tenaga Kerja	
Supervisor	Rp12,900,000
Operasional	Rp51,450,000
Totak TKL	Rp64,350,000
Overhead Pabrik	
Sewa Gedung	Rp6,663,333
Utilitas (listrik)	Rp8,966,304
Steam	Rp135,000,000
Ongkos kirim	Rp37,500,000
Depresiasi Mesin Produksi	Rp25,834,917
Depresiasi Peralatan Lab	Rp800,000
Biaya <i>Packaging</i>	Rp96,375,000
Total FOB	Rp311,139,554
Total Biaya Produksi	Rp1,492,419,480
Volume Produksi	75,000
Harga Pokok Produksi/kg	Rp19,899
Marjin Keuntungan	51%

Tabel 5.4 menunjukkan hasil harga pokok produksi cabai giling yang dihasilkan dengan tingkat harga cabai merah segar maksimum yaitu sebesar Rp 15.749 per kilogram. Tingkat harga cabai maksimum akan menghasilkan harga pokok produksi maksimum yang dihasilkan untuk memproduksi cabai giling. Harga pokok produksi maksimum untuk memproduksi 1 kilogram cabai giling ialah sebesar Rp 19.899, harga tersebut dapat diterima oleh perusahaan karena harga tersebut berada dibawah batas maksimum nilai WTP industri saus cabai dan memiliki tingkat imbal hasil sama dengan nilai MARR.

Pada perhitungan harga pokok produksi, dapat dilihat bahwa biaya tertinggi yang dikeluarkan oleh PT X bersumber dari biaya bahan baku, disusul oleh biaya *overhead* pabrik dan kemudian biaya tenaga kerja langsung. Oleh sebab itu, semakin kecil perusahaan dapat mengeluarkan biaya bahan baku yang didominasi oleh bahan baku cabai merah segar, semakin kecil pula biaya produksi yang ditimbulkan untuk memproduksi cabai giling. Tingkat harga cabai yang semakin kecil akan menimbulkan biaya bahan baku yang semakin kecil, oleh karena itu, PT X harus mampu menyiasati biaya tersebut agar harga pokok produksi yang dihasilkan tetap berada dibawah nilai WTP konsumennya dan memiliki nilai imbal hasil yang diharapkan oleh perusahaan.

5.5 Implikasi Manajerial

Dari hasil analisis harga pokok produksi dan *willingness to pay* (WTP) yang digabungkan dalam analisis sensitivitas menghasilkan beberapa temuan yang dapat diamati dan dipertimbangkan oleh PT X.

Kondisi PT X yang menggunakan produk bahan baku bersifat *volatile food* atau harga barang dapat berubah setiap saat, sangat bergantung dengan kondisi fundamental dan kapasitas produksi cabai segar di Indonesia yang menyebabkan harga pokok produksi cabai giling PT X bersifat tidak pasti dan selalu bergerak. Terlebih, komposisi bahan baku PT X yang memiliki proporsi paling banyak pada produk *volatile food* tersebut membuat produk tersebut menjadi faktor kritis perusahaan. Peran PT X disini ialah sebagai perusahaan substitusi bagi industri saus cabai untuk menggantikan produk cabai segarnya dengan produk olahan setengah jadi cabai giling, sehingga harga jual yang konstan sangat dibutuhkan oleh para industri saus cabai.

Pada analisis harga pokok produksi, didapatkan proporsi biaya bahan baku cabai merah yang sangat mendominasi keseluruhan total biaya produksi dimana hal tersebut memberikan risiko yang besar bagi perusahaan. Saat perusahaan dihadapi dengan harga pasar cabai yang melambung, perusahaan tidak dapat memproduksi cabai giling karena apabila dipaksakan akan memberikan nilai laba yang negatif atau merugi, terlebih dengan harga jual cabai giling yang dituntut untuk tetap konstan.

Dalam penelitian ini, penulis menyarankan PT X untuk memiliki batas harga beli cabai merah maksimum sehingga PT X memiliki standar harga pokok produksi maksimal yang tidak boleh dilewati untuk tetap menjaga margin keuntungannya. Selain itu, untuk mengatasi permasalahan proporsi bahan baku cabai merah yang mendominasi, PT X dapat merubah komposisi bahan baku cabai giling untuk mengurangi proporsi penggunaan cabai merah besar yang mendominasi dengan merubah proporsi komposisi bahan baku dengan harga beli yang lebih konstan. Kerjasama antara PT X dengan *supplier* cabai merah atau para petani juga harus benar-benar dioptimalkan dan dijaga agar harga beli yang didapatkan PT X dapat jauh lebih rendah dibandingkan harga dipasaran. Harga cabai merah segar yang lebih sulit untuk dikontrol PT X mengharuskan PT X untuk dapat lebih efisien dalam menekan biaya

produksi lainnya yang timbul agar harga pokok produksi yang dihasilkan dapat tetap rendah. Sesuai dengan konsep efisiensi biaya pada umumnya, untuk mendapatkan laba keuntungan yang maksimum, PT X harus dapat menekan biaya produksi serendah-rendahnya. Itu artinya, harga beli bahan baku yang rendah, efisiensi jumlah tenaga kerja serta jumlah biaya *overhead* tetap menjadi fokus perhatian dari perusahaan.

Hal lain yang harus diperhatikan ialah jumlah kapasitas produksi cabai giling yang dapat diatur oleh PT X. Siklus penetapan 1 Shift dan 3 Shift produksi harus benar-benar diuji keefektifitasannya agar tidak menimbulkan *waste activities*. Penetapan 1 shift dan 3 shift produksi harus diproyeksikan sesuai dengan kemungkinan harga cabai yang sedang tinggi atau rendah. Oleh karena itu, PT X harus dapat memproyeksikan harga cabai dengan akurat sebelum menetapkan jumlah kapasitas produksi cabai giling.

Analisis *willingness to pay* (WTP) industri saus cabai dapat dijadikan acuan sebagai batasan dari strategi penetapan harga jual PT X. Saat ini, masih banyaknya aktivitas usaha yang melupakan faktor WTP target konsumennya sehingga kehilangan peluang penjualan dan seringkali melakukan *re-pricing strategy* karena salah dalam menetapkan harga jual produknya. Oleh karena itu, analisis WTP penting untuk dilakukan mengingat PT X merupakan perusahaan baru yang belum memiliki belum memiliki *benchmark* harga jual dengan perusahaan sejenisnya. Dari kumpulan analisis kesediaan membayar industri saus cabai, selain faktor harga yang menjadi pertimbangan ISC untuk menggantikan produknya dengan produk cabai giling, ISC juga memiliki pertimbangan yang tinggi terhadap kualitas produk substitusinya dimana dalam hal ini ialah cabai giling. Sehingga, penting bagi PT X untuk memiliki cita rasa dan kualitas tersendiri sehingga ISC dapat merubah komposisinya dari penggunaan cabai merah segar menjadi produk olahan cabai giling.

Analisis penetapan harga pokok produksi maksimum oleh PT X dengan mempertimbangkan sisi internal perusahaan yaitu tingkat imbal hasil dan sisi eksternal perusahaan yaitu WTP industri saus cabai sebagai konsumen PT X, akan menghasilkan nilai harga pokok produksi yang bersifat *equilibrium*. Penetapan harga pokok produksi maksimum akan membuat perusahaan memiliki *standard* dan menjaga agar harga tersebut tidak menimbulkan dampak pada penetapan harga jual cabai giling PT X.

Penggabungan unsur internal dan eksternal dapat dipertimbangkan oleh PT X untuk menetapkan *standard* harga pokok produksi tertinggi produk cabai giling. PT X dapat saja menerima harga cabai merah segar lebih tinggi dengan nilai maksimum Rp 24.254 per kilogram dengan konsekuensi PT X harus menurunkan tingkat imbal hasil yang diharapkan untuk didapatkan. Analisis sensitivitas memberikan skenario gambaran seberapa besar PT X dapat menurunkan dan menaikkan *standard* harga cabai segar yang dapat diterima sesuai dengan keinginan perusahaan untuk mendapatkan *return* yang diharapkan.

Harga pokok produksi yang dapat diterima ialah harga yang harus tidak boleh melewati batas maksimum WTP industri saus cabai, karena apabila harga pokok produksi melewati batas WTP tersebut itu artinya perusahaan tidak dapat mendapatkan keuntungan. Selain itu, harga pokok produksi yang dapat diterima juga merupakan harga yang memenuhi nilai imbal hasil yang diharapkan oleh perusahaan. Pentingnya penetapan harga pokok produksi yang *ter-standard* sangat berpengaruh pada penetapan harga jual yang akan ditetapkan oleh perusahaan.

(halaman ini sengaja dikosongkan)

BAB VI

SIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini akan dijelaskan mengenai kesimpulan dan saran berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan. Selain itu bab ini juga dapat dijadikan pertimbangan bagi PT X.

5.1 Kesimpulan

Harga pokok produksi maksimum dengan proporsi biaya bahan baku sebesar 82%, biaya tenaga kerja langsung sebesar 1%, dan biaya *overhead* pabrik sebesar 17% yang dapat ditetapkan oleh PT X ialah Rp 19.899 per kilogram. Nilai tersebut merupakan nilai yang telah mempertimbangkan faktor imbal hasil dengan penilaian *Internal Rate of Return* (IRR) dengan nilai minimum 26%, dan faktor kesediaan membayar (*Willingness to Pay* – WTP) maksimum dengan nilai Rp 30.000/kg.

5.2 Saran

Saran yang dapat diberikan pada penulisan skripsi ini bagi perusahaan dan penelitian selanjutnya ialah:

1. Proyeksi harga bahan baku cabai merah dapat menggunakan metode atau pendekatan *forecasting* yang lain agar mendapatkan nilai yang lebih akurat. Selain itu, dapat pula melihat pola bulanan dengan pengambilan periode waktu harga cabai pasar yang lebih lama.
2. Untuk mendapatkan nilai *Willingness to Pay* (WTP) yang lebih akurat, jumlah responden dapat ditambahkan sehingga pola kesediaan membayar target industri saus cabai dapat terlihat lebih akurat.
3. Analisis sensitivitas tidak hanya di uji dengan dua variabel, namun dapat ditambahkan dengan variabel lain seperti tingkat inflasi, kapasitas produksi, *discount rate*, dan lain sebagainya.

(halaman ini sengaja dikosongkan)

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul, Halim. (2005). Analisis Investasi. Salemba Empat: Jakarta.
- Agromedia. (2007). Petunjuk Pemupukan. Jakarta : Agromedia Pustaka.
- Aida, A. M. (Mei). Pengaruh Informasi Asimetri dan Disclosure terhadap Cost of Capital. *Jurnal Riset Akuntansi Indonesia*. 5 (2). p. 229-256.
- Anggraeni, N. T dan Fadlil, A. (2013). Sistem Identifikasi Citra Jenis Cabai (*Capsicum Annum L.*) Menggunakan Metode Klasifikasi City Block Distance. *Jurnal Sarjana Teknik Informatika*. 1(2).
- Anwarudin SMJ, Sayekti AL, Marendra KA, Hilman Y. (2015). Dinamika Produksi dan Volatilitas Harga Cabai: Antisipasi Strategi dan Kebijakan Pengembangan. Pusat Penelitian dan Pengembangan Hortikultura. Kementan.
- [BPS] Badan Pusat Statistik. (2010). Komoditi Penyumbang Inflasi Terbesar Tahun 2010. Badan Pusat Statistik, Jakarta.
- [BPS] Badan Pusat Statistik. (2016). Holtikultura, BPS. Jakarta.
- [BI] Bank Indoensia. (2007). Pola Pembiayaan Usaha Kecil Syariah (PPUK-Syariah). Usaha Budi Daya Cabai Merah. Jakarta: BUMKM-DKBU
- [BI] Bank Indonesia. (2015). Laporan Inflasi (Indeks Harga Konsumen). Bank Indonesia, Jakarta
- Bateman, I.J., Carson, R.T., Day, B., Hanemann, M., Hanley, N., Hett, T., Jones-Lee, M., Loomes, G., Mourato, S., Ozedemiroglu, E., Pearce, D., Sugden, J. & Swanson, J. (2002). *Economic valuation with stated preference techniques: A manual*, Edward Elgar, Cheltenham, UK.
- Budiono. (2004). Teknik Pengkajian Tumpang Sari Bawang Merah dan Cabai merah sebagai alternatif Penanggulangan Hama Tikus. Buletin Teknik Pertanian. 9(4). Yogyakarta: Sleman.
- Collage of Agricultural Science. (2007). *Understanding pricing objective and strategies: for the Value-Added Ag Producer*, s.l.:s.n.

- Damodaran, Aswath. (2006). *Damodaran on Valuation, Security Analysis for Investment and Corporate Finance*, Edisi kedua, John Willey & Son, Inc., New Jersey, USA.
- Dewi, S. F dan Kristanto, S. B. (2013). *Akuntansi Biaya*. Jakarta: In Media
- Djarwaningsih, T. (1984). Jenis- jenis Cabai di Indonesia, dalam Penelitian Peningkatan Pendayagunaan Sumber Daya Alam. p. 232-235.
- Djijono. (2002). Valuasi Ekonomi Menggunakan Metode Travel Cost Taman Wisata Hutan di Taman Wan Abdul Rachman, Propinsi Lampung. *Makalah Pengantar Falsafah Sains Progam Pasca Sarjana*. Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Djumali, I., Sondakh, J. J., dan Mawikire, L. (2014). Perhitungan Harga Pokok Produksi Menggunakan Metode Variable Costing dalam Proses Penentuan Harga Jual pada PT. Sari Malalugis Bitung. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*. 14 (2).
- Downey, D & et al. (1992). *Manajemen Agribisnis*. Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Eprilianta, S. (2011). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Tahu Dengan Metode *Full Costing* pada Industri Kecil (Studi Kasus CV. Laksa Mandiri). Skripsi. Dipublikasikan. Fakultas Ekonomi dan Manajemen. Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Ganefianti, D.W. dan E. Wiyanti. (1997). Variabilitas genetik dan heritabilitas sifat penting tanaman cabai (*Capsicum annuum L.*). *Akta Agrosia* 1: 5-8.
- Hambali, E., A. Suryani dan M. Ihsanur. (2006). *Membuat Saus Cabai dan Tomat*. Jakarta: Penebar Swadaya
- Hanggana, S. (2008). *Modul Akuntansi Biaya*. Fakultas Ekonomi dan bisnis. Universitas Sebelas Maret. Surakarta.
- Hapsari, H., E. Djuwendah. dan T. Karyani. (2008). Peningkatan Nilai Tambah dan Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Salak Manonjaya. *Jurnal Agrikultura*. 19 (3). p. 208-215.
- Harjito, A. dan Martono. (2010). *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: Ekonosia.

- Kadiman, Irawan. (2005). Teori dan Indikator Pembangunan. Jakarta: Lembaga Administrasi Negara Republik Indonesia
- Kementerian Perdagangan. (2012). Tinjauan Pasar Cabai. Edisi Cabai/Desember/2012. Jakarta.
- Kjaer, T. (2005) A review of the discrete choice experiment - with emphasis on its application in health care. Health Economics, University of Southern Denmark.
- Kusuma, P. T. W. W dan Mayasati, N. K. I. (2014). Analisa Kelayakan Finansial Pengembangan Usaha Produksi Komoditas Lokal: Mie Berbasis Jagung. *Junal Agritech*. 34 (2).
- Kumara, D. (1986). Analisis Mutu Kimia dan Mikrobiologi Beberapa Produk Saus Cabai dan Cabai Giling. Fakultas Teknologi Pertanian. Institut Pertanian Bogor, Bogor.
- Mahalli, J. K. (2014). Analisis *Ability to Pay* dan *Willingness to Pay* Pengguna Jasa Kereta Api Bandara Kualanamu (*Airport Railink Service*). *Jurnal Ekonomi dan Keuangan*. 2(3).
- Manikmas, M. O. A. (2010). Respon Produsen dan Konsumen terhadap Varietas Unggul Padi Beras Merah dalam Menciptakan Peluang Pasar. *Penelitian Pertanian Tanaman Pangan*. 29(2).
- Manurung, M. & Prathama R. (2004). Uang, Perbankan, dan Ekonomi Moneter. Jakarta: Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Mardiasmo. (1994). Akuntansi Biaya Suatu Pendekatan Manajerial. Jakarta: Erlangga.
- McLaney, E., 2006, Business Finance Theory and Practice. Pearson Education Limited: London.
- Mirhani, Siti. (2001). Variable Costing dan Full Costing untuk Pengambilan Keputusan. Fakultas Ekonomi Universitas Sumatera Utara.
- Mulyadi. (1997). *Akuntansi Manajemen: Konsep, Manfaat dan Rekayasa*. Edisi 8. STIE-YKPN. Yogyakarta.
- Mulyadi. (2001). Sistem Akuntansi Edisi Tiga. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. (2005). Akuntansi Biaya Edisi Kelima. Penerbit: BPFE, Yogyakarta.

- Mulyadi. (2009). *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: Aditya Media
- Nuryati, L. dan Noviyati. (2015). *Outlook Cabai: Komoditas Pertanian Subsektor Hortikultura*. Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian.
- Praswoto, N. J., Depari, Y., Yanuarti, T. (2008). *Pengaruh Distribusi dalam Pembentukan Harga Komoditas dan Implikasinya terhadap Inflasi*. Bank Indoensia.
- Putong, I. (2003). *Pengantar Ekonomi Mikro dan Makro*. Edisi Kedua. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Rachmayanti, D. K. (2011). *Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Sepatu dengan Metode Full Costing (studi kasus: UKM Galaksi Kampung Kabandungan Ciapus, Bogor) pada UKM yang memproduksi sepatu*. Institut Pertanian Bogor
- Rayburn, L. G. (1993). *Cost Accounting Using Cost Management Approach*. Chicago: Irwin Professional Publishing.
- Reuters. (2018, Februari 4). Retrieved February 5, 2018, from <https://www.reuters.com/>.
- Saptana, N. K. A, dan Ar-Rozi, A, M. (2012). *Kinerja Produksi dan Harga Komoditas Cabai Merah*. Pusat Penelitian dan Pengembangan Sosial Ekonomi Pertanian, Bogor.
- Sari, D. T. (2012). *Alternatif Penanganan Pasca Panen Cabai Merah yang Melimpah (Skripsi)*. Politeknik Negeri Lampung, Lampung, Indonesia.
- Simoson, I. and A. Drolet. (2003). *Anchoring Effect on Consumers' Willingness to Pay (WTP) and Willingness to Accept (WTA)*. *Research Paper Series*. No. 1787. Stanford Graduate School of Business.
- Stephen, Marcia. (2010). *Review of Stated Preference and Willingness to Pay Methods*. *Accent*. London.
- Sugiri, Slamet. (2009). *Akuntansi Pengantar 2*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN
- Sullivan, W.G., John, A.W., dan John, R.C. (1996). *Capital Investment Analysis and Management for Engineering*. Prentice Hall:New Jersey.

- Supriyono, R. A. (2001). *Akuntansi Biaya: Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok*. Edisi Kedua Belas. Yogyakarta: BPFE.
- Susanto, T. dan B. Saneto. (1994). *Teknologi Pengolahan Hasil Pertanian*. Bina Ilmu, Surabaya.
- Tim Bina Karya Tani. (2008). *Pedoman Bertanam Bawang Merah*. Bandung: Yrama Widya.
- Tsurayya, S. dan Karkita, L. (2015). Kelembagaan dan Strategi Peningkatan Daya Saing Komoditas Cabai Kabupaten Garut. *Jurnal Manajemen dan Agribisnis*. 12(1).
- Wahyuningsih, W. (2009). *Evaluasi Penentuan Harga Pokok Produksi pada Pembuatan Tahu Fajar di Jumantono*. Skripsi. (Tidak dipublikasikan). Fakultas Ekonomi. Universitas Sebelas Maret. Surakarta.

(halaman ini sengaja dikosongkan)

LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner Penelitian

Kode	:
Tanggal	:

KUESIONER PENELITIAN

Kepada

Bapak/Ibu

Manager Purchasing

Industri Makanan & Minuman

Dengan hormat, Saya, Nezela Ardiani Putri, mahasiswi Departemen Manajemen Bisnis, Institut Teknologi Sepuluh Nopember Surabaya, sedang melaksanakan penelitian dalam rangka penyelesaian skripsi. Penelitian yang saya lakukan berjudul “**Analisis *Willingness to Pay* (WTP) Produk Pasta Cabai sebagai Substitutor Cabai Merah**”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui nilai kesediaan membayar industri saus cabai dalam menggunakan atau menggantikan produk pasta cabai sebagai bahan baku utama saus cabainya.

Untuk itu, saya mohon kesediaan Bapak atau Ibu untuk meluangkan waktu dan mengisi kuesioner yang berkaitan dengan *willingness to pay* (WTP) pasta cabai di perusahaan Anda secara lengkap dan benar. Semua informasi yang diisikan akan dijaga kerahasiaannya. Atas partisipasi Bapak/Ibu, saya ucapkan terima kasih.

Hormat saya,

Nezela Ardiani Putri

A. PROFIL RESPONDEN

Jabatan saat ini	
Pendidikan terakhir	<input type="checkbox"/> Diploma / Sarjana (D3 / S1) <input type="checkbox"/> Pascasarjana (S2 / S3) <input type="checkbox"/> Lainnya.....
Lama bekerja di perusahaan	Tahun
Lama menjabat di posisi tersebut	Tahun
Alamat E-Mail	

B. PROFIL PERUSAHAAN

Nama Perusahaan	
Alamat	
Lama berdirinya	Tahun
Jumlah karyawan	<input type="checkbox"/> < 10 orang <input type="checkbox"/> 10 – 30 orang <input type="checkbox"/> 31 – 300 orang <input type="checkbox"/> > 300 orang
Rata – rata omzet per tahun	<input type="checkbox"/> < Rp 300.000.000 <input type="checkbox"/> Rp 300.000.000 – Rp 2.500.000.000 <input type="checkbox"/> Rp 2.500.000.000 – Rp 50.000.000.000 <input type="checkbox"/> > Rp 50.000.000.000
Jenis Produk yang terkait bahan baku Cabai / Produk yang menghasilkan saus cabai	<input type="checkbox"/> Snack atau makanan ringan <input type="checkbox"/> Saus sambal / tomat dalam kemasan makanan <input type="checkbox"/> Saus sambal / tomat dalam bentuk botol atau kalengan

C. UTILITAS BAHAN BAKU CABAI

Bagian ini akan menggunakan objek amatan yang berfokus pada bahan baku CABAI.

Keterangan pengisian kuesioner:

M = *Multiple* / Jawaban boleh pilih lebih dari satu

S = *Single* / Hanya boleh memilih satu jawaban

PENGGUNAAN BAHAN BAKU CABAI	
C1	<p>Apa jenis bahan baku utama CABAI yang digunakan saat ini? (M)</p> <p><input type="checkbox"/> Cabai Segar (Merah, Rawit, Keriting, dsb)</p> <p><input type="checkbox"/> Pasta Cabai</p> <p><input type="checkbox"/> Cabai Olahan lainnya</p> <p><input type="checkbox"/> Jenis Cabai Lainnya:</p>
C2	<p>Berapa harga bahan baku CABAI yang digunakan saat ini? (dalam Kilogram)</p>
C3	<p>Berapa Kilogram kebutuhan bahan CABAI yang digunakan dalam 1 kali siklus produksi?</p>
C4	<p>Berapa persen total penggunaan bahan baku CABAI untuk memproduksi produk pada perusahaan Anda? (<i>produk yang telah Anda pilih pada bagian sebelumnya</i>)</p>
C5	<p>Apakah bahan baku CABAI yang dibeli dari produsen telah dipetik tangkainya?</p> <p><input type="checkbox"/> Ya – Jika ya, lanjut ke bagian C5</p> <p><input type="checkbox"/> Tidak – Jika tidak, lanjut bagian C7</p>
C6	<p>Apakah bahan baku CABAI yang tangkainya telah dipetik sering banyak yang mengalami kebusukan?</p> <p><input type="checkbox"/> Ya</p> <p><input type="checkbox"/> Tidak</p>
PROSES PEMBELIAN BAHAN BAKU	
C7	<p>Berapa kali frekuensi pembelian bahan baku CABAI dalam 1 bulan? (S)</p> <p><input type="checkbox"/> 1-2 kali</p>

	<input type="checkbox"/> 3-4 kali <input type="checkbox"/> 5-6 kali <input type="checkbox"/> > 6 kali
C8	<p>Bagaimana sistem pembelian bahan baku CABAI pada perusahaan Anda? (S)</p> <input type="checkbox"/> Kontrak / <i>Repetitive</i> (Barang dibeli ke <i>supplier</i> dan berkelanjutan) <input type="checkbox"/> Beli Putus (Barang sekali beli atau <i>supplier</i> tidak tetap) <input type="checkbox"/> Campuran Kontrak dan Beli Putus <input type="checkbox"/> Lainnya.....
C9	<p>Jenis distribusi apakah yang perusahaan Anda gunakan dalam pembelian bahan baku CABAI? (M)</p> <input type="checkbox"/> Langsung dari Petani Cabai <input type="checkbox"/> Melalui distributor <input type="checkbox"/> Lainnya.....
KONDISI EKSTERNAL PERUSAHAAN	
C10	<p>Bagaimana fluktuasi harga CABAI mempengaruhi pembelian bahan baku CABAI?</p>
C11	<p>Apa dampak fluktuasi harga CABAI terhadap perusahaan Anda? (M)</p> <input type="checkbox"/> Kenaikan <i>cost of production</i> <input type="checkbox"/> Penurunan kapasitas produksi <input type="checkbox"/> Penurunan penjualan <input type="checkbox"/> Lainnya.....
C12	<p>Apakah ada alternatif penggantian bahan baku CABAI apabila harga bahan baku CABAI saat ini sedang tidak tersedia atau harga tidak terkendali?</p> <input type="checkbox"/> Ya – Jika Ya, lanjut ke bagian C13 <input type="checkbox"/> Tidak – Jika Tidak, lanjut ke bagian C14
C13	<p>Apa alternatif bahan baku CABAI tersebut?</p> <input type="checkbox"/> Jenis cabai segar lainnya: Merah, Rawit, Keriting (coret salah satu) <input type="checkbox"/> Pasta Cabai: Lokal atau Impor (coret salah satu) <input type="checkbox"/> Jenis olahan cabai lainnya: (Sebutkan)
C14	<p>Adakah keluhan menggunakan bahan baku CABAI saat ini?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jika Ya, sebutkan. • Jika Tidak, Anda dapat melanjutkan ke bagian pertanyaan selanjutnya. <p>Keluhan penggunaan bahan baku CABAI saat ini :</p>

PROSES PRODUKSI SAUS CABAI	
Bagaimana proses produksi produk Anda dari bahan baku CABAI menjadi <i>finished product</i> saus cabai.	
C14	<p>Centang aktivitas berikut yang termasuk dalam proses produksi produk saus cabai perusahaan Anda.</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Sortir <input type="checkbox"/> Cuci <input type="checkbox"/> Giling <input type="checkbox"/> Mixing <input type="checkbox"/> <i>Package</i> atau Kemas
C15	Adakah aktivitas lainnya yang belum disebutkan diatas? Jika Ya, sebutkan:
C16	<p>Urutkan aktivitas berikut yang sesuai dengan tahapan proses produksi produk saus cabai perusahaan Anda.</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Sortir <input type="checkbox"/> Cuci <input type="checkbox"/> Giling <input type="checkbox"/> Mixing <input type="checkbox"/> <i>Package</i> atau Kemas <input type="checkbox"/> Lainnya

D. ANALISA WILLINGNESS TO PAY (WTP)

No.	Kesediaan Menggunakan Pasta Cabai
D1	<p>Apabila ada alternatif bahan baku cabai merah berbentuk produk olahan setengah jadi (Pasta Cabai) dengan kepastian harga dan kuantitas, apakah bersedia menggunakannya?</p> <p><input type="checkbox"/> Ya – Jika Ya, lanjut ke bagian D2</p> <p><input type="checkbox"/> Tidak – Jika Tidak, lanjut ke bagian D3</p> <p><input type="checkbox"/> Mempertimbangkan – Jika Mempertimbangkan, lanjut ke bagian D3</p>
D2	<p>Faktor apa yang paling UTAMA dalam keputusan pembelian bahan baku pasta cabai? (S)</p> <p><input type="checkbox"/> Harga</p> <p><input type="checkbox"/> Kualitas</p> <p><input type="checkbox"/> Availabilitas barang</p> <p><input type="checkbox"/> Lainnya.....</p>
D3	<p>Apabila bahan baku pasta cabai memberikan keuntungan yang lebih untuk perusahaan Anda daripada bahan baku yang digunakan saat ini, apakah Anda bersedia untuk menggunakan produk pasta cabai?</p> <p><input type="checkbox"/> Ya – Jika Ya, lanjut ke bagian D4</p> <p><input type="checkbox"/> Tidak – Jika Tidak, ini adalah akhir dari wawancara.</p>
<i>Monetary Value (Open-ended)</i>	
D4	<p>Berapa nilai atau harga yang ingin/sesuai yang dibayarkan untuk produk pasta cabai tersebut? (dalam Kilogram)</p>

TERIMA KASIH

Lampiran 2 Data IHSG 2012 – 2017

Date	Market	Date	Market
11/30/2012	4316.69	1/31/2016	4770.96
12/31/2012	4453.70	2/29/2016	4845.37
1/31/2013	4795.79	3/31/2016	4838.58
2/28/2013	4940.99	4/30/2016	4796.87
3/31/2013	5034.07	5/31/2016	5016.65
4/30/2013	5068.63	6/30/2016	5215.99
5/31/2013	4818.90	7/31/2016	5386.08
6/30/2013	4610.38	8/31/2016	5364.80
7/31/2013	4195.09	9/30/2016	5422.54
8/31/2013	4316.18	10/31/2016	5148.91
9/30/2013	4510.63	11/30/2016	5296.71
10/31/2013	4256.44	12/31/2016	5294.10
11/30/2013	4274.18	1/31/2017	5386.69
12/31/2013	4418.76	2/28/2017	5568.11
1/31/2014	4620.22	3/31/2017	5685.30
2/28/2014	4768.28	4/30/2017	5738.15
3/31/2014	4840.15	5/31/2017	5829.71
4/30/2014	4893.91	6/30/2017	5840.94
5/31/2014	4878.58	7/31/2017	5864.06
6/30/2014	5088.80	8/31/2017	5900.85
7/31/2014	5136.86	9/30/2017	6005.78
8/31/2014	5137.58	10/31/2017	6039.54
9/30/2014	5089.55	11/6/2017	6050.82
10/31/2014	5149.89		
11/30/2014	5226.95		
12/31/2014	5289.40		
1/31/2015	5450.29		
2/28/2015	5518.67		
3/31/2015	5086.42		
4/30/2015	5216.38		
5/31/2015	4910.66		
6/30/2015	4802.53		
7/31/2015	4509.61		
8/31/2015	4223.91		
9/30/2015	4455.18		
10/31/2015	4446.46		
11/30/2015	4593.01		
12/31/2015	4615.16		

Lampiran 3 Ranking *Distrubution Fitting*

#	Distribution	Kolmogorov Smirnov	
		Statistic	Rank
24	Gen. Logistic	0,07438	1
21	Gen. Extreme Value	0,0748	2
62	Wakeby	0,08145	3
48	Pearson 5 (3P)	0,0819	4
18	Frechet (3P)	0,08217	5
39	Log-Pearson 3	0,0825	6
9	Erlang	0,08504	7
42	Lognormal (3P)	0,08676	8
64	Weibull (3P)	0,08757	9
38	Log-Logistic (3P)	0,08821	10
31	Johnson SB	0,0903	11
30	Inv. Gaussian (3P)	0,09048	12
41	Lognormal	0,09066	13
23	Gen. Gamma (4P)	0,09209	14
16	Fatigue Life (3P)	0,09343	15
20	Gamma (3P)	0,09361	16
63	Weibull	0,09365	17
19	Gamma	0,09505	18
29	Inv. Gaussian	0,09633	19
15	Fatigue Life	0,09672	20
26	Gumbel Max	0,09756	21
22	Gen. Gamma	0,09841	22
36	Log-Gamma	0,09883	23
25	Gen. Pareto	0,10417	24
37	Log-Logistic	0,10699	25
51	Pert	0,11096	26
10	Erlang (3P)	0,11712	27
1	Beta	0,11805	28
55	Rayleigh	0,12279	29
4	Cauchy	0,12768	30

33	Laplace	0,13002	31
47	Pearson 5	0,13005	32
49	Pearson 6	0,13186	33
43	Nakagami	0,13536	34
58	Rice	0,13644	35
11	Error	0,14084	36
56	Rayleigh (2P)	0,14437	37
57	Reciprocal	0,14775	38
28	Hypersecant	0,1518	39
40	Logistic	0,15878	40
44	Normal	0,16708	41
17	Frechet	0,17042	42
14	Exponential (2P)	0,17469	43
54	Power Function	0,18081	44
61	Uniform	0,18405	45
60	Triangular	0,19955	46
27	Gumbel Min	0,23272	47
13	Exponential	0,25889	48
46	Pareto 2	0,2621	49
7	Dagum	0,26491	50
52	Phased Bi-Exponential	0,27349	51
45	Pareto	0,27843	52
35	Levy (2P)	0,31424	53
32	Kumaraswamy	0,39003	54
34	Levy	0,4073	55
3	Burr (4P)	0,55108	56
5	Chi-Squared	0,56206	57
8	Dagum (4P)	0,56763	58
50	Pearson 6 (4P)	0,57374	59
53	Phased Bi-Weibull	0,63703	60
12	Error Function	0,6957	61
6	Chi-Squared (2P)	0,72917	62
59	Student's t	1,0	63

Lampiran 4 Proyeksi Harga Pokok Produksi Tahun 2018 – 2020

	TAHUN 2018											
	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember
Volume Produksi	0	75,000	75,000	75,000	75,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	75,000
Volume Kebutuhan Cabai		55,238	55,238	55,238	55,238	165,715	165,715	165,715	165,715	165,715	165,715	55,238
Harga cabai	Rp25,832	Rp23,776	Rp19,157	Rp28,499	Rp16,743	Rp9,807	Rp34,497	Rp12,247	Rp15,084	Rp6,293	Rp18,173	Rp48,507
Bahan Baku												
Cabai	0	Rp1,313,367,301	Rp1,058,205,287	Rp1,574,231,684	Rp924,860,720	Rp1,625,174,447	Rp5,716,708,133	Rp2,029,435,716	Rp2,499,673,132	Rp1,042,920,976	Rp3,011,452,600	Rp2,679,458,064
Utama	Rp0	Rp172,810,878	Rp172,810,878	Rp172,810,878	Rp172,810,878	Rp518,432,635	Rp518,432,635	Rp518,432,635	Rp518,432,635	Rp518,432,635	Rp518,432,635	Rp172,810,878
Perasa	Rp0	Rp74,153,272	Rp74,153,272	Rp74,153,272	Rp74,153,272	Rp222,459,816	Rp222,459,816	Rp222,459,816	Rp222,459,816	Rp222,459,816	Rp222,459,816	Rp74,153,272
Total Bahan Baku	Rp0	Rp1,560,331,452	Rp1,305,169,438	Rp1,821,195,834	Rp1,171,824,870	Rp2,366,066,898	Rp6,457,600,584	Rp2,770,328,168	Rp3,240,565,584	Rp1,783,813,427	Rp3,752,345,051	Rp2,926,422,214
Tenaga Kerja												
Supervisor	Rp0	Rp12,900,000	Rp12,900,000	Rp12,900,000	Rp4,300,000	Rp4,300,000	Rp4,300,000	Rp12,900,000	Rp12,900,000	Rp12,900,000	Rp4,300,000	Rp4,300,000
Operasional	Rp0	Rp51,450,000	Rp51,450,000	Rp51,450,000	Rp17,150,000	Rp17,150,000	Rp17,150,000	Rp51,450,000	Rp51,450,000	Rp51,450,000	Rp17,150,000	Rp17,150,000
Totak TKL	Rp0	Rp64,350,000	Rp64,350,000	Rp64,350,000	Rp21,450,000	Rp21,450,000	Rp21,450,000	Rp64,350,000	Rp64,350,000	Rp64,350,000	Rp21,450,000	Rp21,450,000
Overhead Pabrik												
Sewa Gedung	Rp6,663,333	Rp6,663,333	Rp6,663,333	Rp6,663,333	Rp6,663,333	Rp6,663,333	Rp6,663,333	Rp6,663,333	Rp6,663,333	Rp6,663,333	Rp6,663,333	Rp6,663,333
Utilitas (listrik)	Rp0	Rp8,966,304	Rp8,966,304	Rp8,966,304	Rp8,966,304	Rp26,898,912	Rp26,898,912	Rp26,898,912	Rp26,898,912	Rp26,898,912	Rp26,898,912	Rp8,966,304
Steam	Rp0	Rp135,000,000	Rp135,000,000	Rp135,000,000	Rp135,000,000	Rp405,000,000	Rp405,000,000	Rp405,000,000	Rp405,000,000	Rp405,000,000	Rp405,000,000	Rp135,000,000
Ongkos kirim	Rp0	Rp37,500,000	Rp37,500,000	Rp37,500,000	Rp37,500,000	Rp112,500,000	Rp112,500,000	Rp112,500,000	Rp112,500,000	Rp112,500,000	Rp112,500,000	Rp37,500,000
Depresiasi Mesin Produksi	Rp0	Rp25,834,917	Rp25,834,917	Rp25,834,917	Rp25,834,917	Rp25,834,917	Rp25,834,917	Rp25,834,917	Rp25,834,917	Rp25,834,917	Rp25,834,917	Rp25,834,917
Depresiasi Peralatan Lab	Rp0	Rp800,000	Rp800,000	Rp800,000	Rp800,000	Rp800,000	Rp800,000	Rp800,000	Rp800,000	Rp800,000	Rp800,000	Rp800,000
Biaya Packaging	Rp0	Rp96,375,000	Rp96,375,000	Rp96,375,000	Rp96,375,000	Rp289,125,000	Rp289,125,000	Rp289,125,000	Rp289,125,000	Rp289,125,000	Rp289,125,000	Rp96,375,000
Total FOB	Rp6,663,333	Rp311,139,554	Rp311,139,554	Rp311,139,554	Rp311,139,554	Rp866,822,162	Rp866,822,162	Rp866,822,162	Rp866,822,162	Rp866,822,162	Rp866,822,162	Rp311,139,554
Total Biaya Produksi		Rp1,935,821,006	Rp1,680,658,992	Rp2,196,685,388	Rp1,504,414,424	Rp3,254,339,060	Rp7,345,872,746	Rp3,701,500,330	Rp4,171,737,746	Rp2,714,985,589	Rp4,640,617,213	Rp3,259,011,768
Volume Produksi		75,000	75,000	75,000	75,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	75,000
Harga Pokok Produksi/kg		Rp25,811	Rp22,409	Rp29,289	Rp20,059	Rp14,464	Rp32,648	Rp16,451	Rp18,541	Rp12,067	Rp20,625	Rp43,453
Margin Keuntungan		16%	34%	2%	50%	107%	-8%	82%	62%	149%	45%	-31%
Kesimpulan Harga Pokok Produksi		TERIMA	TERIMA	TERIMA	TERIMA	TERIMA	TOLAK	TERIMA	TERIMA	TERIMA	TERIMA	TOLAK

	TAHUN 2019											
	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember
Volume Produksi	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	75,000
Volume Kebutuhan Cabai	55,238	55,238	55,238	55,238	55,238	165,715	165,715	165,715	165,715	165,715	165,715	55,238
Harga cabai	Rp15,270	Rp12,988	Rp17,802	Rp14,860	Rp32,705	Rp22,531	Rp55,847	Rp10,416	Rp20,328	Rp20,899	Rp14,038	Rp10,172
Bahan Baku												
Cabai	843473013.2	Rp717,439,813	Rp983,334,035	Rp820,859,996	Rp1,806,577,256	Rp3,733,746,290	Rp9,254,715,985	Rp1,726,008,733	Rp3,368,680,896	Rp3,463,192,609	Rp2,326,285,871	Rp561,870,896
Utama	Rp178,397,854	Rp178,397,854	Rp178,397,854	Rp178,397,854	Rp178,397,854	Rp535,193,562	Rp535,193,562	Rp535,193,562	Rp535,193,562	Rp535,193,562	Rp535,193,562	Rp178,397,854
Perasa	Rp76,550,647	Rp76,550,647	Rp76,550,647	Rp76,550,647	Rp76,550,647	Rp229,651,942	Rp229,651,942	Rp229,651,942	Rp229,651,942	Rp229,651,942	Rp229,651,942	Rp76,550,647
Total Bahan Baku	Rp1,098,421,515	Rp972,388,314	Rp1,238,282,536	Rp1,075,808,498	Rp2,061,525,758	Rp4,498,591,794	Rp10,019,561,489	Rp2,490,854,237	Rp4,133,526,400	Rp4,228,038,114	Rp3,091,131,376	Rp816,819,398
Tenaga Kerja												
Supervisor	Rp4,439,019	Rp13,317,057	Rp13,317,057	Rp13,317,057	Rp4,439,019	Rp4,439,019	Rp4,439,019	Rp13,317,057	Rp13,317,057	Rp13,317,057	Rp4,439,019	Rp4,439,019
Operasional	Rp17,704,460	Rp53,113,379	Rp53,113,379	Rp53,113,379	Rp17,704,460	Rp17,704,460	Rp17,704,460	Rp53,113,379	Rp53,113,379	Rp53,113,379	Rp17,704,460	Rp17,704,460
Totak TKL	Rp22,143,479	Rp66,430,436	Rp66,430,436	Rp66,430,436	Rp22,143,479	Rp22,143,479	Rp22,143,479	Rp66,430,436	Rp66,430,436	Rp66,430,436	Rp22,143,479	Rp22,143,479
Overhead Pabrik												
Sewa Gedung	Rp6,878,759	Rp6,878,759	Rp6,878,759	Rp6,878,759	Rp6,878,759	Rp6,878,759	Rp6,878,759	Rp6,878,759	Rp6,878,759	Rp6,878,759	Rp6,878,759	Rp6,878,759
Utilitas (listrik)	Rp9,256,185	Rp9,256,185	Rp9,256,185	Rp9,256,185	Rp9,256,185	Rp27,768,554	Rp27,768,554	Rp27,768,554	Rp27,768,554	Rp27,768,554	Rp27,768,554	Rp9,256,185
Steam	Rp139,364,550	Rp139,364,550	Rp139,364,550	Rp139,364,550	Rp139,364,550	Rp418,093,650	Rp418,093,650	Rp418,093,650	Rp418,093,650	Rp418,093,650	Rp418,093,650	Rp139,364,550
Ongkos kirim	Rp38,712,375	Rp38,712,375	Rp38,712,375	Rp38,712,375	Rp38,712,375	Rp116,137,125	Rp116,137,125	Rp116,137,125	Rp116,137,125	Rp116,137,125	Rp116,137,125	Rp38,712,375
Depresiasi Mesin Produksi	Rp25,834,917	Rp25,834,917	Rp25,834,917	Rp25,834,917	Rp25,834,917	Rp25,834,917	Rp25,834,917	Rp25,834,917	Rp25,834,917	Rp25,834,917	Rp25,834,917	Rp25,834,917
Depresiasi Peralatan Lab	Rp800,000	Rp800,000	Rp800,000	Rp800,000	Rp800,000	Rp800,000	Rp800,000	Rp800,000	Rp800,000	Rp800,000	Rp800,000	Rp800,000
Biaya Packaging	Rp99,490,804	Rp99,490,804	Rp99,490,804	Rp99,490,804	Rp99,490,804	Rp298,472,411	Rp298,472,411	Rp298,472,411	Rp298,472,411	Rp298,472,411	Rp298,472,411	Rp99,490,804
Total FOB	Rp320,337,589	Rp320,337,589	Rp320,337,589	Rp320,337,589	Rp320,337,589	Rp893,985,416	Rp893,985,416	Rp893,985,416	Rp893,985,416	Rp893,985,416	Rp893,985,416	Rp320,337,589
Total Biaya Produksi	Rp1,440,902,582	Rp1,359,156,339	Rp1,625,050,561	Rp1,462,576,522	Rp2,404,006,825	Rp5,414,720,688	Rp10,935,690,383	Rp3,451,270,088	Rp5,093,942,251	Rp5,188,453,965	Rp4,007,260,270	Rp1,159,300,465
Volume Produksi	75,000	225,000	225,000	225,000	75,000	75,000	75,000	225,000	225,000	225,000	75,000	75,000
Harga Pokok Produksi/kg	Rp19,212	Rp6,041	Rp7,222	Rp6,500	Rp32,053	Rp72,196	Rp145,809	Rp15,339	Rp22,640	Rp23,060	Rp53,430	Rp15,457
Margin Keuntungan	56%	397%	315%	362%	-6%	-58%	-79%	96%	33%	30%	-44%	94%
Kesimpulan Harga Pokok Produksi	TERIMA	TERIMA	TERIMA	TERIMA	TOLAK	TOLAK	TOLAK	TERIMA	TERIMA	TERIMA	TOLAK	TERIMA

	TAHUN 2020											
	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember
Volume Produksi	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	75,000
Volume Kebutuhan Cabai	55,238	55,238	55,238	55,238	55,238	165,715	165,715	165,715	165,715	165,715	165,715	55,238
Harga cabai	Rp29,840	Rp21,918	Rp3,500	Rp7,352	Rp21,042	Rp10,231	Rp12,717	Rp6,342	Rp32,409	Rp41,261	Rp23,141	Rp19,512
Bahan Baku												
Cabai	1648289333	Rp1,210,713,788	Rp193,325,728	Rp406,115,772	Rp1,162,318,721	Rp1,695,486,626	Rp2,107,382,201	Rp1,050,941,438	Rp5,370,646,373	Rp6,837,519,436	Rp3,834,786,826	Rp1,077,831,294
Utama	Rp183,983,491	Rp183,983,491	Rp183,983,491	Rp183,983,491	Rp183,983,491	Rp551,950,472	Rp551,950,472	Rp551,950,472	Rp551,950,472	Rp551,950,472	Rp551,950,472	Rp183,983,491
Perasa	Rp78,947,448	Rp78,947,448	Rp78,947,448	Rp78,947,448	Rp78,947,448	Rp236,842,344	Rp236,842,344	Rp236,842,344	Rp236,842,344	Rp236,842,344	Rp236,842,344	Rp78,947,448
Total Bahan Baku	Rp1,911,220,272	Rp1,473,644,727	Rp456,256,667	Rp669,046,711	Rp1,425,249,660	Rp2,484,279,443	Rp2,896,175,018	Rp1,839,734,255	Rp6,159,439,190	Rp7,626,312,253	Rp4,623,579,643	Rp1,340,762,233
Tenaga Kerja												
Supervisor	Rp4,578,005	Rp13,734,014	Rp13,734,014	Rp13,734,014	Rp4,578,005	Rp4,578,005	Rp4,578,005	Rp13,734,014	Rp13,734,014	Rp13,734,014	Rp4,578,005	Rp4,578,005
Operasional	Rp18,258,786	Rp54,776,358	Rp54,776,358	Rp54,776,358	Rp18,258,786	Rp18,258,786	Rp18,258,786	Rp54,776,358	Rp54,776,358	Rp54,776,358	Rp18,258,786	Rp18,258,786
Totak TKL	Rp22,836,791	Rp68,510,372	Rp68,510,372	Rp68,510,372	Rp22,836,791	Rp22,836,791	Rp22,836,791	Rp68,510,372	Rp68,510,372	Rp68,510,372	Rp22,836,791	Rp22,836,791
Overhead Pabrik												
Sewa Gedung	Rp7,094,133	Rp7,094,133	Rp7,094,133	Rp7,094,133	Rp7,094,133	Rp7,094,133	Rp7,094,133	Rp7,094,133	Rp7,094,133	Rp7,094,133	Rp7,094,133	Rp7,094,133
Utilitas (listrik)	Rp9,545,996	Rp9,545,996	Rp9,545,996	Rp9,545,996	Rp9,545,996	Rp28,637,987	Rp28,637,987	Rp28,637,987	Rp28,637,987	Rp28,637,987	Rp28,637,987	Rp9,545,996
Steam	Rp143,728,054	Rp143,728,054	Rp143,728,054	Rp143,728,054	Rp143,728,054	Rp431,184,162	Rp431,184,162	Rp431,184,162	Rp431,184,162	Rp431,184,162	Rp431,184,162	Rp143,728,054
Ongkos kirim	Rp39,924,459	Rp39,924,459	Rp39,924,459	Rp39,924,459	Rp39,924,459	Rp119,773,378	Rp119,773,378	Rp119,773,378	Rp119,773,378	Rp119,773,378	Rp119,773,378	Rp39,924,459
Depresiasi Mesin Produksi	Rp25,834,917	Rp25,834,917	Rp25,834,917	Rp25,834,917	Rp25,834,917	Rp25,834,917	Rp25,834,917	Rp25,834,917	Rp25,834,917	Rp25,834,917	Rp25,834,917	Rp25,834,917
Depresiasi Peralatan Lab	Rp800,000	Rp800,000	Rp800,000	Rp800,000	Rp800,000	Rp800,000	Rp800,000	Rp800,000	Rp800,000	Rp800,000	Rp800,000	Rp800,000
Biaya Packaging	Rp104,465,344	Rp104,465,344	Rp104,465,344	Rp104,465,344	Rp104,465,344	Rp313,396,032	Rp313,396,032	Rp313,396,032	Rp313,396,032	Rp313,396,032	Rp313,396,032	Rp104,465,344
Total FOB	Rp331,392,903	Rp331,392,903	Rp331,392,903	Rp331,392,903	Rp331,392,903	Rp926,720,609	Rp926,720,609	Rp926,720,609	Rp926,720,609	Rp926,720,609	Rp926,720,609	Rp331,392,903
Total Biaya Produksi	Rp2,265,449,965	Rp1,873,548,002	Rp856,159,942	Rp1,068,949,987	Rp1,779,479,354	Rp3,433,836,843	Rp3,845,732,417	Rp2,834,965,237	Rp7,154,670,171	Rp8,621,543,235	Rp5,573,137,043	Rp1,694,991,927
Volume Produksi	75,000	225,000	225,000	225,000	75,000	75,000	75,000	225,000	225,000	225,000	75,000	75,000
Harga Pokok Produksi/kg	Rp30,206	Rp8,327	Rp3,805	Rp4,751	Rp23,726	Rp45,784	Rp51,276	Rp12,600	Rp31,799	Rp38,318	Rp74,308	Rp22,600
Margin Keuntungan	-1%	260%	688%	531%	26%	-34%	-41%	138%	-6%	-22%	-60%	33%
Kesimpulan Harga Pokok Produksi	TOLAK	TERIMA	TERIMA	TERIMA	TERIMA	TOLAK	TOLAK	TERIMA	TOLAK	TOLAK	TOLAK	TERIMA

Lampiran 5 Laporan Laba Rugi Tahun 2018 – 2020

LABA RUGI PT X Tahun 2018												
	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember
Pendapatan Usaha												
Volume	0	75,000	75,000	75,000	75,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	75,000
Harga Jual	Rp0	Rp30,000	Rp30,000	Rp30,000	Rp30,000	Rp30,000	Rp30,000	Rp30,000	Rp30,000	Rp30,000	Rp30,000	Rp30,000
Pendapatan Usaha	Rp0	Rp2,250,000,000	Rp2,250,000,000	Rp2,250,000,000	Rp2,250,000,000	Rp6,750,000,000	Rp6,750,000,000	Rp6,750,000,000	Rp6,750,000,000	Rp6,750,000,000	Rp6,750,000,000	Rp2,250,000,000
- Harga Pokok Produksi	Rp0	Rp1,935,821,006	Rp1,680,658,992	Rp2,196,685,388	Rp1,504,414,424	Rp3,254,339,060	Rp7,345,872,746	Rp3,701,500,330	Rp4,171,737,746	Rp2,714,985,589	Rp4,640,617,213	Rp3,259,011,768
LABA KOTOR	Rp0	Rp314,178,994	Rp569,341,008	Rp53,314,612	Rp745,585,576	Rp3,495,660,940	(Rp595,872,746)	Rp3,048,499,670	Rp2,578,262,254	Rp4,035,014,411	Rp2,109,382,787	(Rp1,009,011,768)
- Biaya Marketing	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0
- Biaya Umum & Administrasi	Rp0	Rp23,705,455	Rp23,705,455	Rp23,705,455	Rp23,705,455	Rp23,705,455	Rp23,705,455	Rp23,705,455	Rp23,705,455	Rp23,705,455	Rp23,705,455	Rp23,705,455
LABA USAHA	Rp0	Rp290,473,540	Rp545,635,554	Rp29,609,158	Rp721,880,121	Rp3,471,955,485	(Rp619,578,201)	Rp3,024,794,216	Rp2,554,556,800	Rp4,011,308,956	Rp2,085,677,332	(Rp1,032,717,223)
- Bunga	Rp0	Rp15,406,250	Rp14,953,125	Rp14,500,000	Rp14,046,875	Rp13,593,750	Rp13,140,625	Rp12,687,500	Rp12,234,375	Rp11,781,250	Rp11,328,125	Rp10,875,000
LABA SEBELUM PAJAK	Rp0	Rp275,067,290	Rp530,682,429	Rp15,109,158	Rp707,833,246	Rp3,458,361,735	(Rp632,718,826)	Rp3,012,106,716	Rp2,542,322,425	Rp3,999,527,706	Rp2,074,349,207	(Rp1,043,592,223)
- Pajak (25%)	Rp14,939,048,862	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0
LABA BERSIH	Rp0	Rp206,300,467	Rp398,011,822	Rp11,331,868	Rp530,874,935	Rp2,593,771,301	(Rp632,718,826)	Rp2,259,080,037	Rp1,906,741,819	Rp2,999,645,779	Rp1,555,761,905	(Rp1,043,592,223)

LABA RUGI PT X Tahun 2019												
	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember
Pendapatan Usaha												
Volume	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	75,000
Harga Jual	Rp30,000	Rp30,000	Rp30,000	Rp30,000	Rp30,000	Rp30,000	Rp30,000	Rp30,000	Rp30,000	Rp30,000	Rp30,000	Rp30,000
Pendapatan Usaha	Rp2,250,000,000	Rp2,250,000,000	Rp2,250,000,000	Rp2,250,000,000	Rp2,250,000,000	Rp6,750,000,000	Rp6,750,000,000	Rp6,750,000,000	Rp6,750,000,000	Rp6,750,000,000	Rp6,750,000,000	Rp2,250,000,000
- Harga Pokok Produksi	Rp1,440,902,582	Rp1,359,156,339	Rp1,625,050,561	Rp1,462,576,522	Rp2,404,006,825	Rp5,414,720,688	Rp10,935,690,383	Rp3,451,270,088	Rp5,093,942,251	Rp5,188,453,965	Rp4,007,260,270	Rp1,159,300,465
LABA KOTOR	Rp809,097,418	Rp890,843,661	Rp624,949,439	Rp787,423,478	(Rp154,006,825)	Rp1,335,279,312	(Rp4,185,690,383)	Rp3,298,729,912	Rp1,656,057,749	Rp1,561,546,035	Rp2,742,739,730	Rp1,090,699,535
- Biaya Marketing	Rp10,457,669,061	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0
- Biaya Umum & Administrasi	Rp22,432,531	Rp22,432,531	Rp22,432,531	Rp22,432,531	Rp22,432,531	Rp22,432,531	Rp22,432,531	Rp22,432,531	Rp22,432,531	Rp22,432,531	Rp22,432,531	Rp22,432,531
LABA USAHA	Rp786,664,887	Rp868,411,130	Rp602,516,908	Rp764,990,947	(Rp176,439,356)	Rp1,312,846,781	(Rp4,208,122,914)	Rp3,276,297,381	Rp1,633,625,218	Rp1,539,113,504	Rp2,720,307,199	Rp1,068,267,004
- Bunga	Rp10,421,875	Rp9,968,750	Rp9,515,625	Rp9,062,500	Rp8,609,375	Rp8,156,250	Rp7,703,125	Rp7,250,000	Rp6,796,875	Rp6,343,750	Rp5,890,625	Rp5,437,500
LABA SEBELUM PAJAK	Rp776,243,012	Rp858,442,380	Rp593,001,283	Rp755,928,447	(Rp185,048,731)	Rp1,304,690,531	(Rp4,215,826,039)	Rp3,269,047,381	Rp1,626,828,343	Rp1,532,769,754	Rp2,714,416,574	Rp1,062,829,504
- Pajak (25%)	Rp194,060,753	Rp214,610,595	Rp148,250,321	Rp188,982,112	0	Rp326,172,633	0	Rp817,261,845	Rp406,707,086	Rp383,192,439	Rp678,604,144	Rp265,707,376
LABA BERSIH	Rp582,182,259	Rp643,831,785	Rp444,750,963	Rp566,946,335	(Rp185,048,731)	Rp978,517,898	(Rp4,215,826,039)	Rp2,451,785,536	Rp1,220,121,257	Rp1,149,577,316	Rp2,035,812,431	Rp797,122,128

LABA RUGI PT X Tahun 2019												
	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember
Pendapatan Usaha												
Volume	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	75,000
Harga Jual	Rp30,000	Rp30,000	Rp30,000	Rp30,000	Rp30,000	Rp30,000	Rp30,000	Rp30,000	Rp30,000	Rp30,000	Rp30,000	Rp30,000
Pendapatan Usaha	Rp2,250,000,000	Rp2,250,000,000	Rp2,250,000,000	Rp2,250,000,000	Rp2,250,000,000	Rp6,750,000,000	Rp6,750,000,000	Rp6,750,000,000	Rp6,750,000,000	Rp6,750,000,000	Rp6,750,000,000	Rp2,250,000,000
- Harga Pokok Produksi	Rp2,265,449,965	Rp1,873,548,002	Rp856,159,942	Rp1,068,949,987	Rp1,779,479,354	Rp3,433,836,843	Rp3,845,732,417	Rp2,834,965,237	Rp7,154,670,171	Rp8,621,543,235	Rp5,573,137,043	Rp1,694,991,927
LABA KOTOR	(Rp15,449,965)	Rp376,451,998	Rp1,393,840,058	Rp1,181,050,013	Rp470,520,646	Rp3,316,163,157	Rp2,904,267,583	Rp3,915,034,763	(Rp404,670,171)	(Rp1,871,543,235)	Rp1,176,862,957	Rp555,008,073
- Biaya Marketing	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0
- Biaya Umum & Administrasi	Rp23,134,893	Rp23,134,893	Rp23,134,893	Rp23,134,893	Rp23,134,893	Rp23,134,893	Rp23,134,893	Rp23,134,893	Rp23,134,893	Rp23,134,893	Rp23,134,893	Rp23,134,893
LABA USAHA	(Rp38,584,859)	Rp353,317,105	Rp1,370,705,165	Rp1,157,915,120	Rp447,385,753	Rp3,293,028,264	Rp2,881,132,689	Rp3,891,899,870	(Rp427,805,065)	(Rp1,894,678,128)	Rp1,153,728,064	Rp531,873,180
- Bunga	Rp4,984,375	Rp4,531,250	Rp4,078,125	Rp3,625,000	Rp3,171,875	Rp2,718,750	Rp2,265,625	Rp1,812,500	Rp1,359,375	Rp906,250	Rp453,125	(Rp0)
LABA SEBELUM PAJAK	(Rp43,569,234)	Rp348,785,855	Rp1,366,627,040	Rp1,154,290,120	Rp444,213,878	Rp3,290,309,514	Rp2,878,867,064	Rp3,890,087,370	(Rp429,164,440)	(Rp1,895,584,378)	Rp1,153,274,939	Rp531,873,180
- Pajak (25%)	0	Rp87,196,464	Rp341,656,760	Rp288,572,530	Rp111,053,469	Rp822,577,378	Rp719,716,766	Rp972,521,842	0	0	Rp288,318,735	Rp132,968,295
LABA BERSIH	(Rp43,569,234)	Rp261,589,391	Rp1,024,970,280	Rp865,717,590	Rp333,160,408	Rp2,467,732,135	Rp2,159,150,298	Rp2,917,565,527	(Rp429,164,440)	(Rp1,895,584,378)	Rp864,956,204	Rp398,904,885

Lampiran 6 Proyeksi Piutang Usaha, Hutang Usaha dan Perubahan Modal Kerja Tahun 2018 – 2020

TAHUN 2018												
Proyeksi Piutang Usaha (Acc Receivable)												
Deskripsi	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember
Penjualan	Rp0	Rp2,250,000,000	Rp2,250,000,000	Rp2,250,000,000	Rp2,250,000,000	Rp6,750,000,000	Rp6,750,000,000	Rp6,750,000,000	Rp6,750,000,000	Rp6,750,000,000	Rp6,750,000,000	Rp2,250,000,000
Piutang Usaha	Rp0	Rp306,818,182	Rp306,818,182	Rp306,818,182	Rp306,818,182	Rp920,454,545	Rp920,454,545	Rp920,454,545	Rp920,454,545	Rp920,454,545	Rp920,454,545	Rp306,818,182
Pembayaran piutang usaha tahun lalu	Rp0	Rp0	Rp306,818,182	Rp306,818,182	Rp306,818,182	Rp306,818,182	Rp920,454,545	Rp920,454,545	Rp920,454,545	Rp920,454,545	Rp920,454,545	Rp920,454,545
Total penerimaan kas dari penjualan	Rp0	Rp1,943,181,818	Rp2,250,000,000	Rp2,250,000,000	Rp2,250,000,000	Rp6,136,363,636	Rp6,750,000,000	Rp6,750,000,000	Rp6,750,000,000	Rp6,750,000,000	Rp6,750,000,000	Rp2,863,636,364
Proyeksi Hutang Usaha (Acc Payable)												
Deskripsi	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember
Biaya (BB + TKL + Utilitas)	Rp0	Rp1,902,522,756	Rp1,647,360,742	Rp2,163,387,138	Rp1,471,116,174	Rp3,221,040,810	Rp7,312,574,496	Rp3,668,202,080	Rp4,138,439,496	Rp2,681,687,339	Rp4,607,318,963	Rp3,225,713,518
Hutang Usaha	Rp0	Rp285,378,413	Rp247,104,111	Rp324,508,071	Rp220,667,426	Rp483,156,122	Rp1,096,886,174	Rp550,230,312	Rp620,765,924	Rp402,253,101	Rp691,097,845	Rp483,857,028
Pembayaran hutang usaha tahun lalu	Rp0	Rp0	Rp285,378,413	Rp247,104,111	Rp324,508,071	Rp220,667,426	Rp483,156,122	Rp1,096,886,174	Rp550,230,312	Rp620,765,924	Rp402,253,101	Rp691,097,845
Total pengeluaran kas untuk operasional	Rp0	Rp1,617,144,343	Rp1,685,635,044	Rp2,085,983,178	Rp1,574,956,819	Rp2,958,552,115	Rp6,698,844,443	Rp4,214,857,942	Rp4,067,903,883	Rp2,900,200,163	Rp4,318,474,220	Rp3,432,954,335
Proyeksi Perubahan Modal Kerja												
Deskripsi	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember
Piutang Usaha	Rp0	Rp306,818,182	Rp306,818,182	Rp306,818,182	Rp306,818,182	Rp920,454,545	Rp920,454,545	Rp920,454,545	Rp920,454,545	Rp920,454,545	Rp920,454,545	Rp306,818,182
Hutang Usaha	Rp0	Rp285,378,413	Rp247,104,111	Rp324,508,071	Rp220,667,426	Rp483,156,122	Rp1,096,886,174	Rp550,230,312	Rp620,765,924	Rp402,253,101	Rp691,097,845	Rp483,857,028
Kebutuhan modal kerja	Rp0	Rp21,439,768	Rp59,714,071	Rp0	Rp86,150,756	Rp437,298,424	Rp0	Rp370,224,234	Rp299,688,621	Rp518,201,445	Rp229,356,701	Rp0
Perubahan modal kerja	Rp0	Rp21,439,768	Rp38,274,302	(Rp59,714,071)	Rp86,150,756	Rp351,147,668	(Rp437,298,424)	Rp370,224,234	(Rp70,535,612)	Rp218,512,823	(Rp288,844,744)	(Rp229,356,701)
TAHUN 2019												
Proyeksi Piutang Usaha (Acc Receivable)												
Deskripsi	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember
Penjualan	Rp2,250,000,000	Rp2,250,000,000	Rp2,250,000,000	Rp2,250,000,000	Rp2,250,000,000	Rp6,750,000,000	Rp6,750,000,000	Rp6,750,000,000	Rp6,750,000,000	Rp6,750,000,000	Rp6,750,000,000	Rp2,250,000,000
Piutang Usaha	Rp306,818,182	Rp306,818,182	Rp306,818,182	Rp306,818,182	Rp306,818,182	Rp920,454,545	Rp920,454,545	Rp920,454,545	Rp920,454,545	Rp920,454,545	Rp920,454,545	Rp306,818,182
Pembayaran piutang usaha tahun lalu	Rp306,818,182	Rp306,818,182	Rp306,818,182	Rp306,818,182	Rp306,818,182	Rp306,818,182	Rp920,454,545	Rp920,454,545	Rp920,454,545	Rp920,454,545	Rp920,454,545	Rp920,454,545
Total penerimaan kas dari penjualan	Rp2,250,000,000	Rp2,250,000,000	Rp2,250,000,000	Rp2,250,000,000	Rp2,250,000,000	Rp6,136,363,636	Rp6,750,000,000	Rp6,750,000,000	Rp6,750,000,000	Rp6,750,000,000	Rp6,750,000,000	Rp2,863,636,364
Proyeksi Hutang Usaha (Acc Payable)												
Deskripsi	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember
Biaya (BB + TKL + Utilitas)	Rp1,407,388,906	Rp1,325,642,663	Rp1,591,536,885	Rp1,429,062,846	Rp2,370,493,149	Rp5,381,207,013	Rp10,902,176,708	Rp3,417,756,412	Rp5,060,428,576	Rp5,154,940,289	Rp3,973,746,594	Rp1,125,786,790
Hutang Usaha	Rp211,108,336	Rp198,846,399	Rp238,730,533	Rp214,359,427	Rp355,573,972	Rp807,181,052	Rp1,635,326,506	Rp512,663,462	Rp759,064,286	Rp773,241,043	Rp596,061,989	Rp168,868,018
Pembayaran hutang usaha tahun lalu	Rp483,857,028	Rp211,108,336	Rp198,846,399	Rp238,730,533	Rp214,359,427	Rp355,573,972	Rp807,181,052	Rp1,635,326,506	Rp512,663,462	Rp759,064,286	Rp773,241,043	Rp596,061,989
Total pengeluaran kas untuk operasional	Rp1,680,137,598	Rp1,337,904,600	Rp1,551,652,752	Rp1,453,433,952	Rp2,229,278,604	Rp4,929,599,933	Rp10,074,031,253	Rp4,540,419,457	Rp4,814,027,751	Rp5,140,763,532	Rp4,150,925,648	Rp1,552,980,760
Proyeksi Perubahan Modal Kerja												
Deskripsi	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember
Piutang Usaha	Rp306,818,182	Rp306,818,182	Rp306,818,182	Rp306,818,182	Rp306,818,182	Rp920,454,545	Rp920,454,545	Rp920,454,545	Rp920,454,545	Rp920,454,545	Rp920,454,545	Rp306,818,182
Hutang Usaha	Rp211,108,336	Rp198,846,399	Rp238,730,533	Rp214,359,427	Rp355,573,972	Rp807,181,052	Rp1,635,326,506	Rp512,663,462	Rp759,064,286	Rp773,241,043	Rp596,061,989	Rp168,868,018
Kebutuhan modal kerja	Rp95,709,846	Rp107,971,782	Rp68,087,649	Rp92,458,755	Rp0	Rp113,273,494	Rp0	Rp407,791,084	Rp161,390,259	Rp147,213,502	Rp324,392,556	Rp137,950,163
Perubahan modal kerja	Rp95,709,846	Rp12,261,936	(Rp39,884,133)	Rp24,371,106	(Rp92,458,755)	Rp113,273,494	(Rp113,273,494)	Rp407,791,084	(Rp246,400,824)	(Rp14,176,757)	Rp177,179,054	(Rp186,442,393)

TAHUN 2020

Proyeksi Piutang Usaha (Acc Receivable)

Deskripsi	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember
Penjualan	Rp2,250,000,000	Rp2,250,000,000	Rp2,250,000,000	Rp2,250,000,000	Rp2,250,000,000	Rp6,750,000,000	Rp6,750,000,000	Rp6,750,000,000	Rp6,750,000,000	Rp6,750,000,000	Rp6,750,000,000	Rp2,250,000,000
Piutang Usaha	Rp306,818,182	Rp306,818,182	Rp306,818,182	Rp306,818,182	Rp306,818,182	Rp920,454,545	Rp920,454,545	Rp920,454,545	Rp920,454,545	Rp920,454,545	Rp920,454,545	Rp306,818,182
Pembayaran piutang usaha tahun lalu	Rp306,818,182	Rp306,818,182	Rp306,818,182	Rp306,818,182	Rp306,818,182	Rp306,818,182	Rp920,454,545	Rp920,454,545	Rp920,454,545	Rp920,454,545	Rp920,454,545	Rp920,454,545
Total penerimaan kas dari penjualan	Rp2,250,000,000	Rp2,250,000,000	Rp2,250,000,000	Rp2,250,000,000	Rp2,250,000,000	Rp6,136,363,636	Rp6,750,000,000	Rp6,750,000,000	Rp6,750,000,000	Rp6,750,000,000	Rp6,750,000,000	Rp2,863,636,364

Proyeksi Hutang Usaha (Acc Payable)

Deskripsi	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember
Biaya (BB + TKL + Utilitas)	Rp2,231,720,916	Rp1,839,818,952	Rp822,430,892	Rp1,035,220,937	Rp1,745,750,304	Rp3,400,107,793	Rp3,812,003,368	Rp2,801,236,187	Rp7,120,941,122	Rp8,587,814,185	Rp5,539,407,993	Rp1,661,262,877
Hutang Usaha	Rp334,758,137	Rp275,972,843	Rp123,364,634	Rp155,283,141	Rp261,862,546	Rp510,016,169	Rp571,800,505	Rp420,185,428	Rp1,068,141,168	Rp1,288,172,128	Rp830,911,199	Rp249,189,432
Pembayaran hutang usaha tahun lalu	Rp168,868,018	Rp334,758,137	Rp275,972,843	Rp123,364,634	Rp155,283,141	Rp261,862,546	Rp510,016,169	Rp571,800,505	Rp420,185,428	Rp1,068,141,168	Rp1,288,172,128	Rp830,911,199
Total pengeluaran kas untuk operasional	Rp2,065,830,797	Rp1,898,604,247	Rp975,039,101	Rp1,003,302,430	Rp1,639,170,899	Rp3,151,954,170	Rp3,750,219,032	Rp2,952,851,264	Rp6,472,985,382	Rp8,367,783,226	Rp5,996,668,922	Rp2,242,984,644

Proyeksi Perubahan Modal Kerja

Deskripsi	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember
Piutang Usaha	Rp306,818,182	Rp306,818,182	Rp306,818,182	Rp306,818,182	Rp306,818,182	Rp920,454,545	Rp920,454,545	Rp920,454,545	Rp920,454,545	Rp920,454,545	Rp920,454,545	Rp306,818,182
Hutang Usaha	Rp334,758,137	Rp275,972,843	Rp123,364,634	Rp155,283,141	Rp261,862,546	Rp510,016,169	Rp571,800,505	Rp420,185,428	Rp1,068,141,168	Rp1,288,172,128	Rp830,911,199	Rp249,189,432
Kebutuhan modal kerja	Rp0	Rp30,845,339	Rp183,453,548	Rp151,535,041	Rp44,955,636	Rp410,438,376	Rp348,654,040	Rp500,269,117	Rp0	Rp0	Rp89,543,346	Rp57,628,750
Perubahan modal kerja	(Rp137,950,163)	Rp30,845,339	Rp152,608,209	(Rp31,918,507)	(Rp106,579,405)	Rp365,482,740	(Rp61,784,336)	Rp151,615,077	(Rp500,269,117)	Rp0	Rp89,543,346	(Rp31,914,596)

Lampiran 7 Proyeksi Laporan Arus Kas per Kuartal Tahun 2018 – 2020

Deskripsi	2018			2019			2020		
	Q1	Q2	Q3	Q1	Q2	Q3	Q1	Q2	Q3
Arus Kas dari Kegiatan Operasional									
Penerimaan dari Pelanggan	Rp 6,443,181,818	Rp 21,886,363,636	Rp 23,113,636,364	Rp 9,000,000,000	Rp 21,886,363,636	Rp 23,113,636,364	Rp 9,000,000,000	Rp 21,886,363,636	Rp 23,113,636,364
Pembayaran ke Pemasok	Rp 5,388,762,565	Rp 15,447,211,319	Rp 14,719,532,601	Rp 6,023,128,902	Rp 21,773,329,247	Rp 15,658,697,692	Rp 5,942,776,575	Rp 11,494,195,365	Rp 23,080,422,174
Pembayaran Pajak	Rp 205,214,719	Rp 1,794,575,424	Rp 2,154,049,834	Rp 745,903,781	Rp 1,143,434,478	Rp 1,734,211,044	Rp 717,425,754	Rp 2,625,869,456	Rp 421,287,030
Total Arus kas dari kegiatan Operasional	Rp 849,204,534	Rp 4,644,576,893	Rp 6,240,053,928	Rp 2,230,967,317	Rp (1,030,400,089)	Rp 5,720,727,628	Rp 2,339,797,671	Rp 7,766,298,815	Rp (388,072,840)
Arus Kas dari Kegiatan Investasi									
Mesin Produksi	Rp (3,393,637,000)	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Peralatan Kantor	Rp (69,405,500)	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Peralatan Lab	Rp (43,804,300)	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Utilitas Pabrik	Rp (210,204,400)	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Izin Usaha	Rp (19,450,000)	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Total Arus kas dari kegiatan Investasi	Rp (3,736,501,200)	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Arus kas dari kegiatan Pendanaan									
Setoran Modal Sendiri	Rp 1,236,501,200	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Pinjaman Bank	Rp 2,500,000,000	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Pembayaran Angsuran Pinjaman	Rp (277,777,778)	Rp (277,777,778)	Rp (277,777,778)	Rp (277,777,778)	Rp (277,777,778)	Rp (277,777,778)	Rp (277,777,778)	Rp (277,777,778)	Rp (277,777,778)
Pembayaran Bunga (7.83%)	Rp (44,859,375)	Rp (53,468,750)	Rp (46,218,750)	Rp (38,968,750)	Rp (31,718,750)	Rp (46,218,750)	Rp (17,218,750)	Rp (9,968,750)	Rp (2,718,750)
Penarikan Modal Kerja (Asumsi)	Rp 750,000,000	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Total Arus Kas dari kegiatan Pendanaan	Rp 4,163,864,047	Rp (331,246,528)	Rp (323,996,528)	Rp (316,746,528)	Rp (309,496,528)	Rp (323,996,528)	Rp (294,996,528)	Rp (287,746,528)	Rp (280,496,528)
Kenaikan/penurunan Arus Kas	Rp 1,276,567,382	Rp 4,313,330,365	Rp 5,916,057,400	Rp 1,914,220,790	Rp (1,339,896,617)	Rp 5,396,731,100	Rp 2,044,801,143	Rp 7,478,552,287	Rp (668,569,368)
Arus Kas Bersih Awal Tahun	Rp -	Rp 1,276,567,382	Rp 5,589,897,747	Rp 11,505,955,147	Rp 13,420,175,937	Rp 12,080,279,320	Rp 17,477,010,420	Rp 19,521,811,563	Rp 27,000,363,850
Arus Kas Bersih Akhir Tahun	Rp 1,276,567,382	Rp 5,589,897,747	Rp 11,505,955,147	Rp 13,420,175,937	Rp 12,080,279,320	Rp 17,477,010,420	Rp 19,521,811,563	Rp 27,000,363,850	Rp 26,331,794,482

Lampiran 8 Proyeksi Free Cash Flow Tahun 2018 – 2020

	TAHUN 2018											
	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember
CASH INFLOW												
Laba Bersih	Rp -	Rp 206,300,467	Rp 398,011,822	Rp 11,331,868	Rp 530,874,935	Rp 2,593,771,301	Rp (632,718,826)	Rp 2,259,080,037	Rp 1,906,741,819	Rp 2,999,645,779	Rp 1,555,761,905	Rp (1,043,592,223)
Depresiasi	Rp -	Rp 26,634,917	Rp 26,634,917	Rp 26,634,917	Rp 26,634,917	Rp 26,634,917	Rp 26,634,917	Rp 26,634,917	Rp 26,634,917	Rp 26,634,917	Rp 26,634,917	Rp 26,634,917
Bagian Bunga yang tidak kena pajak	Rp -	Rp 15,406,250	Rp 14,953,125	Rp 14,500,000	Rp 14,046,875	Rp 13,593,750	Rp 13,140,625	Rp 12,687,500	Rp 12,234,375	Rp 11,781,250	Rp 11,328,125	Rp 10,875,000
NET CASH INFLOW	Rp -	Rp 248,341,634	Rp 439,599,863	Rp 52,466,785	Rp 571,556,726	Rp 2,633,999,968	Rp (592,943,284)	Rp 2,298,402,454	Rp 1,945,611,110	Rp 3,038,061,946	Rp 1,593,724,947	Rp (1,006,082,306)
CASH OUTFLOW												
Biaya lain-lain	Rp 22,522,708	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Investasi Awal	Rp 3,736,501,200	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Perubahan Modal Kerja	Rp -	Rp 21,439,768	Rp 38,274,302	Rp (59,714,071)	Rp 86,150,756	Rp 351,147,668	Rp (437,298,424)	Rp 370,224,234	Rp (70,535,612)	Rp 218,512,823	Rp (288,844,744)	Rp (229,356,701)
NET CASH OUTFLOW	Rp 3,759,023,908	Rp 21,439,768	Rp 38,274,302	Rp (59,714,071)	Rp 86,150,756	Rp 351,147,668	Rp (437,298,424)	Rp 370,224,234	Rp (70,535,612)	Rp 218,512,823	Rp (288,844,744)	Rp (229,356,701)
FREE CASH FLOW	Rp (3,759,023,908)	Rp 226,901,865	Rp 401,325,561	Rp 112,180,855	Rp 485,405,971	Rp 2,282,852,300	Rp (155,644,860)	Rp 1,928,178,220	Rp 2,016,146,723	Rp 2,819,549,123	Rp 1,882,569,691	Rp (776,725,605)

	TAHUN 2019											
	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember
CASH INFLOW												
Laba Bersih	Rp 582,182,259	Rp 643,831,785	Rp 444,750,963	Rp 566,946,335	Rp (185,048,731)	Rp 978,517,898	Rp (4,215,826,039)	Rp 2,451,785,536	Rp 1,220,121,257	Rp 1,149,577,316	Rp 2,035,812,431	Rp 797,122,128
Depresiasi	Rp 26,634,917	Rp 26,634,917	Rp 26,634,917	Rp 26,634,917	Rp 26,634,917	Rp 26,634,917	Rp 26,634,917	Rp 26,634,917	Rp 26,634,917	Rp 26,634,917	Rp 26,634,917	Rp 26,634,917
Bagian Bunga yang tidak kena pajak	Rp 10,421,875	Rp 9,968,750	Rp 9,515,625	Rp 9,062,500	Rp 8,609,375	Rp 8,156,250	Rp 7,703,125	Rp 7,250,000	Rp 6,796,875	Rp 6,343,750	Rp 5,890,625	Rp 5,437,500
NET CASH INFLOW	Rp 619,239,051	Rp 680,435,452	Rp 480,901,504	Rp 602,643,752	Rp (149,804,439)	Rp 1,013,309,065	Rp (4,181,487,997)	Rp 2,485,670,452	Rp 1,253,553,049	Rp 1,182,555,982	Rp 2,068,337,972	Rp 829,194,545
CASH OUTFLOW												
Biaya lain-lain	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Investasi Awal	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Perubahan Modal Kerja	Rp 95,709,846	Rp 12,261,936	Rp (39,884,133)	Rp 24,371,106	Rp (92,458,755)	Rp 113,273,494	Rp (113,273,494)	Rp 407,791,084	Rp (246,400,824)	Rp (14,176,757)	Rp 177,179,054	Rp (186,442,393)
NET CASH OUTFLOW	Rp 95,709,846	Rp 12,261,936	Rp (39,884,133)	Rp 24,371,106	Rp (92,458,755)	Rp 113,273,494	Rp (113,273,494)	Rp 407,791,084	Rp (246,400,824)	Rp (14,176,757)	Rp 177,179,054	Rp (186,442,393)
FREE CASH FLOW	Rp 523,529,205	Rp 668,173,515	Rp 520,785,638	Rp 578,272,646	Rp (57,345,684)	Rp 900,035,571	Rp (4,068,214,504)	Rp 2,077,879,369	Rp 1,499,953,873	Rp 1,196,732,739	Rp 1,891,158,918	Rp 1,015,636,938

	TAHUN 2019											
	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember
CASH INFLOW												
Laba Bersih	Rp (43,569,234)	Rp 261,589,391	Rp 1,024,970,280	Rp 865,717,590	Rp 333,160,408	Rp 2,467,732,135	Rp 2,159,150,298	Rp 2,917,565,527	Rp (429,164,440)	Rp (1,895,584,378)	Rp 864,956,204	Rp 398,904,885
Depresiasi	Rp 26,634,917	Rp 26,634,917	Rp 26,634,917	Rp 26,634,917	Rp 26,634,917	Rp 26,634,917	Rp 26,634,917	Rp 26,634,917	Rp 26,634,917	Rp 26,634,917	Rp 26,634,917	Rp 26,634,917
Bagian Bunga yang tidak kena pajak	Rp 4,984,375	Rp 4,531,250	Rp 4,078,125	Rp 3,625,000	Rp 3,171,875	Rp 2,718,750	Rp 2,265,625	Rp 1,812,500	Rp 1,359,375	Rp 906,250	Rp 453,125	Rp (0)
NET CASH INFLOW	Rp (11,949,942)	Rp 292,755,558	Rp 1,055,683,321	Rp 895,977,507	Rp 362,967,200	Rp 2,497,085,802	Rp 2,188,050,840	Rp 2,946,012,944	Rp (401,170,148)	Rp (1,868,043,212)	Rp 892,044,246	Rp 425,539,802
CASH OUTFLOW												
Biaya lain-lain	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Investasi Awal	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Perubahan Modal Kerja	Rp (137,950,163)	Rp 30,845,339	Rp 152,608,209	Rp (31,918,507)	Rp (106,579,405)	Rp 365,482,740	Rp (61,784,336)	Rp 151,615,077	Rp (500,269,117)	Rp -	Rp 89,543,346	Rp (31,914,596)
NET CASH OUTFLOW	Rp (137,950,163)	Rp 30,845,339	Rp 152,608,209	Rp (31,918,507)	Rp (106,579,405)	Rp 365,482,740	Rp (61,784,336)	Rp 151,615,077	Rp (500,269,117)	Rp -	Rp 89,543,346	Rp (31,914,596)
FREE CASH FLOW	Rp 126,000,221	Rp 261,910,219	Rp 903,075,112	Rp 927,896,013	Rp 469,546,605	Rp 2,131,603,062	Rp 2,249,835,176	Rp 2,794,397,867	Rp 99,098,969	Rp (1,868,043,212)	Rp 802,500,899	Rp 457,454,398

Lampiran 9 Analisis Sensitivitas Tingkat Harga Cabai Merah Segar

Tahun 2018

Tingkat Harga Cabai Minimum	Skenario	Tingkat Harga Cabai Skenario	Hasil Skenario			Kesimpulan
			WTP	NPV	IRR	
Rp 6,293	- 100%	Rp0	-	-	-	-
	- 80%	Rp1,259	Accepted	Rp30,288,959,717	43%	Accepted
	- 60%	Rp2,517	Accepted	Rp28,823,072,217	42%	Accepted
	- 40%	Rp3,776	Accepted	Rp27,357,184,716	40%	Accepted
	- 20%	Rp5,035	Accepted	Rp25,891,297,215	39%	Accepted
	0%	Rp6,293	Accepted	Rp24,425,409,715	38%	Accepted
	+ 20%	Rp7,552	Accepted	Rp22,959,522,214	36%	Accepted
	+ 40%	Rp8,811	Accepted	Rp21,493,634,714	35%	Accepted
	+ 60%	Rp10,070	Accepted	Rp20,027,747,213	33%	Accepted
	+ 80%	Rp11,328	Accepted	Rp18,561,859,712	32%	Accepted
	+ 100%	Rp12,587	Accepted	Rp17,095,972,212	30%	Accepted
	+ 120%	Rp13,846	Accepted	Rp15,630,084,711	28%	Accepted
	+ 140%	Rp15,104	Accepted	Rp14,164,197,211	27%	Accepted
	+ 160%	Rp16,363	Accepted	Rp12,698,309,710	25%	Not Accepted
	+ 180%	Rp17,622	Accepted	Rp11,232,422,209	23%	Not Accepted
+ 200%	Rp18,880	Accepted	Rp9,766,534,709	21%	Not Accepted	

Tingkat Harga Cabai Maksimum	Skenario	Tingkat Harga Cabai Skenario	Hasil Skenario			Kesimpulan
			WTP	NPV	IRR	
Rp48,507	- 100%	Rp0	-	-	-	-
	- 90%	Rp4,851	Accepted	Rp26,105,640,556	39%	Accepted
	- 80%	Rp9,701	Accepted	Rp20,456,433,895	34%	Accepted
	- 70%	Rp14,552	Accepted	Rp14,807,227,234	27%	Accepted
	- 60%	Rp19,403	Accepted	Rp9,158,020,572	20%	Not Accepted
	- 50%	Rp24,254	Accepted	Rp3,508,813,911	12%	Not Accepted
	- 40%	Rp29,104	Accepted	(Rp2,203,402,928)	0%	Not Accepted
	- 30%	Rp33,955	Not Accepted	(Rp9,447,035,663)	0%	Not Accepted
	- 20%	Rp38,806	Not Accepted	(Rp17,071,019,417)	0%	Not Accepted
	- 10%	Rp43,657	Not Accepted	(Rp24,695,003,172)	0%	Not Accepted
	0%	Rp48,507	Not Accepted	(Rp32,318,986,927)	0%	Not Accepted

Tahun 2019

Tingkat Harga Cabai Minimum	Skenario	Tingkat Harga Cabai Skenario	Hasil Skenario			Kesimpulan
			WTP	NPV	IRR	
Rp 10,172	- 100%	Rp0	-	-	-	-
	- 80%	Rp2,034	Accepted	Rp29,385,618,265	42%	Accepted
	- 60%	Rp4,069	Accepted	Rp27,016,389,313	40%	Accepted
	- 40%	Rp6,103	Accepted	Rp24,647,160,360	38%	Accepted
	- 20%	Rp8,137	Accepted	Rp22,277,931,408	35%	Accepted
	0%	Rp10,172	Accepted	Rp19,908,702,455	33%	Accepted
	+ 20%	Rp12,206	Accepted	Rp17,539,473,503	30%	Accepted
	+ 40%	Rp14,240	Accepted	Rp15,170,244,550	28%	Accepted
	+ 60%	Rp16,275	Accepted	Rp12,801,015,598	25%	Not Accepted
	+ 80%	Rp18,309	Accepted	Rp10,431,786,645	22%	Not Accepted
+ 100%	Rp20,344	Accepted	Rp8,062,557,693	19%	Not Accepted	

Tingkat Harga Cabai Maksimum	Skenario	Tingkat Harga Cabai Skenario	Hasil Skenario			Kesimpulan
			WTP	NPV	IRR	
Rp 55,847	100%	Rp0	-	-	-	-
	90%	Rp5,585	Accepted	Rp25,250,820,167	38%	Accepted
	80%	Rp11,169	Accepted	Rp18,746,793,115	32%	Accepted
	70%	Rp16,754	Accepted	Rp12,242,766,064	24%	Not Accepted
	60%	Rp22,339	Accepted	Rp5,738,739,012	16%	Not Accepted
	50%	Rp27,924	Accepted	(Rp780,080,659)	4%	Not Accepted
	40%	Rp33,508	Not Accepted	(Rp8,744,877,031)	0%	Not Accepted
	30%	Rp39,093	Not Accepted	(Rp17,522,498,307)	0%	Not Accepted
	20%	Rp44,678	Not Accepted	(Rp26,300,119,582)	0%	Not Accepted
	10%	Rp50,263	Not Accepted	(Rp35,077,740,857)	0%	Not Accepted
0%	Rp55,847	Not Accepted	(Rp43,855,362,133)	0%	Not Accepted	

Tahun 2020

Tingkat Harga Cabai Minimum	Skenario	Tingkat Harga Cabai Skenario	Hasil Skenario			Kesimpulan
			WTP	NPV	IRR	
Rp3,500	- 100%	Rp0	-	-	-	-
	- 50%	Rp1,750	Accepted	Rp29,716,866,097	43%	Accepted
	0%	Rp3,500	Accepted	Rp27,678,884,976	41%	Accepted
	+ 50%	Rp5,250	Accepted	Rp25,640,903,856	39%	Accepted
	+ 100%	Rp7,000	Accepted	Rp23,602,922,735	37%	Accepted
	+ 150%	Rp8,750	Accepted	Rp21,564,941,614	35%	Accepted
	+ 200%	Rp10,500	Accepted	Rp19,526,960,493	33%	Accepted
	+ 250%	Rp12,249	Accepted	Rp17,488,979,372	30%	Accepted
	+ 300%	Rp13,999	Accepted	Rp15,450,998,252	28%	Accepted
	+ 350%	Rp15,749	Accepted	Rp13,413,017,131	26%	Accepted
	+ 400%	Rp17,499	Accepted	Rp11,375,036,010	23%	Not Accepted
	+ 450%	Rp19,249	Accepted	Rp9,337,054,889	21%	Not Accepted
+ 500%	Rp20,999	Accepted	Rp7,299,073,768	18%	Not Accepted	

Tingkat Harga Cabai Maksimum	Skenario	Tingkat Harga Cabai Skenario	Hasil Skenario			Kesimpulan
			WTP	NPV	IRR	
Rp 41,261	100%	Rp0	-	-	-	-
	90%	Rp4,126	Accepted	Rp26,949,576,970	40%	Accepted
	80%	Rp8,252	Accepted	Rp22,144,306,721	35%	Accepted
	70%	Rp12,378	Accepted	Rp17,339,036,473	30%	Accepted
	60%	Rp16,504	Accepted	Rp12,533,766,225	25%	Not Accepted
	50%	Rp20,630	Accepted	Rp7,728,495,976	19%	Not Accepted
	40%	Rp24,756	Accepted	Rp2,923,225,728	11%	Not Accepted
	30%	Rp28,883	Accepted	(Rp1,927,260,220)	1%	Not Accepted
	20%	Rp33,009	Not Accepted	(Rp7,959,428,514)	0%	Not Accepted
	10%	Rp37,135	Not Accepted	(Rp14,444,463,406)	0%	Not Accepted
	0%	Rp41,261	Not Accepted	(Rp20,929,498,297)	0%	Not Accepted

Lampiran 10 Dokumentasi



Proses Produksi Cabai Giling, Pabrik PT X (13/12/17)

DOKUMENTASI



Penulis, Survey Lapangan, Pabrik PT X (13/12/17)

BIODATA PENULIS



Nezela Ardiani Putri. Lahir di Surabaya, 12 Oktober 1996. Penulis telah menempuh pendidikan formal di SDI Al-Azhar 5 Kemandoran Jakarta, SMPN 19 Jakarta, dan SMAN 78 Jakarta dengan program Internasional. Setelah lulus dari SMA pada tahun 2014, penulis melanjutkan pendidikan perguruan tinggi di Departemen Manajemen Bisnis, Fakultas Bisnis dan Manajemen Teknologi, Institut Teknologi Sepuluh Nopember, Surabaya. Penulis mengambil konsentrasi mata kuliah manajemen keuangan. Selama masa perkuliahan, penulis aktif berorganisasi dan berpartisipasi dalam kepanitiaan. Penulis aktif menjadi staff *Student Resource Development (SRD)* periode 2015-2016 dan *Chief Financial Officer (CFO)* pada periode 2016-2017 di himpunan mahasiswa Manajemen Bisnis atau *Business Management Student Association (BMSA)*. Selain aktif di himpunan, penulis juga aktif mengikuti organisasi luar jurusan yaitu *Society of Petroleum Engineers (SPE)* dan menjabat sebagai staff *Internalization* pada divisi *Internal Retation* periode 2015-2016. Selain berorganisasi, penulis juga mengikuti program *Business English Summer School* ke London, United Kingdom pada tahun 2016 dan melakukan program *Internship* di PT Pertamina Retail tahun 2015, PT Pertamina Lubricants tahun 2017, PT Valbury Future Asia tahun 2018, dan PT Unilever Indonesia tahun 2018. Penulis dapat dihubungi melalui *e-mail*: zela.ardiani@gmail.com