

PENETAPAN KRITERIA HARGA BIAYA ANGKUT TRANSPORTASI BAHAN BAKAR SOLAR SEBAGAI DASAR PENGAMBILAN KEPUTUSAN UNTUK MENINGKATKAN PROFITABILITAS PERUSAHAAN

Siti Sopiah¹, Fuad Achmadi²

¹Mahasiswa Program Studi Magister Teknik Industri ITATS

²Dosen Program Studi Magister Teknik Industri ITATS

Jln. Arief Rachman Hakim 100 Surabaya 60117, Telp. 031 5945043

Email : sofiyah.es.syarief1987@gmail.com; fuadachmadi@gmail.com

Abstrak

Penetapan harga merupakan faktor penting dalam mencapai keuntungan perusahaan dan memberikan kepuasan konsumen terkait dengan pelayanan transportasi. Penetapan harga biaya angkut transportasi yang ditetapkan perusahaan merupakan salah satu pengambilan keputusan untuk mengukur profitabilitas perusahaan. Perusahaan dalam menetapkan harga harus mempertimbangkan biaya-biaya antara lain tenaga kerja, energi, utilities, biaya variabel dan sebagainya karena dengan semakin ketatnya persaingan maka margin keuntungan tidak boleh terlalu besar untuk menghindari pelanggan berpindah ke pesaing. Kriteria penetapan harga disusun dengan menggunakan metode Delphi melalui kuisioner terbuka yang dibagikan kepada beberapa pelanggan besar dan muncul kriteria jarak, kuantiti, harga, pesaing, jenis armada transportasi, lama pengiriman,. Sedangkan penentuan pembobotan dalam kriteria-kriteria tersebut menggunakan Analytical Hierarchy Process (AHP). Kriteria penetapan harga yang dengan empat terbesar adalah jarak, kuantiti, harga, dan pesaing. Hasil akhir dari penelitian ini adalah penetapan harga dengan mempertimbangkan kombinasi dari kriteria-kriteria tersebut. Dimana untuk mempertimbangkan harga yang murah diperlukan kombinasi antara kriteria tertinggi dengan kriteria berbobot rendah, dimana masing-masing kriteria memiliki nilai indeks yang menjadi parameter harga. Dengan demikian konsumen bisa memilih dan menyesuaikan dengan kemampuan finansialnya.

Kata Kunci : AHP, Delphi, harga, kriteria, profitabilitas

1. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi dari tahun ke tahun semakin pesat. Dimana teknologi sudah menjadi kebutuhan sehari-hari, dimulai dari kegiatan rumah tangga, pendidikan, bahkan kegiatan bisnis di berbagai sektor juga tidak dapat lepas dari peran serta teknologi. Kegiatan tersebut ikut berkembang secara cepat mengikuti arus teknologi yang ada. Situasi ekonomi ini juga diwarnai dengan intensitas persaingan yang semakin tinggi antara perusahaan di negara sendiri dengan perusahaan asing dan multinasional tidak terkecuali perusahaan yang bergerak di bidang bahan bakar minyak. Kemajuan teknologi dan informasi juga ikut serta dalam menunjang kemajuan bisnis tersebut, karena dengan adanya kemajuan teknologi dan informasi tersebut komunikasi di seluruh belahan dunia dapat terjadi dengan mudahnya. Hal ini pula yang menyebabkan perkembangan pasar barang dan jasa semakin pesat dan semakin inovatif.

Seiring dengan perkembangan fenomena tersebut, maka perkembangan dalam bisnis retail pun semakin penting adanya bagi masyarakat. Hal ini disebabkan selain karena adanya perubahan pola berbelanja masyarakat yang semakin selektif, juga dikarenakan oleh perbedaan sudut pandang konsumen terhadap bisnis retail. Persaingan yang semakin hari semakin kompetitif antara pengusaha domestik dan pengusaha asing telah menjadi motivasi tersendiri bagi pengusaha pengusaha yang bergerak di bidang retail dalam meningkatkan kualitas pelayanan terhadap pelanggan.

Di dalam menjalankan usahanya, setiap perusahaan baik yang bergerak di bidang perdagangan, perindustrian maupun jasa, baik yang ada di negara maju atau bahkan di negara berkembang seperti Indonesia ini. Perusahaan didirikan dengan tujuan mencari keuntungan sehingga dari keuntungan tersebut perusahaan dapat melangsungkan kegiatannya. Sebagai organisasi yang memiliki *profit oriented* maka setiap perusahaan dituntut untuk selalu berinovasi dalam hal menentukan strategi bisnisnya agar selalu bisa bertahan.

Pada banyak perusahaan, laba yang diharapkan seringkali tidak dapat dicapai sesuai yang ditargetkan. Sedangkan ukuran yang sering dipakai untuk menilai sukses tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah laba yang diperoleh. Salah satu upaya yang dapat dilakukan oleh pihak perusahaan atau manajemen dalam mencapai tujuan perusahaan adalah melalui strategi penetapan harga. Strategi harga dapat membawa pengaruh yang sangat besar terhadap laba perusahaan dan nilai perusahaan itu sendiri. Ukuran yang selalu menjadi tolak ukur dalam menilai sukses tidaknya suatu perusahaan adalah laba/ keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan tersebut, sedangkan laba sangat dipengaruhi oleh tiga faktor yang mempunyai hubungan timbal balik satu sama lainnya, yaitu biaya, volume penjualan dan harga.

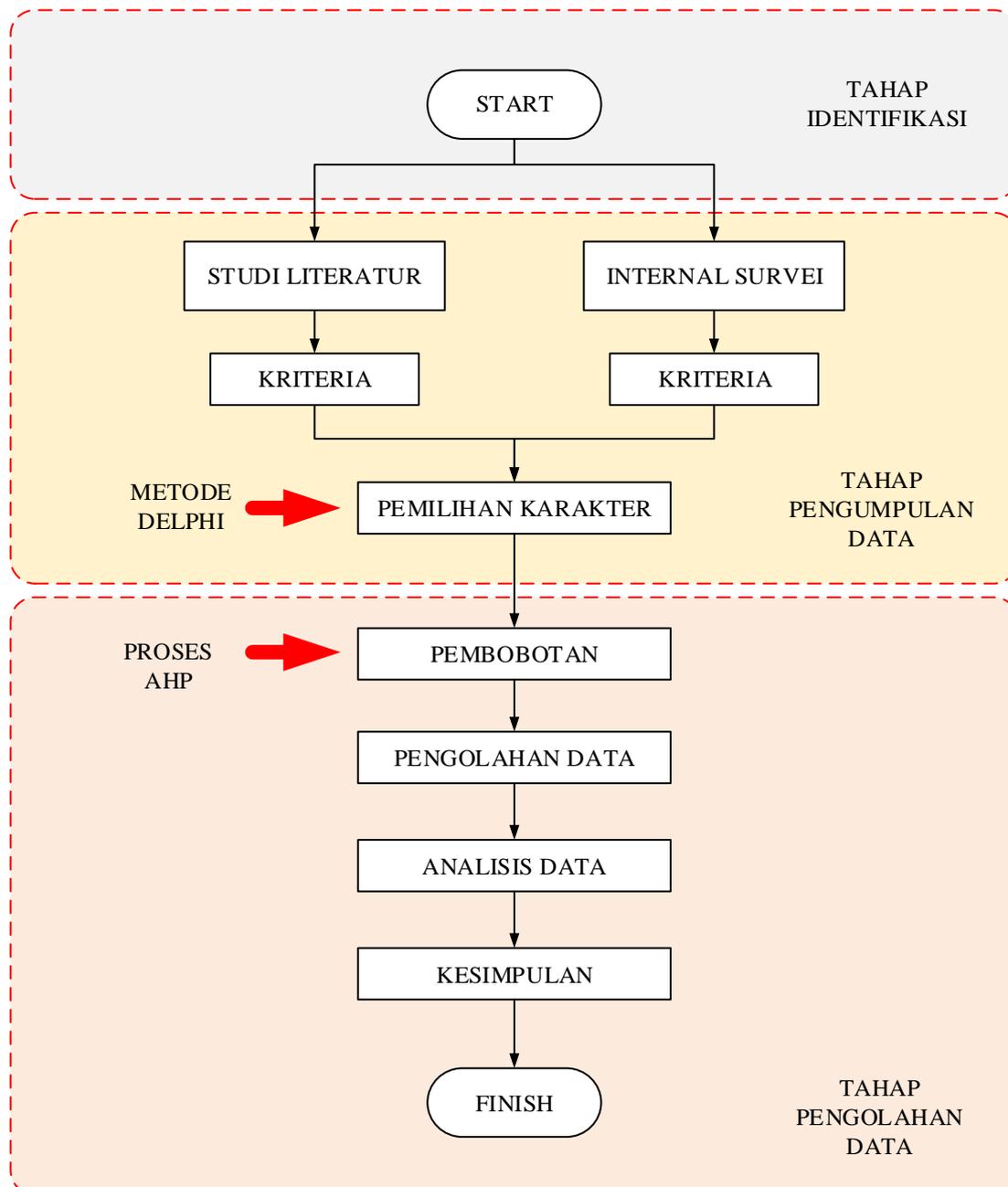
Di dalam penentuan harga, perusahaan harus mengetahui terlebih dahulu bentuk umum dari fungsi permintaannya. Hal ini berarti perusahaan harus memperkirakan unit produk yang diharapkan dapat terjual pada harga tertentu. Masalah prosedur penetapan harga tidak semua perusahaan menggunakan prosedur yang sama. Prosedur penetapan harga ini meliputi 5 tahapan, yakni (Swastha, 1990) : (1) mengestimasi permintaan untuk barang tersebut, (2) mengetahui lebih dahulu reaksi dalam saingan, (3) menentukan merket share yang dapat diharapkan, (3) memilih strategi harga untuk mencapai target pasar, dan (4) mempertimbangkan politik pemasaran perusahaan.

Hal yang sama yang dilakukan oleh perusahaan PT. XYZ, sebuah perusahaan yang bergerak dibidang trading bahan bakar minyak. Strategi yang diambil adalah dengan menetapkan harga dengan menggolongkan harga kedalam beberapa jenis harga. Hal ini semata-mata dilakukan perusahaan untuk memecahkan masalah yang ada dalam perusahaan. Penetapan harga biaya angkut transportasi yang ditetapkan perusahaan merupakan salah satu strategi yang dipilih perusahaan untuk menghindari kerugian, atau memperkecil kerugian. Dalam kenyataannya perusahaan masih sering kali menemukan kesulitan dalam setiap menentukan harga biaya angkut transportasi yang dibebankan pada para pelanggan. Hal ini dikarenakan teknis pengiriman yang sering kali berubah dan rute yang di tempuh juga berbeda-beda. Dalam setiap pengirimannya, perusahaan terkadang bisa mengirim barang sekali kirim ke banyak tempat atau ke satu tempat saja. Selain itu ketidaktepatan dalam memilih biaya angkut transportasi, perusahaan memiliki banyak penurunan setiap tahunnya dalam pendapatannya.

Penelitian ini bertujuan untuk menentukan hirarki model penetapan harga biaya angkut transportasi bahan bakar solar melalui pendekatan *Analytical Hierarchi Process* (AHP). Prinsip kerja AHP adalah menyederhanakan suatu persoalan kompleks yang tidak terstruktur menjadi unsur-unsurnya serta menata dalam hierarki (Marimin, 2004).

2. METODOLOGI

Penelitian ini dilakukan pada perusahaan berkembang yakni PT. XYZ. Adapun data alur dalam penelitian ini dapat digambarkan seperti pada Gambar 1.



Gambar 1. Alur Metode Penelitian

Metode Delphi

Metode Delphi adalah teknik yang menggunakan suatu prosedur yang sistematis untuk mendapatkan suatu konsensus pendapat-pendapat dari suatu kelompok ahli. Hasil dari penilaian dengan metode Delphi dapat digunakan sebagai acuan penentuan kriteria pada tahap AHP (*Analytic Hierarchy Process*) karena dengan metode Delphi kriteria yang didapatkan merupakan hasil keputusan dari pihak manajemen perusahaan dan dapat digunakan sebagai acuan penilaian karena dianggap sebagai perwakilan visi dan misi perusahaan.

Dengan menggunakan metode Delphi diharapkan kriteria yang menjadi prioritas dan acuan berdasarkan visi dan misi perusahaan terdeteksi dengan baik sehingga dalam proses AHP (*Analytic Hierarchy Process*) didapatkan satu alur penetapan biaya angkut transportasi yang jelas dalam pembobotan dan prioritas kriteria dalam AHP (*Analytic Hierarchy Process*) karena dengan metode Delphi solusi/ hasil yang didapatkan merupakan perwujudan dari keinginan perusahaan. Alur dari metode Delphi dapat dilihat pada gambar berikut :

dilakukan dekomposisi masalah serta dapat dilakukan tahapan-tahapan AHP (*Analytic Hierarchy Proses*) untuk mendapatkan bobot dan nilai alternatif yang terpilih.

Tabel 1. Total Nilai Kriteria

| Kriteria | Pemilik Perusahaan | Customer |
|----------|--------------------|----------|
| Quantiti | 0,07 | 0,45 |
| Harga | 0,24 | 0,28 |
| Pesaing | 0,12 | 0,21 |
| Jarak | 0,56 | 0,06 |

Dengan melibatkan banyak responden, maka akan diperoleh pendapat yang berbeda satu sama lainnya. Metode AHP hanya memerlukan satu jawaban untuk metrik perbandingan. Oleh karena itu, semua jawaban yang diperoleh dari seluruh responden harus dirata-ratakan. Rata-rata ukur (*Geometrik Mean*) adalah rata-rata yang diperoleh dengan mengalikan semua data dalam suatu kelompok sampel, kemudian diakarpangkatkan dengan jumlah data sampel tersebut (Fransiska, Silvia: 2015).

Tabel 2. Hasil Analisa Menggunakan Gemetrik Mean (Rata-rata Ukur)

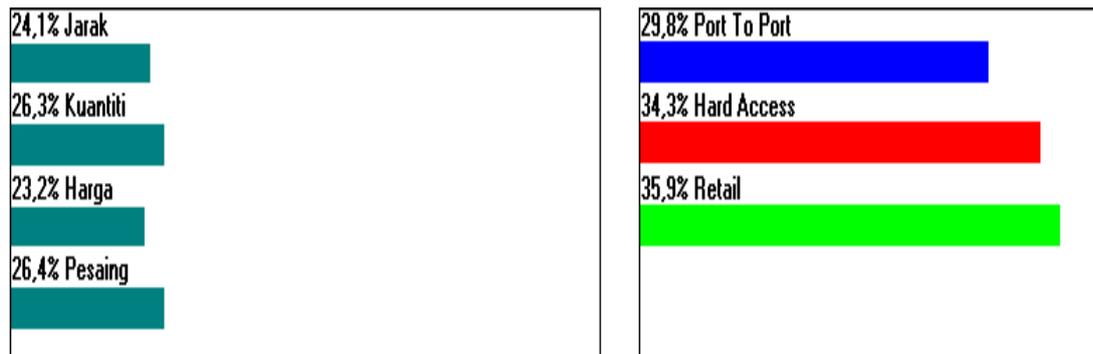
| Kriteria | Pemilik Perusahaan | Customer | Rata-Rata | Rank |
|----------|--------------------|----------|-----------|------|
| Quantiti | 0,07 | 0,45 | 0,26 | 2 |
| Harga | 0,24 | 0,28 | 0,26 | 3 |
| Pesaing | 0,12 | 0,21 | 0,166 | 4 |
| Jarak | 0,56 | 0,06 | 0,31 | 1 |

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa nilai tertinggi rata-rata yang diperoleh dari persepsi perusahaan dan *customer* ada pada kriteria Jarak dengan nilai (0,31), di urutan kedua pada kriteria Quantiti dengan nilai (0,26), di urutan ketiga pada kriteria Harga dengan nilai (0,26) dan terakhir yakni urutan ke empat pada kriteria Pesaing dengan nilai (0,166).

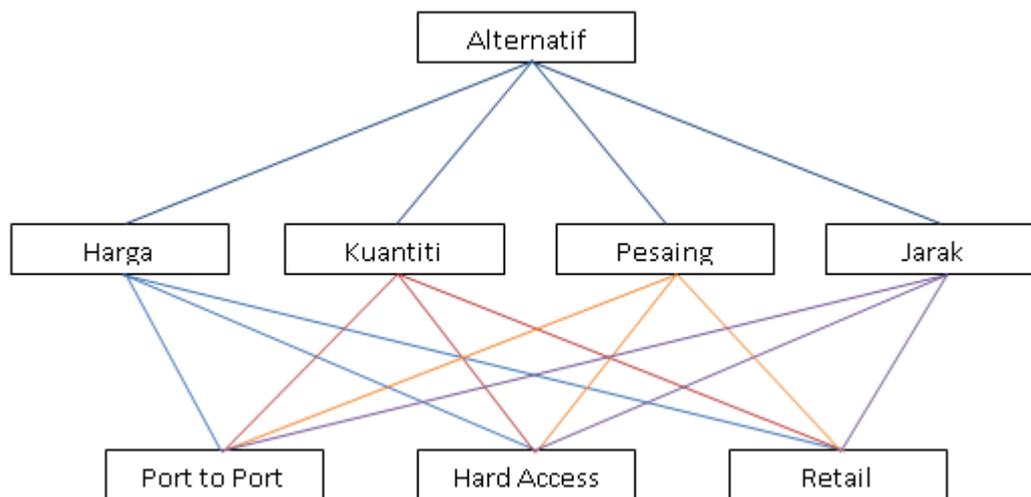


Gambar 3. Pembobotan Kriteria Dengan Software Expert Choice

Dari analisa data dengan menggunakan *software Expert Choice* terkait dengan penetapan kriteria harga biaya angkut transportasi pada PT.XYZ dapat disimpulkan bahwa untuk kriteria pesaing memiliki nilai paling tinggi (0,264) artinya memiliki tingkat sensitivitas paling tinggi. Kemudian kriteria kuantiti dengan nilai 0,263, kemudian kriteria jarak dengan nilai 0,241 dan kriteria terakhir adalah kriteria harga 0,232.



Gambar 4. Hubungan Alternatif dan Kriteria Dengan *Software Expert Choice*



Gambar 5. Hirarki Proses Penetapan Kriteria Harga

4. KESIMPULAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, mulai dari penelitian dengan menggunakan metode Delphi hingga pembobotan terhadap kriteria penetapan harga biaya angkut transportasi dengan AHP (*Analytic Hierarchy Proses*) maka dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Setelah dilakukan perhitungan dengan AHP (*Analytic Hierarchy Proses*) menggunakan *Software Expert Choice* dapat dilihat bahwa kriteria- kriteria yang mempengaruhi dalam penetapan harga biaya angkut transportasi pada PT. XYZ yakni pesaing berada ditingkat pertama dengan nilai presentasi 26,4%. Kemudian kriteria kuantiti dengan nilai presentasi 26,3%, kemudian kriteria jarak dengan nilai presentasi 24,1% dan kriteria terakhir adalah kriteria harga 2,32%.
2. Dari ketiga alternatif harga yang ditentukan perusahaan, maka harga retail memiliki nilai tertinggi dengan tingkat prosentase sebesar 35,9%, alternatif harga *hard access* tingkat prosentase sebesar 34,3%, dan alternatif harga terendah adalah alternatif harga port to port dengan nilai prosentase sebesar 29,8 %.

4.2 Saran

1. Dari hasil penelitian yang ada, maka untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan, perusahaan harus meningkatkan intensitas penggunaan harga retail.
2. Untuk penelitian selanjutnya, bisa digunakan dengan menggunakan metode yang lain seperti FGD (*Focus Group Discussion*).
3. Kriteria kriteria pendukung penetapan harga biaya angkut transportasi bisa lebih diperbanyak lagi.

DAFTAR PUSTAKA

- Burja, Camelia.2011. Factors influence the companies profitability. (*Annales Universitatis Apotensis Series Oeconomico*, 13(2), 2011.
- Cahyono, Bayu. 2014. Analisis strategi penetapan harga pada taman pintar Yogyakarta. Program studi manajemen pemasaran diploma III. Fakultas ekonomi. Universitas Negeri Yogyakarta.
- Fransiska, Silvia dan Sudarsono, Indung. 2015. Model penetapan kontraktor pada pelaksanaan proyek kontruksi dengan metode AHP (*Analytical Hierarchy Process*) studi kasus : proyek perumahan developer PT.XYZ. Prosiding sminar nasional manajemen teknologi XXIII.
- Hermuningsih, Sri. 2013. Pengaruh profitabilitas, *growth opportunity*, struktur modal terhadap nilai perusahaan pada perusahaan publik di Indonesia.Buletin ekonomi moneter dan perbankan.
- Nur, Hasanah dan Aqil, Muhamad T. Analisis pemilihan supplier untuk pemesanan bahan baku yang optimal menggunakan metode ahp dan *fuzzy ahp*: studi kasus di pt xyz.jurnal Teknik Industri ISSN: 1411-6340
- Supriyono; Arya, Wisnu W;Sudaryo.2007. Sistem pemilihan pejabat struktural dengan metode AHP. Seminar nasional III, SDM Teknologi Nuklir. Yogyakarta, 21-22 November 2007. ISSN 1978-0176.
- Wirdianto,Eri dan Unbersa,Elpira.2008.Aplikasi metode analytical hierarchy process dalam menentukan kriteria penilaian suplier. ISSN: 0854-8471 No. 29 Vol.2 Thn. XV April 2008.