

## ABSTRAK

Dunia perdagangan menjadi salah satu aspek yang sangat berkembang saat ini. Banyak pihak lebih cenderung mengarahkan perhatiannya pada sektor perdagangan. Banyak wilayah dapat dinilai maju dan berkembang jika sektor perdagangannya juga berkembang. Perdagangan merupakan suatu proses jual beli suatu barang dan jasa yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih untuk memperoleh keuntungan.

Kota Kupang sebagai Kota Provinsi Nusa Tenggara Timur yang memiliki aktivitas perdagangan lebih sibuk dari wilayah lain di provinsi ini. Meningkatnya kegiatan perdagangan di Kota Kupang mengindikasikan tingkat kesejahteraan masyarakat dari segi ekonomi. Pemerintah terus berupaya membangun perekonomiannya dengan meningkatkan perkembangan usaha mikro, kecil dan menengah.

Industri Mebel merupakan salah satu UMKM yang didalamnya terdapat kegiatan perdagangan. Mebel merupakan salah satu produk industri kerajinan tangan yang mempunyai peran cukup penting dalam memenuhi kebutuhan masyarakat. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui cara penentuan harga produk industri mebel berdasarkan *marginal cost pricing*. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode wawancara dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan yaitu analisis deskriptif kuantitatif.

Hasil analisis data yang penulis lakukan menunjukkan bahwa prosedur penetapan harga jual produk industri mebel berdasarkan *marginal cost pricing* yaitu dengan membagi perubahan biaya untuk setiap unit produk dengan perubahan kuantitas produk. Perhitungan biaya marginal memang sangat membantu para pelaku usaha untuk mengetahui tambahan biaya ketika hendak meningkatkan volume produksinya. Namun hal ini tidak berlaku ketika biaya marginal dipakai sebagai harga jual produk karena sangat tidak mungkin dapat menguntungkan bagi pelaku usaha. Penetapan harga jual produk mebel di Usaha dagang untuk kelima industri mebel ialah rata-rata 20% dari total biaya yang dikeluarkan. Sebesar 20% merupakan nilai *mark up* yang cukup besar. Kelima

industri mebel yang tersebar di Kota Kupang diperoleh nilai marginal lebih rendah dari nilai rata-rata biaya per unit produk. Artinya bahwa biaya marginal yang diperoleh lebih kecil dari biaya rata-rata per unit dan kemudian dipaksakan sebagai harga jual maka sudah pasti usaha mengalami kerugian besar.

Bahwa biaya marginal adalah biaya tambahan yang harus dikeluarkan oleh pihak perusahaan untuk mampu membuat tiap unit tambahan dari produk usaha yang mampu dihasilkan oleh perusahaan. Penentuan harga produk dalam industri mebel memberikan hasil negatif dimana konsep *marginal cost pricing* jika di terapkan dapat merugikan pihak perusahaan karena harga jual produk yang bahkan sangat rendah dari total biaya per unit. Kondisi ini sangat bertentangan dengan konsep *Marginal Cost Pricing*, yang digunakan pada kasus sosial dan bukan pada perusahaan profit. Implikasi terapannya adalah dengan memberikan saran bahwa yaitu (1) bagi industry mebel tidak menggunakan konsep *marginal cost pricing* sebagai metode penentuan harga jual produk karena harga jual produk tidak dapat menutupi biaya produksi produk, (2) Diharapkan adanya penelitian lanjutan pada industry mebel dengan menggunakan konsep penentuan harga yang lain selain *Marginal Cost Pricing*.

*Kata Kunci: Biaya Marginal, Harga, Industri Mebel*