

**ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK DENGAN  
METODE *COST PLUS PRICING* MENGGUNAKAN  
PENDEKATAN *FULL COSTING* PADA PO BOWO JOK**

**TUGAS AKHIR**

**Untuk Memenuhi Sebagian Syarat-Syarat Penyelesaian**

**Program Studi D-IV Administrasi Bisnis Otomotif**

**Politeknik STMI Jakarta**



**Disusun Oleh :**

**SHARA DAMANIK**

**1714060**

**POLITEKNIK STMI JAKARTA  
KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN REPUBLIK INDONESIA  
JAKARTA**

**2019**

# LEMBAR PENGESAHAN

JUDUL TUGAS AKHIR

**"ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK DENGAN METODE *COST PLUS PRICING* MENGGUNAKAN PENDEKATAN *FULL COSTING* PADA PO BOWO JOK"**

DISUSUN OLEH:

NAMA : SHARA DAMANIK  
NIM : 1714060  
PROGRAM STUDI : ADMINISTRASI BISNIS OTOMOTIF

Telah Diuji oleh Tim Penguji Tugas Akhir Program Studi Administrasi Bisnis Otomotif  
Politeknik STMI Jakarta pada Hari Rabu Tanggal 11 September 2019

Jakarta, 11 September 2019

**Menyetujui,**

Penguji 1,

Penguji 3,

(Drs. Mulyono, M.M.)

( Dra. Sri Daryuni, M.M.)

Penguji 2,

Penguji 4,

(Drs. Ubaldus Upa, M.Sc.)

(Sonny Taufan, S.H., M.H.)

**POLITEKNIK STMI JAKARTA**  
**KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN RI**

**TANDA PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING**

JUDUL TUGAS AKHIR:

**“ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK DENGAN METODE  
*COST PLUS PRICING* MENGGUNAKAN PENDEKATAN *FULL COSTING*  
PADA PO BOWO JOK”**

DISUSUN OLEH:

NAMA : SHARA DAMANIK  
NIM : 1714060  
PROGRAM STUDI : D-IV ADMINISTRASI BISNIS OTOMOTIF

Telah Diperiksa dan Disetujui untuk Diajukan dan Dipertahankan dalam Ujian  
Tugas Akhir Politeknik STMI Jakarta

Menyetujui  
Jakarta, 1 Agustus 2019  
Dosen Pembimbing

Drs. Mulyono, MM  
NIP. 195309011983031001

LEMBAR BIMBINGAN PENYUSUNAN TUGAS AKHIR

Nama : Shara Damanik  
NIM : 1714060  
Judul Tugas Akhir : Analisis Penentuan Harga Jual Produk dengan  
Metode *Cost Plus Pricing* Menggunakan  
Pendekatan *Full Costing* pada PO Bowo Jok  
Pembimbing : Drs. Mulyono, MM

Tanggal	Bab	Keterangan	Paraf

Ketua Program Studi  
Administrasi Bisnis Otomotif

Dosen Pembimbing  
Tugas Akhir

Yulius Jatmiko Nuryatno, SE., MM  
NIP. 198607262014021001

Drs. Mulyono, MM  
NIP. 195309011983031001

## LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Saya mahasiswi Politeknik STMI Jakarta Kementerian Perindustrian R.I.

Nama : Shara Damanik

NIM : 1714060

Jurusan : Administrasi Bisnis Otomotif

Dengan ini menyatakan bahwa hasil karya Tugas Akhir yang saya buat dengan judul :

**“ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK DENGAN METODE *COST PLUS PRICING* MENGGUNAKAN PENDEKATAN *FULL COSTING* PADA PO BOWO JOK”**

- Dibuat dan diselesaikan sendiri dengan menggunakan literatur hasil kuliah, survey lapangan, dosen pembimbing, melalui tanya jawab, serta buku-buku jurnal acuan yang tertera dalam referensi pada karya Tugas Akhir ini.
- Bukan merupakan duplikasi karya tulis yang sudah dipublikasikan atau yang pernah dipakai untuk mendapat gelar sarjana sains terapan/sarjana di Politeknik STMI Jakarta atau Universitas/Perguruan Tinggi lain, kecuali pada bagian-bagian tertentu digunakan sebagai referensi yang semestinya.
- Bukan merupakan karya tulis terjemahan dari kumpulan buku atau judul acuan yang tertera dalam referensi pada karya Tugas Akhir saya.

Jika terbukti saya tidak memenuhi apa yang telah saya nyatakan seperti di atas, maka karya Tugas Akhir saya ini dibatalkan.

Jakarta, 1 Agustus 2019  
Yang Menyatakan

(Shara Damanik)

## **ABSTRAK**

*PO Bowo Jok merupakan salah satu industri kecil menengah yang memproduksi jok untuk kendaraan roda dua. Dalam memperhitungkan harga pokok produksi perusahaan hanya memperhitungkan biaya bahan penolong dan biaya sewa pabrik dalam menghitung biaya overhead pabrik dan mengabaikan unsur biaya overhead pabrik lainnya. Dengan demikian komponen biaya produksi yang diperhitungkan hanya terdiri dari bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya bahan penolong, dan biaya sewa pabrik. Dalam penetapan harga jual selain tidak memperhitungkan biaya overhead secara keseluruhan ke dalam biaya produksi juga tidak memperhitungkan biaya non-produksi yang dikeluarkan. Dengan perhitungan harga jual yang dilakukan oleh perusahaan tersebut maka harga jual yang ditetapkan menjadi kurang tepat. Analisis yang dilakukan dalam penelitian ini adalah analisis penentuan harga jual produk dengan metode cost plus pricing menggunakan pendekatan full costing. Dari hasil analisis dapat disimpulkan bahwa harga jual per-unit dengan metode cost plus pricing menggunakan pendekatan full costing lebih besar dari perhitungan perusahaan maka laba yang didapat dengan metode cost plus pricing akan lebih besar dari laba menurut perhitungan perusahaan yaitu pada tahun 2015 dengan harga jual Rp 355.000 perusahaan akan memperoleh laba sebesar Rp Rp 74.008.966, tahun 2016 dengan harga jual Rp 380.000 perusahaan akan memperoleh laba sebesar Rp 72.157.468 dan pada tahun 2017 dengan harga jual Rp 395.000 perusahaan akan mendapat laba sebesar Rp 81.076.081.*

***Kata kunci: cost plus pricing, full costing, harga jual produk***

## **ABSTRAK**

*PO Bowo Jok is one of the small and medium industries that produces seats for two-wheeled vehicles. In calculating the cost of production the company only takes into account the cost of auxiliary materials and factory rental costs in calculating factory overhead costs and ignoring other elements of factory overhead costs. Thus the calculated production cost component only consists of raw materials, direct labor costs, supporting material costs, and factory rental costs. In determining the selling price, in addition to not calculating overall overhead costs into production costs, it also does not take into account the non-production costs incurred. With the calculation of the selling price carried out by the company, the selling price determined to be less precise. The analysis conducted in this study is the analysis of determining the selling price of products with the cost plus pricing method using the full costing approach. From the results of the analysis it can be concluded that the per-unit selling price using the cost plus pricing method using the full costing approach is greater than the company calculation, the profit obtained by the cost plus pricing method will be greater than the profit according to the company calculation, namely in 2015 with a selling price of Rp. 355,000 companies will get a profit of IDR 74,008,966, in 2016 with a selling price of IDR 380,000 the company will get a profit of IDR 72,157,468 and in 2017 with a selling price of IDR 395,000 the company will get a profit of IDR 81,076,081.*

***Key word: cost plus pricing, full costing, selling price product***

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji dan syukur Penulis panjatkan kepada Allah Yang Maha Esa atas petunjuk, rahmat, dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini. Tugas Akhir ini berjudul “Analisis Penentuan Harga Jual Produk dengan Metode *Cost Plus Pricing* menggunakan Pendekatan *Full Costing* pada PO Bowo Jok”. Adapun Tugas Akhir ini disusun sebagai salah satu syarat kelulusan jenjang D-IV jurusan Administrasi Bisnis Otomotif.

Keberhasilan Penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini tidak lepas dari bantuan, bimbingan, dukungan serta dorongan dari pihak-pihak terkait. Oleh karena itu, pada kesempatan ini tidak lupa juga Penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu Penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini diantaranya:

- Bapak Dr. Mustofa, S.T, M.T selaku Direktur Politeknik STMI Jakarta.
- Bapak Yulius Jatmiko Nuryatno, SE., MM, selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Otomotif (ABO).
- Bapak Dr. Mulyono, MM selaku dosen Perwalian saat awal perkuliahan hingga akhir perkuliahan penulis serta selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir. Terima kasih untuk bantuan, dorongan, bimbingan, motivasi, dan waktu yang telah diluangkan untuk penulis dalam proses penulisan laporan ini.
- Bapak Drs. Mulyono, MM., Drs. Ubaldus Upa, MSc., Sonny Taufan, SH, MH., dan Ibu Dra. Sri Daryuni, MM selaku Dosen Penguji Sidang Tugas Akhir.
- Bapak dan Ibu dosen yang telah membimbing dan memberikan pengajaran kepada penulis selama berkuliah di Politeknik STMI Jakarta, sehingga ilmu tersebut dapat penulis terapkan pada penulisan Tugas Akhir ini.
- PO Bowo Jok telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melakukan praktik kerja lapangan dan dapat membantu penulis dalam

proses penulisan tugas akhir ini. Terutama kepada pemilik perusahaan PO Bowo Jok yaitu bapak Wibowo yang bersedia memberikan data kepada kami untuk kami olah yang digunakan untuk pengembangan penelitian ini.

- Teman-teman seperjuangan jurusan Administrasi Bisnis Otomotif angkatan 2014 yang juga memberikan motivasi, semangat, dan atas ketersediaanya untuk saling berbagi ilmu, informasi dalam penyusunan Tugas Akhir ini.
- Kedua Orangtua tercinta Bapak Mukdin Damanik dan Mama Suherliah, serta keluarga besar yang tak henti-hentinya memberikan dukungan, serta terima kasih atas semua doa dan cintanya yang diberikan dan selalu menjadi penyemangat.
- Dan kepada pihak – pihak lain yang telah begitu banyak membantu namun tidak dapat disebutkan satu persatu terimakasih atas dukungan serta bantuannya dalam penulisan Tugas Akhir ini.

Akhir kata, semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi perkembangan ilmu pengetahuan khususnya di bidang Administrasi Bisnis Otomotif.

Jakarta, 11 September 2019

Penulis  
(Shara Damanik)

# DAFTAR ISI

Halaman

Lembar Pengesahan	
Lembar Persetujuan Dosen Pembimbing	
Lembar Bimbingan Penyusunan Tugas Akhir	
Lembar Pernyataan Keaslian	
Kata Pengantar .....	iii
Daftar Isi .....	v
Daftar Tabel .....	ix
Daftar Gambar .....	xi
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	2
1.3 Tujuan Penelitian .....	3
1.4 Batasan Masalah.....	3
1.5 Manfaat Penelitian .....	4
1.6 Sistematika Penulisan.....	5
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>6</b>
2.1 Akuntansi Biaya .....	6
2.1.1 Pengertian Akuntansi Biaya.....	6
2.1.2 Pengertian Biaya .....	6
2.1.3 Klasifikasi Biaya .....	7

2.2	Harga Pokok Produksi .....	15
2.2.1	Pengertian Harga Pokok Produksi .....	16
2.2.2	Tujuan Harga Pokok Produksi .....	16
2.2.3	Metode Penentuan Harga Pokok Produksi.....	16
2.2.4	Perbedaan Metode <i>Full Costing</i> dan Metode <i>Variabel Costing</i> .....	18
2.2.5	Kelebihan dan Kelemahan Metode <i>Full Costing</i> dan <i>Variabel Costing</i> .....	20
2.3	Harga.....	22
2.3.1	Pengertian Harga.....	22
2.3.2	Tujuan Penetapan Harga .....	23
2.4	Harga Jual.....	23
2.4.1	Pengertian Harga Jual .....	23
2.4.2	Tujuan penetapan harga jual .....	23
2.4.3	Faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga jual.....	25
2.4.4	Metode penetapan harga jual produk .....	26
<b>BAB III METODELOGI PENELITIAN.....</b>		<b>30</b>
3.1	Metode Pengumpulan Data .....	30
3.2	Jenis dan Sumber Data .....	30
3.2.1	Jenis Data .....	30
3.2.2	Sumber Data.....	31
3.3	Instrumen Penelitian.....	31
3.4	Metode Analisis .....	32
3.5	Kerangka Berfikir.....	34

<b>BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA .....</b>	<b>35</b>
4.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	35
4.1.1 Sejarah Perusahaan .....	35
4.1.2 Profil Perusahaan .....	37
4.1.3 Visi dan Misi Perusahaan.....	37
4.1.4 Struktur Organisasi .....	38
4.2 Aspek Produksi .....	40
4.2.1 Uraian Produk .....	40
4.2.2 <i>Layout</i> Perusahaan .....	42
4.2.3 Proses Produksi .....	43
4.2.4 Bahan Baku dan Penolong .....	48
4.2.5 Mesin dan Peralatan .....	48
4.3 Aspek Pemasaran .....	53
4.3.1 Produk yang dipasarkan .....	53
4.3.2 Wilayah Pemasaran.....	53
4.3.3 Segmentasi Pasar.....	53
4.3.4 Saluran Distribusi.....	54
4.3.5 Fungsi Pemasaran.....	54
4.4 Aspek Personalia.....	56
4.4.1 Sistem Kerja Karyawan .....	56
4.4.2 Perekrutan dan Penempatan Karyawan.....	56
4.4.3 Gaji Karyawan .....	57
4.4.4 Pemberhentian Kerja.....	57

4.5	Aspek Keuangan .....	58
4.5.1	Investasi .....	58
4.5.2	Data Penjualan .....	59
4.5.3	Penyusutan .....	60
4.6	Pengolahan Data.....	65
4.6.1	Pemisahan Data.....	65
4.6.2	Pengumpulan Biaya .....	72
<b>BAB V ANALISIS DAN PEMBAHASAN .....</b>		<b>79</b>
5.1	Perhitungan harga pokok produksi menurut perusahaan dan harga pokok produksi metode full costing .....	79
5.2	Perbedaan harga jual perusahaan dan harga jual berdasarkan perhitungan metode Cost-Plus Pricing .....	80
5.3	Perbandingan harga jual menggunakan metode Cost-Plus Pricing dengan harga jual perusahaan sejenis .....	81
5.4	Analisis pajak menurut perhitungan menurut perusahaan dengan menggunakan full costing berdasarkan harga jual perusahaan .....	82
5.5	Analisis perbandingan laba/rugi antara perhitungan perusahaan dengan perhitungan metode cost-plus pricing .....	82
<b>BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>		<b>85</b>
6.1	Kesimpulan .....	85
6.2	Saran.....	86
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>		<b>87</b>
<b>LAMPIRAN</b>		

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel IV.1 Daftar mesin dan jumlah mesin tabel .....	51
Tabel IV.2 Daftar peralatan dan jumlah peralatan .....	52
Tabel IV.3 Biaya Pemasaran .....	55
Tabel IV.4 Waktu kerja karyawan .....	56
Tabel IV.5 Gaji Karyawan .....	57
Tabel IV.6 Biaya Investasi .....	58
Tabel IV.7 Data Penjualan .....	60
Tabel IV.8 Penyusutan Mesin .....	61
Tabel IV.9 Penyusutan Peralatan Tabel .....	62
Tabel IV.10 Penyusutan Inventaris Tabel .....	63
Tabel IV.11 Penyusutan Kendaraan Tabel .....	64
Tabel IV.12 Biaya pemakaian bahan baku Jok Motor .....	65
Tabel IV.13 Biaya pemakaian bahan penolong .....	66
Tabel IV.14 Biaya tenaga kerja langsung .....	67
Tabel IV.15 Biaya tenaga kerja langsung untuk produk jok motor <i>matic</i> /bebek .....	68
Tabel IV.16 Biaya overhead pabrik .....	68
Tabel IV.17 Biaya overhead pabrik jok motor <i>matic</i> /bebek .....	70
Tabel IV.18 Biaya Pemasaran .....	70
Tabel IV.19 Biaya Administrasi&Umum .....	71
Tabel IV.20 Biaya Administrasi&Umum jok motor <i>matic</i> /bebek .....	72

Tabel IV.21 Harga pokok produksi menurut PO Bowo Jok .....	72
Tabel IV.22 Harga pokok produksi menurut metode <i>full costing</i> .....	73
Tabel IV.23 Total biaya penuh jok motor <i>matic</i> /bebek .....	74
Tabel IV. 24 Harga pokok penjualan menurut PO Bowo Jok .....	76
Tabel IV.25 Harga pokok penjualan menurut <i>cost plus pricing</i> menggunakan pendekatan <i>full costing</i> .....	77
Tabel IV.26 Laporan Rugi/Laba menurut PO Bowo Jok.....	78
Tabel IV.27 Laporan Rugi/Laba menurut Metode <i>cost plus pricing</i> menggunakan pendekatan <i>full costing</i> .....	78
Tabel V.1 Harga pokok produksi menurut perusahaan dan harga pokok produksi metode <i>full costing</i> .....	79
Tabel V.2 Selisih harga jual jok motor menurut perusahaan dengan harga jual <i>cost-plus pricing</i> .....	80
Tabel V.3 Perbandingan harga jual jok motor <i>matic</i> /bebek PO Bowo Jok dengan harga jual perusahaan pesaing .....	81
Tabel V.4 Pembayaran pajak Tahun 2017 .....	82
Tabel V.5 Selisih laporan rugi/laba jok motor <i>matic</i> /bebek menurut perusahaan dengan laporan rugi/laba jok motor <i>matic</i> /bebek <i>cost-plus pricing</i> tahun 2015 .....	83
Tabel V.6 Selisih laporan rugi/laba jok motor <i>matic</i> /bebek menurut perusahaan dengan laporan rugi/laba jok motor <i>matic</i> /bebek <i>cost-plus pricing</i> tahun 2016 .....	83
Tabel V.7 Selisih laporan rugi/laba jok motor <i>matic</i> /bebek menurut perusahaan dengan laporan rugi/laba jok motor <i>matic</i> /bebek <i>cost-plus pricing</i> tahun 2017 .....	84
Tabel VI.1 Perbedaan harga pokok produksi antara metode perusahaan dan metode <i>full costing</i> .....	85
Tabel VI.2 Perbedaan laba antara metode perusahaan dan metode <i>cost plus pricing</i> .....	8

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar III.1 Kerangka berfikir .....	34
Gambar IV.1 Bagan organisasi .....	38
Gambar IV.2 Produk jok motor .....	41
Gambar IV.3 Contoh bahan kulit .....	41
Gambar IV.4 Layout perusahaan .....	42
Gambar IV.5 Menggambar pola desain pada busa jok .....	43
Gambar IV.6 Menambah dan membentuk busa jok .....	44
Gambar IV.7 Mengukur dan menggambar pada <i>leathere</i> /kulit jok .....	44
Gambar IV.8 Menggunting dan mencocokkan kulit dengan busa jok.....	45
Gambar IV.9 Sarung jok .....	46
Gambar IV.10 Pengeleman sarung jok dengan busa jok .....	46
Gambar IV.11 <i>Finishing</i> pemasangan sarung jok .....	47
Gambar IV.12 <i>Display</i> jok modifikasi .....	47
Gambar IV.13 Bahan baku dan bahan penolong .....	48
Gambar IV.14 Mesin jahit listrik .....	49
Gambar IV.15 Mesin pelontar <i>streples/strepleless gun</i> .....	49
Gambar IV.16 Mesin gergaji fiber atau plastik/ <i>jigsaw laser</i> .....	50
Gambar IV.17 Mesin bor .....	50
Gambar IV.18 Mesin kompresor angin.....	51
Gambar IV.19 Peralatan.....	52
Gambar V.1 Grafik perbandingan laba bersih menurut perhitungan perusahaan dan menurut metode <i>cost plus pricing</i> tahun 2015-2017.....	8

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Masalah

Setiap perusahaan pada umumnya mempunyai tujuan yang ingin dicapai, tujuan tersebut antara lain: Memperoleh laba yang maksimal, dapat bersaing di pasar, serta dapat memberikan manfaat bagi masyarakat. Besarnya laba ditentukan oleh besarnya biaya dan tingkat penjualan. Untuk mendapat laba yang maksimal, perusahaan perlu meningkatkan efisiensi dan volume penjualan. Selanjutnya volume penjualan tergantung pada penetapan harga jual. Penetapan harga jual sangat berpengaruh untuk mempertahankan kelangsungan suatu perusahaan karena permasalahan yang dihadapi dalam penentuan harga jual produk yaitu jika harga jual yang terlalu tinggi akan menurunkan daya beli konsumen, sebaliknya harga jual yang rendah dapat mempengaruhi pendapatan perusahaan, yang artinya berpengaruh terhadap laba dan kelangsungan hidup perusahaan.

Harga jual suatu produk ditentukan dari harga pokok produksi, jika perhitungan harga pokok produksi tidak tepat maka akan mempengaruhi penentuan harga jual produk yang tidak tepat juga. Perhitungan harga pokok produksi sangat berperan dalam penentuan harga jual produk, sehingga harga yang ditawarkan oleh perusahaan dapat bersaing dengan perusahaan lain yang sejenis dengan kualitas produk yang baik pula. Biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi akan dijadikan dasar dalam penentuan harga jual dan biasanya perusahaan akan menambahkan persentase laba yang diinginkan. Salah satu metode penetapan harga jual, dimana seluruh biaya atau total biaya penuh ditambah dengan *persentase* laba yang diharapkan oleh perusahaan disebut metode *cost plus pricing*.

Dalam memperhitungkan unsur-unsur biaya dalam harga pokok produksi, terdapat dua pendekatan yaitu *full costing* dan *variable costing*. Konsep biaya yang berhubungan langsung dengan volume menurut metode *full costing*

adalah berupa biaya produksi, sedangkan biaya yang tidak berhubungan langsung dengan volume adalah berupa biaya nonproduksi. Sedangkan *variable costing* memandang dengan cara yang berbeda terhadap biaya yang dipengaruhi secara langsung oleh volume produk bila dibandingkan dengan *full costing*. Dalam pendekatan *variable costing*, biaya penuh yang dipengaruhi secara langsung oleh volume produk terdiri dari biaya variabel, sedangkan biaya penuh yang tidak dipengaruhi secara langsung oleh volume produk terdiri dari biaya tetap.

PO Bowo Jok merupakan salah satu industri kecil menengah yang memproduksi jok untuk kendaraan roda dua. Dalam memperhitungkan harga pokok produksi perusahaan hanya memperhitungkan biaya bahan penolong dan biaya sewa pabrik dalam menghitung biaya *overhead* pabrik dan mengabaikan unsur biaya *overhead* pabrik lainnya. Dengan demikian komponen biaya produksi yang diperhitungkan hanya terdiri dari bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya bahan penolong, dan biaya sewa pabrik.

Dalam penetapan harga jual selain tidak memperhitungkan biaya *overhead* secara keseluruhan ke dalam biaya produksi juga tidak memperhitungkan biaya non-produksi yang dikeluarkan. Dengan perhitungan harga jual yang dilakukan oleh perusahaan tersebut maka harga jual yang ditetapkan menjadi kurang akurat.

Oleh sebab itu penulis ingin melakukan penelitian mengenai penetapan harga jual dengan menggunakan metode *cost plus pricing* berdasarkan pendekatan *full costing* karena metode ini merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang membebaskan seluruh biaya produksi maupun biaya non-produksi, dengan judul “ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK DENGAN METODE *COST PLUS PRICING* MENGGUNAKAN PENDEKATAN *FULL COSTING* PADA PO BOWO JOK”.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian permasalahan diatas maka rumusan masalah tersebut, yaitu :

1. Berapa perbedaan harga jual per-unit antara perhitungan perusahaan dan perhitungan dengan metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing* pada PO Bowo Jok tahun 2015-2017?
2. Berapa besar perbedaan laba berdasarkan harga jual perusahaan dengan harga jual menurut metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing* pada PO Bowo Jok tahun 2015-2017?
3. Seberapa besar dampak perhitungan harga pokok produksi tersebut terhadap besar pajak yang dibayar oleh perusahaan?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui berapa perbedaan harga jual antara perhitungan perusahaan dan perhitungan dengan metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing* PO Bowo Jok pada tahun 2015-2017.
2. Untuk mengetahui berapa besar perbedaan laba berdasarkan harga jual perusahaan dengan harga jual menurut metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing* PO Bowo Jok tahun 2015-2017.
3. Untuk mengetahui berapa besar dampak perhitungan harga pokok produksi tersebut terhadap besar pajak yang dibayar oleh perusahaan.

### **1.4 Batasan Masalah**

Dalam penyelesaian Tugas Akhir ini, maka saya sebagai penulis membatasi penelitian dan juga karena terbatasnya pengetahuan, waktu, dan kemampuan, maka penulis memberikan batasan-batasan agar penelitian ini memiliki alur yang jelas dan tidak menyimpang dari pembahasan dan tujuan-tujuan yang telah ditetapkan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Penelitian dilakukan pada PO Bowo Jok.
2. Produk yang diteliti penulis adalah produk jok motor pada PO Bowo Jok.

3. Data yang digunakan penulis adalah data perusahaan selama tahun 2015-2017.
4. Menggunakan data dari aspek keuangan yaitu biaya produksi (biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik), biaya operasional (biaya administrasi & umum dan biaya pemasaran) serta data lain yang bersangkutan seperti data dari aspek pemasaran mengenai data penjualan, aspek produksi, dan aspek personalia..
5. Metode yang digunakan dalam penentuan harga jual adalah metode *Cost Plus Pricing* dengan pendekatan *Full Costing*.

### **1.5 Manfaat Penelitian**

#### 1. Bagi Perusahaan

Manfaat penelitian ini bagi perusahaan diharapkan dapat meningkatkan fungsi manajemen dalam hal penetapan harga jual produk yang tepat. Selain itu, dapat dijadikan acuan dan masukan untuk meningkatkan kinerja dan menentukan strategi perusahaan khususnya dalam mengoptimalkan fungsi dan peran informasi.

#### 2. Bagi Penulis

Manfaat Penelitian ini bagi penulis diharapkan dapat memperdalam ilmu dalam bidang manajemen keuangan tentang penetapan harga jual, serta memanfaatkan ilmu yang sudah didapat selama perkuliahan di Politeknik STMI Jakarta.

#### 3. Bagi Pembaca

Manfaat penelitian ini bagi pembaca diharapkan dapat menambah pengetahuan serta wawasan bagi para pembaca dan dapat dijadikan referensi untuk pengembangan penelitian lebih lanjut pada PO Bowo Jok.

#### 4. Bagi Politeknik STMI Jakarta

Manfaat diadakannya penelitian ini bagi Politeknik STMI Jakarta adalah sebagai informasi tambahan dan bahan referensi bagi para akademis dalam menyusun tugas akhir.

## **1.6 Sistematika Penulisan**

Untuk memudahkan pengkajian, penulisan, pembahasan, dan penyusunan laporan Tugas Akhir ini, maka peneliti membuat sistematika penulisan sebagai berikut :

### **BAB I : PENDAHULUAN**

Bab ini berisikan latar belakang, pokok permasalahan, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, serta sistematika penulisan.

### **BAB II : LANDASAN TEORI**

Bab ini merupakan bagian yang berisi dasar-dasar teori atau konsep yang digunakan sebagai dasar pemikiran ilmiah untuk membahas dan menganalisa permasalahan yang ada.

### **BAB III : METODOLOGI PENELITIAN**

Bab ini berisikan langkah-langkah yang dilakukan penulis dalam memecahkan masalah yang ada.

### **BAB IV : PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA**

Bab ini berisikan pengumpulan data-data yang dibutuhkan untuk pengolahan data sesuai dengan metode yang dipilih, pengolahan data tersebut akan digunakan dalam analisa data.

### **BAB V : ANALISA DAN PEMBAHASAN**

Bab ini berisikan analisa serta pembahasan terhadap hasil yang diperoleh dari data pengolahan data melalui metode yang diterapkan.

### **BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini berisikan kesimpulan dari penelitian yang dilakukan, serta saran-saran yang diperlukan sebagai alternatif bahan pertimbangan dalam menyelesaikan masalah yang ada pada perusahaan.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1 Akuntansi Biaya**

##### **2.1.1 Pengertian Akuntansi Biaya**

Akuntansi biaya adalah proses pencatatan, penggolongan, peringkasan dan penyajian biaya, pembuatan dan penjualan produk atau jasa, dengan cara-cara tertentu, serta penafsiran terhadapnya objek akuntansi biaya adalah biaya. (Mulyadi, 2014:7)

Menurut Bastian Bustami dan Nur Lela (2013:4): akuntansi biaya adalah bidang ilmu akuntansi yang mempelajari bagaimana cara mencatat, mengukur dan pelaporan informasi biaya yang digunakan. Disamping itu akuntansi biaya juga membahas tentang penentuan harga pokok dari “suatu produk” yang diproduksi dan dijual kepada pemesan maupun untuk pasar, serta persediaan produk yang akan di jual.

##### **2.1.2 Pengertian Biaya**

Menurut V.Wiranata Sujarweni (2015:12): biaya mempunyai dua pengertian yaitu pengertian secara luas dan secara sempit. Biaya dalam arti luas adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang dalam usahanya mendapatkan sesuatu untuk mencapai tujuan tertentu baik yang sudah terjadi dan belum terjadi atau baru direncanakan. Biaya dalam arti sempit adalah pengorbanan sumber ekonomi dalam satuan uang untuk memperoleh aktiva.

Pengertian biaya dalam arti luas dan sempit menurut Mulyadi (2012:8) yaitu : dalam arti luas adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu, sedangkan dalam arti sempit adalah merupakan bagian dari harga pokok yang dikorbankan di dalam usaha untuk memperoleh penghasilan, sedangkan harga pokok dapat pula disebut

sebagai bagian dari harga perolehan atau harga beli aktiva yang ditunda pembebanannya dengan realisasi penghasilan.

### **2.1.3 Klasifikasi Biaya**

Menurut Bastian Bustami dan Nurlela (2013) Akuntansi biaya bertujuan untuk menyajikan informasi biaya yang akurat dan tepat bagi manajemen dalam mengelola perusahaan atau divisi secara efektif. Oleh karena itu biaya perlu dikelompokkan sesuai dengan tujuan apa informasi biaya tersebut digunakan, sehingga dalam pengelompokan biaya dapat digunakan suatu konsep “*different cost different purposes*” artinya berbeda biaya berbeda tujuan.

Klasifikasi biaya atau penggolongan biaya adalah suatu proses pengelompokan biaya secara sistematis atas keseluruhan elemen biaya yang ada ke dalam golongan-golongan tertentu yang lebih ringkas untuk dapat memberikan informasi yang lebih ringkas dan penting.

Klasifikasi biaya yang umum digunakan adalah biaya dalam hubungan dengan :

1. Produk
2. Volume produksi
3. Departemen dan pusat biaya
4. Periode akuntansi
5. Pengambilan keputusan

Berikut ini akan dijelaskan mengenai klasifikasi biaya tersebut.

#### **1. Biaya dalam hubungan dengan produk**

Klasifikasi biaya dalam hubungannya dengan produk dapat digolongkan ke dalam biaya produksi dan biaya non-produksi. Biaya produksi terdiri dari biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik. Sedangkan biaya non-produksi terdiri dari biaya pemasaran, biaya administrasi dan umum, biaya keuangan. Adapun penjelasan lebih rinci adalah sebagai berikut.

## A. Biaya Produksi

Biaya produksi adalah biaya yang digunakan dalam proses produksi yang terdiri dari bahan baku langsung, tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik. Biaya produksi ini disebut juga dengan biaya produk yaitu biaya-biaya yang dapat dihubungkan dengan suatu produk, dimana biaya ini merupakan bagian dari persediaan.

### 1) Biaya bahan baku langsung

Biaya bahan baku langsung adalah bahan baku yang merupakan bagian yang tidak dapat dipisahkan dari produk selesai dan dapat ditelusuri langsung kepada produk selesai.

Contoh :

- Kayu dalam pembuatan meubel
- Karet dalam pembuatan ban
- Minyak mentah dalam pembuatan bensin

### 2) Biaya tenaga kerja langsung

Biaya tenaga kerja langsung adalah tenaga kerja yang digunakan dalam merubah atau mengonversi bahan baku menjadi produk selesai dan dapat ditelusuri secara langsung kepada produk selesai. Contohnya adalah operator mesin, upah tukang serut dan potong kayu dalam pembuatan meubel, upah koki kue.

### 3) Biaya *overhead* pabrik

Biaya *overhead* pabrik adalah biaya selain bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung, tetapi membantu dalam mengubah bahan menjadi produk selesai. Biaya ini tidak dapat ditelusuri secara langsung kepada produk selesai. Biaya overhead dapat dikelompokkan menjadi elemen :

- a) Bahan tidak langsung (bahan pembantu atau penolong)

Bahan tidak langsung adalah bahan yang digunakan dalam penyelesaian produk tetapi pemakaiannya relatif lebih kecil dan biaya ini tidak dapat ditelusuri secara langsung kepada produk selesai. Contohnya amplas, oli dan minyak pelumas, paku, mur dan sebagainya.

- b) Tenaga kerja tidak langsung

Tenaga kerja tidak langsung adalah tenaga kerja yang membantu dalam pengolahan produk selesai, tetapi tidak dapat ditelusuri langsung kepada produk selesai. Contohnya adalah gaji satpam pabrik, gaji pengawas pabrik, pekerja bagian pemeliharaan, gaji operator telepon pabrik, pegawai bagian gudang pabrik, gaji pegawai yang menangani barang.

- c) Biaya tidak langsung lainnya

Biaya tidak langsung lain adalah biaya selain bahan tidak langsung dan tenaga kerja tidak langsung yang membantu dalam pengolahan produk selesai, tetapi tidak dapat ditelusuri langsung kepada produk selesai. Contohnya adalah pajak bumi dan bangunan pabrik, listrik pabrik, air dan telepon pabrik, sewa pabrik, asuransi pabrik, penyusutan pabrik, peralatan pabrik, pemeliharaan mesin dan pabrik, gaji akuntan pabrik, reparasi mesin dan peralatan pabrik.

Dua dari tiga unsur utama biaya produksi dapat digolongkan secara terminologi biaya sebagai berikut ;

1. Biaya utama

Biaya utama adalah gabungan antara biaya bahan baku langsung dan biaya tenaga kerja langsung,

2. Biaya konversi

Biaya konversi adalah biaya yang digunakan untuk merubah bahan baku langsung menjadi produk selesai.

Biaya ini merupakan gabungan antara biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik.

B. Biaya non produksi

Biaya non produksi adalah biaya yang tidak berhubungan dengan proses produksi. Biaya non produksi ini disebut dengan biaya komersial atau biaya operasi. Biaya komersial atau operasi ini juga digolongkan sebagai biaya periode yaitu biaya-biaya yang dapat dihubungkan dengan interval waktu. Biaya ini dapat dikelompokkan menjadi elemen :

- 1) Beban pemasaran

Beban pemasaran atau biaya penjualan adalah biaya yang dikeluarkan apabila produk selesai dan siap dipasarkan ke tangan konsumen. Seperti beban iklan, beban komisi penjualan, beban pengiriman barang, sampel barang gratis, beban gaji bagian penjualan, beban penjualan, beban lain-lain.

- 2) Beban administrasi

Beban administrasi adalah biaya yang dikeluarkan dalam hubungan dengan kegiatan penentu kebijakan, pengarahan, pengawasan, kegiatan perusahaan secara keseluruhan agar dapat berjalan dengan efektif dan efisien. Contohnya adalah gaji administrasi kantor, sewa kantor, penyusutan kantor, biaya piutang tak tertagih, biaya urusan kantor, biaya alat-alat tulis, biaya lain-lain.

### 3) Beban keuangan

Beban keuangan adalah biaya yang muncul dalam melaksanakan fungsi-fungsi keuangan. Misalnya adalah beban bunga.

## 2. Biaya dalam hubungan dengan volume produksi

Biaya dalam hubungan dengan volume biaya atau perilaku biaya dapat dikelompokkan menjadi elemen :

### A. Biaya variabel

Biaya variabel adalah biaya yang berubah sebanding dengan perubahan volume produksi dalam rentang relevan, tetapi secara per-unit tetap. Contohnya adalah biaya perlengkapan, biaya kerusakan bahan, biaya pengiriman barang, royalty, biaya komunikasi, upah lembur, biaya pengangkutan dalam pabrik, biaya penanganan bahan baku.

### B. Biaya tetap

Biaya tetap adalah biaya yang secara totalitas bersifat tetap dalam rentang relevan tertentu, tetapi secara per-unit berubah. Contohnya adalah biaya gaji eksekutif produksi, biaya penyusutan jika menggunakan metode garis lurus, biaya pajak properti, biaya amortisasi paten, biaya gaji supervisor, biaya gaji satpam dan pegawai kebersihan, biaya pemeliharaan gedung dan bangunan, biaya sewa gedung.

### C. Biaya semi

Biaya semi adalah biaya yang didalamnya mengandung unsur tetap dan mengandung unsur variabel. Biaya semi ini dapat dikelompokkan dalam dua elemen biaya yaitu :

#### 1) Biaya semi variabel

Biaya semi variabel adalah biaya yang di dalamnya mengandung unsur tetap dan memperlihatkan karakter tetap dan variabel, contohnya, biaya listrik, telepon dan

air, biaya perlengkapan, biaya asuransi jiwa kelompok karyawan, pajak penghasilan, biaya perjalanan dinas, biaya hiburan dan pemeliharaan.

2) Biaya semi tetap

Biaya semi tetap adalah biaya yang berubah dan volume secara bertahap. Contohnya adalah gaji penyelia.

**3. Biaya dalam hubungannya dengan departemen produksi**

Perusahaan pabrik dapat dikelompokkan menjadi segmen-segmen dengan berbagai nama seperti; departemen, kelompok biaya, pusat biaya, unit kerja yang dapat digunakan dalam mengelompokkan biaya menjadi biaya langsung departemen dan biaya tidak langsung departemen.

A. Biaya langsung departemen

Biaya langsung departemen adalah biaya yang dapat ditelusuri secara langsung ke departemen yang bersangkutan.

Contoh: gaji mandor pabrik yang digunakan oleh departemen bersangkutan merupakan biaya langsung bagi departemen.

B. Biaya tidak langsung departemen

Biaya tidak langsung departemen adalah biaya yang tidak dapat di telusuri secara langsung ke departemen bersangkutan.

Contoh: biaya penyusutan dan biaya asuransi merupakan biaya yang manfaatnya digunakan secara bersama oleh masing-masing departemen, oleh karena itu biaya tersebut merupakan biaya tidak langsung departemen.

**4. Biaya dalam hubungannya dengan periode waktu**

Dalam hubungannya dengan periode waktu biaya dapat dikelompokkan menjadi biaya pengeluaran modal dan biaya pengeluaran pendapatan.

A. Biaya pengeluaran modal

Biaya pengeluaran modal adalah biaya yang dikeluarkan untuk memberikan manfaat di masa depan dan dalam jangka waktu yang panjang dan dilaporkan sebagai aktiva.

Contoh: pembelian mesin dan peralatan

B. Biaya pengeluaran pendapatan

biaya pengeluaran pendapatan adalah biaya yang memberikan manfaat untuk periode sekarang dan dilaporkan sebagai beban.

Contoh: mesin atau peralatan yang dibeli apabila dikonsumsi akan kehilangan kegunaan dan akan menimbulkan penyusutan. Penyusutan ini disebut sebagai pengeluaran pendapatan yang akan dilaporkan sebagai beban.

## **5. Biaya dalam hubungannya dengan pengambilan keputusan**

Biaya dalam rangka pengambilan keputusan dapat dikelompokkan menjadi biaya relevan dan biaya tidak relevan.

A. Biaya relevan

Biaya relevan adalah biaya masa akan datang yang berbeda dalam beberapa alternatif yang berbeda. Biaya relevan terdiri dari :

1) Biaya diferensial

Biaya diferensial adalah selisih biaya atau biaya yang berbeda dalam beberapa alternatif pilihan, biaya diferensial disebut juga dengan biaya marginal atau biaya incremental.

Contoh:

Perusahaan mempunyai dua pilihan dalam penggunaan bahan yaitu logam dan besi. Jika menggunakan logam biaya yang dikeluarkan sebesar Rp 100.000,- sedangkan jika menggunakan besi biaya yang dikeluarkan sebesar Rp 150.000,-. Dari keterangan di atas terlihat bahwa ada dua alternatif yang berbeda dengan dua biaya yang berbeda. Perbedaan tersebut sebesar Rp 50.000,-.

2) Biaya kesempatan

Biaya kesempatan adalah kesempatan yang dikorbankan dalam memilih suatu alternatif.

Contoh:

Perusahaan mempunyai dua alternatif yang berbeda terhadap sebuah mobil, apakah mobil tersebut dijual atau disewakan. Alternatif pertama, dengan menjual mobil maka perusahaan akan memperoleh pendapatan sebesar RP 50.000.000,-. Alternatif kedua, mobil tersebut dapat di sewakan dengan pendapatn sebesar Rp 60.000.000,-. Jika alternatif yang dipilih adalah menjual mobil tersebut, maka ada kesempatan yang hilang yaitu sebesar Rp 60.000.000,- jika memilih disewakan.

3) Biaya tersamar

Biaya tersamar adalah biaya yang tidak kelihatan dalam catatan akuntansi tetapi mempengaruhi dalam pengambilan keputusan.

Contoh: biaya bunga

4) Biaya nyata

Biaya nyata adalah biaya yang benar-benar dikeluarkan akibat memilih suatu alternatif.

Contoh:

Biaya yang dikeluarkan akibat memilih jika menerima pesanan dari luar.

5) Biaya yang dapat dilacak

Biaya yang dapat dilacak adalah biaya yang dapat dilacak kepada produk selesai.

Contoh:

Biaya bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung.

B. Biaya tidak relevan

Biaya tidak relevan adalah biaya yang dikeluarkan tetapi tidak mempengaruhi keputusan apa pun. Biaya tidak relevan dapat dikelompokkan menjadi elemen:

1) Biaya masa lalu

Biaya masa lalu atau biaya history adalah biaya yang sudah dikeluarkan tetapi tidak mempengaruhi keputusan apa pun.

Contoh: pembelian mesin.

2) Biaya terbenam

Biaya terbenam adalah biaya yang tidak dapat kembali.

Contoh:

Kelebihan nilai buku atas nilai sisa, supervisor pabrik dan penyusutan bangunan.

## 2.2 Harga Pokok Produksi

### 2.2.1 Pengertian Harga Pokok Produksi

Harga pokok produksi menurut Bastia Bustami dan Nurlela (2013:49) harga pokok produksi adalah kumpulan biaya produksi yang terdiri dari bahan baku langsung, tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik ditambah persediaan produk dalam proses awal dan dikurang persediaan produk dalam proses akhir. Harga pokok produksi terkait pada periode waktu tertentu. Harga pokok produksi akan sama dengan biaya produksi apabila tidak ada persediaan produk dalam proses awal dan akhir.

### **2.2.2 Tujuan Harga Pokok Produksi**

Perusahaan dapat dipandang sebagai suatu sistem yang memproses masukan untuk menghasilkan keluaran. Perusahaan mengolah masukan berupa sumber ekonomi untuk menghasilkan keluaran berupa sumber ekonomi lain yang nilainya harus lebih tinggi daripada nilai masukannya. Oleh karena itu manajemen harus selalu berusaha agar nilai keluaran lebih tinggi daripada nilai masukan yang dikorbankan untuk menghasilkan keluaran tersebut. Sehingga kegiatan organisasi dapat menghasilkan laba.

Dengan laba perusahaan akan memiliki kemampuan untuk berkembang dan tetap mampu mempertahankan eksistensinya sebagai suatu sistem dimasa yang akan datang. Perusahaan yang berhasil dalam mencapai tujuannya dapat diukur dari seberapa besar laba yang diperoleh. Perhitungan harga pokok produksi bertujuan untuk menentukan besarnya harga pokok yang dikeluarkan untuk produksi perusahaan. Informasi perhitungan akan menyajikan secara total maupun perunit harga pokok produksi.

Tujuan harga pokok produksi Mulyadi (2015:65) adalah sebagai berikut:

- a. Biaya produksi merupakan salah satu data yang dipertimbangkan selain data pun produksi dalam penentuan harga jual produk yang dipasarkan
- b. Untuk memantau realisasi biaya produksi
- c. Menghitung laba rugi bruto perusahaan pada periode tertentu
- d. Menentukan harga pokok produk dalam proses dan produk selesai yang disajikan dalam neraca.

### **2.2.3 Metode Penentuan Harga Pokok Produksi**

Metode penentuan harga pokok produksi adalah cara memperhitungkan unsur-unsur biaya kedalam harga pokok produksi, terdapat dua metode yaitu metode full costing dan metode variabel costing. Perbedaan pokok yang ada diantara kedua metode tersebut adalah terletak

pada perlakuan terhadap biaya produksi yang berperilaku tetap. Berikut adalah metode penentuan harga pokok menurut (Mulyadi, 2015:17).

**a. Metode Full Costing**

*Full costing* atau sering pula disebut *absorbtion / konvensional costing* adalah metode penentuan harga pokok produk yang membebankan seluruh biaya produksi, baik bersifat tetap maupun variabel kepada produk. Harga pokok produk menurut metode full costing terdiri dari:

Biaya bahan baku	xxx
Biaya tenaga kerja langsung	xxx
Biaya overhead pabrik tetap	xxx
Biaya overhead pabrik variabel	<u>xxx</u> +
Harga pokok produksi	<b>xxx</b>

Di dalam metode *full costing*, biaya overhead pabrik baik yang bersifat tetap maupun variabel, dibebankan kepada produk yang diproduksi atas dasar tarif yang ditentukan di muka pada kapasitas normal atau atas dasar biaya overhead pabrik yang dicantumkan.

**b. Metode Variable Costing**

*Variable costing* adalah metode penentuan harga pokok produk yang hanya membebankan biaya-biaya produk variabel saja ke dalam harga pokok produk. Harga pokok produk menurut variabel costing adalah:

Biaya bahan baku variabel	xxx
Biaya tenaga kerja variabel	xxx
Biaya overhead pabrik variabel	<u>xxx</u> +
Harga pokok produksi	<b>xxx</b>

Di dalam metode *variabel costing* biaya overhead pabrik tetap diperlakukan sebagai period cost dan bukan sebagai harga pokok produk,

sehingga biaya overhead pabrik tetap dibebankan sebagai biaya di dalam periode dimana biaya overhead pabrik tersebut tetap terjadi.

#### **2.2.4 Perbedaan Metode *Full Costing* dan Metode *Variabel Costing***

Menurut Mulyadi (2010:121) Perbedaan pokok antara metode *full costing* dan *variabel costing* sebenarnya terletak pada perlakuan biaya tetap produksi tidak langsung, dalam metode *full costing* dimasukan unsur biaya produksi karena masih berhubungan dengan pembuatan produk berdasar tarif (budget), sehingga apabila produksi sesungguhnya berbeda dengan budgetnya maka akan timbul kekurangan atau kelebihan pembebanan.

Adapun unsur biaya metode *full costing* terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik baik yang sifatnya tetap maupun variabel. Sedangkan unsur biaya dalam metode *variabel costing* terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik yang sifatnya variabel saja dan tidak termasuk biaya overhead pabrik tetap. Akibat perbedaan tersebut mengakibatkan timbulnya perbedaan lain yaitu:

1. Dalam metode *full costing*, perhitungan harga pokok produksi dan penyajian laporan laba rugi didasarkan pendekatan *fungsi*, sehingga apa yang disebut sebagai biaya produksi adalah seluruh biaya yang berhubungan dengan fungsi produksi, baik langsung maupun tidak langsung, tetap maupun variabel. Dalam metode *variabel costing*, menggunakan pendekatan *tingkah laku*, artinya perhitungan harga pokok dan penyajian dalam laba rugi didasarkan atas tingkah laku biaya. Biaya produksi dibebani biaya variabel saja dan biaya tetap dianggap bukan biaya produksi.
2. Dalam metode *full costing*, biaya periode diartikan sebagai biaya yang tidak berhubungan dengan biaya produksi, dan biaya ini dikeluarkan dalam rangka mempertahankan kapasitas yang diharapkan akan dicapai perusahaan, dengan kata lain biaya periode adalah biaya operasi. Dalam metode *variabel costing*, yang

dimaksud dengan biaya periode adalah biaya yang setiap periode harus tetap dikeluarkan atau dibebankan tanpa dipengaruhi perubahan kapasitas kegiatan. Dengan kata lain biaya periode adalah biaya tetap, baik produksi maupun operasi.

3. Menurut metode *full costing*, biaya overhead tetap diperhitungkan dalam harga pokok, sedangkan dalam *variabel costing* biaya tersebut diperlakukan sebagai biaya periodik. Oleh karena itu saat produk atau jasa yang bersangkutan terjual, biaya tersebut masih melekat pada persediaan produk atau jasa. Sedangkan dalam *variabel costing*, biaya tersebut langsung diakui sebagai biaya pada saat terjadinya.
4. Jika biaya overhead pabrik dibebankan kepada produk atau jasa berdasarkan tarif yang ditentukan dimuka dan jumlahnya berbeda dengan biaya overhead pabrik yang sesungguhnya maka selisihnya dapat berupa pembebanan overhead pabrik yang sesungguhnya maka selisihnya dapat berupa pembebanan overhead pabrik berlebihan (*over-applied factory overhead*). Menurut metode *full costing*, selisih tersebut dapat diperlakukan sebagai penambah atau pengurang harga pokok yang belum laku dijual ( harga pokok persediaan).
5. Dalam metode *full costing*, perhitungan laba rugi menggunakan istilah laba kotor (*gross profit*), yaitu kelebihan penjualan atas harga pokok penjualan.
6. Dalam *variable costing*, menggunakan istilah marjin kontribusi (*contribution margin*) yaitu kelebihan penjualan dari biaya-biaya variabel.

Beberapa hal yang perlu diperhatikan dari perbedaan laba rugi dalam metode *full costing* dengan metode *variabel costing* adalah:

1. Dalam metode *full costing*, dapat terjadi penundaan sebagian biaya overhead pabrik tetap pada periode berjalan ke periode berikutnya bila tidak semua produk pada periode yang sama.
2. Dalam metode *variabel costing* seluruh biaya tetap overhead pabrik telah diperlakukan sebagai beban pada periode berjalan, sehingga tidak terdapat bagian biaya overhead pada tahun berjalan yang dibebankan kepada tahun berikutnya.
3. Jumlah persediaan akhir dalam metode *variabel costing* lebih rendah dibanding metode *full costing*, alasannya adalah dalam *variabel costing* hanya biaya produksi variabel yang dapat diperhitungkan sebagai biaya produksi.
4. Laporan laba rugi *full costing* tidak membedakan antara biaya tetap dan biaya variabel, sehingga tidak cukup memadai untuk analisis hubungan biaya volume dan laba dalam rangka perencanaan dan pengendalian.

#### **2.2.5 Kelebihan dan Kelemahan Metode *Full Costing* dan *Variabel Costing***

Menurut Mulyadi (2010) Penerapan metode *full costing* mempunyai manfaat atau kelebihan yaitu metode ini lebih mudah untuk dilaksanakan karena tidak memerlukan rincian pabrikasi menjadi komponen tetap dan variabel. Sedangkan kelemahan metode *full costing* ini adalah tidak dapat menghilangkan dampak perubahan persediaan dari pengukuran laba, metode ini dapat meningkatkan laba yang dilaporkan dengan kenaikan persediaan atau menurunkan persediaan. Metode *full costing* ini lebih dapat diterima secara umum sesuai dengan prinsip akuntansi yang lazim. Adapun kelebihan *variabel costing* adalah:

1. Perencanaan laba jangka pendek  
Untuk perencanaan jangka pendek, manajemen memerlukan informasi biaya yang dipisahkan menurut perilaku biaya dalam

hubungannya dengan perubahan volume kegiatan dalam jangka pendek, sehingga hanya biaya variabel yang dipertimbangkan oleh manajemen dalam mengambil keputusan.

## 2. Pengendalian biaya

Dengan menggunakan *variabel costing*, manajemen dapat mengendalikan biaya (*periods cost*). *Periods cost* terdiri dari yang berperilaku tetap dikumpulkan dan disajikan secara terpisah dalam laporan laba rugi sebagai pengurang terhadap laba kontribusi. Biaya tetap dapat digolongkan menjadi:

- a. Biaya yang berperilaku tetap karena kebijakan manajemen (*discretionary fixed cost*). Biaya ini dalam jangka pendek dapat dikendalikan. Contoh: biaya iklan
- b. Biaya yang timbul dari kepemilikan pabrik (*committed fixed cost*). perilaku biaya ini ditentukan secara jelas dengan cara mengamati biaya yang tetap jika kegiatan perusahaan dihentikan sama sekali. Biaya ini merupakan biaya yang dikeluarkan yang tidak dapat dikurangi guna mempertahankan kemampuan perusahaan dalam memenuhi tujuan jangka panjang perusahaan. Contoh: biaya sewa, biaya depresiasi, biaya karyawan inti.

## 3. Pengambilan keputusan

Metode *variabel costing* menunjukkan data yang bermanfaat untuk pembuatan keputusan jangka pendek. Dalam membuat keputusan jangka pendek yang menyangkut mengenai perubahan volume kegiatan, *periods cost* tidak relevan karena tidak berubah dengan perubahan volume kegiatan. Metode ini khusus bermanfaat untuk penentuan harga jual jangka pendek. Disamping manfaat yang diberikan *variabel costing*, ada kelemahan dari metode ini, yaitu:

1. Pemisahan biaya kedalam biaya variabel dan tetap sulit untuk dipisahkan

2. Metode ini dianggap tidak sesuai dengan prinsip akuntansi\
3. Dalam metode ini, naik turunnya laba dihubungkan dengan perubahan – perubahan dalam penjualannya. Untuk perusahaan yang kegiatan usahanya bersifat musiman, metode ini akan menyajikan kerugian yang berlebihan dalam periode tertentu. Sedangkan dalam periode lainnya akan menyajikan laba yang tidak normal.
4. Tidak diperhitungkan biaya overhead pabrik tetap. Dalam metode *variabel costing* tidak memperhitungkan biaya overhead pabrik tetap dan harga pokok persediaan akan mengakibatkan nilai – nilai persediaan lebih rendah, sehingga akan mengurangi modal kerja yang dilaporkan untuk tujuan analisis keuangan.

## **2.3 Harga**

### **2.3.1 Pengertian Harga**

Masalah kebijaksanaan penetapan harga merupakan hal yang kompleks dan rumit. Untuk itu dibutuhkan suatu pendekatan yang sistematis yang melibatkan penetapan tujuan dan mengembangkan suatu struktur penetapan harga yang tepat. Karenanya akan dibahas terlebih dahulu pengertian mengenai harga. Menurut (Kotler : 2002) bahwa harga ada di sekeliling kita. Anda membayar sewa untuk apartemen, uang kuliah dan uang jasa untuk dokter. Perusahaan bis, taxi, kereta api menggunakan ongkos, perusahaan pelayanan umum menggunakan tarif dan bank mengenakan bunga atas uang yang dipinjam.

Untuk itu dapat disimpulkan bahwa harga adalah nilai suatu barang atau jasa yang diukur dengan sejumlah uang yang dikeluarkan oleh pembeli untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang atau jasa berikut pelayanannya.

### **2.3.2 Tujuan Penetapan Harga**

Penetapan harga harus diarahkan pada suatu tujuan. Sebelum penetapan harga dilakukan, tujuannya harus ditetapkan terlebih dahulu. Tujuan penetapan harga meliputi: (1) orientasi laba: mencapai target laba, dan meningkatkan laba; (2) orientasi penjualan: meningkatkan volume penjualan, dan mempertahankan atau mengembangkan pangsa pasar. (Philip Kotler, Gary Armstrong, 1996, -Hall Inc., Englewood, Cliffs).

## **2.4 Harga Jual**

### **2.4.1 Pengertian Harga Jual**

Keputusan penentuan harga jual sangat penting dalam perusahaan, hal tersebut akan dapat mempengaruhi laba yang ingin dicapai perusahaan dan juga berpengaruh terhadap kelangsungan hidup perusahaan. Maka dari itu, untuk dapat menentukan harga jual yang sesuai perlu dihitung dengan sebenarnya, selalu di evaluasi dan disesuaikan dengan kondisi yang sedang dihadapi perusahaan. Untuk menentukan harga jual ini jika terlalu rendah akan merugikan perusahaan dan akan mempengaruhi kontinuitas usaha perusahaan tersebut seperti kerugian terus menerus. Apabila penjualan yang terlalu tinggi juga akan mengakibatkan larinya konsumen.

Kotler dan Keller (2009) menyatakan bahwa harga jual adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat, karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut. Mulyadi (2012) menyatakan bahwa pada prinsipnya harga jual harus dapat menutupi biaya penuh ditambah dengan laba yang wajar. Harga jual sama dengan biaya produksi ditambah mark-up.

### **2.4.2 Tujuan penetapan harga jual**

Kotler dan Keller (2009) menyatakan bahwa tujuan penetapan harga, yaitu :

1. Kelangsungan hidup

Perusahaan dapat mengejar kelangsungan hidup sebagai tujuan utamanya, jika mengalami kapasitas lebih, persaingan ketat, atau perubahan keinginan konsumen. Untuk menjaga agar pabrik tetap beroperasi dan persediaan dapat terus berputar, mereka sering melakukan penurunan harga. Laba kurang penting dibandingkan kelangsungan hidup. Selama harga dapat menutup biaya variabel dan sebagian biaya tetap, perusahaan dapat terus berjalan. Tetapi kelangsungan hidup hanyalah tujuan jangka pendek. Dalam jangka panjang, perusahaan harus dapat meningkatkan nilainya.

2. Laba sekarang maksimum

Banyak perusahaan menetapkan harga yang memaksimalkan labanya sekarang. Mereka memperkirakan bahwa permintaan dan biaya sehubungan sebagai alternatif harga dan memilih harga yang akan menghasilkan laba, arus kas, atau pengembalian investasi yang maksimum.

3. Pendapatan sekarang maksimum

Beberapa perusahaan menetapkan harga yang akan memaksimalkan pendapatan dari penjualan. Maksimalisasi pendapatan hanya membutuhkan perkiraan fungsi permintaan. Banyak manajer percaya bahwa maksimalisasi pendapatan akan menghasilkan maksimalisasi laba jangka panjang dan pertumbuhan pangsa pasar.

4. Pertumbuhan penjualan maksimum

Perusahaan lainnya ingin memaksimalkan unit penjualan. Mereka percaya bahwa volume penjualan yang lebih tinggi akan menghasilkan biaya per unit yang lebih rendah dan laba jangka panjang yang lebih tinggi. Mereka menetapkan harga terendah dengan mengasumsikan bahwa pasar sensitif terhadap harga. Ini disebut penetapan harga penetrasi pasar.

5. Skimming pasar maksimum

Skimming pasar hanya mungkin dalam kondisi adanya sejumlah pembeli yang memiliki permintaan tinggi, biaya perunit untuk memproduksi volume kecil tidaklah sedemikian tinggi, sehingga dapat mengurangi keuntungan penetapan harga maksimal yang dapat diserap pasar, harga yang tinggi tidak menarik banyak pesaing, harga tinggi menyatakan citra produk superior.

6. Kepemimpinan mutu produk

Perusahaan mungkin mengarahkan untuk menjadi pemimpin dalam hal mutu produk di pasar, dengan membuat produk yang bermutu tinggi dan menetapkan harga yang lebih tinggi dari pesaingnya. Mutu dan harga yang lebih tinggi akan mendapatkan tingkat pengembalian yang lebih tinggi dari rata-rata industrinya.

### **2.4.3 Faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga jual**

Kotler dan Keller (2009), keputusan penetapan harga sebuah perusahaan di pengaruhi baik dari faktor internal maupun dari faktor eksternal, yaitu :

1. Faktor internal. Faktor internal yang mempengaruhi penetapan harga meliputi :

- a. Tujuan perusahaan
- b. Strategi bauran pemasaran
- c. Biaya
- d. Pertimbangan organisasi

2. Faktor eksternal

Faktor eksternal yang mempengaruhi keputusan penetapan harga meliputi :

- a. Pasar dan permintaan
- b. Biaya, harga, dan penawaran pesaing
- c. Keadaan perekonomian

#### 2.4.4 Metode penetapan harga jual produk

Harga jual harus mampu menutup biaya penuh dan menghasilkan laba yang sepadan dengan investasi. Dalam keadaan khusus, harga jual produk tidak dibebani tugas untuk menutup seluruh biaya penuh, setiap harga jual diatas biaya variabel telah memberikan kontribusi dalam menutup biaya tetap. Ada empat metode penentuan harga jual yaitu :

1. Penentuan harga jual normal
2. Cost plus pricing
3. Penentuan harga jual waktu dan bahan

Untuk lebih jelasnya keempat penentuan harga jual akan di uraikan satu persatu sebagai berikut :

1. Penentuan harga jual normal

Dalam keadaan normal, manajer penentu harga jual memerlukan informasi biaya penuh masa yang akan datang sebagai dasar penentuan harga jual produk atau jasa. Metode penentuan harga jual normal sering kali disebut dengan istilah *cost-plus pricing*, karena harga jual ditentukan dengan menambah biaya masa yang akan datang dengan suatu presentase *markup* ( tambahan diatas jumlah biaya) yang dihitung dengan formula tertentu.

Harga jual produk atau jasa dalam keadaan normal ditentukan dengan formula sebagai berikut:

$$\text{Harga Jual} = \text{Taksiran biaya penuh} + \text{Laba yang diharapkan}$$

*Mulyadi (2001:348)*

Contoh penentuan harga jual dalam keadaan normal yaitu :

- 1) Penentuan harga jual dalam perusahaan manufaktur
- 2) Penentuan harga jual dalam perusahaan yang menjual waktu, bahan dan suku cadang dalam pelayanan pelanggannya.

## 2. Cost Plus Pricing

*Cost plus pricing* adalah penentuan harga jual dengan cara menambahkan laba yang diharapkan di atas biaya penuh masa yang akan datang untuk memproduksi dan memasarkan produk. Harga jual berdasarkan *cost plus pricing* dihitung dengan rumus seperti yang digunakan untuk menghitung harga jual dalam keadaan normal, yaitu :

$$\text{Harga Jual} = \text{Taksiran biaya penuh} + \text{Laba yang diharapkan}$$

*Mulyadi (2001:351)*

Taksiran biaya penuh dapat dihitung dengan dua pendekatan : *full costing* dan *variable costing*.

Dalam pendekatan *full costing* , taksiran biaya penuh yang dipakai sebagai dasar penentuan harga jual terdiri dari unsur-unsur sebagai berikut:

Biaya bahan baku	Rp xxx	
Biaya tenaga kerja langsung	Rp xxx	
Biaya overhead pabrik (variabel+tetap)	<u>Rp xxx +</u>	
Taksiran total biaya produksi		Rp xxx
Biaya administrasi dan umum	Rp xxx	
Biaya pemasaran	<u>Rp xxx +</u>	
Taksiran total biaya komersial		<u>Rp xxx</u>
Taksiran biaya penuh		Rp xxx

Unsur yang diperhitungkan dalam harga jual adalah laba yang diharapkan. Harga jual harus dapat menutup biaya penuh dan dapat menghasilkan laba yang diharapkan. Laba yang

diharapkan dihitung berdasarkan investasi yang ditanamkan untuk menghasilkan produk atau jasa. Untuk memperkirakan berapa laba wajar yang diharapkan, manajer penentu harga jual perlu mempertimbangkan :

a. *Cost of capital*

*Cost of capital* merupakan biaya yang dikeluarkan untuk investasi yang dilakukan dalam perusahaan. Besarnya *cost of capital* sangat dipengaruhi oleh sumber aktiva yang ditanamkan dalam perusahaan.

b. Risiko bisnis

Semakin besar risiko bisnis yang dihadapi oleh perusahaan, semakin besar persentase yang ditambahkan pada *cost of capital* di dalam memperhitungkan laba yang diharapkan. Jika risiko bisnis besar, maka persentase laba yang ditambahkan di atas *cost of capital* menjadi lebih besar bila dibandingkan dengan bisnis yang berisiko rendah.

c. Besarnya *capital employed*

Jumlah investasi (atau *capital employed*) yang ditanamkan untuk memproduksi dan memasarkan produk atau jasa merupakan faktor yang menentukan besarnya laba yang diharapkan, yang diperhitungkan dalam harga jual.

#### Perhitungan harga jual per unit

Biaya dipakai sebagai dasar penentuan harga jual , baik dalam pendekatan *full costing* maupun *variable costing*, biaya penuh masa yang akan datang dibagi menjadi dua, yaitu biaya yang dipengaruhi secara langsung oleh volume produk dan biaya penuh yang tidak dipengaruhi oleh volume produk. Dalam penentuan harga jual, taksiran biaya penuh yang secara

langsung berhubungan dengan volume produk dipakai sebagai dasar penentuan harga jual, sedangkan taksiran biaya penuh yang tidak dipengaruhi oleh volume produk ditambah laba yang diharapkan digunakan untuk kepentingan perhitungan persentase *mark-up*. Rumus perhitungan harga jual atas dasar biaya dapat dinyatakan dalam persamaan berikut ini:

$$\text{Harga jual per unit} = \text{biaya yang berhubungan langsung dengan volume per unit} + \text{persentase mark-up}$$

3. Penentuan harga jual waktu dan bahan (*time and material pricing*)

Penentuan harga jual waktu dan bahan ini pada dasarnya merupakan *cost plus pricing*. Harga jual ditentukan besarnya biaya penuh ditambah dengan laba yang diharapkan. Metode penentuan harga jual ini digunakan oleh perusahaan bengkel mobil, dan perusahaan lain yang menjual jasa reparasi bahan dan suku cadang sebagai pelengkap penjualan jasa. Volume jasa dihitung berdasarkan waktu yang diperlukan untuk melayani konsumen, sehingga perlu dihitung harga jual per satuan waktu yang dinikmati oleh konsumen. Sedangkan volume bahan dan suku cadang yang diperlukan sebagai pelengkap penyerahan jasa dihitung berdasarkan kuantitas bahan dari suku cadang yang diserahkan.

## **BAB III**

### **METODELOGI PENELITIAN**

#### **3.1 Metode Pengumpulan Data**

Untuk dapat memperoleh data yang akan dipergunakan untuk membahas masalah yang ada di perusahaan, digunakan metode pengumpulan data sebagai berikut :

1. Penelitian lapangan

Penelitian lapangan ini dilakukan oleh penulis dengan mengadakan penelitian secara langsung untuk memperoleh gambaran masalah dengan mengamati dan melihat keadaan perusahaan, mengadakan wawancara dengan pihak-pihak berwenang dan terkait dengan masalah yang dihadapi, serta mengumpulkan data-data tertulis berupa dokumen-dokumen pendukung yang ada di dalam perusahaan.

2. Penelitian Kepustakaan

Penelitian ini dilakukan dengan mengumpulkan dan mempelajari berbagai literatur, buku-buku wajib dan bahan kuliah yang erat hubungannya dengan penelitian ini, sebagai sumber acuan untuk membahas teori yang relevan dengan pembahasan masalah.

#### **3.2 Jenis dan Sumber Data**

##### **3.2.1 Jenis Data**

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

a. Data kuantitatif

Data kuantitatif yaitu data yang berupa angka-angka seperti biaya produksi, biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya *overhead* pabrik.

b. Data kualitatif

Data kualitatif yaitu data yang bukan berupa angka, sifatnya menunjang data kuantitatif sebagai keterangan seperti sejarah tentang perusahaan, struktur organisasi perusahaan, *job description*, dan kegiatan-kegiatan dalam perusahaan.

### 3.2.2 Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

a. Data primer

Data primer yaitu data yang diperoleh secara langsung dengan mengadakan wawancara dengan pihak-pihak yang bersangkutan dan berkaitan dengan masalah yang diteliti.

b. Data sekunder

Data sekunder yaitu data yang diperoleh dari luar perusahaan berupa buku-buku dan literatur yang relevan dengan masalah yang dibahas dan juga sebagai landasan teori penulis.

### 3.3 Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian merupakan alat yang digunakan oleh metode penelitian sebagai alat untuk mengumpulkan data. Dalam mengumpulkan data yang diperlukan di lapangan, penulis melakukan observasi dan wawancara (Interview).

1. Observasi

Observasi yaitu mengadakan penelitian langsung pada tempat kejadian atau penelitian langsung pada objek yang akan diteliti. Pada penelitian ini penulis melakukan observasi langsung melalui kegiatan Praktek Kerja Lapangan di PO Bowo Jok yang berlokasi di Jl. Pekayon No. 57 Jaka Setia Bekasi Selatan, Bekasi, Jawa Barat.

Adapun pelaksanaan penelitian dilaksanakan selama 2 (dua) bulan dimulai bulan Maret sampai dengan bulan Mei 2018.

## 2. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti untuk mendapatkan keterangan-keterangan lisan melalui percakapan dan bertatap muka dengan orang yang dapat memberikan informasi pada si peneliti. Wawancara ini dapat di gunakan untuk melengkapi data yang diperoleh melalui observasi.

### 3.4 Metode Analisis

Metode analisis yang digunakan penulis untuk mengolah data yang telah didapatkan dari perusahaan adalah dengan menggunakan metode :

1. Mengumpulkan dan menghitung biaya tentang biaya produksi dalam periode penelitian, meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik.
2. Metode *Full Costing*

Metode *Full Costing* adalah metode penentuan harga pokok produksi yang membebankan seluruh biaya produksi baik yang berprilaku tetap maupun variabel kepada produk. Harga pokok produksi menurut metode *full costing* terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik tetap dan variabel. Seperti yang terlihat di bawah ini :

Biaya bahan baku	Rp xxx
Biaya tenaga kerja langsung	Rp xxx
Biaya <i>overhead</i> pabrik tetap	Rp xxx
Biaya <i>overhead</i> pabrik <i>variabel</i>	<u>Rp xxx +</u>
<b>Harga pokok produksi</b>	<b>Rp xxx</b>

3. Menghitung biaya non produksi meliputi biaya pemasaran dan biaya administrasi & umum.

4. Metode *Cost Plus Pricing*

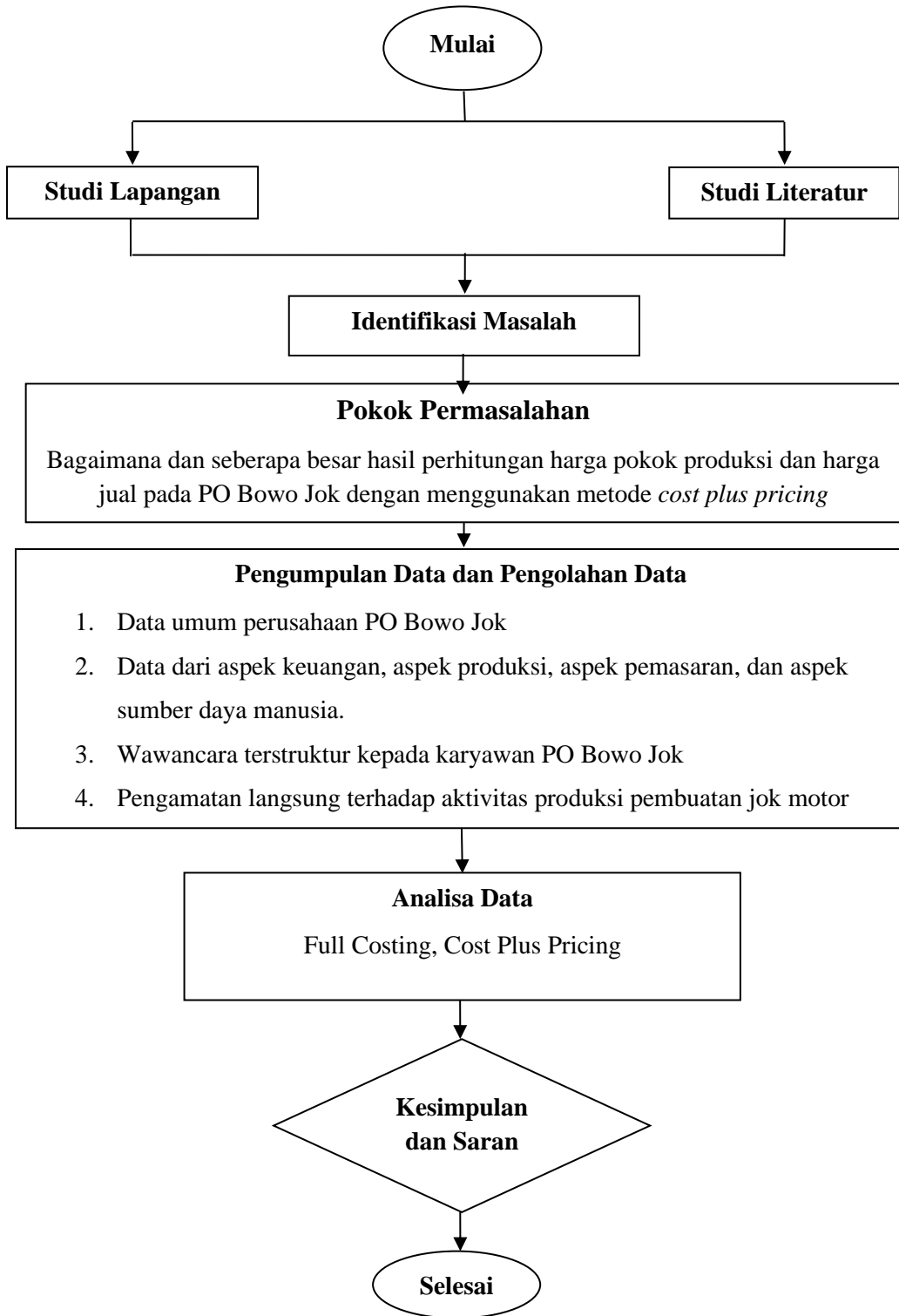
Metode *Cost plus pricing* yaitu metode penentuan harga jual dengan cara menambahkan laba yang diharapkan di atas biaya penuh masa yang akan datang untuk memproduksi dan memasarkan produk, karena harga jual ditentukan dengan menambah biaya masa yang akan datang dengan suatu *presentase markup* (tambahan diatas jumlah biaya).

Biaya bahan baku	Rp xxx	
Biaya tenaga kerja langsung	Rp xxx	
Biaya overhead pabrik (variabel+tetap)	<u>Rp xxx +</u>	
Taksiran total biaya produksi		Rp xxx
Biaya administrasi dan umum	Rp xxx	
Biaya pemasaran	<u>Rp xxx +</u>	
Taksiran total biaya komersial		<u>Rp xxx</u>
Taksiran biaya penuh		Rp xxx

Harga jual produk atau jasa dalam keadaan normal ditentukan dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Harga Jual} = \text{Taksiran Biaya Penuh} + \text{Laba yang diharapkan}$$

### 3.5 Kerangka Berfikir



Gambar III.1 Kerangka Berfikir

## **BAB IV**

### **PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA**

#### **4.1 Gambaran Umum Perusahaan**

##### **4.1.1 Sejarah Perusahaan**

PO Bowo Jok merupakan Industri Kecil Menengah (IKM) yang bergerak dibidang industri manufaktur komponen otomotif, yaitu produk seat atau jok. Perusahaan ini didirikan oleh Bapak Wibowo pada tahun 1990 di Kebon Sirih Jakarta, namun sering berpindah-pindah lokasi karena tantangan hidup dan lingkungan serta rasa penasaran Bapak Wibowo yang ingin mencoba dan mencari pengalaman di daerah-daerah diluar Ibu Kota seperti Palembang, Bali dan Ambon yang pada akhirnya sekitar tahun 2000-an memutuskan untuk berada di wilayah Jawa Barat yaitu Bekasi yang sekarang menetap sebagai perusahaan Seat Repair, Custom & Modification dengan nama Workshop Bowo Jok di Jalan Pekayon No.57 Kelurahan Jaka Setia, Kecamatan Bekasi Selatan, Kota Bekasi. Nama Workshop ini diambil dari nama tenar/julukan pemilik yaitu Mas Bowo atau Bang BJ, sehingga terciptalah nama Bowo Jok. Dalam menjalankan usahanya Bapak Wibowo tidaklah seorang diri, Ibu Asih sebagai istri dan Wiky sebagai anak juga ikut membantu dalam mengelola usaha PO Bowo Jok.

Pada awalnya tahun 1990 saat Bapak Wibowo masih berusia 14 tahun beliau merantau dari Purworejo ke Jakarta selepas putus sekolah menengah pertama (SMP) dengan berniat ingin melihat monas. Ditengah perantauannya mulai terbesit keinginan untuk bekerja yaitu pada saat berjalan di gang kecil diantara bengkel-bengkel reparasi jok kecil di daerah Kebon Sirih. Pada hari itu juga Wibowo muda bekerja di salah satu bengkel disana. Itulah awal dari beliau masuk berkecimpung ke dunia per-jok-an.

Setahun berlalu menjadi pekerja di sebuah bengkel akhirnya dengan ilmu yang beliau dapatkan pada tahun 1992 Bapak Wibowo memutuskan untuk membuka bengkel reparasi jok kecil-kecilan tidak jauh dari tempat

bengkel dimana beliau bekerja sebelumnya, dengan join modal dari rekanan yang notabene adalah pemilik bengkel tempat beliau bekerja sebelumnya dengan skema pembagian keuntungan bagi hasil 50-50. Setelah menjalankan bengkelnya  $\pm$  2 tahun pada tahun 1994 Bapak Wibowo memutuskan untuk mengembalikan seluruh modal yang telah di pinjamkan serta menjual bengkelnya kemudian hijrah ke daerah Kelender. Dengan modal sendiri beliau kembali membuka bengkel reparasi jok.

Pada tahun 1998, setelah menikah dengan Ibu Asih, Bapak Wibowo mulai benar-benar fokus berusaha dan menekuni dunia jok. Dengan ketekunan dan tekad yang kuat akhirnya pada tahun 1999 beliau mulai merasakan hasil dari kerja kerasnya setelah 5 tahun menjalankan usahanya tersebut. Puncaknya terjadi pada 22 Maret tahun 2009, beliau menjuarai kompetisi modifikasi motor Vespa se-Indonesia yang diselenggarakan di pasar seni Ancol dengan predikat juara 1 katagori modifikasi di event yang bertajuk Ancol Party II. Dengan menjuarai kompetisi modifikasi tersebut akhirnya nama beliau mulai terkenal dikalangan pencinta otomotif khususnya pecinta modifikasi. Pada saat pindah dan mulai menetap di Bekasi-pun “Bang BJ” masih terkenal.

Seiring berjalannya waktu pada tahun 2009 hingga 2010 Bowo Jok tidak hanya menerima reparasi dan ganti kulit jok saja. Perusahaan ini juga mulai mengembangkan ranah usahanya menerima custom dan modifikasi permintaan pelanggan dan memproduksi jok modifikasi karya sendiri yang di jual ke penjual jok di daerah Jabodetabek. Bahkan mulai tahun 2011 hingga 2017 produk jok modifikasi PO Bowo Jok diproduksi intensif minimal mencapai 1-3 jok perminggunya untuk masing-masing produk yaitu jok Yamaha N-MAX, Honda PCX dan terkadang beberapa jenis motor lain. Pemasaran yang awal mulanya hanya kepada penjual jok di wilayah sekitar Jabodetabek, berkembang meluas keluar wilayah Jabodetabek dan ke luar Pulau Jawa bahkan hampir mencakup seluruh wilayah Indonesia.

Hingga saat ini Mei 2018 PO Bowo Jok sudah memiliki hampir ± 500 desain jok modifikasi dengan 3 klasifikasi model, yaitu classic, sporty dan elegant. Meski masih perlu pengembangan produk berdasarkan keinginan konsumen, perkembangan otomotif dan gaya berkendara saat ini, produk Bowo Jok berhasil menarik minat konsumen dengan menawarkan desain-desain yang up to date dan berkualitas premium.

#### 4.1.2 Profil Perusahaan

Nama Perusahaan	: PO Bowo Jok
Nama Pemilik Perusahaan	: Wibowo
Jenis Perusahaan	: Perseorangan (PO)
Jenis Produk	: Pembuatan dan Reparasi Jok Motor
Bahan Baku Utama Produk	: Kulit Jok
Alamat Perusahaan	: Jl. Pekayon No. 57, Jaka Setia Bekasi Selatan, Bekasi, Jawa Barat
Telepon	: 0812-9558-8338/0857-7174-6644
Mulai Berdiri	: 1990
Jumlah Tenaga Kerja	: 10 orang
Nomor Surat Ket. Usaha	: 503/790-Kl.Jks/EkBang
Nomor TDP	: 102653300339/OL
NPWP	: 45.408.617.4-432.000
Nomor SIUP	: 510/01921/PK/DPMPTSP.PPJU/OL

#### 4.1.3 Visi dan Misi Perusahaan

##### Visi Perusahaan

Menjadi perusahaan *Seat Repair, Custom & Modification* yang unggul dengan kualitas premium di dunia per-Jok-kan di Indonesia.

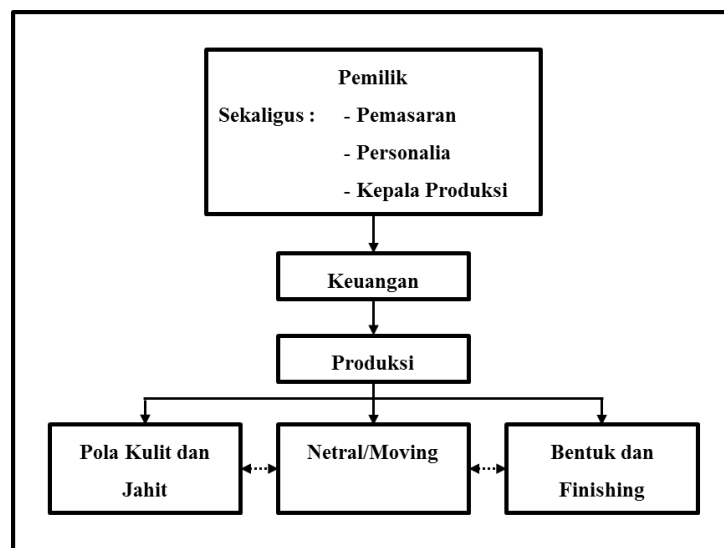
##### Misi Perusahaan

1. Menggunakan bahan-bahan berkualitas dan teknik-teknik terbaik serta menghasilkan produk dengan memperhatikan fungsi, kenyamanan, daya tahan dan estetika demi kepuasan konsumen.

2. Secara terus-menerus menambah inovasi dan melatih Sumber Daya Manusia agar berkualitas demi meningkatkan kualitas produk.
3. Mengikuti dan menjuarai kompetisi modifikasi sebagai bentuk eksistensi di dunia otomotif.
4. Membantu meningkatkan kualitas industri khususnya industri kecil menengah di bidang otomotif bangsa Indonesia dengan memproduksi produk yang bermutu tinggi.

#### 4.1.4 Struktur Organisasi

Menurut Robbins (2006), struktur organisasi adalah cara tugas pekerjaan dibagi, dikelompokkan, dan dikoordinasi secara formal yang bertujuan mengarahkan kepada pencapaian keuntungan organisasi. Berikut ini adalah bagan organisasi PO Bowo Jok.



Gambar IV.1 Bagan organisasi  
(Sumber: PO Bowo Jok, 2018)

Berikut adalah penjelasan atau gambaran mengenai tugas dan tanggung jawab masing – masing bagian di PO Bowo Jok :

- a) Pemilik : Wibowo
  - Mengawasi kegiatan perusahaan.
  - Memastikan keberadaan dan kecukupan keuangan.

- Memimpin, mengelola, mengkoordinasikan dan megawasi kegiatan perusahaan.
- Menetapkan kebijakan perusahaan
- Memasarkan produk dengan melakukan pemotretan produk yang sudah jadi dan mengunggahnya di media social.
- Menerima pesanan dan menawarkan produk.
- Memberikan informasi kepada konsumen atas spesifikasi produk.
- Mempromosikan produk, diantaranya:
  - Mempromosikan produk dari mulut ke mulut.
  - Membuat *banner*.
  - Membuat brosur dan kartu nama.
- Mencari informasi mengenai kerjasama promosi produk dan rekanan penjual produk.
- Memastikan ketersediaan sumber daya untuk melaksanakan kegiatan operasional.
- Membangun relasi dengan mitra kerja.
- Mengangkat dan memutuskan hubungan kerja dengan karyawan.
- Memberikan pelatihan kepada karyawan baru.
- Memberikan motivasi kepada karyawan.

b) Keuangan : Asih

- Mengelola administrasi dan keuangan perusahaan.
- Merekapitulasi penginputan semua transaksi.
- Melakukan transaksi keuangan.
- Mengontrol aktivitas keuangan atau transaksi keuangan perusahaan.
- Membuat laporan mengenai aktivitas keuangan perusahaan.
- Melayani pembeli di *workshop*.
- Melaksanakan penjualan produk yang sudah berada di *display*.
- Bertanggung jawab pada keuangan di toko.

c) Produksi

- Melaksanakan produksi yang dibuat kepala produksi sesuai arahan dan pengorganisasian.
- Melaksanakan kegiatan produksi, yaitu:
  1. Proses pola kulit (menyiapkan bahan baku, mengolah bahan baku dengan membuat pola kulit jok/sarung jok sesuai arahan dan desain kepala produksi yang kemudian digunting)
  2. Proses jahit (menyatukan bagian/potongan pola kulit dan memberikan aksan dengan menjahit menggunakan mesin jahit dan benang jahit sesuai dengan desain)
  3. Proses bentuk (membentuk busa jok dengan menambal dan memotong busa serta menghaluskannya dan atau membentuk *fiber seat* agar sesuai dengan desain)
  4. Proses *finishing* (memasang sarung kulit jok dengan busa jok menggunakan lem perekat dan strapless)
  5. Netral/*moving* (bagian produksi yang bisa melakukan seluruh proses produksi untuk membantu setiap atau salah satu proses produksi).

## 4.2 Aspek Produksi

Produksi adalah suatu kegiatan untuk menciptakan atau menambah nilai guna suatu barang untuk memenuhi kebutuhan. Produksi juga dapat diartikan sebagai cara, metode dan teknik untuk menciptakan atau menambah kegunaan suatu barang atau jasa dengan menggunakan sumber-sumber antara lain sumber tenaga kerja, sumber mesin, sumber bahan baku dan sumber dana yang ada.

### 4.2.1 Uraian Produk

Seperti yang telah dijelaskan pada pembahasan sebelumnya, terdapat dua jenis produksi yang dilakukan oleh PO Bowo Jok, yaitu produksi jok motor dan produksi sarung jok motor.



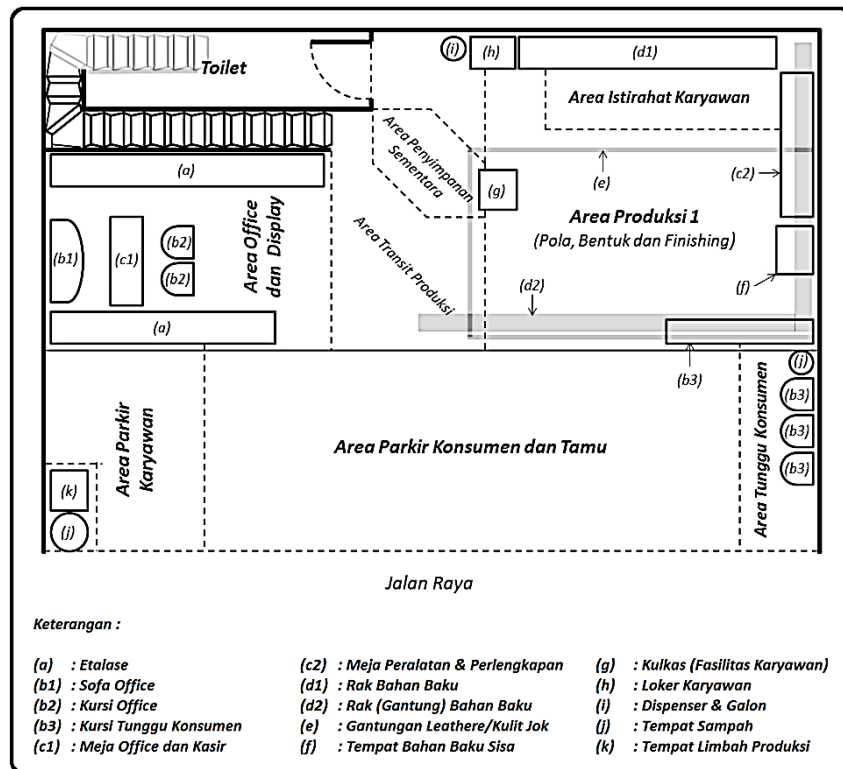
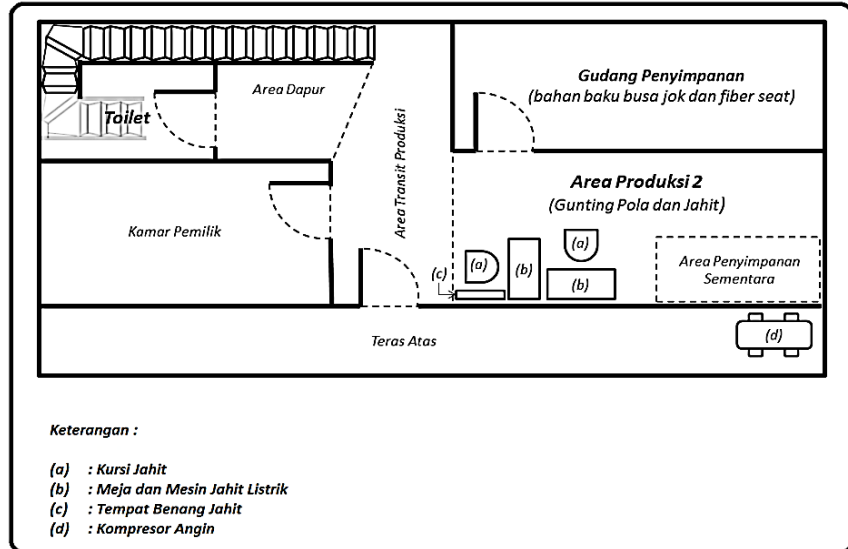
Gambar IV.2 Produk jok motor  
(Sumber: PO Bowo Jok)

Selain jok dan sarung jok seperti yang ditampilkan di atas, PO. Bowo Jok juga menyediakan pilihan jenis dan model sarung jok yang telah diukur secara universal untuk melayani penggantian jok motor biasa.



Gambar IV.3 Contoh bahan kulit  
(Sumber: PO Bowo Jok)

## 4.2.2 Layout Perusahaan



Gambar IV.4 Layout perusahaan  
(Sumber: PO Bowo Jok, 2018)

### 4.2.3 Proses Produksi

Berdasarkan Area Produksinya proses produksi Jok Modifikasi Motor *Matic*, dapat dijelaskan sebagai berikut :

#### a) *Area Produksi 1*

- a.1 Persiapkan Bahan Baku, Bahan Penolong dan Peralatan Seperti : Busa Jok, *Fiber Seat*, Busa Jok Tambahan, Kulit Jok/*Leathere*, Lem Serbaguna, Gergaji Besi, Parutan Kelapa, Kapur Warna, Meteran, Benang Wol dan Gunting Besi.
- a.2 Pasangkan Busa Jok dengan *Fiber Seat* yang akan di modifikasi sesuai desain yang telah dibuat dan ditentukan sebelumnya.
- a.3 Setelah terpasang, gambar pola pada Busa Jok sesuai dengan desain menggunakan Kapur Warna.



Gambar IV.5 Menggambar pola desain pada busa jok

(Sumber: PO Bowo Jok)

- a.4 Kemudian Lem Busa Jok tambahan pada bagian-bagian tertentu sesuai kebutuhan desain, lalu di bentuk menggunakan Gergaji Besi.



Gambar IV.6 Menambah dan membentuk busa jok  
(Sumber: PO Bowo Jok)

- a.5 Setelah Busa Jok terbentuk lalu dihaluskan menggunakan Parutan Kelapa agar permukaan jok halus dan nyaman pada saat di gunakan.
- a.6 Kemudian Ukur *Leathere*/Kulit Jok Sesuai ukuran Busa Jok dan *Fiber Seat* menggunakan meteran dan gambar menggunakan Kapur Warna dengan bantuan Benang Wol dengan teknik “Jepret”.



Gambar IV.7 Mengukur dan menggambar pada  
leathere/kulit jok  
(Sumber: PO Bowo Jok)

- a.7 Pindahkan gambar pola pada Busa Jok ke *Leathere*/Kulit Jok dengan menggambar kembali menggunakan Kapur

Warna, lalu gunting sesuai pola bagian-bagian desain dan cocokkan (dilakukan penyesuaian dengan menggunting kembali pola Kulit apabila ada ketidakcocokkan).



Gambar IV.8 Menggunting dan mencocokkan kulit dengan busa jok

(Sumber: PO Bowo Jok)

b) ***Area Produksi 2***

- b.1 Setelah mencocokkan *Leathere*/Kulit Jok yang sudah di pola dan digunting, kemudian pindah ke lantai 2 ke Area Produksi 2.
- b.2 Persiapkan Bahan Baku, Bahan Penolong, Peralatan dan Mesin Seperti : *Leathere*/Kulit Jok yang sudah di pola, Benang Jahit, Tali Selang Plastik Piping dan Mesin Jahit Listrik.
- b.3 Jahit potongan pola menjadi satu kesatuan, memberikan Tekstur dan Motif Jahitan serta Pembatas dengan Tali Selang Plastik Piping sehingga membentuk sebuah sarung jok.



Gambar IV.9 Sarung jok  
(Sumber: PO Bowo Jok)

c) ***Area Produksi 1***

- c.1 Setelah Sarung Jok jadi, kembali lagi ke Area Produksi 1 untuk melakukan Pemasangan Sarung Jok pada Busa Jok dan *Fiber Seat*.
- c.2 Persiapkan Bahan Baku, Bahan Penolong, Peralatan dan Mesin Seperti : Busa Jok yang sudah dibentuk, *Fiber Seat*, Lem Serbaguna, Streples, *Strepless Gun*, Pembersih Kulit.
- c.3 Lumuri bagian dalam Sarung Jok dan Busa Jok dengan Lem Serbaguna. Tunggu sampai Lem agak mengering sekitar  $\pm 5$  menit pendiaman.
- c.4 Kemudian pasang Sarung Jok dan Busa Jok.



Gambar IV.10 Pengeleman sarung jok dengan busa jok  
(Sumber: PO Bowo Jok)

- c.5 Setelah terpasang dengan baik, kemudian dilakukan *Finishing* yaitu mematenkan Sarung Jok dengan *Fiber Seat* sehingga menjadi Jok Modifikasi yang utuh dan siap digunakan menggunakan Streples ukuran besar dengan menggunakan bantuan Mesin Pelontar Streples atau *Strepless Gun*.



Gambar IV.11 Finishing pemasangan sarung jok  
(Sumber: PO Bowo Jok)

- c.6 Setelah selesai, Jok Modifikasi siap dipasarkan, dipajang di display dan siap digunakan.



Gambar IV.12 Display jok modifikasi  
(Sumber: PO Bowo Jok)

#### 4.2.4 Bahan Baku dan Penolong

Untuk menghasilkan Jok Modifikasi terbaik dan memuaskan konsumen, perlu bahan yang berkualitas premium dan dapat memberikan kepercayaan kepada pelanggan untuk selalu membeli dan mengkonsumsinya kembali. Berikut merupakan bahan baku dan bahan penolong yang digunakan di PO. Bowo Jok :

◆ Bahan Baku :



Busa Jok



Leathere/Kulit Jok

◆ Bahan Penolong :



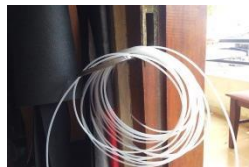
Busa Tambahan



Benang Jahit



Streplless Besar



Tali Selang Plastik Piping



Lem Serbaguna

Gambar IV.13 Bahan baku dan bahan penolong

(Sumber: PO Bowo Jok)

#### 4.2.5 Mesin dan Peralatan

##### Mesin

a) Mesin Jahit Listrik

Mesin Jahit Listrik digunakan untuk menggabungkan bagian kulit yang telah digunting sesuai pola menjadi sarung jok. Selain itu, mesin jahit listrik ini juga digunakan untuk membuat tekstur dan motif pada sarung jok.



Gambar IV.14 Mesin jahit listrik  
(Sumber: PO Bowo Jok)

b) *Mesin Pelontar Streples/Strepless Gun*

Mesin Pelontar Streples/*Strepless Gun* digunakan untuk melontarkan streples ukuran besar yang berguna untuk menyatukan sarung jok yang membungkus busa jok dengan *Fiber Seat*.



Gambar IV.15 Mesin pelontar streples/strepless gun  
(Sumber: PO Bowo Jok)

c) *Mesin Gergaji Kayu atau Fiber/Jigsaw Laser*

Mesin Gergaji Kayu atau *Fiber/Jigsaw Laser* digunakan untuk memotong *Fiber Seat* sesuai dengan desain dan bentuk yang diinginkan.



Gambar IV.16 Mesin gergaji fiber atau plastik/jigsaw laser  
(Sumber: PO Bowo Jok)

d) Mesin Bor

Mesin Bor untung melubangi *Fiber Seat* dan Fiber/Plat besi untuk di gabungkan menggunakan paku Rivet menjadi satu kesatuan utuh.



Gambar IV.17 Mesin bor  
(Sumber: PO Bowo Jok)

e) Mesin Kompresor Angin

Mesin Kompresor Angin sebagai penyuplai tekanan angin ke Mesin Pelontar Streples/*Strepless Gun*.



Gambar IV.18 Mesin kompresor angin  
(Sumber: PO Bowo Jok)

Berikut ini rincian Mesin yang dimiliki PO. BOWO JOK untuk memproduksi jok modifikasi adalah sebagai berikut :

Tabel IV.1 Daftar mesin dan jumlah mesin

<b>Nama Mesin</b>	<b>Jumlah Mesin</b>
Mesin Jahit Listrik	2 unit
<i>Strepless Gun</i>	2 unit
<i>Jigsaw Laser</i>	1 unit
Mesin Bor	1 unit
Kompresor Angin	1 unit
Mesin Gerinda	1 unit

(Sumber:

PO Bowo Jok, 2018)

### **Peralatan**

Peralatan adalah barang yang digunakan untuk mendukung proses produksi, berikut ini adalah peralatan yang dimiliki PO Bowo Jok untuk memproduksi jok modifikasi.



Benang Wol



Meteran



Tang Rivet



Parutan Kelapa



Tang



Gunting Besi



Gergaji Besi

Gambar IV.19 Peralatan  
(Sumber: PO Bowo Jok)

Berikut ini rincian Peralatan yang dimiliki PO Bowo Jok untuk memproduksi jok modifikasi adalah sebagai berikut :

Tabel IV.2 Daftar Peralatan dan Jumlah Peralatan

<b>Nama Peralatan</b>	<b>Jumlah Peralatan</b>
Benang Wol	1 unit
Meteran	3 unit
Tang Rivet	1 unit
Parutan Kelapa	10 unit
Tang	3 unit
Gunting Besi	3 unit
Gergaji Besi	3 unit

(Sumber: PO

Bowo Jok,

2018)

### **4.3 Aspek Pemasaran**

Menurut William J. Stanton pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan pembeli yang ada maupun pembeli potensial.

#### **4.3.1 Produk yang dipasarkan**

Produk yang dipasarkan oleh PO Bowo Jok berupa jok motor (sarung beserta joknya) maupun sarung jok motor.

#### **4.3.2 Wilayah Pemasaran**

PO Bowo Jok menjual produknya di wilayah Kota dan Kabupaten Bekasi maupun diluar Jabodetabek seperti wilayah Barat hingga Timur Pulau Jawa serta di luar wilayah Pulau Jawa seperti Padang, Bali, Ambon dan di wilayah Indonesia lainnya. Pengaruh kecanggihan teknologi yang memberikan kemudahan untuk dapat berinteraksi dan berkomunikasi dengan konsumen lintas daerah serta memberikan dampak positif kepada PO Bowo Jok dalam memperluas wilayah pemasarannya.

#### **4.3.3 Segmentasi Pasar**

Segmentasi pasar adalah pengelompokan pasar menjadi kelompok-kelompok konsumen yang homogen, dimana setiap kelompok dapat dipilih sebagai pasar yang dituju atau ditargetkan untuk pemasaran suatu produk.

Segmen pasar PO Bowo Jok merupakan seluruh lapisan masyarakat pengguna kendaraan bermotor roda dua dan anggota *club* motor tertentu. Karena perkembangan industri otomotif roda dua dapat dikatakan cukup pesat, maka perubahan segmentasi pasar terjadi seiring dengan perkembangan tren sepeda motor itu sendiri.

#### 4.3.4 Saluran Distribusi

Sebagian besar produsen menggunakan perantara pemasaran untuk memasarkan produk, khususnya barang, dengan cara membangun suatu saluran distribusi, yaitu saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan barang tersebut dari produsen sampai ke konsumen atau pemakai industri. Berikut adalah dua jenis saluran distribusi yang digunakan PO. Bowo Jok dalam memasarkan produknya:

1. Produsen → Konsumen

Bentuk saluran ini paling sederhana, dimana produsen menyalurkan barangnya langsung ke konsumen/pemakai industri tanpa menggunakan perantara. Oleh karena itu saluran ini disebut saluran distribusi langsung.

2. Produsen → Distributor/*Reseller* → Konsumen

Seperti halnya dengan jenis saluran yang pertama (Produsen-Konsumen), saluran distribusi ini juga disebut sebagai saluran distribusi langsung. Namun pada jenis saluran distribusi ini, produsen hanya melayani penjualan pada setiap Distributor/*Reseller* dan konsumen hanya dilayani oleh Distributor/*Reseller*.

#### 4.3.5 Fungsi Pemasaran

Menurut Philip Kotler dan Gary Amstrong pemasaran ialah suatu proses dimana ketika perusahaan menciptakan nilai bagi konsumen atau pelanggan dan membangun sebuah hubungan yang kuat dengan konsumen, yang bertujuan untuk memperoleh nilai dari konsumennya sebagai imbalan. Pemasaran memiliki beberapa fungsi pokok, diantaranya:

a) Pembelian

Fungsi pembelian yaitu meliputi segala kegiatan dalam rangka memperoleh produk dengan kualitas dan jumlah yang diinginkan pembeli serta mengusahakan agar produk tersebut siap dipergunakan pada waktu dan tempat tertentu dengan harga yang layak.

Pembelian ini bisa dilakukan konsumen dengan langsung datang ke *Workshop* PO Bowo Jok untuk semua produk dalam jumlah minimal pembelian atau *order*.

b) Penjualan

Tugas pokok pemasaran adalah mempertemukan permintaan dan penawaran (pembeli atau penjual). Hal ini dapat dilakukan secara langsung maupun tidak langsung (melalui perantara). Dimana customer bisa membeli langsung atau memesan produk via telepon yang kemudian produk akan dikirimkan ke tempat customer tersebut.

Dalam melakukan penjualannya, perusahaan PO. Bowo Jok menggunakan strategi *product display*. Pengertian *Product Display* ialah tampilan/pajangan beberapa produk yang paling sering diproduksi dan dijual berdasarkan kesukaan dan minat dari para konsumen.

c) Biaya Pemasaran

Tabel IV.3 Biaya Pemasaran  
Tahun 2015 s.d. 2017

No.	Keterangan	Tahun		
		2015	2016	2017
1	Biaya Promosi			
	Banner	Rp 150.000	Rp 180.000	Rp 180.000
	Kartu Nama	Rp 20.000	Rp 24.000	Rp 30.000
	Total Biaya Pemasaran	<b>Rp 170.000</b>	<b>Rp 204.000</b>	<b>Rp 210.000</b>
2	Biaya Distribusi			
	Bahan Bakar	Rp 240.000	Rp 216.000	Rp 220.000
	Service Kendaraan	Rp 200.000	Rp 220.000	Rp 250.000
	Total Biaya Distribusi	<b>Rp 440.000</b>	<b>Rp 436.000</b>	<b>Rp 470.000</b>
	<b>Total Biaya</b>	<b>Rp 610.000</b>	<b>Rp 640.000</b>	<b>Rp 680.000</b>

(Sumber: Data diolah, 2018)

#### 4.4 Aspek Personalia

Aspek tenaga kerja atau lebih dikenal dengan sumber daya manusia makin lama makin bertambah penting eksistensinya bagi keberhasilan perusahaan. Seperti halnya aspek-aspek yang lain, sumber daya manusia perlu direncanakan, diorganisasi, diarahkan, dikoordinasikan dan diawasi. Sumber Daya Manusia (SDM) adalah orang-orang yang ada dalam organisasi yang memberikan sumbangan pemikiran dan melakukan berbagai jenis pekerjaan dalam mencapai tujuan organisasi.

##### 4.4.1 Sistem Kerja Karyawan

Rekrutmen merupakan upaya perusahaan untuk mendapatkan tenaga kerja yang diperlukan sesuai dengan kualifikasi yang telah ditetapkan dalam perencanaan tenaga kerja. Sasaran perekrutan adalah untuk menyediakan pasokan tenaga kerja yang cukup memenuhi kebutuhan organisasi.

Para karyawan yang bekerja di *workshop* PO. Bowo Jok memiliki waktu kerja 8 jam kerja per harinya yang dimulai pada pukul 09.00 hingga pukul 17.00 dengan hak libur di hari Minggu.

Tabel IV.4 Waktu kerja karyawan

No	Keterangan	Waktu
1	Jam Kerja	09.00 s/d 17.00
2	Waktu Istirahat dan Makan	12.00 s/d 13.00
3	Libur	Minggu

(Sumber: PO Bowo Jok, 2018)

##### 4.4.2 Perekrutan dan Penempatan Karyawan

PO Bowo Jok tidak memiliki persyaratan khusus merekrut karyawannya, hanya berdasarkan jenjang pendidikan dan yang terpenting diantaranya adalah calon karyawan tidak dibawah umur, memiliki pendidikan minimal SMA/ sederajat, memiliki keterampilan, pengalaman kerja serta adanya kemauan untuk bekerja serius dalam mencapai tujuan perusahaan.

Karyawan yang sampai saat ini (Mei 2018) dimiliki oleh PO. Bowo Jok berjumlah 10 orang yaitu terdiri 1 Pemilik, 1 Bagian Keuangan, 3 Bagian Pola dan Jahit, 3 Bagian Bentuk dan *Finishing*, 2 Bagian yang Netral dan *Moving*.

#### 4.4.3 Gaji Karyawan

Gaji merupakan bayaran konsisten dari suatu periode ke periode lain dengan tidak memandang jumlah jam kerja. Sedangkan upah merupakan bayaran secara langsung dihitung berdasarkan jumlah waktu kerja.

Gaji atau upah PO Bowo Jok ini dibayarkan perusahaan kepada karyawan berdasarkan jumlah hari kerja karyawan.

Tabel IV.5 Gaji Karyawan Tahun 2017

No.	Jabatan	Gaji/bulan
1	Bagian Keuangan	Rp 2.000.000
2	Bagian Pola dan Jahit	Rp 1.600.000
3	Bagian Bentuk dan <i>Finishing</i>	Rp 1.600.000
4	Bagian yang Netral dan <i>Moving</i>	Rp 1.600.000

(Sumber

r: PO Bowo Jok, 2018)

#### 4.4.4 Pemberhentian Kerja

Menurut Undang-undang No.13 Tahun 2003 mengartikan bahwa Pemberhentian atau Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) adalah pengakhiran hubungan kerja karena suatu hal tertentu yang mengakibatkan berakhirnya hak dan kewajiban antar pekerja dengan pengusaha. Ada beberapa alasan yang menyebabkan seseorang berhenti atau putus hubungan kerjanya dengan perusahaan.

Pada perusahaan PO Bowo Jok dalam pemberhentian kerja biasanya terjadi karena permintaan dari karyawannya sendiri, diberhentikan

perusahaan karena buruknya kinerja karyawan atau menyalahi system kerja melalui lisan. Karena tidak adanya kontrak kerja maka semua hal dilakukan secara kekeluargaan dengan lisan tanpa surat menyurat, sehingga sering terjadi pergantian atau keluar/masuknya karyawan.

## 4.5 Aspek Keuangan

### 4.5.1 Investasi

Investasi adalah penggunaan dana (modal) untuk objek-objek tertentu dengan tujuan bahwa nilai objek tersebut selama jangka waktu investasi akan meningkat, paling tidak bertahan dan selama jangka waktu itu pula memberikan hasil secara teratur.

Berikut adalah biaya investasi PO Bowo Jok :

Tabel IV.6 Biaya Investasi

No.	Jenis Investasi	Jumlah	Harga	Total
<b>1</b>	<b>Aktiva Berwujud</b>			
	a. Mesin :			
	Mesin Jahit Listrik	2	Rp 5,000,000	Rp 10,000,000
	<i>Strepless Gun</i>	2	Rp 350,000	Rp 700,000
	<i>Jigsaw Laser</i>	1	Rp 270,000	Rp 270,000
	Mesin Bor	1	Rp 370,000	Rp 370,000
	Kompresor	1	Rp 4,390,000	Rp 4,390,000
	Gerinda	1	Rp 600,000	Rp 600,000
	<b>Total Biaya Mesin</b>			<b>Rp 16,330,000</b>
	b. Peralatan :			
	Benang Wol	2	Rp 2,000	Rp 4,000
	Meteran	3	Rp 30,000	Rp 90,000
	Tang Rivet	1	Rp 90,000	Rp 90,000
	Paku Rivet	1	Rp 60,000	Rp 60,000
	Parutan Kelapa	10	Rp 20,000	Rp 200,000
	Tang	3	Rp 20,000	Rp 60,000
	Gergaji Besi	3	Rp 15,000	Rp 45,000
	Kapur Warna	1	Rp 20,000	Rp 20,000

	Gunting Besi	3	Rp 22,000	Rp 66,000
<b>Total Biaya Perlengkapan</b>				<b>Rp 635,000</b>
c. Inventaris :				
	Meja <i>Office</i>	1	Rp 800,000	Rp 800,000
	Sofa <i>Office</i>	1	Rp 1,500,000	Rp 1,500,000
	Kursi Konsumen & Tamu	8	Rp 200,000	Rp 1,600,000
	Etalase	2	Rp 1,500,000	Rp 3,000,000
	Tempat Sampah	2	Rp 12,000	Rp 24,000
	Tempat Limbah	1	Rp 50,000	Rp 50,000
	Meja Perkakas	1	Rp 500,000	Rp 500,000
	Rak Bahan Baku	3	Rp 1,500,000	Rp 4,500,000
	Lemari	1	Rp 250,000	Rp 250,000
	Kulkas	1	Rp 1,500,000	Rp 1,500,000
	ATK (1 set)	1	Rp 10,000	Rp 10,000
	Galon	4	Rp 25,000	Rp 100,000
	Dispenser	2	Rp 300,000	Rp 600,000
	Stempel	1	Rp 60,000	Rp 60,000
	Terminal Listrik	2	Rp 15,000	Rp 30,000
<b>Total Biaya Inventaris</b>				<b>Rp 14,524,000</b>
d. Kendaraan :				
	Motor Modifikasi	1	Rp 2,000,000	Rp 2,000,000
<b>Total Biaya Kendaraan</b>				<b>Rp 2,000,000</b>
<b>2</b>	<b>Aktiva Tak Berwujud</b>			
	SKU	1	Gratis	
	NPWP	1	Gratis	
<b>Total Aktiva Tidak Berwujud</b>				<b>Rp -</b>
<b>TOTAL AKTIVA KESELURUHAN</b>				<b>Rp 33,489,000</b>

(Sumber: PO Bowo Jok)

#### 4.5.2 Data Penjualan

Berikut ini adalah rincian hasil penjualan PO Bowo Jok selama 3 tahun terakhir:

Tabel IV.7 Data Penjualan  
Tahun 2015 s.d. 2017

No.	Keterangan		Total Penjualan Jok Motor
1	2015	Unit	630
		Harga per-Unit	Rp 315.000
		Penjualan	<b>Rp 198.450.000</b>
2	2016	Unit	690
		Harga per-Unit	Rp 340.000
		Penjualan	<b>Rp 234.600.000</b>
3	2017	Unit	765
		Harga per-Unit	Rp 400.000
		Penjualan	<b>Rp 306.000.000</b>

(Sumber: Data diolah, 2018)

### 4.5.3 Penyusutan

Definisi penyusutan menurut Standar Akuntansi Keuangan (2012) adalah alokasi jumlah suatu aktiva yang dapat disusutkan sepanjang masa manfaat yang diestimasi. Masa manfaat dari suatu aktiva yang dapat disusutkan harus diestimasi setelah mempertimbangkan faktor berikut:

- a. Taksiran arus dan kerusakan fisik (physical wear dan tear)
- b. Keusangan
- c. Pembatasan hukum atau lainnya atas penggunaan aktiva tetap
- d. Kemungkinan perubahan dalam pendapatan perusahaan terhadap penggunaan aktiva tetap
- e. Tingkat efisiensi operasi aktiva tetap yang bersangkutan

Penyusutan Metode Garis Lurus adalah salah satu metode yang termasuk paling banyak diaplikasikan oleh perusahaan perusahaan di indonesia. Metode garis lurus ini menganggap aktiva tetap akan memberikan kontribusi yang merata di sepanjang masa penggunaannya,

sehingga aset tetap akan mengalami tingkat penurunan fungsi yang sama dari periode ke periode hingga aset tetap ditarik dari penggunaannya dalam operasional perusahaan. Setiap aktiva baik yang berwujud maupun yang tidak berwujud yang digunakan dalam proses produksi ini mengalami penyusutan. Metode penyusutan yang digunakan oleh Penulis untuk membuat laporan keuangan adalah metode penyusutan garis lurus. Metode garis lurus adalah metode penyusutan dimana penyusutan selalu sama dari tiap periode. Rinciannya adalah sebagai berikut:

$$\text{Penyusutan per tahun} = \frac{\text{Harga Objek} - \text{Taksiran Nilai Residu}}{\text{Umur Kegunaan}}$$

a) Penyusutan Mesin

$$\begin{aligned} \text{Penyusutan per tahun} &= \frac{\text{Rp } 16.330.000 - \text{Rp } 1.633.000}{10 \text{ tahun}} \\ &= \text{Rp } 1.469.700 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan di atas, maka penyusutan mesin produksi dapat dibuatkan tabel seperti berikut ini :

Tabel 1V.8 Penyusutan Mesin

Tahun	Harga perolehan	Nilai Sisa	Umur ekonomis	Penyusutan	Akumulasi Penyusutan	Nilai Buku
2015	Rp 16.330.000	Rp 1.633.000	10	Rp 1.469.700	Rp 1.469.700	Rp 14.860.300
2016	Rp 16.330.000	Rp 1.633.000	10	Rp 1.469.700	Rp 2.939.400	Rp 13.390.600
2017	Rp 16.330.000	Rp 1.633.000	10	Rp 1.469.700	Rp 4.409.100	Rp 11.920.900

(Sumber: Data diolah, 2018)

b) Penyusutan Inventaris

$$\begin{aligned} \text{Penyusutan per tahun} &= \frac{\text{Rp } 14.524.000 - \text{Rp } 1.452.400}{10 \text{ tahun}} \\ &= \text{Rp } 1.307.160 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan di atas, maka penyusutan inventaris dapat dibuatkan tabel seperti berikut ini :

Tabel IV.10 Penyusutan Inventaris

Tahun	Harga perolehan	Nilai Sisa	Umur ekonomis	Penyusutan	Akumulasi Penyusutan	Nilai Buku
2015	Rp 14.524.000	Rp 1.452.400	10	Rp 1.307.160	Rp 1.307.160	Rp 13.216.840
2016	Rp 14.524.000	Rp 1.452.400	10	Rp 1.307.160	Rp 2.614.320	Rp 11.909.680
2017	Rp 14.524.000	Rp 1.452.400	10	Rp 1.307.160	Rp 3.921.480	Rp 10.602.520

(Sumber: Data diolah, 2018)

c) Penyusutan Kendaraan

$$\begin{aligned} \text{Penyusutan per tahun} &= \frac{\text{Rp } 2.000.000 - \text{Rp } 400.000}{5 \text{ tahun}} \\ &= \text{Rp } 320.000 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan di atas, maka penyusutan kendaraan dapat dibuatkan tabel seperti berikut ini :

Tabel IV.11 Penyusutan Kendaraan

Tahun	Harga perolehan	Nilai Sisa	Umur ekonomis	Penyusutan	Akumulasi Penyusutan	Nilai Buku
2015	Rp 2.000.000	Rp 400.000	5	Rp 320.000	Rp 320.000	Rp 1.680.000
2016	Rp 2.000.000	Rp 400.000	5	Rp 320.000	Rp 640.000	Rp 1.360.000
2017	Rp 2.000.000	Rp 400.000	5	Rp 320.000	Rp 960.000	Rp 1.040.000

(Sumber: Data diolah, 2018)

## 4.6 Pengolahan Data

### 4.6.1 Pemisahan Data

Untuk menetapkan harga pokok secara akurat, diperlukan klasifikasi biaya yang tepat termasuk dalam unsur-unsur harga pokok produksi, sehingga pengalokasian biaya per unit dapat dialokasikan dengan baik terhadap produk yang dihasilkan perusahaan. Pengeluaran biaya produksi PO Bowo Jok dari tahun 2015-2017 adalah sebagai berikut :

- Biaya Produksi

1. Biaya bahan baku dan bahan penolong

Bahan baku yang digunakan untuk membuat jok motor *matic* dan *seat item* untuk anak adalah Busa Jok, dan Kulit Jok/*Leathere*. Dan untuk bahan penolong adalah busa tambahan, pembersih kulit, benang jahit, strapless besar, tali selang plastik piping, dan lem serbaguna.

Tabel IV.12 Biaya pemakaian bahan baku jok motor *matic*/bebek  
Tahun 2015 s.d. 2017

Tahun	No	Nama Bahan	Kebutuhan	Harga satuan	Jumlah
2015	1	Busa Jok	630 busa jok	Rp 54.000	Rp 34.020.000
	2	Leather/Kulit Jok	315 meter	Rp 58.000	Rp 18.270.000
		<b>Total Biaya</b>			<b>Rp 52.290.000</b>
2016	1	Busa Jok	690 busa jok	Rp 56.000	Rp 38.640.000
	2	Leather/Kulit Jok	345 meter	Rp 65.000	Rp 22.425.000
		<b>Total Biaya</b>			<b>Rp 61.065.000</b>
2017	1	Busa Jok	765 busa jok	Rp 58.000	Rp 44.370.000
	2	Leather/Kulit Jok	382,5 meter	Rp 70.000	Rp 26.775.000
		<b>Total Biaya</b>			<b>Rp 71.145.000</b>

(Sumber: Data diolah, 2018)

Keterangan:

Bahan baku yang dibutuhkan untuk memproduksi 1 jok motor adalah sebagai berikut : 1 busa jok dan 0,5 m kulit jok.

Tabel IV.13 Biaya pemakaian bahan penolong jok motor *matic*/bebek  
Tahun 2015 s.d. 2017

Tahun	No	Nama Bahan	Kebutuhan	Harga Satuan	Jumlah
2015	1	Busa Tambahan	63 lembar	Rp 40.000	Rp 2.520.000
	2	Isi Stepless Besar	3 pack	Rp 16.500	Rp 49.500
	3	Benang Jahit	63 roll	Rp 10.000	Rp 630.000
	4	Tali selang plastic piping	630 meter	Rp 500	Rp 315.000
	5	Lem serbaguna	12	Rp 20.000	Rp 240.000
	6	Pembersih Kulit	6	Rp 30.000	Rp 180.000
			<b>Total Biaya</b>		
2016	1	Busa Tambahan	69 lembar	Rp 42.000	Rp 2.898.000
	2	Isi Stepless Besar	3 pack	Rp 16.500	Rp 49.500
	3	Benang Jahit	69 roll	Rp 10.000	Rp 690.000
	4	Tali selang plastic piping	690 meter	Rp 500	Rp 345.000
	5	Lem serbaguna	12	Rp 20.000	Rp 240.000
	6	Pembersih Kulit	7	Rp 35.000	Rp 245.000
			<b>Total Biaya</b>		
2017	1	Busa Tambahan	76,5 lembar	Rp 45.000	Rp 3.442.500
	2	Isi Stepless Besar	3 pack	Rp 16.500	Rp 49.500
	3	Benang Jahit	76,5 roll	Rp 10.000	Rp 76.500
	4	Tali selang plastic piping	765 meter	Rp 500	Rp 382.500
	5	Lem serbaguna	12	Rp 20.000	Rp 240.000
	6	Pembersih Kulit	8	Rp 38.000	Rp 304.000
			<b>Total Biaya</b>		

(Sumber: Data diolah, 2018)

Keterangan:

Bahan penolong yang dibutuhkan untuk memproduksi 1 jok motor adalah sebagai berikut : 1 busa tambahan/10 unit, 20 stepless besar, benang jahit 1 gulungan/10 unit, tali selang plastic piping 1 m, lem serbaguna 1 gelas kecil dan pembersih kulit.

## 2. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Tenaga kerja langsung adalah tenaga kerja yang digunakan dalam merubah atau mengonversi bahan baku menjadi produk selesai dan dapat di telusuri secara langsung kepada produk yang dihasilkan, merupakan biaya utama untuk menghasilkan produk dan jasa tertentu, dan secara langsung diidentifikasi kepada produksi.

Tabel IV.14 Biaya tenaga kerja langsung  
Tahun 2015 s.d. 2017

Tahun	Jabatan	Jumlah Karyawan	Gaji/bulan	Total gaji/tahun
2015	Bagian Pola dan Jahit	2	Rp 1.400.000	Rp 33.600.000
	Bagian Bentuk dan <i>Finishing</i>	2		Rp 33.600.000
	Bagian yang Netral dan <i>Moving</i>	1		Rp 16.800.000
2016	Bagian Pola dan Jahit	2	Rp 1.500.000	Rp 36.000.000
	Bagian Bentuk dan <i>Finishing</i>	3		Rp 54.000.000
	Bagian yang Netral dan <i>Moving</i>	1		Rp 18.000.000
2017	Bagian Pola dan Jahit	3	Rp 1.600.000	Rp 57.600.000
	Bagian Bentuk dan <i>Finishing</i>	3		Rp 57.600.000
	Bagian yang Netral dan <i>Moving</i>	1		Rp 19.200.000

(Sumber: Data diolah, 2018)

Keterangan:

Data diatas merupakan gaji tenaga kerja langsung untuk seluruh unit yang diproduksi oleh PO Bowo Jok, berikut rincian produksi PO Bowo Jok:

➤ 2015	Produk jok motor <i>matic</i> /bebek	630	$630/930 \times 100\%$	68%
	Produk jok motor besar (nmax)	<u>300</u>	$300/930 \times 100\%$	<u>32%</u>
	Total	930		100%
➤ 2016	Produk jok motor <i>matic</i> /bebek	690	$690/1010 \times 100\%$	68%
	Produk jok motor besar (nmax)	<u>320</u>	$320/1010 \times 100\%$	<u>32%</u>
	Total	940		100%
➤ 2017	Produk jok motor <i>matic</i> /bebek	765	$765/1115 \times 100\%$	68%
	Produk jok motor besar (nmax)	<u>350</u>	$350/1115 \times 100\%$	<u>32%</u>
	Total	1115		100%

Biaya tenaga kerja langsung yang di keluarkan oleh PO Bowo Jok untuk produk jok motor *matic*/bebek dapat di lihat pada tabel berikut ini:

Tabel IV.15 Biaya tenaga kerja langsung untuk produk jok motor *matic*/bebek Tahun 2015 s.d. 2017

No	Tenaga Kerja Langsung	Tahun		
		2015	2016	2017
1	Bagian Pola dan Jahit	Rp 22.848.000	Rp 24.480.000	Rp 39.168.000
2	Bagian Bentuk dan <i>Finishing</i>	Rp 22.848.000	Rp 36.720.000	Rp 39.168.000
3	Bagian Netral dan <i>Moving</i>	Rp 11.424.000	Rp 12.240.000	Rp 13.056.000
	<b>Total biaya TKL</b>	<b>Rp 57.120.000</b>	<b>Rp 73.440.000</b>	<b>Rp 91.392.000</b>

(Sumber: Data diolah, 2018)

### 3. Biaya Overhead Pabrik

Biaya overhead pabrik adalah biaya selain bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung tetapi membantu dalam mengubah bahan menjadi produk selesai.

Tabel IV.16 Biaya *overhead* pabrik Tahun 2015 s.d. 2017

No	Keterangan	Tahun		
		2015	2016	2017
1	Biaya bahan penolong jok motor <i>matic</i> /bebek	Rp 3.934.500	Rp 4.467.500	Rp 4.495.000
2	Biaya pemeliharaan mesin	Rp 100.000	Rp 125.000	Rp 150.000
3	Biaya air pabrik	Rp 745.740	Rp 745.740	Rp 745.740
4	Biaya listrik	Rp 2.400.000	Rp 2.640.000	Rp 3.000.000
	<b>Total BOP Variabel (1)</b>	<b>Rp 7.180.240</b>	<b>Rp 7.978.240</b>	<b>Rp 8.390.740</b>
1	Biaya Penyusutan Mesin	Rp 1.469.700	Rp 1.469.700	Rp 1.469.700
2	Biaya Sewa Pabrik	Rp 36.000.000	Rp 36.000.000	Rp 36.000.000
	<b>Total BOP Tetap (2)</b>	<b>Rp 37.469.700</b>	<b>Rp 37.469.700</b>	<b>Rp 37.469.700</b>
	<b>Total BOP (1+2)</b>	<b>Rp 44.649.940</b>	<b>Rp 45.447.940</b>	<b>Rp 45.860.440</b>

(Sumber: Data diolah, 2018)

Data diatas adalah data total BOP untuk produk jok motor *matic*/bebek dan jok motor besar (nmax), karena jumlah produksi unit jok motor *matic*/bebek dan jok motor besar (nmax) berbeda maka pembebanan biayanya pun berbeda pula, oleh karena itu harus dipisahkan berdasarkan persentase unit yang di produksi agar mengetahui pembebanan BOP yang di keluarkan untuk masing-masing produk jok motor *matic*/bebek dan jok motor besar (nmax) dengan akurat dimana nantinya akan didapatkan data perhitungan harga pokok penjualan, rugi laba untuk masing-masing produk. Perhitungan persentase tiap produk nya adalah sebagai berikut:

➤ 2015	Produk jok motor <i>matic</i> /bebek	630	$630/930 \times 100\%$	68%
	Produk jok motor besar (nmax)	<u>300</u>	$300/930 \times 100\%$	<u>32%</u>
	Total	930		100%
➤ 2016	Produk jok motor <i>matic</i> /bebek	690	$690/1010 \times 100\%$	68%
	Produk jok motor besar (nmax)	<u>320</u>	$320/1010 \times 100\%$	<u>32%</u>
	Total	940		100%
➤ 2017	Produk jok motor <i>matic</i> /bebek	765	$765/1115 \times 100\%$	68%
	Produk jok motor besar (nmax)	<u>350</u>	$350/1115 \times 100\%$	<u>32%</u>
	Total	1115		100%

Pembebanan tersebut didasarkan atas total produksi tiap jenis produk atau bisa disebut berdasarkan keluaran fisik. Tujuan pembagian pembebanan tersebut adalah agar dapat mengetahui beban yang dikeluarkan untuk menghasilkan masing-masing produk tersebut, sehingga nantinya akan dapat dibedakan perhitungan biaya produksi serta rugi laba yang di peroleh untuk masing-masing jenis produk.

Dari perhitungan di atas maka berikut ini akan diuraikan dalam tabel IV.17 mengenai biaya overhead pabrik untuk produk jok motor *matic*/bebek dari tahun 2015 sampai dengan tahun 2017.

Tabel IV.17 Biaya *overhead* pabrik jok motor *matic*/bebek  
Tahun 2015 s.d. 2017

No	Keterangan	Tahun		
		2015	2016	2017
1	Biaya bahan penolong jok motor <i>matic</i> /bebek	Rp 3.934.500	Rp 4.467.500	Rp 4.495.000
2	Biaya pemeliharaan mesin	Rp 68.000	Rp 85.000	Rp 102.000
3	Biaya air pabrik	Rp 507.103	Rp 507.103	Rp 507.103
4	Biaya listrik	Rp 1.632.000	Rp 1.795.200	Rp 2.584.000
<b>Total BOP Variabel (1)</b>		<b>Rp 6.141.603</b>	<b>Rp 6.854.803</b>	<b>Rp 7.688.103</b>
1	Biaya Penyusutan Mesin	Rp 999.396	Rp 999.396	Rp 999.396
2	Biaya Sewa Pabrik	Rp 24.480.000	Rp 24.480.000	Rp 24.480.000
<b>Total BOP Tetap (2)</b>		<b>Rp 25.479.396</b>	<b>Rp 25.479.396</b>	<b>Rp 25.479.396</b>
<b>Total BOP (1+2)</b>		<b>Rp 31.620.999</b>	<b>Rp 32.334.199</b>	<b>Rp 33.167.499</b>

(Sumber: Data diolah, 2018)

- Biaya Non-Produksi
  1. Biaya Pemasaran

Tabel IV.18 Biaya Pemasaran  
Tahun 2015 s.d. 2017

No.	Keterangan	Tahun		
		2015	2016	2017
1	Biaya Promosi			
	Banner (1 banner)	Rp 150.000	Rp 180.000	Rp 180.000
	Kartu Nama (1 box)	Rp 20.000	Rp 24.000	Rp 30.000
	<b>Total Biaya Pemasaran</b>	<b>Rp 170.000</b>	<b>Rp 204.000</b>	<b>Rp 210.000</b>
2	Biaya Distribusi			
	Bahan Bakar	Rp 240.000	Rp 216.000	Rp 240.000
	Service Kendaraan (2 kali servis/tahun)	Rp 200.000	Rp 220.000	Rp 250.000
	<b>Total Biaya Distribusi</b>	<b>Rp 440.000</b>	<b>Rp 436.000</b>	<b>Rp 490.000</b>
<b>Total Biaya</b>		<b>Rp 610.000</b>	<b>Rp 640.000</b>	<b>Rp 700.000</b>

(Sumber: Data diolah, 2018)

Keterangan:

Biaya bahan bakar tahun 2015 sebesar Rp 20.000/bulan, tahun 2016 sebesar Rp 18.000, tahun 2017 sebesar Rp 20.000.

## 2. Biaya Administrasi dan Umum

Tabel IV.19 Biaya Administrasi&Umum  
Tahun 2015 s.d. 2017

No	Keterangan	Tahun		
		2015	2016	2017
1	Biaya kebersihan (iuran sampah)	Rp 600.000	Rp 600.000	Rp 600.000
2	Biaya gaji bagian keuangan	Rp 21.600.000	Rp 24.000.000	Rp 24.000.000
3	Biaya penyusutan kendaraan	Rp 320.000	Rp 320.000	Rp 320.000
4	Biaya penyusutan inventaris	Rp 1.307.160	Rp 1.307.160	Rp 1.307.160
<b>Total biaya adm&amp;umum</b>		<b>Rp 23.827.160</b>	<b>Rp 26.227.160</b>	<b>Rp 26.227.160</b>

(Sumber: Data diolah, 2018)

Keterangan:

Biaya kebersihan (iuran sampah) pada tahun 2015-2017 sebesar Rp 50.000/bulan. Gaji bagian keuangan tahun 2015 Rp 1.800.000, tahun 2016-2017 sebesar Rp 2.000.000.

Data diatas adalah data total biaya administrasi dan umum untuk produk jok motor *matic*/bebek dan jok motor besar (nmax), karena jumlah produksi unit jok motor *matic*/bebek dan jok motor besar (nmax) berbeda maka pembebanan biayanya pun berbeda pula, oleh karena itu harus dipisahkan berdasarkan persentase unit yang di produksi agar mengetahui pembebanan yang di keluarkan untuk masing-masing produk jok motor *matic*/bebek dan jok motor besar (nmax). Perhitungan presentase pembebanan biaya administrasi dan umum tiap produknya adalah sebagai berikut:

➤ 2015	Produk jok motor <i>matic</i> /bebek	630	$630/930 \times 100\%$	68%
	Produk jok motor besar (nmax)	<u>300</u>	$300/930 \times 100\%$	<u>32%</u>
	Total	930		100%
➤ 2016	Produk jok motor <i>matic</i> /bebek	690	$690/1010 \times 100\%$	68%
	Produk jok motor besar (nmax)	<u>320</u>	$320/1010 \times 100\%$	<u>32%</u>
	Total	940		100%
➤ 2017	Produk jok motor <i>matic</i> /bebek	765	$765/1115 \times 100\%$	68%
	Produk jok motor besar (nmax)	<u>350</u>	$350/1115 \times 100\%$	<u>32%</u>
	Total	1115		100%

Dari perhitungan di atas maka berikut ini akan diuraikan dalam tabel IV.20 mengenai biaya administrasi dan umum untuk produk jok motor *matic*/bebek dari tahun 2015 sampai dengan tahun 2017.

Tabel IV.20 Biaya Administrasi&Umum jok motor *matic*/bebek  
Tahun 2015 s.d. 2017

No	Keterangan	Tahun		
		2015	2016	2017
1	Biaya kebersihan	Rp 408.000	Rp 408.000	Rp 408.000
2	Biaya gaji bagian keuangan	Rp 14.688.000	Rp 16.320.000	Rp 16.320.000
3	Biaya penyusutan kendaraan	Rp 217.600	Rp 217.600	Rp 217.600
4	Biaya penyusutan inventaris	Rp 888.870	Rp 888.870	Rp 888.870
<b>Total biaya adm&amp;umum</b>		<b>Rp 16.202.470</b>	<b>Rp 17.834.470</b>	<b>Rp 17.834.470</b>

(Sumber: Data diolah, 2018)

#### 4.6.2 Pengumpulan Biaya

1. Harga pokok produksi menurut perusahaan dan harga pokok produksi menurut metode *full costing*.

Tabel IV.21 Harga pokok produksi menurut PO Bowo Jok  
Tahun 2015 s.d. 2017

Keterangan	Tahun		
	2015	2016	2017
<b>Biaya bahan baku (1)</b>	<b>Rp 52.290.000</b>	<b>Rp 61.065.000</b>	<b>Rp 71.145.000</b>
<b>Biaya Tenaga Kerja Langsung (2)</b>	<b>Rp 57.120.000</b>	<b>Rp 73.440.000</b>	<b>Rp 91.392.000</b>
<b>Biaya Overhead Pabrik</b>			
Biaya Bahan Penolong	Rp 3.934.500	Rp 4.467.500	Rp 4.495.000
Biaya Sewa Pabrik	Rp 24.480.000	Rp 24.480.000	Rp 24.480.000
<b>Total BOP (3)</b>	<b>Rp 28.414.500</b>	<b>Rp 28.947.500</b>	<b>Rp 28.975.000</b>
<b>Harga Pokok Produksi (1+2+3)</b>	<b>Rp 137.824.500</b>	<b>Rp 163.452.500</b>	<b>Rp 191.512.000</b>
Unit Produk	630 unit	690 unit	765 unit
<b>HPP Per-unit (Pembulatan)</b>	<b>Rp 218.770</b>	<b>Rp 236.890</b>	<b>Rp 250.340</b>

(Sumber: Data diolah, 2018)

Tabel IV.22 Harga pokok produksi menurut metode *full costing*  
Tahun 2015 s.d. 2017

Keterangan	Tahun		
	2015	2016	2017
<b>Biaya bahan baku (1)</b>	<b>Rp 52.290.000</b>	<b>Rp 61.065.000</b>	<b>Rp 71.145.000</b>
<b>Biaya Tenaga Kerja Langsung (2)</b>	<b>Rp 57.120.000</b>	<b>Rp 73.440.000</b>	<b>Rp 91.392.000</b>
<b>Biaya Overhead Pabrik</b>			
Biaya bahan penolong	Rp 3.934.500	Rp 4.467.500	Rp 4.495.000
Biaya pemeliharaan mesin	Rp 68.000	Rp 85.000	Rp 102.000
Biaya air pabrik	Rp 507.103	Rp 507.103	Rp 507.103
Biaya listrik	Rp 1.632.000	Rp 1.795.200	Rp 2.584.000
Biaya Penyusutan Mesin	Rp 999.396	Rp 999.396	Rp 999.396
Biaya Sewa Pabrik	Rp 24.480.000	Rp 24.480.000	Rp 24.480.000
<b>Total BOP (3)</b>	<b>Rp 31.620.999</b>	<b>Rp 32.334.199</b>	<b>Rp 33.167.499</b>
<b>Harga Pokok Produksi (1+2+3)</b>	<b>Rp 141.030.999</b>	<b>Rp 166.839.199</b>	<b>Rp 195.704.499</b>
Unit Produk	630 unit	690 unit	765 unit
<b>HPP Per-unit (Pembulatan)</b>	<b>Rp 224.000</b>	<b>Rp 241.900</b>	<b>Rp 255.900</b>

(Sumber: Data diolah, 2018)

2. Perhitungan harga jual menurut perusahaan dan menurut metode *cost plus pricing* menggunakan pendekatan *full costing*.

A. Menurut perusahaan

Dari data harga pokok produksi pada table IV.21 diatas, dapat dihitung harga jual menurut perusahaan dengan laba 40%, berikut perhitungannya:

Harga jual perunit = (Harga pokok produk perunit x Laba yang diharapkan) + harga pokok produk perunit

$$\begin{aligned}
 \text{a) Harga Jual 2015} &= (\text{Rp } 218.770 \times 40\%) + \text{Rp } 218.770 \\
 &= \text{Rp } 306.278 \\
 &= \text{Rp } 310.000/\text{unit (Pembulatan)}
 \end{aligned}$$

- b) Harga Jual 2016 = (Rp 236.890 x 40%) + Rp 236.890  
= Rp 331.646  
= Rp 335.000/unit (Pembulatan)
- c) Harga Jual 2017 = (Rp 250.340 x 40%) + Rp 250.340  
= Rp 350.476  
= Rp 355.000/unit (Pembulatan)

B. Menurut cost plus pricing menggunakan pendekatan full costing.

Tabel IV.23 Total biaya penuh jok motor *matic*/bebek

Tahun 2015 s.d. 2017

Keterangan	Tahun		
	2015	2016	2017
<b>Biaya produksi :</b>			
1. Biaya bahan baku	Rp 52.290.000	Rp 61.065.000	Rp 71.145.000
2. Biaya tenaga kerja langsung	Rp 57.120.000	Rp 73.440.000	Rp 91.392.000
3. BOP	Rp 31.620.999	Rp 32.334.199	Rp 33.167.499
<b>Total biaya produksi (1)</b>	<b>Rp 141.030.999</b>	<b>Rp 166.839.199</b>	<b>Rp 195.704.499</b>
1. Biaya pemasaran	Rp 610.000	Rp 640.000	Rp 700.000
2. Biaya administrasi dan umum	Rp 16.202.470	Rp 17.834.470	Rp 17.834.470
<b>Total biaya non produksi (2)</b>	<b>Rp 16.812.470</b>	<b>Rp 18.474.470</b>	<b>Rp 18.574.470</b>
<b>Total biaya penuh (1+2)</b>	<b>Rp 157.843.469</b>	<b>Rp 185.313.669</b>	<b>Rp 214.238.969</b>

(Sumber: Data diolah, 2018)

Dari data biaya penuh pada table IV.23 dapat dihitung harga jual per unit jok motor *matic*/bebek dengan keuntungan 40% yang diinginkan oleh perusahaan, berikut perhitungannya:

$$\text{Harga Jual} = \frac{\text{Total Biaya Penuh} + (\% \text{Laba yang diharapkan} \times \text{Total Biaya Penuh})}{\text{Jumlah unit produksi}}$$

a) Tahun 2015

$$\text{Harga Jual} = \frac{\text{Rp } 157.843.469 + (40\% \times \text{Rp } 157.843.469)}{630 \text{ Unit}}$$

630 Unit

$$= \frac{\text{Rp } 220.980.856,6}{630 \text{ Unit}}$$

630 Unit

$$= \text{Rp } 350.763,26$$

$$= \text{Rp } 355.000/\text{unit (Pembulatan)}$$

b) Tahun 2016

$$\text{Harga Jual} = \frac{\text{Rp } 185.313.669 + (40\% \times \text{Rp } 185.313.669)}{690 \text{ Unit}}$$

690 Unit

$$= \frac{\text{Rp } 259.439.136,6}{690 \text{ Unit}}$$

690 Unit

$$= \text{Rp } 375.998,75$$

$$= \text{Rp } 380.000/\text{unit (Pembulatan)}$$

c) Tahun 2017

$$\text{Harga Jual} = \frac{\text{Rp } 214.238.969 + (20\% \times \text{Rp } 214.238.969)}{765 \text{ Unit}}$$

765 Unit

$$= \frac{\text{Rp } 299.934.556,6}{765 \text{ Unit}}$$

765 Unit

$$= \text{Rp } 392.071,315$$

$$= \text{Rp } 395.000/\text{unit (Pembulatan)}$$

3. Harga pokok penjualan menurut perusahaan dan harga pokok penjualan menurut *cost plus pricing* menggunakan pendekatan *full costing*.

A. Menurut perusahaan

Tabel IV.24 Harga pokok penjualan menurut PO Bowo Jok  
Tahun 2015 s.d. 2017

Keterangan	Tahun		
	2015	2016	2017
Persediaan bahan baku awal	Rp 3.500.000	Rp 3.500.000	Rp 2.500.000
Pembelian bahan baku	Rp 52.290.000	Rp 60.065.000	Rp 70.145.000
Persediaan bahan baku siap pakai	Rp 55.790.000	Rp 63.565.000	Rp 72.145.000
Persediaan bahan baku akhir	Rp (3.500.000)	Rp (2.500.000)	Rp (1.000.000)
<b>Total biaya bahan baku (1)</b>	<b>Rp 52.290.000</b>	<b>Rp 61.065.000</b>	<b>Rp 71.145.000</b>
<b>Biaya Tenaga Kerja Langsung (2)</b>	<b>Rp 57.120.000</b>	<b>Rp 73.440.000</b>	<b>Rp 91.392.000</b>
<b>Biaya Overhead Pabrik</b>			
Biaya Bahan Penolong	Rp 3.934.500	Rp 4.467.500	Rp 4.495.000
Biaya Sewa Pabrik	Rp 24.480.000	Rp 24.480.000	Rp 24.480.000
<b>Total BOP (3)</b>	<b>Rp 28.414.500</b>	<b>Rp 28.947.500</b>	<b>Rp 28.975.000</b>
<b>Harga Pokok Produksi (1+2+3)</b>	<b>Rp 137.824.500</b>	<b>Rp 163.452.500</b>	<b>Rp 191.512.000</b>
Persediaan barang jadi awal	Rp 15.550.000	Rp 24.500.000	Rp 20.500.000
Barang tersedia untuk di jual	<b>Rp 153.374.500</b>	<b>Rp 187.952.500</b>	<b>Rp 212.012.000</b>
Persediaan barang jadi akhir	Rp 24.500.000	Rp 20.500.000	Rp 14.500.000
<b>Harga Pokok Penjualan</b>	<b>Rp 128.874.500</b>	<b>Rp 167.452.500</b>	<b>Rp 197.512.000</b>

(Sumber: Data diolah, 2018)

B. Menurut *cost plus pricing* menggunakan pendekatan *full costing*.

Tabel IV.25 Harga pokok penjualan menurut *cost plus pricing* menggunakan pendekatan *full costing*  
Tahun 2015 s.d. 2017

Keterangan	Tahun		
	2015	2016	2017
Persediaan bahan baku awal	Rp 3.500.000	Rp 3.500.000	Rp 2.500.000
Pembelian bahan baku	Rp 52.290.000	Rp 60.065.000	Rp 70.145.000
Persediaan bahan baku siap pakai	Rp 55.790.000	Rp 63.565.000	Rp 72.145.000
Persediaan bahan baku akhir	Rp (3.500.000)	Rp (2.500.000)	Rp (1.000.000)
<b>Total biaya bahan baku (1)</b>	<b>Rp 52.290.000</b>	<b>Rp 61.065.000</b>	<b>Rp 71.145.000</b>
<b>Biaya Tenaga Kerja Langsung (2)</b>	<b>Rp 57.120.000</b>	<b>Rp 73.440.000</b>	<b>Rp 91.392.000</b>
<b>Biaya Overhead Pabrik</b>			
Biaya bahan penolong	Rp 3.934.500	Rp 4.467.500	Rp 4.495.000
Biaya pemeliharaan mesin	Rp 68.000	Rp 85.000	Rp 102.000
Biaya air pabrik	Rp 507.103	Rp 507.103	Rp 507.103
Biaya listrik	Rp 1.632.000	Rp 1.795.200	Rp 2.584.000
Biaya Penyusutan Mesin	Rp 999.396	Rp 999.396	Rp 999.396
Biaya Sewa Pabrik	Rp 24.480.000	Rp 24.480.000	Rp 24.480.000
<b>Total BOP (3)</b>	<b>Rp 31.620.999</b>	<b>Rp 32.334.199</b>	<b>Rp 33.167.499</b>
<b>Harga Pokok Produksi (1+2+3)</b>	<b>Rp 141.030.999</b>	<b>Rp 166.839.199</b>	<b>Rp 195.704.499</b>
Persediaan barang jadi awal	Rp 15.550.000	Rp 24.500.000	Rp 20.500.000
Barang tersedia untuk di jual	<b>Rp 156.580.999</b>	<b>Rp 191.339.199</b>	<b>Rp 216.205.499</b>
Persediaan barang jadi akhir	Rp 24.500.000	Rp 20.500.000	Rp 14.500.000
<b>Harga Pokok Penjualan</b>	<b>Rp 132.080.999</b>	<b>Rp 170.839.199</b>	<b>Rp 201.705.499</b>

(Sumber: Data diolah, 2018)

4. Laporan rugi/laba menurut perhitungan perusahaan dan laporan rugi/laba menurut perhitungan *cost plus pricing* menggunakan pendekatan *full costing*.

Tabel IV.26 Laporan Rugi/Laba menurut PO Bowo Jok  
Tahun 2015 s.d. 2017

No	Keterangan	Tahun		
		2015	2016	2017
<b>1</b>	<b>Penjualan</b>	<b>Rp 195.300.000</b>	<b>Rp 231.150.000</b>	<b>Rp 271.575.000</b>
<b>2</b>	<b>Harga Pokok Penjualan</b>	<b>Rp 128.874.500</b>	<b>Rp 167.452.500</b>	<b>Rp 197.512.000</b>
	<b>Laba Kotor (1-2)</b>	<b>Rp 66.425.500</b>	<b>Rp 63.697.500</b>	<b>Rp 74.063.000</b>
<b>3</b>	<b>Biaya Usaha</b>			
	a) Biaya Pemasaran	Rp 610.000	Rp 640.000	Rp 700.000
	b) Biaya Administrasi dan Umum	Rp 16.202.470	Rp 17.834.470	Rp 17.834.470
	<b>Total biaya usaha</b>	<b>Rp 16.812.470</b>	<b>Rp 18.474.470</b>	<b>Rp 18.574.470</b>
<b>4</b>	<b>Laba sebelum pajak</b>	<b>Rp 49.613.030</b>	<b>Rp 45.223.030</b>	<b>Rp 55.488.530</b>
5	Pajak Pendapatan (1%)	Rp 496.130	Rp 452.230	Rp 554.885
<b>6</b>	<b>Laba setelah pajak (4-5)</b>	<b>Rp 49.116.900</b>	<b>Rp 44.770.800</b>	<b>Rp 54.933.645</b>

(Sumber: Data diolah, 2018)

Tabel IV.27 Laporan Rugi/Laba menurut Metode *cost plus pricing* menggunakan pendekatan *full costing*  
Tahun 2015 s.d. 2017

No	Keterangan	Tahun		
		2015	2016	2017
<b>1</b>	<b>Penjualan</b>	<b>Rp 223.650.000</b>	<b>Rp 262.200.000</b>	<b>Rp 302.175.000</b>
<b>2</b>	<b>Harga Pokok Penjualan</b>	<b>Rp 132.080.999</b>	<b>Rp 170.839.199</b>	<b>Rp 201.705.499</b>
	<b>Laba Kotor (1-2)</b>	<b>Rp 91.569.001</b>	<b>Rp 91.360.801</b>	<b>Rp 100.469.501</b>
<b>3</b>	<b>Biaya Usaha</b>			
	a) Biaya Pemasaran	Rp 610.000	Rp 640.000	Rp 700.000
	b) Biaya Administrasi dan Umum	Rp 16.202.470	Rp 17.834.470	Rp 17.834.470
	<b>Total biaya usaha</b>	<b>Rp 16.812.470</b>	<b>Rp 18.474.470</b>	<b>Rp 18.574.470</b>
<b>4</b>	<b>Laba sebelum pajak</b>	<b>Rp 74.756.531</b>	<b>Rp 72.886.331</b>	<b>Rp 81.895.031</b>
5	Pajak Pendapatan (1%)	Rp 747.565	Rp 728.863	Rp 818.950
<b>6</b>	<b>Laba setelah pajak (4-5)</b>	<b>Rp 74.008.966</b>	<b>Rp 72.157.468</b>	<b>Rp 81.076.081</b>

(Sumber: Data diolah, 2018)

## BAB V

### ANALISIS DAN PEMBAHASAN

#### 5.1 Perhitungan harga pokok produksi menurut perusahaan dan harga pokok produksi metode *full costing*

Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan pada Bab IV, harga pokok produksi menurut perusahaan dan harga pokok produksi metode *full costing* maka didapatkan bahwa harga pokok produksi menurut perusahaan lebih kecil dibandingkan dengan harga pokok produksi metode *full costing*.

Tabel V.1 Harga pokok produksi menurut perusahaan dan harga pokok produksi metode *full costing*  
Tahun 2015 s.d. 2017

Keterangan	Harga Pokok Produksi Perusahaan			Harga Pokok Produksi <i>Full Costing</i>		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017
<b>Biaya bahan baku (1)</b>	<b>Rp 52.290.000</b>	<b>Rp 61.065.000</b>	<b>Rp 71.145.000</b>	<b>Rp 52.290.000</b>	<b>Rp 61.065.000</b>	<b>Rp 71.145.000</b>
<b>Biaya Tenaga Kerja Langsung (2)</b>	<b>Rp 57.120.000</b>	<b>Rp 73.440.000</b>	<b>Rp 91.392.000</b>	<b>Rp 57.120.000</b>	<b>Rp 73.440.000</b>	<b>Rp 91.392.000</b>
<b>BOP (3)</b>	<b>Rp 28.414.500</b>	<b>Rp 28.947.500</b>	<b>Rp 28.975.000</b>	<b>Rp 31.690.087</b>	<b>Rp 32.403.287</b>	<b>Rp 33.236.587</b>
<b>Harga Pokok Produksi (1+2+3)</b>	<b>Rp 137.824.500</b>	<b>Rp 163.452.500</b>	<b>Rp 191.512.000</b>	<b>Rp 141.100.087</b>	<b>Rp 166.908.287</b>	<b>Rp 195.773.587</b>
Unit Produk	630 unit	690 unit	765 unit	630 unit	690 unit	765 unit
<b>HPP Per-unit (Pembulatan)</b>	<b>Rp 218.770</b>	<b>Rp 236.890</b>	<b>Rp 250.340</b>	<b>Rp 224.000</b>	<b>Rp 241.900</b>	<b>Rp 255.900</b>

(Sumber: Data diolah, 2018)

## 5.2 Perbedaan harga jual perusahaan dan harga jual berdasarkan perhitungan Metode *Cost-Plus Pricing*

Setelah dilakukan perhitungan harga jual menurut perusahaan dan harga jual menurut metode *cost-plus pricing* maka didapatkan bahwa harga jual dengan metode *cost-plus pricing* lebih tinggi dibandingkan dengan harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan.

Hal ini disebabkan karena perusahaan menentukan harga jual hanya dengan melihat biaya yang dikeluarkan untuk produksi saja, yaitu dengan membebankan biaya yang berkaitan langsung dengan biaya produksi seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung tanpa menghitung biaya *overhead* pabrik keseluruhan serta biaya non produksi. Sedangkan menurut perhitungan metode *cost-plus pricing* harga jual dilihat dari pembebanan biaya produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik, serta biaya non produksi yang terdiri dari biaya pemasaran, biaya administrasi dan umum.

Tabel V.2 Selisih harga jual jok motor menurut perusahaan dengan harga jual *cost-plus pricing*  
Tahun 2015 s.d. 2017

Tahun	Harga jual perusahaan	Harga jual CPP	Selisih Harga Jual	Kenaikan dalam %
2015	Rp 310.000	Rp 355.000	Rp 45.000	14,5%
2016	Rp 335.000	Rp 380.000	Rp 45.000	13,4%
2017	Rp 355.000	Rp 395.000	Rp 40.000	11,2%

(Sumber: Data diolah, 2018)

### 5.3 Perbandingan harga jual menggunakan metode *Cost-Plus Pricing* dengan harga jual perusahaan sejenis

Berdasarkan hasil perhitungan harga jual dengan menggunakan metode *cost plus pricing* maka kemudian dapat dibandingkan dengan harga jual perusahaan sejenis sebagai pembanding adalah CV Vallen Seat Modification dan CV Dcarz Jok yang merupakan perusahaan otomotif yang memproduksi Jok Motor dan juga merupakan pesaing dari PO Bowo Jok.

Tabel V.3 Perbandingan harga jual jok motor *matic*/bebek PO Bowo Jok dengan harga jual perusahaan pesaing Tahun 2017

Keterangan	Harga	
	Perusahaan	<i>CPP</i>
PO Bowo Jok	Rp 355.000	Rp 395.000
CV Vallen	Rp 400.000	Rp 400.000
<b>Selisih</b>	<b>Rp 45.000</b>	<b>Rp 5.000</b>

(Sumber: Media sosial pemilik perusahaan)

Dapat kita lihat pada tabel V.3 diatas dimana terlihat bahwa walaupun perusahaan menggunakan perhitungan dengan metode *cost plus pricing*, harga jual yang di tawarkan masih mampu bersaing di pasar karna kompetitor menawarkan harga yang lebih tinggi.

**5.4 Analisis pajak menurut perhitungan menurut perusahaan dengan menggunakan *full costing* berdasarkan harga jual perusahaan.**

Tabel V.4 Pembayaran pajak Tahun 2017

No	Keterangan	Tahun 2017			
		PO Bowo Jok	<i>Full Costing</i>	Selisih	%
	<b>Unit penjualan</b>	<b>765 unit</b>	<b>765 unit</b>		
	<b>Harga</b>	<b>Rp 355.000</b>	<b>Rp 355.000</b>		
<b>1</b>	<b>Penjualan</b>	<b>Rp 271.575.000</b>	<b>Rp 271.575.000</b>		
<b>2</b>	<b>Harga Pokok Penjualan</b>	<b>Rp 197.512.000</b>	<b>Rp 201.773.587</b>		
	<b>Laba Kotor (1-2)</b>	<b>Rp 74.063.000</b>	<b>Rp 69.801.413</b>		
<b>3</b>	<b>Biaya Usaha</b>				
	a) Biaya Pemasaran	Rp 700.000	Rp 700.000		
	b) Biaya Administrasi dan Umum	Rp 17.834.470	Rp 17.834.470		
	<b>Total biaya usaha</b>	<b>Rp 18.574.470</b>	<b>Rp 18.574.470</b>		
<b>4</b>	<b>Laba sebelum pajak</b>	<b>Rp 55.488.530</b>	Rp 51.226.943		
5	Pajak Pendapatan (1%)	Rp 554.885	Rp 512.269	Rp 42.616	18%
<b>6</b>	<b>Laba setelah pajak (4-5)</b>	<b>Rp 54.933.645</b>	<b>Rp 50.714.674</b>	<b>Rp 4.218.476</b>	<b>18%</b>

(Sumber: Data diolah, 2018)

Berdasarkan table V.4 diatas, dapat dilihat terdapat selisih pajak yang harus dibayarkan oleh perusahaan. Hal ini disebabkan karena perusahaan menentukan harga jual selain tidak memperhitungkan biaya *overhead* secara keseluruhan ke dalam biaya produksi juga tidak memperhitungkan biaya non-produksi yang dikeluarkan.

**5.5 Analisis perbandingan laba/rugi antara perhitungan perusahaan dengan perhitungan metode *cost-plus pricing***

Berikut ini adalah perbandingan laba/rugi antara perhitungan perusahaan dengan perhitungan metode *cost-plus pricing*:

Tabel V.5 Selisih laporan rugi/laba jok motor *matic*/bebek menurut perusahaan dengan laporan rugi/laba jok motor *matic*/bebek *cost-plus pricing*

Tahun 2015

No	Keterangan/Tahun	2015			
		Perusahaan	CPP	Selisih	
				Rp	%
<b>1</b>	<b>Penjualan</b>	<b>Rp 195.300.000</b>	<b>Rp 223.650.000</b>	Rp 28.350.000	14,51
<b>2</b>	<b>Harga Pokok Penjualan</b>	<b>Rp 128.874.500</b>	<b>Rp 132.080.999</b>	Rp 3.206.499	2,48
	<b>Laba Kotor (1-2)</b>	<b>Rp 66.425.500</b>	<b>Rp 91.569.001</b>	Rp 25.143.501	37,85
<b>3</b>	<b>Biaya Usaha</b>				
	a) Biaya Pemasaran	Rp 610.000	Rp 610.000	0	0
	b) Biaya Administrasi dan Umum	Rp 16.202.470	Rp 16.202.470	0	0
	<b>Total biaya usaha</b>	<b>Rp 16.812.470</b>	<b>Rp 16.812.470</b>	0	0
<b>4</b>	<b>Laba sebelum pajak</b>	<b>Rp 49.613.030</b>	<b>Rp 74.756.531</b>	Rp 25.143.501	50,67
5	Pajak Pendapatan (1%)	Rp 496.130	Rp 747.565	Rp 251.435	50,67
<b>6</b>	<b>Laba setelah pajak (4-5)</b>	<b>Rp 49.116.900</b>	<b>Rp 74.008.966</b>	Rp 24.892.066	50,67

(Sumber: Data diolah, 2018)

Tabel V.6 Selisih laporan rugi/laba jok motor *matic*/bebek menurut perusahaan dengan laporan rugi/laba jok motor *matic*/bebek *cost-plus pricing*

Tahun 2016

No	Keterangan/Tahun	2016			
		Perusahaan	CPP	Selisih	
				Rp	%
<b>1</b>	<b>Penjualan</b>	<b>Rp 231.150.000</b>	<b>Rp 262.200.000</b>	Rp 31.050.000	13,43
<b>2</b>	<b>Harga Pokok Penjualan</b>	<b>Rp 167.452.500</b>	<b>Rp 170.839.199</b>	Rp 3.386.699	2,02
	<b>Laba Kotor (1-2)</b>	<b>Rp 63.697.500</b>	<b>Rp 91.360.801</b>	Rp 27.663.301	43,42
<b>3</b>	<b>Biaya Usaha</b>				
	a) Biaya Pemasaran	Rp 640.000	Rp 640.000	0	0
	b) Biaya Administrasi dan Umum	Rp 17.834.470	Rp 17.834.470	0	0
	<b>Total biaya usaha</b>	<b>Rp 18.474.470</b>	<b>Rp 18.474.470</b>	0	0
<b>4</b>	<b>Laba sebelum pajak</b>	<b>Rp 45.223.030</b>	<b>Rp 72.886.331</b>	Rp 27.663.301	61,17
5	Pajak Pendapatan (1%)	Rp 452.230	Rp 728.863	Rp 276.633	61,17
<b>6</b>	<b>Laba setelah pajak (4-5)</b>	<b>Rp 44.770.800</b>	<b>Rp 72.157.468</b>	Rp 27.386.668	61,17

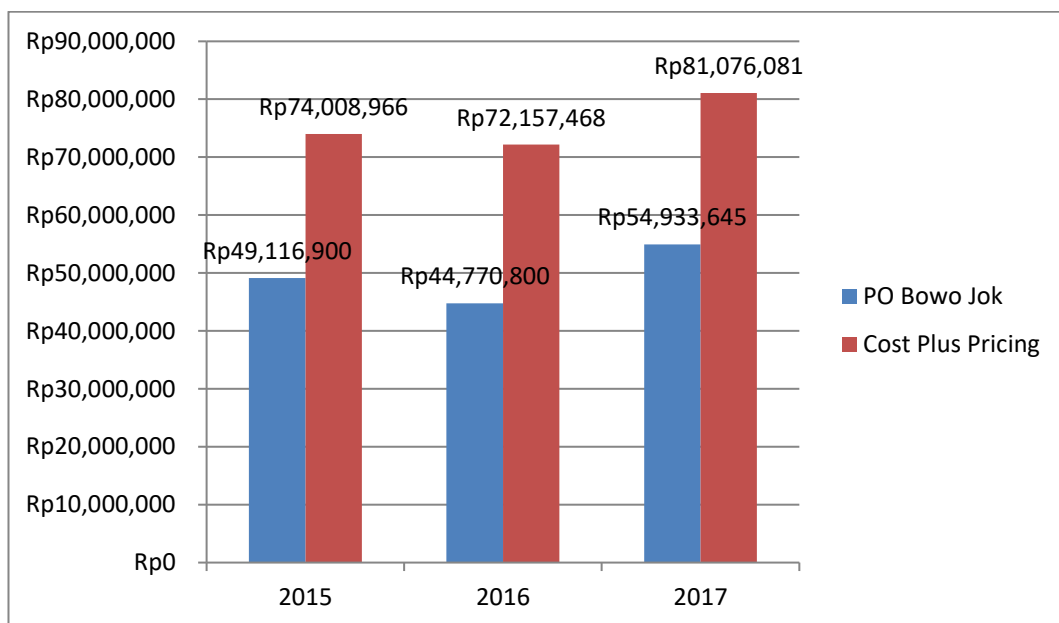
(Sumber: Data diolah, 2018)

Tabel V.7 Selisih laporan rugi/laba jok motor *matic*/bebek menurut perusahaan dengan laporan rugi/laba jok motor *matic*/bebek *cost-plus pricing*

Tahun 2017

No	Keterangan/Tahun	2017			
		Perusahaan	CPP	Selisih	
				Rp	%
1	<b>Penjualan</b>	<b>Rp 271.575.000</b>	<b>Rp 302.175.000</b>	Rp 30.600.000	11,26
2	<b>Harga Pokok Penjualan</b>	<b>Rp 197.512.000</b>	<b>Rp 201.705.499</b>	Rp 4.193.499	2,12
	<b>Laba Kotor (1-2)</b>	<b>Rp 74.063.000</b>	<b>Rp 100.469.501</b>	Rp 26.406.501	35,65
3	<b>Biaya Usaha</b>				
	a) Biaya Pemasaran	Rp 700.000	Rp 700.000	0	0
	b) Biaya Administrasi dan Umum	Rp 17.834.470	Rp 17.834.470	0	0
	<b>Total biaya usaha</b>	<b>Rp 18.574.470</b>	<b>Rp 18.574.470</b>	0	0
4	<b>Laba sebelum pajak</b>	<b>Rp 55.488.530</b>	<b>Rp 81.895.031</b>	Rp 26.406.501	47,58
5	Pajak Pendapatan (1%)	Rp 554.885	Rp 818.950	Rp 264.065	47,58
6	<b>Laba setelah pajak (4-5)</b>	<b>Rp 54.933.645</b>	<b>Rp 81.076.081</b>	Rp 26.142.436	47,58

(Sumber: Data diolah, 2018)



Gambar V.1 Grafik perbandingan laba bersih menurut perhitungan perusahaan dan menurut metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing* tahun 2015-

2017

## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan di PO Bowo Jok, serta melakukan perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan metode *full costing* dan menghitung harga jual dengan menggunakan metode *cost-plus pricing* maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Harga jual per-unit berdasarkan metode perusahaan lebih kecil dari harga jual per-unit berdasarkan metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing*. Hal tersebut lebih jelas dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel VI.1 Perbedaan harga jual per-unit antara metode perusahaan dan metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing*

Tahun	Perusahaan	CPP Full Costing	Selisih	
			Rp	%
2015	Rp 310.000	Rp 355.000	Rp 45.000	14,5%
2016	Rp 335.000	Rp 380.000	Rp 45.000	13,4%
2017	Rp 355.000	Rp 395.000	Rp 40.000	11,2%

(Sumber: Data diolah, 2018)

2. Laba berdasarkan metode perusahaan lebih kecil dari laba berdasarkan metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing*. Hal tersebut lebih jelas dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel VI.2 Perbedaan laba antara metode perusahaan dan metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing*

Tahun	Perusahaan	<i>Cost Plus Pricing</i>	Selisih	
			Rp	%
2015	Rp49.116.900	Rp 74.008.966	Rp24.892.066	50,67
2016	Rp44.770.800	Rp 72.157.468	Rp27.386.668	61,17
2017	Rp54.933.645	Rp 81.076.081	Rp26.142.436	47,58

(Sumber: Data diolah, 2018)

3. Pajak yang dibayarkan oleh perusahaan menurut perhitungan perusahaan jika memakai harga jual yang ditetapkan perusahaan pada tahun 2017 sebesar Rp 554.885 sedangkan pajak yang dibayarkan oleh perusahaan menurut perhitungan *full costing* jika memakai harga jual yang ditetapkan perusahaan pada tahun 2017 sebesar Rp 512.269. Sehingga selama ini perusahaan kelebihan membayar pajak sebesar Rp 42.616 atau sebesar 18%.

## 6.2 Saran

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah dilakukan, maka penulis memberikan beberapa saran kepada PO Bowo Jok yaitu:

1. Perusahaan sebaiknya menerapkan perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan metode *full costing*, sehingga perhitungan harga pokok produksi menggambarkan total biaya produksi yang sesungguhnya atau biaya yang lebih akurat dan dapat dijadikan sebagai dasar dalam penetapan harga jual yang tepat.
2. Perusahaan dapat mempertimbangkan cara penentuan harga jual produk berdasarkan metode *cost plus pricing*, dimana harga jual berdasarkan metode *cost plus pricing* masih lebih murah daripada harga jual perusahaan pesaing dan juga perkiraan laba berdasarkan metode *cost plus pricing* yang lebih tinggi.

## DAFTAR PUSTAKA

Bustami, Bastian dan Nurlela. 2013. Akuntansi Biaya. Edisi ke-4. Jakarta: Mitra Wacana Media.

Firmansyah, Iman. 2014. Akuntansi Biaya itu gampang. Jakarta: Dunia Cerdas.

Kasmir. 2015. Analisis Laporan Keuangan. Jakarta: Rajawali Pers.

Kotler dan Keller. 2009. Manajemen Pemasaran. Jilid I. Edisi Ketigabelas. Jakarta: Erlangga.

Machfoedz, Mahmud. 2005. Pengantar Pemasaran Modern. Yogyakarta: AMP YKPN.

Machfoedz, Mahmud. 2007. Pengantar Bisnis Modern. Yogyakarta: CV Andi Offset.

Mulyadi. 2001. Akuntansi Manajemen. Edisi Ke-3. Cetakan Kesatu. Jakarta: Salemba Empat.

Mulyadi. 2015. Akuntansi Biaya. Edisi ke-5, Cetakan Ketigabelas. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.

Sujarweni, V.Wiratna. 2015. Akuntansi Manajemen. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.

Syamrin, L.M. 2012. Akuntansi Manajemen. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.

# **LAMPIRAN**



**PEMERINTAH KOTA BEKASI**  
**DINAS PENANAMAN MODAL DAN**  
**PELAYANAN TERPADU SATU PINTU**

Jl. Jend. A. Yani No. 1 Telp. (021) 22102950 - 22120754 Kota Bekasi  
 Website: <http://dpmpstp.bekasikota.go.id> E-mail: [dpmpstp@bekasikota.go.id](mailto:dpmpstp@bekasikota.go.id)

**SURAT IZIN USAHA PERDAGANGAN (SIUP) KECIL**

510/01921/PK/DPMPTSP.PPJU/OL

<b>Nama Perusahaan</b>	REPARASI JOK
<b>Nama Penanggung Jawab &amp; Jabatan</b>	WIBOWO - (PEMILIK)
<b>Alamat Perusahaan</b>	KP PONCOL RT/RW 004/001 - JAKA SETIA - BEKASI SELATAN - KOTA BEKASI - JAWA BARAT
<b>Nomor Telepon</b>	: 0 <b>Fax</b>
<b>NPWP</b>	: 45.408.617.4-432.000
<b>Modal Dan Kekayaan Bersih Perusahaan (Tidak termasuk Tanah dan Bangunan)</b>	: Rp. 150,000,000
<b>Kelembagaan</b>	: Jasa
<b>Kegiatan Usaha (KBLI)</b>	: 3319 - Jasa Reparasi Perawatan Jok
<b>Barang / Jasa Dagangan Utama</b>	
<b>SIUP ini diterbitkan dengan ketentuan</b>	
<b>PERTAMA</b>	: Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) ini berlaku untuk melakukan kegiatan Usaha Perdagangan di seluruh wilayah Republik Indonesia selama perusahaan masih menjalankan kegiatan Usaha Perdagangan sesuai dengan Undang-Undang RI No.7 Tahun 2014 tentang Perdagangan dan Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 36/M-DAG/PER/9/2007 yang telah diubah dengan Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 46/M-DAG/PER/9/2009, Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 39/M-DAG/PER/12/2011, dan Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 7/M-DAG/PER/2/2017 serta Peraturan Daerah Kota Bekasi Nomor 08 Tahun 2009 yang telah diubah dengan Peraturan Daerah Kota Bekasi Nomor 04 Tahun 2014.
<b>KEDUA</b>	: Pemilik/Penanggung Jawab wajib menyampaikan laporan kegiatan usaha perdagangannya dua kali dalam setahun dengan jadwal untuk semester pertama paling lambat tanggal 31 Juli dan untuk semester kedua paling lambat tanggal 31 Januari tahun berikutnya. Bagi SIUP Menengah dan Besar atau bagi SIUP Kecil satu kali dalam setahun selambat-lambatnya tanggal 31 Januari tahun berikutnya.
<b>KETIGA</b>	: Tidak berlaku untuk kegiatan Perdagangan Berjangka Komoditi
<b>KEEMPAT</b>	: Tidak untuk melakukan kegiatan usaha selain yang tercantum dalam SIUP ini.



Dikeluarkan di : Kota Bekasi

Pada Tanggal : 22 Februari 2018

**KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL  
DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU**



**Drs. AMIT RIYADI, M. Si**  
Pembina Utama Muda  
NIP. 19590511 198603 1 005

**NON RETRIBUSI**

**NOMOR POKOK WAJIB PAJAK (NPWP)**



**KEMENTERIAN KEUANGAN REPUBLIK INDONESIA  
DIREKTORAT JENDERAL PAJAK**

**NPWP: 45.408.617.4-432.000**

**NAMA: WIBOWO**

**KP PONDOK BENDA RT 004 RW 004 , JATI RASA , JATIASIH,  
KOTAMADYA BEKASI, JAWA BARAT**

**Terdaftar: 23-04-2012**

**Penerbit : 432**



**PEMERINTAH KOTA BEKASI**  
**KECAMATAN BEKASI SELATAN**  
**KELURAHAN JAKASETIA**

Jl. Raya Pekayon Ps. Rebo Kode Pos 17147 Telp. (021) 8203282  
**BEKASI**

**SURAT KETERANGAN USAHA**

Nomor : 503 / 770 - Kl.Jks/EkBang

Yang bertanda tangan dibawah ini, Lurah Jakasetia Kecamatan Bekasi Selatan,  
menerangkan bahwa :


Nama : **WIBOWO**  
Tempat Tgl Lahir : Purworejo, 21-05-1976  
Warganegara/Agama : Indonesia/ Islam  
Pekerjaan : Karyawan Swasta  
No. KTP : 3275092105760025  
Alamat : Kp. Poncol RT. 004/001  
Kel. Jakasetia Kec.Bekasi Selatan

Benar nama tersebut diatas adalah warga Kelurahan Jakasetia, Kecamatan Bekasi Selatan,  
yang memohon Keterangan:=====USAHA=====  
Kepada Kami dalam Rangka : Persyaratan Administrasi.

Surat keterangan ini kami berikan kepadanya dengan berdasarkan pengakuan dari yang  
bersangkutan Bahwa benar nama tersebut diatas pada saat ini betul memiliki/mempunyai Usaha: “  
**REPARASI JOK** ” yang berlokasi di Kp. Poncol RT. 004/001, Kel. Jakasetia Kec.Bekasi  
Selatan. *Surat Keterangan ini berlaku s/d tanggal 22 Februari 2017.*

Demikian surat keterangan ini kami buat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Tanda tangan  
Yang bersangkutan

  
**WIBOWO**



Taksiran Biaya Penuh Tahun 2018

Keterangan	Tahun		Selisih Biaya	Ramalan Biaya Tahun 2018
	2016	2017		
<b>Biaya produksi :</b>				
1. Biaya bahan baku	Rp 61.065.000	Rp 71.145.000	Rp 10.080.000	Rp 81.225.000
2. Biaya tenaga kerja langsung	Rp 73.440.000	Rp 91.392.000	Rp 17.952.000	Rp 109.344.000
3. BOP (Variabel)	Rp 6.854.803	Rp 7.688.103	Rp 833.300	Rp 8.521.403
<b>Total biaya produksi (1)</b>	<b>Rp 141.359.803</b>	<b>Rp 170.225.103</b>	Rp 28.865.300	<b>Rp 199.090.403</b>
1. Biaya pemasaran	Rp 640.000	Rp 700.000	Rp 60.000	Rp 760.000
2. Biaya administarsi dan umum	Rp 17.834.470	Rp 17.834.470	Rp 0	Rp 17.834.470
<b>Total biaya non produksi (2)</b>	<b>Rp 18.474.470</b>	<b>Rp 18.574.470</b>	Rp 100.000	<b>Rp 18.674.470</b>
<b>Total biaya penuh (1+2)</b>	<b>Rp159.834.273</b>	<b>Rp188.799.573</b>	Rp 28.965.300	<b>Rp 217.764.873</b>

(Sumber: Data diolah, 2018)