

**ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL *CRANK SHAFT*  
DENGAN MENGGUNAKAN METODE *COST PLUS PRICING*  
PADA PT PULOGADUNG TEMPAJAYA**

**TUGAS AKHIR**

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat dalam Penyelesaian Program Studi  
Diploma IV Administrasi Bisnis Otomotif  
Politeknik STMI Jakarta



**Disusun Oleh :**

**NAMA : YUNITA MAHARANI**

**NIM : 1715098**

**POLITEKNIK STMI JAKARTA  
KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN RI  
JAKARTA**

**2019**

## LEMBAR PENGESAHAN

JUDUL TUGAS AKHIR  
"ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL *CRANK SHAFT* DENGAN  
MENGUNAKAN METODE *COST PLUS PRICING* PADA PT PULOGADUNG  
TEMPAJAYA"

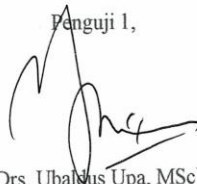
DISUSUN OLEH :  
NAMA : YUNITA MAHARANI  
NIM : 1715098  
PROGRAM STUDI : ADMINISTRASI BISNIS OTOMOTIF

Telah Diuji oleh Tim Penguji Tugas Akhir Program Studi Administrasi Bisnis  
Otomotif Politeknik STMI Jakarta pada Hari Jumat Tanggal 06 September 2019

Jakarta, 06 September 2019

Menyetujui,

Penguji 1,



(Drs. Ubaldus Upa, MSc)

Penguji 3,



(Yulius Jatmiko Nuryatno, SE., MM)

Penguji 2,



(Drs. Achmad Zawawi, MA, MM)

Penguji 4,



(Angelia Merdiyanti, S.TP., MM)

**LEMBAR PERSETUJUAN**

JUDUL TUGAS AKHIR:

**“ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL *CRANK SHAFT*  
DENGAN MENGGUNAKAN METODE *COST PLUS PRICING*  
PADA PT PULOGADUNG TEMPAJAYA”**

DISUSUN OLEH:

Nama : Yunita Maharani  
NIM : 1715098  
Program Studi : Administrasi Bisnis Otomotif

Telah Diperiksa, Disetujui Untuk Diajukan  
dan Dipertahankan Dalam Tugas Akhir  
Politeknik STMI Jakarta

Jakarta, 12 Agustus 2019

Menyetujui,

Dosen Pembimbing



**Angelia Merdivanti, S.TP, MM**

NIP. 198408062014022001

**LEMBAR BIMBINGAN PENYUSUNAN LAPORAN TA**

Nama : Yunita Maharani  
 NIM : 1715098  
 Judul TA : Analisis Penentuan Harga Jual Crank shaft Dengan Menggunakan Metode Cost Plus Pricing Pada PT Pulogadung Tempajaya  
 Pembimbing : Angelina Merdiyanti, STP, MM

Tanggal	Bab	Keterangan	Paraf
12-04-19		Bimbingan Proposal	
26-04-19		Bimbingan Proposal	
10-05-19	I	Bimbingan TA BAB I	
17-05-19	II	Bimbingan TA BAB II	
24-05-19	II dan III	Bimbingan TA BAB II dan III	
10-07-19	III dan IV	Bimbingan TA BAB III dan BAB IV	
23-07-19	IV	Bimbingan TA BAB IV	
01-08-19	IV dan V	Bimbingan TA BAB IV dan BAB V	
8-08-19	V	Bimbingan TA BAB V	
11-08-19	V dan VI	Bimbingan TA BAB V dan BAB VI	
12-08-19	-IV	Acc bab I s.d. bab VI	

Mengetahui,

a.n. Ka Prodi Administrasi Bisnis Otomotif

sekprodi

Angelina Merdiyanti

NIP: 198408062014022001

Pembimbing

Angelina Merdiyanti, S.TP, M.

NIP: 198408062014022001

## LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Saya Mahasiswa Politeknik STMI Jakarta Kementerian Perindustrian R.I.

Nama : Yunita Maharani  
NIM : 1715098  
Program Studi : Administrasi Bisnis Otomotif

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

**“ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL *CRANK SHAFT* DENGAN  
MENGUNAKAN METODE *COST PLUS PRICING* PADA PT  
PULOGADUNG TEMPAJAYA”**

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, 12 Agustus 2019

Yang membuat pernyataan



**Yunita Maharani**

## **ABSTRAK**

*PT Pulogadung Tempajaya adalah perusahaan manufaktur yang bergerak dibidang Forging (Penempaan). Pada prinsipnya, perusahaan didirikan untuk mendapatkan laba yang diperoleh dari kegiatan usaha dan dapat bersaing dalam pasar. Penelitian ini berjudul “Analisis Penentuan Harga Jual Dengan Menggunakan Metode Cost Plus Pricing Pada PT Pulogadung Tempajaya”. Cost Plus Pricing adalah penentuan harga jual dengan cara menambahkan laba yang diharapkan di atas biaya penuh untuk memproduksi dan memasarkan produk. Dari hasil penelitian menunjukkan harga jual Crank Shaft menurut perusahaan yaitu untuk tahun 2014 Rp 37.062, tahun 2015 Rp 38.226, tahun 2016 Rp 39.326, tahun 2017 Rp 41.215, dan tahun 2018 Rp 40.753. Dan setelah dilakukan perhitungan penetapan harga jual dengan menggunakan metode Cost Plus Pricing dengan keuntungan yang diharapkan sebesar 10% maka harga jual Crank Shaft SZK03 yaitu untuk tahun 2014 Rp 39.441, tahun 2015 Rp 40.699, tahun 2016 Rp 41.832, tahun 2017 Rp 43.803, dan tahun 2018 Rp 43.343. Perusahaan sebaiknya menggunakan metode Cost Plus Pricing dengan pendekatan full costing dalam menghitung harga jual sehingga laba yang diperoleh akan lebih besar melihat harga jual dengan metode Cost Plus Pricing masih dapat bersaing dengan produk sejenis dipasaran.*

**Kata Kunci:** *Cost Plus Pricing, Full Costing, Harga Jual Produk*

## 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 DENGAN MENGGUNAKAN METODE *COST PLUS PRICING* PADA PT PULOGADUNG TEMPAJAYA”. 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, ST, MT selaku direktur Politeknik STMI Jakarta
- Bapak Yulius Jatmiko Nuryatno, SE, MM selaku Ketua Program Studi Administrasi Bisnis Otomotif (ABO). Terima kasih untuk bantuan, dorongan, dan bimbingan serta motivasi pada Penulis dalam proses penulisan tugas akhir ini.
- Ibu Angelia Merdiyanti, S.TP, MM selaku dosen pembimbing yang telah membimbing dan memotivasi penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
- PT Pulogadung Tempajayayang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melakukan praktek kerja lapangan dan dapat membantu penulis dalam proses penulisan tugas akhir ini
- Seluruh dosen Politeknik STMI Jakarta yang telah memberikan pengetahuan dan pengalamannya yang bermanfaat bagi penulis.
- Kedua orang tua Penulis dan Keluarga Penulis. Terima kasih telah memberi dukungan moral kepada penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini.

- Teman-teman mahasiswa Administrasi Bisnis Otomotif Politeknik STMI Jakarta angkatan 2015. Terima kasih telah memberikan motivasi dan membantu dalam penyusunan laporan.
- Dan kepada pihak – pihak lain yang telah begitu banyak membantu namun tidak dapat disebutkan satu persatu.

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

Jakarta, 12 Agustus 2019

Penulis  
Yunita Maharani

## DAFTAR ISI

<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>i</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>vi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	3
1.3 Tujuan Penelitian .....	3
1.4 Manfaat Penelitian .....	3
1.5 Batasan Masalah .....	4
1.6 Sistematika Penulisan.....	4
<b>BAB II LANDASAN TEORI.....</b>	<b>6</b>
2.1 Biaya.....	6
2.1.1 Pengertian Biaya.....	6
2.1.2 Klasifikasi Biaya .....	6
2.2 Harga Pokok Produksi.....	9
2.2.1 Pengertian Harga Pokok Produksi.....	9
2.2.2 Metode Penentuan Harga Pokok Produksi.....	10
2.3 Harga Pokok Penjualan .....	12
2.4 Harga Jual.....	13
2.4.1 Pengertian Harga Jual .....	13
2.4.2 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penetapan Harga.....	14
2.4.3 Metode Penentuan Harga Jual .....	14
2.5 Laporan Keuangan .....	16
2.5.1 Pengertian Laporan Keuangan .....	16
2.5.2 Neraca .....	17
2.5.3 Laba Rugi .....	19
2.5.4 Perubahan Modal.....	19
2.6 Penelitian Terdahulu .....	20

2.7	Kerangka Kerja Penelitian.....	22
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>		<b>24</b>
3.1	Lokasi dan Waktu Penelitian .....	24
3.2	Jenis Data.....	24
3.3	Sumber Data .....	25
3.4	Metode Pengumpulan Data.....	25
3.5	Teknik Pengolahan dan Analisis Data.....	26
<b>BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA .....</b>		<b>29</b>
4.1	Pengumpulan Data .....	29
4.1.1	Gambaran Umum Perusahaan .....	29
4.1.2	Kegiatan Perusahaan.....	32
4.2	Pengolahan Data .....	39
<b>BAB V ANALISIS DAN PEMBAHASAN.....</b>		<b>57</b>
5.1	Penentuan Harga Jual Menurut Metode Perusahaan.....	57
5.2	Penentuan Harga Jual Menurut Metode <i>Cost Plus Pricing</i> .....	58
5.3	Perbandingan Harga Jual Metode Perusahaan dengan Harga Jual Metode <i>Cost Plus Pricing</i> .....	59
5.4	Perbandingan Rugi Laba Menurut Metode Perusahaan dengan Metode <i>Cost Plus Pricing</i> Pendekatan <i>Full Costing</i> .....	60
<b>BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>		<b>62</b>
6.1	Kesimpulan.....	62
6.2	Saran.....	63
<b>Daftar Pustaka .....</b>		<b>65</b>

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Kerja Penelitian.....	233
Gambar 4.1 Struktur Organisasi .....	31
Gambar 4.2 Lokasi Perusahaan .....	32
Gambar 4.3 Alur Proses Produksi .....	33
Gambar 4.4 Produk <i>Crank Shaft</i> .....	36

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Daftar Penelitian Terdahulu .....	20
Tabel 4.1 Penempatan Karyawan PT Pulogadung .....	35
Tabel 4.2 Waktu Kerja .....	36
Tabel 4.3 Penjualan Produk PT Pulogadung Tempajaya.....	37
Tabel 4.4 Aset PT Pulogadung Tempajaya Per Desember 2018.....	38
Tabel 4.5 Penyusutan Aktiva Tetap.....	39
Tabel 4.6 Penjualan <i>Crank Shaft</i> SZK03 Per Tahun .....	40
Tabel 4.7 Biaya Pemakaian Bahan Baku <i>Crank Shaft</i> SZK03.....	40
Tabel 4.8 Biaya Tenaga Kerja Langsung .....	41
Tabel 4.9 Persentase Pembebanan Produk <i>Crank Shaft</i> SZK03 .....	41
Tabel 4.10 Biaya Tenaga Kerja Langsung <i>Crank Shaft</i> SZK03 .....	42
Tabel 4.11 Biaya <i>Overhead</i> .....	43
Tabel 4.12 Biaya <i>Overhead Crank Shaft</i> SZK03 .....	43
Tabel 4.13 Biaya Pemasaran .....	44
Tabel 4.14 Biaya Pemasaran <i>Crank Shaft</i> SZK03.....	45
Tabel 4.15 Biaya Administrasi dan Umum.....	46
Tabel 4.16 Biaya Administrasi dan Umum <i>Crank Shaft</i> SZK03 .....	47
Tabel 4.17 Harga Pokok Produksi <i>Crank Shaft</i> SZK03 Menurut Perusahaan.....	48
Tabel 4.18 Harga Pokok Produksi <i>Crank Shaft</i> SZK03 dengan .....	49
Tabel 4.19 Penentuan Harga Jual <i>Crank Shaft</i> SZK03 Metode Perusahaan.....	51
Tabel 4.20 Data Biaya Penuh <i>Crank Shaft</i> SZK03.....	52
Tabel 4.21 Laporan Laba/Rugi <i>Crank Shaft</i> SZK03 .....	54
Tabel 4.22 Laporan Laba/Rugi <i>Crank Shaft</i> SZK03 Metode <i>Cost Plus Pricing</i> dengan Pendekatan Full Costing .....	55
Tabel 5.1 Harga Jual <i>Crank Shaft</i> SZK03 Metode Perusahaan .....	57
Tabel 5.2 Harga Jual <i>Crank Shaft</i> SZK03 Metode <i>Cost Plus Pricing</i> .....	58
Tabel 5.3 Perbedaan Harga Jual <i>Crank Shaft</i> SZK03.....	59
Tabel 5.4 Perbandingan Laba Produk <i>Crank Shaft</i> SZK03 .....	60

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Perkembangan ekonomi saat ini tumbuh pesat dan tingkat persaingan usaha dan bisnis semakin ketat. Setiap tahun akan selalu hadir pendatang baru beragam kreativitas untuk memenangkan persaingan. Dalam menjalankan usaha serta untuk mampu bertahan dalam dunia persaingan bisnis yang ketat saat ini, setiap pemilik usaha harus dapat mengambil keputusan-keputusan yang tepat salah satunya dalam menentukan harga jual.

Kebijakan penentuan harga merupakan salah satu keputusan penting yang harus diambil oleh seorang manajer dalam mempertahankan eksistensi perusahaan dan untuk mendapatkan laba yang maksimum atas biaya-biaya yang telah dikorbankan terhadap produk atau jasa yang dihasilkan perusahaan. Harga dan biaya merupakan satu kebijakan yang tidak dapat dipisahkan, di mana penentuan harga akan dipengaruhi oleh pembebanan biaya-biaya yang telah dikeluarkan perusahaan atas suatu produk atau jasa.

Penetapan harga tidak didasarkan pada perkiraan saja, tetapi dengan perhitungan yang akurat dan teliti. Harga jual harus dapat menutup semua biaya yang dikeluarkan dan harus dapat menghasilkan laba yang diinginkan. Bagian penting dalam meningkatkan laba adalah bagaimana cara yang diperlukan dalam meningkatkan penjualan produk yang dihasilkan, karena semakin meningkatnya laba harus didukung juga dengan peningkatan penjualan dari produk barang atau jasa yang dihasilkan. Kualitas dan kuantitas produk barang atau jasa harus lebih diperhatikan, karena hal ini sangat berpengaruh terhadap peningkatan penjualan.

Penentuan harga jual dengan tepat, terlebih dahulu harus diketahui harga pokok produksi, karena harga pokok produksi merupakan komponen biaya yang langsung berhubungan dengan produksi. Penetapan harga pokok produksi memegang peranan yang sangat penting pada suatu perusahaan,

sebab dari harga pokok dapat dibuat analisis rencana dan kekuatan pemasaran, penentuan harga jual dan sebagai perencanaan laba perusahaan.

PT Pulogadung Tempajaya merupakan perusahaan yang bergerak di sektor otomotif, yang memproduksi komponen otomotif yang lebih banyak diperuntukan untuk kendaraan roda 4 (empat). Salah satu produk yang dihasilkan PT Pulogadung Tempajaya adalah *Crank Shaft*. *Crank Shaft* merupakan komponen utama dalam suatu mesin pembakaran dalam yang berfungsi mengubah gerakan naik turun yang dihasilkan oleh piston menjadi gerakan memutar yang nantinya akan diteruskan ke transmisi. Komponen tersebut merupakan komponen yang paling banyak dipesan dan rutin dipesan oleh pelanggan, maka dari itu *Crank Shaft* dipilih sebagai sampel dalam penelitian ini.

Hingga saat ini, PT Pulogadung Tempajaya dalam menentukan harga jual hanya perusahaan banyak membebankan pada biaya-biaya yang dikeluarkan pada saat produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya pembuatan produk, biaya *overhead* pabrik, biaya pembungkusan dan pendistribusian, dan ditambahkan keuntungan yang diharapkan perusahaan sebesar 10% atau sebesar Rp 991 per unit produk. Keterbatasan penentuan harga jual pada perusahaan karena pihak perusahaan tidak memperhitungkan semua biaya yang dikeluarkan secara terperinci dalam menentukan harga jual produk. Hal ini mengakibatkan penentuan harga jual yang tidak sesuai dengan kondisi yang sebenarnya. Sebagaimana yang telah diketahui bahwa semua biaya yang dikeluarkan, baik biaya produksi maupun biaya non produksi, harus diperhitungkan untuk penetapan harga jual sehingga laba yang didapatkan oleh perusahaan akan maksimal.

Dalam penelitian ini, penulis akan melakukan analisis penentuan harga jual dengan metode *Cost Plus Pricing*. Sebagaimana yang telah dijelaskan bahwa harga jual harus dapat menutup semua biaya yang dikeluarkan dan harus dapat menghasilkan laba yang diinginkan. *Cost Plus Pricing* yaitu penentuan harga jual dengan cara menambahkan laba yang diharapkan di atas biaya penuh masa yang akan datang untuk memproduksi

dan memasarkan produk. Penentuan Harga jual dengan metode *Cost Plus Pricing* diharapkan mampu menjadi referensi bagi perusahaan untuk menentukan harga jual yang tepat dan efisien, agar perusahaan dapat memperoleh laba sesuai dengan yang diharapkan serta dapat mempertahankan dan mengembangkan usaha agar mampu bersaing dengan perusahaan lain yang sejenis. Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk mengangkat judul penelitian “ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL DENGAN MENGGUNAKAN METODE *COST PLUS PRICING* PADA PT PULOGADUNG TEMPAJAYA”.

## **1.2 Rumusan Masalah**

- 1 Bagaimana menentukan harga jual *Crank Shaft* SZK03 menurut Perusahaan?
- 2 Bagaimana menentukan harga jual *Crank Shaft* SZK03 dengan Metode *Cost Plus Pricing*?
- 3 Berapakah perbedaan rugi/laba yang diperoleh perusahaan antara Metode Perusahaan dengan Metode *Cost Plus Pricing*?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

1. Mengetahui penentuan harga jual untuk *Crank Shaft* SZK03 menurut Perusahaan.
2. Mengetahui penentuan harga jual untuk *Crank Shaft* SZK03 menurut Metode *Cost Plus Pricing*.
3. Membandingkan rugi/laba yang diperoleh antara Metode Perusahaan dengan Metode *Cost Plus Pricing*.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

1. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pemikiran yang selanjutnya dapat membantu manajemen PT Pulogadung Tempajaya dalam menentukan harga jual guna peningkatan laba perusahaan di masa

yang akan datang agar memperoleh laba sesuai dengan target yang diinginkan.

## 2. Bagi Penulis

Penelitian ini dapat menambah pengetahuan dan kemampuan penulis dalam hal menentukan harga jual dengan Metode *Cost Plus Pricing*.

## 3. Bagi Pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan acuan dan referensi untuk penelitian-penelitian di bidang keuangan, terutama yang berkenaan dengan perhitungan harga jual dengan Metode *Cost Plus Pricing* pada perusahaan manufaktur.

### 1.5 Batasan Masalah

Agar penelitian ini mempunyai alur yang jelas dan tidak menyimpang dari pembahasan dan tujuan-tujuan yang telah ditetapkan, maka dibuatlah beberapa pembatasan masalah sebagai berikut:

1. Penelitian dilakukan di PT Pulogadung Tempajaya.
2. Data penelitian yang digunakan adalah data keuangan tahun 2014-2018.
3. Produk yang diteliti adalah produk *Crank Shaft SZK 03*.
4. Perhitungan harga jual menggunakan Metode *Cost Plus Pricing* dengan pendekatan *full costing*.

### 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 masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan masalah, 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, serta kerangka berpikir.

## BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini meliputi waktu dan lokasi, jenis data dan sumber data yang dibutuhkan, teknik pengumpulan data, dan teknik pengolahan data.

## BAB IV : PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Bab ini berisikan hasil pengumpulan data, baik data primer maupun data sekunder yang dibutuhkan untuk pengolahan data sesuai dengan metode *Cost Plus Pricing* pendekatan *Full Costing*. Pengolahan data tersebut akan digunakan dalam analisis data.

## BAB V : ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisikan analisis serta pembahasan terhadap hasil yang diperoleh dari pengolahan data melalui BAB IV.

## BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisikan kesimpulan dari penelitian yang dilakukan, serta saran-saran yang diperlukan perusahaan dan penelitian selanjutnya.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1 Biaya**

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

Menurut Sujarweni (2015), 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.

Menurut Bustami dan Nurlela (2013), biaya atau cost adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. Biaya ini belum habis masa pakainya, dan digolongkan sebagai aktiva yang dimasukkan dalam neraca. Berdasarkan pendapat ahli di atas, dapat disimpulkan bahwa biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu.

##### **2.1.2 Klasifikasi Biaya**

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. Menurut Sujarweni (2015), angka-angka yang disebut sebagai biaya dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

#### **1. Berdasarkan Pengelompokan Biaya**

Klasifikasi biaya berdasarkan pengelompokan biaya dibagi menjadi 2 (dua), yaitu:

a. Biaya Pabrikase/Pabrik/Manufaktur

- 1) Biaya Bahan Baku. Biaya bahan baku adalah biaya yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku utama yang dipakai untuk memproduksi barang.
- 2) Biaya Tenaga Kerja Langsung. Biaya tenaga kerja langsung adalah biaya yang dikeluarkan untuk membayar tenaga kerja utama yang langsung berhubungan dengan produk yang diproduksi dari bahan baku mentah menjadi barang jadi.
- 3) Biaya *Overhead* Pabrik. Biaya *overhead* pabrik adalah biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi barang, selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Biaya *overhead* pabrik terdiri dari:
  - Bahan Tidak Langsung, yaitu biaya yang dikeluarkan untuk membeli bahan yang dibutuhkan untuk menyelesaikan suatu produk, namun pemakaiannya sedikit.
  - Tenaga Kerja Tidak Langsung, yaitu biaya yang dikeluarkan untuk membayar gaji tenaga kerja namun tenaga kerja tersebut secara tidak langsung mempengaruhi pembuatan barang jadi.
  - Biaya Tidak Langsung Lainnya, yaitu biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi barang yang secara tidak langsung berkaitan dengan produksi barangnya.

b. Biaya Komersial

- 1) Biaya Pemasaran. Biaya pemasaran adalah biaya-biaya yang dikeluarkan untuk keperluan melaksanakan kegiatan pemasaran atau promosi produk.
- 2) Biaya Administrasi. Biaya Administrasi adalah biaya-biaya yang dikeluarkan untuk mengkoordinasi dan mengendalikan kegiatan produksi dan pemasaran produk.

## 2. Berdasarkan Perilaku Biaya

Klasifikasi biaya berdasarkan perilaku biaya dibagi menjadi 4 (empat), yaitu:

- a. Biaya Variabel. Biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya berubah-ubah, namun perubahannya sebanding dengan perubahan volume produksi atau penjualan.
- b. Biaya Tetap. Biaya tetap adalah biaya yang tidak berubah jumlahnya walaupun jumlah yang diproduksi atau dijual berubah dalam kapasitas normal.
- c. Biaya Semi Variabel. Biaya semi variabel adalah biaya yang jumlahnya ada yang berubah-ubah sesuai dengan perubahan kuantitas dan ada tarif tetapnya,
- d. Biaya Bertingkat. Biaya bertingkat adalah biaya yang dikeluarkan sifatnya tetap, dan harus dikeluarkan dalam suatu rentang produksi.

## 3. Berdasarkan Pengambilan Keputusan

Klasifikasi biaya berdasarkan pengambilan keputusan dibagi menjadi 2 (dua), yaitu:

- a. Biaya Relevan. Biaya relevan adalah biaya yang harus direncanakan terlebih dahulu karena biaya ini akan mempengaruhi pengambilan keputusan perusahaan masa mendatang.
- b. Biaya Tidak Relevan. Biaya tidak relevan adalah biaya yang tidak berbeda diantara alternatif tindakan yang sudah ada. Biaya ini tidak mempengaruhi pengambilan keputusan dan akan tetap sama jumlahnya tanpa memperhatikan alternatif yang dipilih.

## 4. Berdasarkan Sesuatu yang dibiayai

Klasifikasi biaya berdasarkan sesuatu yang dibiayai dibagi menjadi 2 (dua), yaitu:

- a. Biaya Langsung (*Direct Cost*). Biaya langsung adalah biaya yang manfaatnya langsung dapat diidentifikasi pada produk yang dibuat.
  - b. Biaya Tidak Langsung (*Indirect Cost*). Biaya tidak langsung adalah biaya yang manfaatnya tidak dapat diidentifikasi kepada produk yang dibuat.
5. Berdasarkan Biaya Kesempatan (*Opportunity Cost*)

Klasifikasi biaya berdasarkan biaya kesempatan adalah manfaat yang akan diperoleh jika salah satu alternatif dipilih dari beberapa alternatif yang ada, atau dengan kata lain pendapatan yang tidak jadi diperoleh karena telah memilih salah satu alternatif yang tersedia. Untuk mengambil keputusan memilih salah satu alternatif seharusnya mempertimbangkan biaya dan pendapatan yang akan muncul.

## **2.2 Harga Pokok Produksi**

### **2.2.1 Pengertian Harga Pokok Produksi**

Menurut Bustami (2010), 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. Mulyadi (2001), mengungkapkan harga pokok produksi adalah total biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk yang siap untuk dijual. Sedangkan menurut Supriyono (2000), harga pokok produksi adalah semua elemen biaya yang diproduksi baik tetap maupun variabel. Berdasarkan pendapat para ahli tersebut, dapat disimpulkan harga pokok produksi adalah total dari biaya-biaya produksi, baik biaya tetap maupun biaya variabel dalam mengolah bahan baku menjadi produk siap untuk dijual.

### 2.2.2 Metode Penentuan Harga Pokok Produksi

Penting bagi setiap perusahaan untuk menghitung biaya produksi secara rinci sebagai dasar untuk menghitung harga pokok produksi. Ada dua metode yang bisa digunakan oleh perusahaan pada saat akan menetapkan harga pokok produksi, yaitu *full costing* dan *variable costing*. Apabila menggunakan metode *full costing*, setiap biaya produksi akan dihitung, baik biaya yang sifatnya variabel maupun yang bersifat tetap. Biaya-biaya yang dimaksud diantaranya biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya *overhead* pabrik. Sementara jika menggunakan metode *variable costing*, biaya produksi yang akan dihitung hanya biaya yang bersifat *variabel* saja.

Dengan menentukan harga pokok produksi, maka perusahaan dapat mengetahui biaya produksi yang akan dikeluarkan dan lebih mudah menentukan harga jual dari suatu pesanan akan sesuai dengan biaya produksi yang telah dikeluarkan untuk memproduksi pesanan tersebut. Laba yang diperoleh perusahaan pun dapat lebih optimal. Sebab, harga jual yang dibebankan kepada pemesan ditentukan oleh besarnya biaya produksi yang dikeluarkan untuk memproduksi pesanan tersebut.

Berikut penjelasan lebih rinci mengenai metode *full costing* dan *variable costing* yaitu:

#### 1. Metode *Full Costing*

Metode *full costing* adalah metode untuk menentukan harga pokok produksi, dengan membebankan semua biaya produksi tetap maupun variabel pada produk yang dihasilkan. Menurut Supriyono (2002), menerangkan metode *full costing* adalah konsep penentuan harga pokok penuh, membebankan semua elemen biaya produksi, baik biaya tetap maupun biaya variabel, ke dalam harga pokok produk. Oleh karena itu, elemen biaya produksi pada konsep penentuan harga pokok penuh meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik. Sedangkan

Mulyadi (2001), mendefinisikan metode *full costing* merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi ke dalam harga pokok produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik, baik yang berperilaku variabel maupun tetap.

Perhitungan harga pokok produksi dengan metode *full costing* memiliki beberapa kelebihan, diantaranya adalah:

- 1) Menampilkan biaya *overhead* sesungguhnya sebab mengandung dua jenis biaya *overhead* yakni tetap dan *variable*.
- 2) Metode ini mampu menunda pembebanan biaya *overhead* saat produk belum laku terjual.
- 3) Pembebanan biaya *overhead* atas barang yang belum laku bisa dialihkan untuk mengurangi atau menambah harga pokok dalam persediaan.

Harga pokok produksi menurut metode *full costing* terdiri dari unsur biaya produksi berikut 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 variabel	<u>Rp xxx +</u>
<b>Harga pokok produk</b>	<b>Rp xxx</b>

## 2. Metode *Variable Costing*

Metode *variable costing* adalah metode untuk menentukan harga pokok produk dengan hanya memperhitungkan biaya produksi variabel saja. Kalkulasi biaya produksi variabel (*variable costing*) menurut Prawironegoro (2009) adalah pengorbanan sumber daya untuk menghasilkan barang atau jasa di mana hanya diperhitungkan biaya variabel saja, yang terdiri dari biaya bahan langsung, berhubungan dengan volume kegiatan produksi, maka disebut kalkulasi biaya produk langsung (*direct costing*). Menurut Samryn

(2001), pendekatan *variable costing* juga dikenal sebagai *contribution approach* adalah salah satu format laporan laba rugi yang mengelompokkan biaya berdasarkan perilaku biaya di mana biaya-biaya dipisahkan menurut kategori biaya variabel dan biaya tetap dan tidak dipisahkan menurut fungsi-fungsi produksi, administrasi, dan penjualan.

Dalam pendekatan *variable costing*, dari semua unsur biaya produksi hanyalah biaya-biaya produksi variabel yang diperhitungkan sebagai elemen harga pokok produk. Oleh karena itu, pendekatan *variable costing* bagi manajemen lebih baik digunakan sebagai alat perencanaan dan pengambilan keputusan-keputusan jangka pendek yang tidak mengharuskan pertimbangan tentang biaya-biaya non produksi. Selain itu, banyak yang beranggapan bahwa metode ini tidak sesuai dengan prinsip akuntansi dan menyebabkan naik turunnya laba karena adanya perubahan dalam penjualan.

Harga pokok produksi menurut metode *variable costing* terdiri dari unsur biaya produksi berikut:

Biaya bahan baku	Rp xxx
Biaya tenaga kerja langsung	Rp xxx
Biaya <i>overhead</i> pabrik variabel	<u>Rp xxx +</u>
<b>Harga Pokok Produk</b>	<b>Rp xxx</b>

### 2.3 Harga Pokok Penjualan

Harga pokok penjualan adalah harga barang yang dijual. Penentuan harga pokok penjualan pada perusahaan industri pada umumnya memakai perhitungan persediaan awal produk jadi, ditambah dengan jumlah harga produksi (harga pokok produk) dan dikurangi dengan persediaan akhir produk. Jadi, pengertian mengenai harga pokok penjualan ini berdasarkan prinsip akuntansi Indonesia menjelaskan bahwa saldo awal dari persediaan ditambah harga pokok barang-barang yang dibeli untuk dijual, dikurangi

jumlah persediaan akhir. Persediaan akhir sendiri merupakan harga pokok barang yang harus dibandingkan pendapatan untuk masa yang bersangkutan. Untuk perusahaan industri, harga pokok penjualan meliputi ongkos-ongkos bahan dasar, tenaga kerja, dan ongkos pabrik tidak langsung yang telah dikeluarkan dalam proses pembuatan barang yang kemudian berhasil dijual selama satu periode akuntansi. Unsur biaya-biaya yang terdapat pada perhitungan harga pokok penjualan, yaitu:

Persediaan awal .....		Rp. xxxxx
Pembelian.....	Rp. xxxxx	
Biaya angkut pembelian	Rp. xxxxx	
	_____ +	
	Rp. xxxxx	
Retur pembelian	Rp. xxxxx	
Potongan pembelian	Rp. xxxxx	
	_____ +	
	Rp. xxxxx	
Pembelian bersih .....		Rp. xxxxx
		_____ +
Barang yang tersedia untuk dijual .....		Rp xxxxx
Persediaan akhir .....		Rp xxxxx
		_____ -
Harga Pokok Penjualan .....		Rp xxxxx

## 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 sebenar-benarnya, selalu dievaluasi 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 berakibat larnya 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. Sedangkan menurut Lasena (2013), harga jual adalah sejumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk memproduksi suatu barang atau jasa ditambah dengan persentase laba yang diinginkan perusahaan, karena itu untuk mencapai laba yang diinginkan oleh perusahaan salah satu cara yang dilakukan untuk menarik minat konsumen adalah dengan cara menentukan harga yang tepat untuk produk yang terjual.

#### **2.4.2 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penetapan Harga**

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

##### **1. Faktor Internal**

Faktor internal yang mempengaruhi keputusan 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.

#### **2.4.3 Metode Penentuan Harga Jual**

Menurut Mulyadi (2001), 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. Menurut Sujarweni (2015), metode penetapan harga terdiri dari tiga macam, yakni:

1. Metode Penetapan Harga Jual Berdasarkan Biaya

Metode penetapan harga jual yang berdasarkan biaya dalam bentuk yang paling sederhana, yaitu:

a. Metode *Cost Plus Pricing*

Metode penetapan harga jual *Cost Plus Pricing*, biaya yang digunakan sebagai dasar penentuan, dapat didefinisikan sesuai dengan metode penentuan harga pokok produk yang digunakan. Dalam menghitung harga jual dengan metode *Cost Plus Pricing*, digunakan rumus:

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

b. Metode *Mark Up Pricing*

*Mark up pricing* banyak digunakan oleh para pedagang. Para pedagang akan menentukan harga jualnya dengan cara menambahkan *mark up* yang diinginkan pada harga beli per satuan. Persentase yang ditetapkan berbeda untuk setiap jenis barang. Dalam menghitung harga jual dengan metode *mark up pricing*, digunakan rumus:

$$\text{Harga Jual} = \text{Taksiran biaya penuh} + \text{Mark up}$$

c. Penetapan Harga *BEP (Break Even Point)*

Metode penetapan harga berdasarkan keseimbangan antara jumlah total biaya keseluruhan dengan jumlah total penerimaan keseluruhan. Dalam menghitung harga jual dengan metode *BEP*, digunakan rumus:

$$\text{BEP} = \frac{\text{Fixed Cost}}{\text{Price} - \text{Variable Cost}}$$

## 2. Penetapan Harga Berdasarkan Harga Pesaing/Kompetitor

Penetapan harga dilakukan dengan menggunakan harga kompetitor sebagai referensi. Dalam prakteknya, penetapan harga ini cocok untuk produk standar dengan kondisi pasar oligopoli (pasar dimana penawaran satu jenis barang dikuasai oleh beberapa perusahaan). Untuk memenangkan persaingan dan meraih konsumen sebanyak-banyaknya digunakan strategi harga. Strategi harga jual ini misalnya menetapkan harga di bawah harga pasar dengan maksud untuk meraih pangsa pasar.

## 3. Penetapan Harga Berdasarkan Permintaan

Proses penetapan harga yang didasari persepsi konsumen terhadap *value*/nilai yang diterima (*price value*), sensitivitas harga dan *perceived quality*. Untuk mengetahui *value* dari harga terhadap kualitas, maka analisa *Price Sensitivity Meter (PSM)* merupakan salah satu bentuk yang dapat digunakan. Pada analisa ini konsumen diminta untuk memberikan pernyataan dimana konsumen merasa harga murah, terlalu murah, terasa mahal, atau terlalu mahal, dan dikaitkan dengan kualitas yang diterima.

## 2.5 Laporan Keuangan

### 2.5.1 Pengertian Laporan Keuangan

Menurut Fahmi (2012), laporan keuangan adalah suatu informasi yang menggambarkan kondisi laporan keuangan suatu perusahaan dan lebih jauh informasi tersebut dapat dijadikan sebagai gambaran kinerja keuangan perusahaan tersebut. Sedangkan Sadeli (2014), menyatakan laporan keuangan adalah laporan tertulis yang memberikan informasi kuantitatif tentang posisi keuangan dan perubahan-perubahannya, serta hasil yang dicapai selama periode tertentu.

Pada dasarnya, laporan keuangan terdiri dari neraca dan perhitungan laba rugi serta laporan perubahan modal, dimana neraca

menunjukkan atau menggambarkan jumlah aktiva, hutang dan modal dari suatu perusahaan pada tanggal tertentu, dan perhitungan laporan laba rugi memperlihatkan hasil-hasil yang telah dicapai oleh perusahaan serta biaya yang terjadi selama periode tertentu, sedangkan laporan perubahan modal menunjukkan sumber dan penggunaan atau alasan-alasan yang menyebabkan perubahan modal perusahaan.

Biasanya, laporan keuangan dibuat per periode, yaitu tiga bulan atau enam bulan untuk kepentingan internal perusahaan. Sementara itu, untuk laporan lebih luas dilakukan satu tahun sekali. Disamping itu, dengan adanya laporan keuangan, dapat diketahui posisi perusahaan terkini setelah laporan keuangan tersebut dianalisis.

### **2.5.2 Neraca**

Neraca adalah salah satu bagian dari laporan keuangan suatu entitas bisnis/perusahaan yang di dalamnya terdapat informasi mengenai aktiva, kewajiban, serta ekuitas pemegang saham pada akhir periode akuntansi perusahaan tersebut. Menurut Kasmir (2014), neraca adalah laporan yang menunjukkan posisi keuangan perusahaan pada tanggal tertentu. Sedangkan menurut Munawir (2010), neraca adalah laporan yang sistematis tentang aktiva, hutang serta modal dari suatu perusahaan pada suatu saat tertentu.

Berdasarkan pada pengertian neraca di atas, terdapat tiga unsur penting di dalam neraca keuangan, yaitu Aktiva, Passiva, dan Modal. Berikut penjelasan mengenai unsur-unsur neraca tersebut:

#### **1. Aktiva (Aset)**

Aktiva atau aset adalah kekayaan yang dimiliki oleh suatu entitas bisnis yang diharapkan memberikan manfaat usaha di masa depan. Aktiva dapat dibedakan menjadi dua jenis, yaitu:

##### **a. Aktiva Lancar**

Aktiva lancar adalah kekayaan perusahaan yang berupa uang tunai (kas) dan kekayaan lain yang mudah diuangkan (atau dalam

jangka waktu pendek dapat ditukarkan menjadi uang tunai), seperti piutang, surat-surat berharga, persediaan barang, dan biaya dibayar di muka.

b. Aktiva Tetap

Aktiva tetap adalah kekayaan yang dimiliki oleh perusahaan dalam jangka waktu lama, seperti gudang, tanah, mesin, dan peralatan.

2. Passiva (Hutang)

Hutang adalah kewajiban pembayaran yang harus dilakukan oleh suatu entitas bisnis kepada pihak lain, baik dalam jangka panjang maupun jangka pendek. Hutang dapat dibedakan menjadi dua, yaitu:

a. Hutang Jangka Panjang

Hutang jangka panjang adalah kewajiban keuangan perusahaan yang jangka waktu temponya lebih dari satu tahun, seperti hutang obligasi, hutang hipotik, dan pinjaman dari perusahaan lain.

b. Hutang Jangka Pendek

Hutang jangka pendek adalah seluruh kewajiban keuangan perusahaan yang jangka waktu temponya di bawah satu tahun atau kurang satu tahun, seperti hutang dagang, hutang wesel, dan hutang pajak.

3. Modal

Modal adalah uang atau barang yang dipakai sebagai dasar untuk melakukan suatu pekerjaan. Dalam hal ini modal dalam neraca adalah saldo dari modal akhir sebuah perusahaan dalam satu periode akuntansi.

### **2.5.3 Laba Rugi**

Laporan laba rugi merupakan suatu laporan yang sistematis mengenai penghasilan, biaya, rugi laba yang diperoleh oleh suatu perusahaan selama periode tertentu (Munawir, 2000). Laporan laba rugi juga merupakan tujuan utama untuk mengukur tingkat keuntungan dari perusahaan dalam suatu periode tertentu. Elemen-elemen yang terdapat dalam laporan laba rugi adalah sebagai berikut:

1. Pendapatan, merupakan arus masuk atau peningkatan aktiva lainnya dari sebuah perusahaan atau penyelesaian liabilitas selama periode tertentu karena pengiriman atau produksi barang dan menyelesaikan jasa.
2. Beban, merupakan arus keluar atau penggunaan aktiva atau timbulnya liabilitas selama periode tertentu karena pengiriman atau produksi barang dan menyelesaikan jasa.
3. Keuntungan, merupakan peningkatan ekuitas karena adanya transaksi perusahaan yang periferal atau secara kebetulan dihasilkan dari pendapatan atau investasi dari pemilik perusahaan.
4. Kerugian, merupakan penurunan ekuitas karena adanya transaksi perusahaan yang periferal atau secara kebetulan dihasilkan dari beban atau pendistribusian ke pemilik perusahaan.

### **2.5.4 Perubahan Modal**

Menurut Kasmir (2012), laporan perubahan modal adalah laporan yang berisi jumlah dan jenis modal yang dimiliki pada saat ini. Sedangkan menurut Sodikin dan Riyono (2014), laporan perubahan modal adalah laporan keuangan yang secara sistematis menyajikan informasi mengenai perubahan modal perusahaan akibat operasi perusahaan dan transaksi dengan pemilik pada satu periode akuntansi tertentu.

Sumber data (informasi akuntansi) dalam penyajian laporan perubahan modal diperoleh dari neraca lajur, diantaranya adalah:

- a. Modal awal, dilihat dari neraca saldo.
- b. Tambahan investasi (jika ada), dapat diperoleh dari jurnal penyesuaian.
- c. Laba bersih dapat dilihat pada laporan laba rugi sebelah debit atau bisa juga dilihat dari neraca lajur pada kolom laba rugi.
- d. Data *prive* (pengambilan pribadi), dapat diambil dari lajur neraca sebelah debit.
- e. Rugi perusahaan dapat diambil dari lajur laba rugi sebelah kredit atau hasil dari perhitungan laba rugi.

## 2.6 Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1 menunjukkan daftar penelitian-penelitian terdahulu yang berkaitan dengan topik penelitian yang akan dilakukan.

Tabel 2.1 Daftar Penelitian Terdahulu

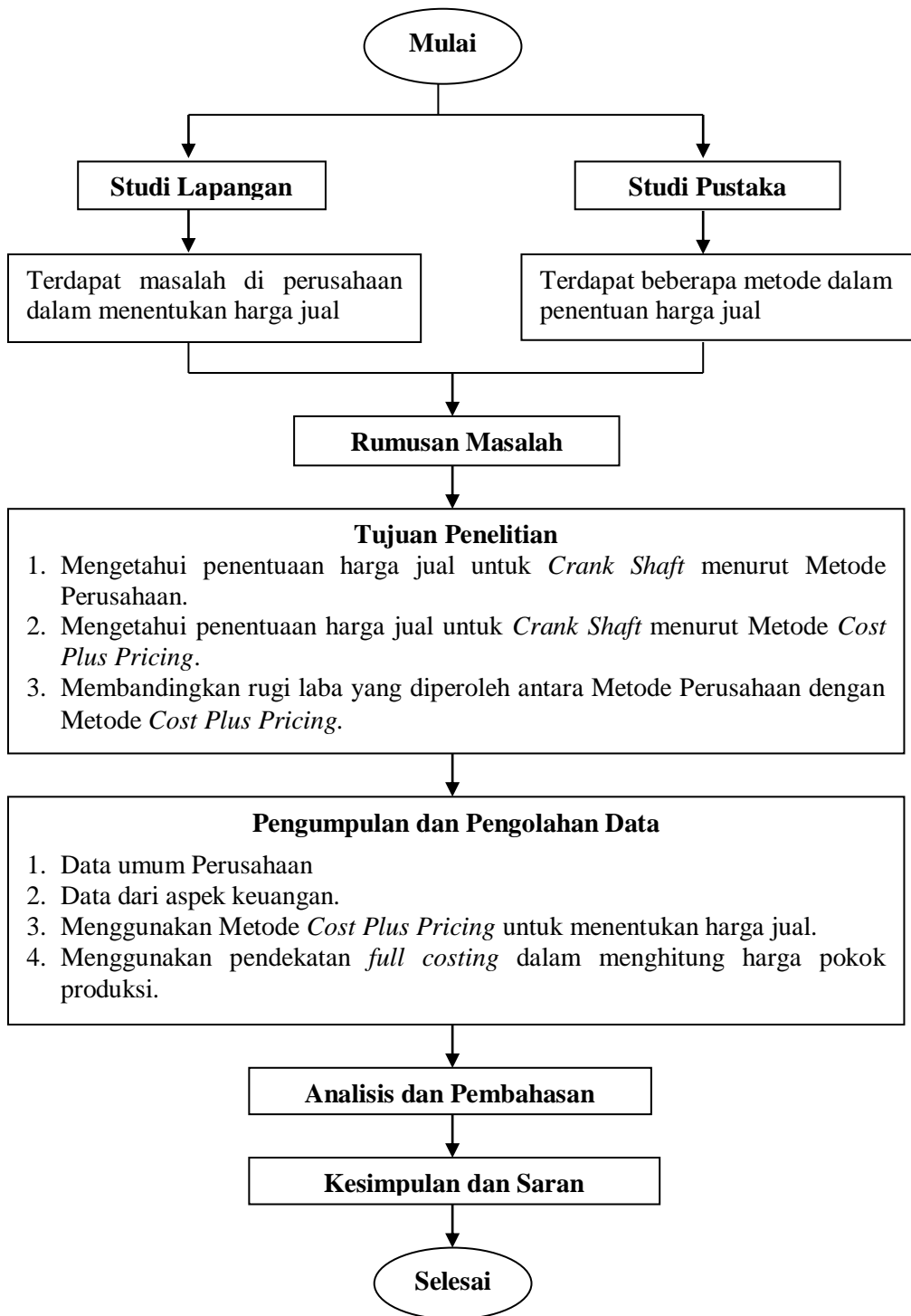
No.	Nama Peneliti dan Tahun	Judul Penelitian	Metode yang digunakan	Hasil
1.	Cesar Yoga Pratama (2018)	Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dalam Penentuan Harga Jual Produk Pada UKM Gudange Tahu Takwa (GTT) Kediri.	Metode <i>Cost Plus Pricing</i> dengan pendekatan <i>Full Costing</i>	Perhitungan harga jual menggunakan metode <i>Cost Plus Pricing</i> menghasilkan harga jual yang lebih tinggi dibandingkan dengan metode yang ditetapkan oleh perusahaan, namun perusahaan akan mendapatkan keuntungan yang lebih efisien karena penulis menghitung segala aspek biaya termasuk biaya <i>overhead</i> pabrik, sedangkan perusahaan hanya memperhitungkan biaya-biaya yang dikeluarkan saat produksi.
2.	Dwi Ratna Nurpitasari (2017)	Pendekatan <i>Cost Plus Pricing</i> Dalam Penentuan Harga Jual Roti Pada UD Ganysha Kediri	Metode <i>Cost Plus Pricing</i> dengan pendekatan <i>Full Costing</i>	Harga jual menggunakan metode <i>Cost Plus Pricing</i> lebih tinggi dibandingkan dengan harga jual yang ditetapkan UD. Ganysha Kediri, namun perusahaan masih dapat bersaing dengan perusahaan lain yang sejenis.

No.	Nama Peneliti dan Tahun	Judul Penelitian	Metode yang digunakan	Hasil
3.	Destiara Anggraini (2018)	Analisis Penetapan Harga Jual Dengan Menggunakan Metode <i>Cost Plus Pricing</i> Pada PT Bahana Unindo Teknik	Metode <i>Cost Plus Pricing</i> dengan pendekatan <i>Full Costing</i>	<p>1. Harga jual dengan metode <i>Cost Plus Pricing</i> lebih tinggi dibandingkan dengan harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan.</p> <p>2. Laba bersih yang didapatkan menurut metode <i>Cost Plus Pricing</i> lebih besar dibandingkan metode perusahaan dan metode perusahaan pendekatan <i>full costing</i>.</p>
4.	Ghina Silvia Hidayat (2016)	Analisis Penentuan Harga Jual Produk Dengan Menggunakan Metode <i>Cost Plus Pricing</i> Pada PO Anggrek	Metode <i>Cost Plus Pricing</i> dengan pendekatan <i>Full Costing</i>	<p>1. Harga jual dengan metode <i>Cost Plus Pricing</i> lebih tinggi dibandingkan dengan harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan.</p> <p>2. Perhitungan laba rugi yang dihitung dengan metode <i>full costing</i> lebih kecil dibandingkan perhitungan dengan metode perusahaan. Hal ini disebabkan karena pada perhitungan perusahaan, perusahaan tidak menghitung biaya administrasi dan biaya penyusutan. Laba yang tinggi ini, mengakibatkan pajak yang dikeluarkan perusahaan juga lebih besar dan hal itu akan merugikan perusahaan.</p>
5.	Siti Nabilah (2016)	Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Meubel Menggunakan Metode <i>Full Costing</i> Sebagai Dasar Untuk Menentukan Harga Jual Pada CV Meubel Berkah	Metode <i>Cost Plus Pricing</i> dengan pendekatan <i>Full Costing</i>	<p>1. Hasil perhitungan harga pokok produksi yang dihasilkan perusahaan lebih kecil daripada hasil perhitungan harga pokok produksi menggunakan metode <i>full costing</i>. Hal ini disebabkan karena perusahaan dalam menghitung harga pokok produksi tidak memperhitungkan biaya overhead pabrik tetap. Sehingga, laba yang didapatkan perusahaan lebih besar dari yang seharusnya jika dihitung berdasarkan metode <i>full costing</i>. Hal ini berdampak pada pembayaran pajak yang dibayar oleh perusahaan selama ini lebih besar dari yang seharusnya (berdasarkan harga pokok produksi metode <i>full costing</i>).</p> <p>2. Harga jual yang ditetapkan perusahaan lebih besar dari harga jual berdasarkan metode <i>Cost Plus Pricing</i>, namun bila dibandingkan dengan harga dari perusahaan pesaing, harga yang ditetapkan oleh CV Meubel Berkah masih rendah.</p>

Hasil dari penelitian di atas dapat disimpulkan bahwa tidak semua penentuan harga jual dengan metode *Cost Plus Pricing* akan lebih tinggi jika dibandingkan dengan harga jual yang ditetapkan perusahaan, perusahaan harus tetap melihat harga yang ditawarkan pesaing agar perusahaan dapat menawarkan harga jual yang dinilai wajar oleh konsumen dan tetap mampu bersaing dengan para kompetitor lainnya. Pendekatan yang dilakukan dalam penelitian di atas adalah pendekatan *full costing* yaitu menghitung segala aspek biaya yang dikeluarkan perusahaan sehingga menghasilkan perhitungan yang lebih akurat. Oleh sebab itu, perusahaan dapat menentukan harga jual yang sesuai dengan biaya yang dikeluarkan saat proses produksi.

## **2.7 Kerangka Kerja Penelitian**

Penelitian ini diawali dengan melakukan studi lapangan dan studi pustaka. Studi lapangan dilakukan dengan cara melakukan wawancara dan dokumentasi, sedangkan studi pustaka yang dilakukan oleh penulis yaitu mengumpulkan informasi dan data dari dokumen yang ada dalam perusahaan, laporan, jurnal buku maupun sumber pustaka lainnya. Selanjutnya, penelitian dilakukan dengan menetapkan rumusan masalah dan tujuan penelitian yang akan dijadikan pedoman dalam menyelesaikan penelitian. Setelah itu, menentukan metode pengumpulan dan pengolahan data yang digunakan. Selanjutnya, hasil pengumpulan data akan diolah dengan menggunakan *Metode Cost Plus Pricing* dengan pendekatan *Full Costing*. Selanjutnya, hasil pengolahan data akan dianalisis untuk mendapatkan hasil penelitian. Setelah itu, berdasarkan hasil penelitian yang telah ditetapkan akan ditarik kesimpulan terhadap penelitian yang dilakukan dan disampaikan saran terkait metode yang digunakan oleh perusahaan terkait dengan penentuan harga jual. Gambar 2.1 menggambarkan kerangka kerja penelitian yang digunakan dalam penelitian.



Gambar 2.1 Kerangka Kerja Penelitian

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian**

Untuk memperoleh data yang diperlukan maka penulis melakukan penelitian di PT Pulogadung Tempajaya yang berlokasi di Jl Pulogadung 12, Kawasan Industri Pulogadung, Jakarta 13920, Indonesia. Adapun pelaksanaan penelitian dilaksanakan selama bulan September 2018 s.d. bulan Juli 2019.

#### **3.2 Jenis Data**

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

##### **1. Data Kuantitatif**

Data kuantitatif adalah data yang berupa angka-angka atau jumlah dengan satuan ukur yang dapat diukur secara sistematis. Data kuantitatif yang digunakan adalah data dari aspek keuangan PT Pulogadung Tempajaya pada tahun 2014 s.d. 2018, diantaranya adalah:

- a. Biaya Produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik.
- b. Biaya Pemasaran, yang terdiri dari biaya promosi dan biaya distribusi.
- c. Biaya Administrasi dan Umum.
- d. Harga Jual Produk *Crank Shaft* Tahun 2014 s.d. 2018.
- e. Laporan Laba/Rugi.

##### **2. Data Kualitatif**

Data kualitatif adalah data yang tidak dapat dihitung atau diukur dengan angka-angka, namun mampu memberikan informasi tambahan berupa uraian atau keterangan. Data kualitatif yang

digunakan adalah data umum perusahaan, seperti profil perusahaan, sejarah perusahaan, dan sasaran mutu perusahaan.

### **3.3 Sumber Data**

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

#### **1. Data Primer**

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumber pertama yaitu individu atau perseorangan yang membutuhkan pengelolaan lebih lanjut seperti hasil wawancara atau hasil pengisian kuesioner. Data primer yang digunakan dalam penelitian ini berupa tanya jawab langsung dengan pihak-pihak terkait informasi mengenai harga jual produk, biaya produksi, biaya pemasaran, dan laporan laba/rugi tahun 2014 s.d. 2018 yang dibutuhkan dalam penelitian ini.

#### **2. 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.

### **3.4 Metode Pengumpulan Data**

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

#### **1. Studi Lapangan**

Studi lapangan dilakukan dengan cara mengadakan pengamatan langsung pada perusahaan yang menjadi objek penelitian yang dilakukan pada saat praktik kerja lapangan (PKL) 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. Melalui metode ini diperoleh data berupa data-data biaya produksi, harga produk, biaya pemasaran, biaya administrasi dan umum.

## 2. Studi Pustaka

Studi pustaka merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan mencari, mengumpulkan, membaca, mempelajari, serta memahami literatur referensi yang bersumber dari buku, jurnal, makalah, dan sumber lainnya yang relevan dengan permasalahan yang dikaji guna mendapatkan kejelasan konsep dan landasan teori yang berkaitan dengan pembahasan.

### 3.5 Teknik Pengolahan dan Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif kuantitatif, yaitu dengan merekomendasikan penentuan harga jual yang dimana metode ini disajikan dengan angka-angka. Penulis mengumpulkan dan mengklasifikasikan data untuk selanjutnya data tersebut digunakan untuk menghitung harga pokok produksi *Crank Shaft* dalam menentukan harga jual melalui metode *Cost Plus Pricing* dengan pendekatan *full costing* berdasarkan pada PT Pulogadung Tempajaya.

Langkah-langkah analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengumpulkan data-data yang dibutuhkan yang berkaitan dengan proses produksi untuk dijadikan dasar penentuan biaya produksi.
2. Menghitung pembebanan yang diberikan untuk produk *Crank Shaft* SZK03.

Rumus:

$\text{Pembelian} = \frac{\text{Total Produk Yang dihasilkan}}{\text{Unit Produk } \textit{Crank Shaft} \text{ SZK03}} \times 100\%$
--

3. Menghitung harga pokok produksi menggunakan metode *full costing*. Metode *full costing* adalah metode penentuan harga pokok produksi yang membebankan seluruh biaya produksi baik yang bersifat 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, yakni sebagai berikut:

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

4. Menentukan harga jual menggunakan 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. Harga jual ditentukan dengan menambah biaya masa yang akan datang dengan suatu *persentase mark-up* (tambahan diatas jumlah biaya). Harga jual produk atau jasa dalam keadaan normal ditentukan dengan rumus sebagai berikut:

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

Menurut Mulyadi (2001), taksiran biaya penuh dapat dihitung dengan dua pendekatan, yaitu *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 <i>overhead</i> 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>
<b>Taksiran biaya penuh</b>		<b><u>Rp xxx</u></b>

5. Membandingkan antara harga jual yang ditetapkan perusahaan dengan harga jual dengan metode *Cost Plus Pricing*.
6. Membandingkan rugi/laba menggunakan metode perusahaan dengan rugi/laba yang menggunakan metode *Cost Plus Pricing* dengan pendekatan *full costing*.
7. Menyusun kesimpulan dan rekomendasi berdasarkan analisis dari tahap keempat dan kelima.

## BAB IV

### PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

#### 4.1 Pengumpulan Data

##### 4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan

###### 1. Profil Perusahaan

Nama Perusahaan	: PT Pulogadung Tempajaya
Tahun Berdiri	: 1993
Alamat	: Jl. Pulogadung 12, Kawasan Industri Pulogadung, Jakarta 13920, Indonesia
Jenis Usaha	: Pembuatan <i>Forging Product for Automotive parts, Motorcycle parts, Agriculture, Heavy Equipment.</i>
Telepon	: (62-21) 4608920, 4608921
Fax	: (62-21) 4608923
Email	: <a href="mailto:ptj-forging@centrin.net.id">ptj-forging@centrin.net.id</a>
Nomor TDP	: 09.04.1.29.16454
NPWP	: 01.628.574.4-007.000
SIUP	: 05/31/IU/I/PMDN/INDUSTRI/201
Luas Area	: - <i>Plant Area I</i> = 8000 M <sup>2</sup> - <i>Plant Area II</i> = 2700M <sup>2</sup>

###### 2. Sejarah Perusahaan

PT Pulogadung Tempajaya didirikan oleh sebuah keluarga yang terdiri dari Sutrisno Eddy Tjokro, Ir. Arwijanto Tjokro, dan Tjokro *Families*, pada tahun 1993 di Jakarta. PT Pulogadung Tempajaya adalah salah satu anak perusahaan dari TJOKRO *GROUP*, perusahaan ini bergerak pada bidang *forging* (penempaan) yang berbahan baku baja. Produksi awal yang dimulai sejak tahun 1994 adalah untuk memenuhi tuntutan dan tingginya permintaan

pada produk tempaan. Pada awal tahun 1994 perusahaan hanya memproduksi beberapa produk tempaan. Sebagai salah satu anak perusahaan dari TJOKRO GROUP, PT Pulogadung Tempajaya mengalami peningkatan yang cukup baik di bidang permesinan, pekerjaan logam, dan konstruksi.

PT Pulogadung Tempajaya sudah berdiri selama 25 tahun, saat ini kondisi perusahaan sudah banyak bekerjasama dengan perusahaan-perusahaan otomotif lainnya. PT Pulogadung Tempajaya mempunyai 2 (dua) tempat proses produksi yang lokasinya berdekatan. Sampai saat ini PT Pulogadung Tempajaya sudah menghasilkan kurang lebih 400 item produk yang berbahan baku baja, yang dibuat sesuai dengan permintaan dari pelanggan diantaranya adalah *Crank Shaft, Gear Spur, Drive Gear, Flange, Common Rail, Cam Shaft*, dsb.

### **3. Kebijakan Mutu Perusahaan**

PT Pulogadung Tempajaya adalah perusahaan bergerak dalam bidang *Forging* tertekad membuat produk terbaik dengan :

1. Mengutamakan Kepuasan Pelanggan.
2. Berkomitmen pada SCQDMI (*Safety, Cost, Quality, Delivery, Moral, Inovasi*) yang bersaing di Internasional.
3. Menerapkan sistem manajemen mutu ISO 9001 : 2015 dengan komitmen tinggi dan konsisten.

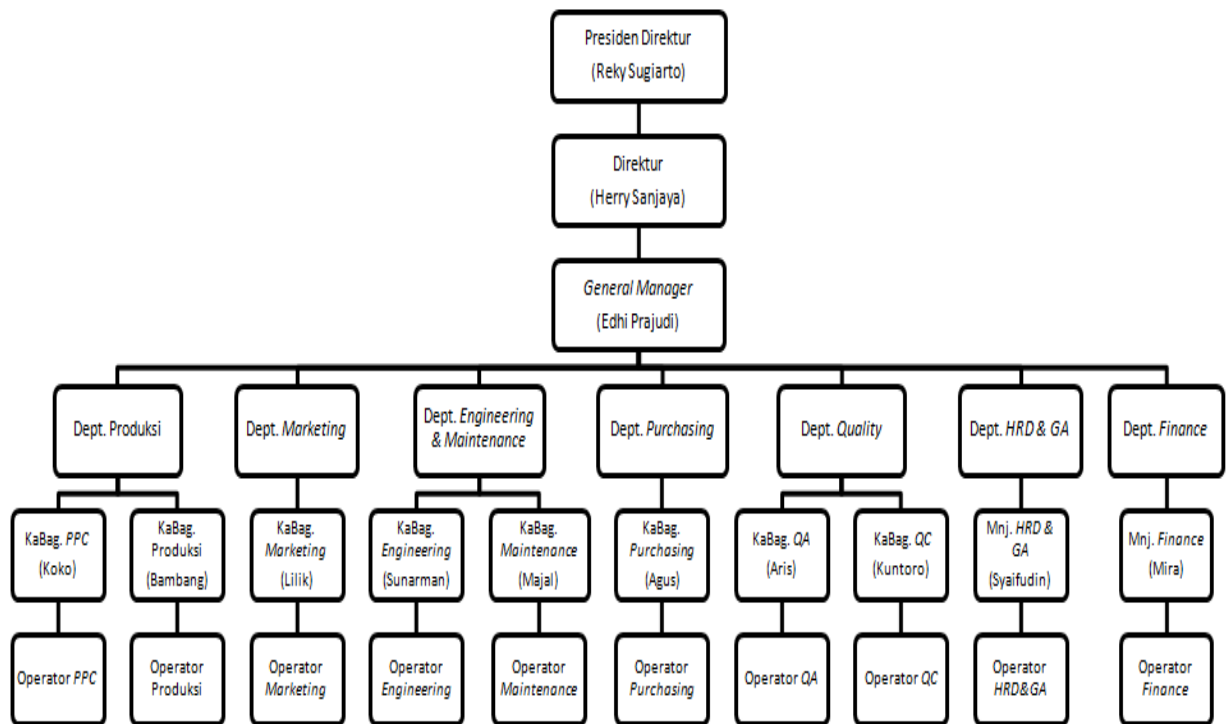
Kebijakan ini dikeluarkan untuk dipahami, dilaksanakan oleh seluruh karyawan PT Pulogadung Tempajaya dan bersifat terbuka untuk umum.

### **4. Struktur Organisasi**

Struktur organisasi pada PT Pulogadung Tempajaya merupakan struktur fungsional. Dapat dilihat bahwa karyawan digolongkan dalam divisi-divisi yang dipimpin oleh kepala divisi

masing-masing. Struktur organisasi PT Pulogadung Tempajaya dapat dilihat pada gambar 4.1.

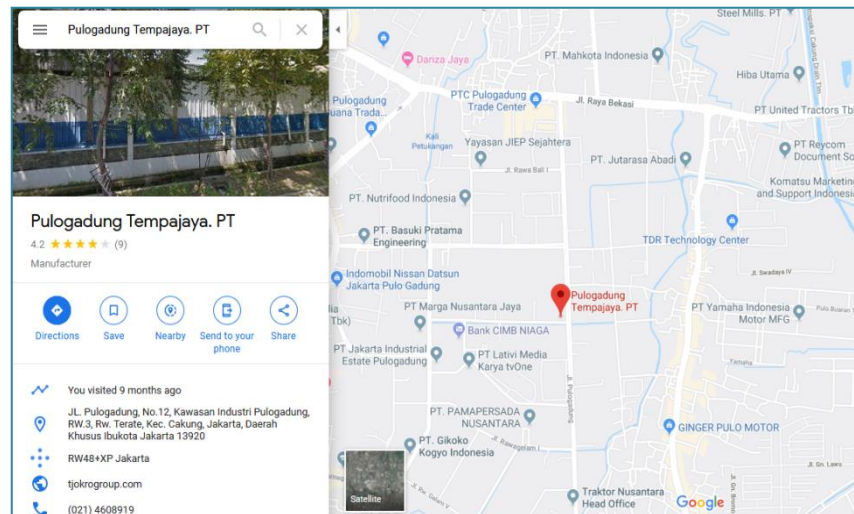
Pimpinan tertinggi dipegang oleh Presiden Direktur yang bertindak sebagai pengawas perusahaan dan dibantu oleh Direktur dan *General Manager*. Terdapat tujuh departemen di PT Pulogadung Tempajaya, di antaranya adalah Departemen Produksi, Departemen *Marketing*, Departemen *Engineering* dan *Maintenance*, Departemen *Purchasing*, Departemen *Quality*, Departemen *HRD&GA*, dan Departemen *Finance*.



Gambar 4.1 Struktur Organisasi  
(Sumber: PT Pulogadung Tempajaya)

## 5. Lokasi Perusahaan

PT Pulogadung Tempajaya berlokasi di Jl. Pulogadung 12, Kawasan Industri Pulogadung, Jakarta 13920, Indonesia. Gambar 4.2 menunjukkan peta lokasi PT Pulogadung Tempajaya.



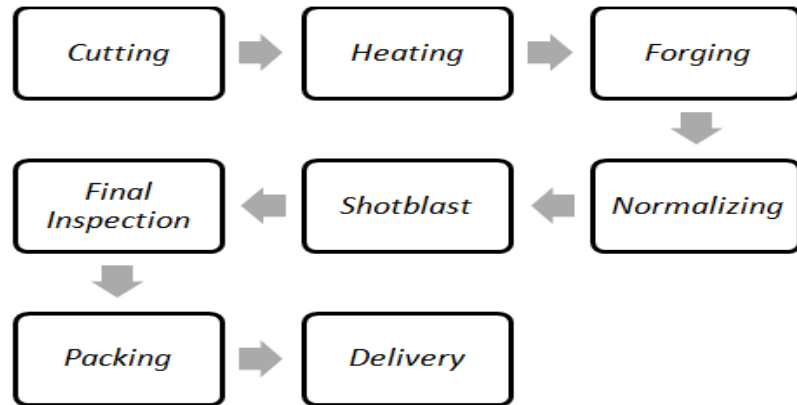
Gambar 4.2 Lokasi Perusahaan  
(Sumber: *Google Maps*)

### 4.1.2 Kegiatan Perusahaan

#### 1. Aspek Produksi

Bahan baku yang digunakan PT Pulogadung Tempajaya adalah baja yang berukuran 19mm s.d. 85mm. Bahan baku yang digunakan merupakan bahan impor dari negara Korea, Jepang dan Taiwan. Pembelian bahan baku impor setiap 3 (tiga) bulan sekali. Perusahaan memilih bahan baku impor karena menurut perusahaan produk yang dihasilkan nantinya akan memiliki kualitas yang bagus dan dapat memuaskan konsumennya. Selain baja, PT Pulogadung Tempajaya menggunakan bromus dan cairan anti karat sebagai bahan penolongnya, agar produk yang dihasilkan tidak mudah berkarat. Dalam menjalankan proses produksinya, PT Pulogadung Tempajaya menggunakan 4 (empat) jenis mesin, yaitu mesin *cutting*, mesin *forging*, mesin *dies*, dan mesin *inspection equipment*.

Dalam membuat produknya, PT Pulogadung Tempajaya telah menetapkan alur proses produksinya. Alur proses produksi dapat dilihat pada gambar 4.3 berikut:



Gambar 4.3 Alur Proses Produksi  
(Sumber: PT Pulogadung Tempajaya)

Berdasarkan gambar 4.3, berikut ini penjelasan dari alur proses produksi di PT Pulogadung Tempajaya :

1. *Cutting*

Proses *cutting* atau pemotongan adalah suatu proses pemotongan baja menjadi ukuran yang telah ditetapkan. Baja yang berukuran 6 meter, dipotong menjadi bagian-bagian kecil menggunakan mesin *cutting*.

2. *Heating*

Proses *heating* atau pemanasan yaitu proses pemanasan untuk melelehkan baja yang sudah dipotong agar mudah dibentuk. Baja yang berukuran kecil di masukan ke dalam mesin *Induction Heating* untuk proses pemanasan dalam suhu 1200 s.d. 1250 °C.

3. *Forging*

Proses *forging* atau penempaan adalah proses pembentukan logam untuk menghasilkan produk akhir dengan memberikan gaya tekan dengan laju pembebanan tertentu. Baja yang sudah

dilelehkan tadi, kemudian dibentuk atau dicetak sesuai dengan permintaan yang dipesan oleh konsumen.

4. *Normalizing*

Proses *Normalizing* merupakan proses perlakuan panas di mana proses pemanasan mencapai temperatur austenisasi dan kemudian didinginkan perlahan di udara hingga mencapai suhu kamar. Produk yang sudah diangkat, dinormalkan suhunya untuk melanjutkan ke proses berikutnya.

5. *Shotblast*

Proses *shotblast* adalah proses yang digunakan untuk membersihkan, memperkuat dan memoles logam. Setelah melewati beberapa tahap, produk yang sudah jadi akan menjadi hitam dan berkerak sehingga akan di bersihkan menggunakan *shotblast machine* untuk menghilangkan kotoran dan kerak yang menempel pada produk tersebut sehingga produk kembali menjadi putih bersih. Proses ini memakan waktu 20 s.d. 30 menit.

6. *Final Inspection*

Proses *Final Inspection* adalah pemeriksaan secara seksama terhadap suatu produk yang dihasilkan apakah sesuai dengan standar dan aturan yang telah ditetapkan padanya. Setelah produk dibersihkan, kemudian akan dilakukan *quality control* terhadap produk tersebut agar tidak terjadi kerusakan didalam produk tersebut dan untuk memastikan produk tersebut memiliki kualitas yang baik.

7. *Packing*

Proses *Packing* adalah pengemasan yang dilakukan oleh produksi setelah barang dinyatakan memenuhi standar. Produk yang dinyatakan lulus dan siap di kirim akan masuk ke tahap *packing* dimana produk akan di masukan ke dalam peti yang

dilapisi plastik dan sudah diberikan cairan anti karat agar saat pengiriman produk tidak ada yang berkarat.

8. *Delivery*

Proses *delivery* atau pengiriman adalah mempersiapkan pengiriman fisik barang dari gudang ketempat tujuan yang disesuaikan dengan dokumen pemesanan dan pengiriman serta dalam kondisi yang sesuai dengan persyaratan penanganan barangnya.

**2. Bidang Personalia**

PT Pulogadung Tempajaya hingga akhir tahun 2018, memiliki tenaga kerja sebanyak 441 karyawan, dengan 264 karyawan tetap dan 177 karyawan kontrak yang dapat dilihat pada tabel 4.1.

Tabel 4.1 Penempatan Karyawan PT Pulogadung Tempajaya

No	Nama Jabatan	Status	
		Tetap	Kontrak
1	Presiden Direktur	1	0
2	Direktur	1	0
3	<i>General Manager</i>	1	0
4	<i>HRD&amp;GA</i>	1	3
5	<i>Finance</i>	4	0
6	<i>Marketing</i>	4	0
7	Produksi/PPC	152	104
8	<i>Purchasing</i>	1	1
9	<i>QA/QC</i>	46	33
10	<i>Maintenance</i>	14	9
11	<i>Dies</i>	32	12
12	<i>Engineering</i>	7	3
13	Satpam	0	8
14	Kebersihan	0	4
Jumlah		264	177

(Sumber: PT Pulogadung Tempajaya)

Waktu operasional pabrik dibagi menjadi tiga *shift*, sedangkan waktu operasional *office* bersifat non *shift* dengan menggunakan waktu kerja di *shift* pertama. Tabel 4.2 menunjukkan pembagian kerja PT Pulogadung Tempajaya:

Tabel 4.2 Waktu Kerja

No	Keterangan	Waktu		
		<i>Shift</i> 1	<i>Shift</i> 2	<i>Shift</i> 3
1	Waktu Kerja (Senin-Jumat)	07.30 - 16.30	16.30 - 00.30	00.30 - 07.30
2	Waktu Lembur (Sabtu & Minggu)	07.30-15.30	15.30-23.30	23.30 - 07.30
3	Waktu Istirahat	12.00 - 13.00	20.30 - 21.30	03.30 - 04.30

(Sumber: PT Pulogadung Tempajaya)

### 3. Bidang Pemasaran

PT Pulogadung Tempajaya memproduksi komponen-komponen otomotif diantaranya adalah *Crank Shaft*, *Gear Spur*, *Drive Gear*, *Flange*, *Common Rail*, *Cam Shaft*, dsb. Sampai saat ini, produk yang paling banyak dipesan adalah *Crank Shaft*. Oleh sebab itu, *Crank Shaft* dipilih sebagai sampel dalam perhitungan harga jual dalam Tugas Akhir ini. *Crank Shaft* merupakan komponen utama dalam suatu mesin pembakaran dalam yang berfungsi mengubah gerakan naik turun yang dihasilkan oleh piston menjadi gerakan memutar yang nantinya akan diteruskan ke transmisi. Produk *Crank Shaft* dapat dilihat pada gambar 4.4.



Gambar 4.4 Produk *Crank Shaft*  
(Sumber: PT Pulogadung Tempajaya)

Adapun wilayah pemasaran yang dijangkau oleh PT Pulogadung Tempajaya yaitu seluruh Indonesia, khususnya Pulau Jawa, bahkan Mancanegara. Target pasar dari PT Pulogadung Tempajaya adalah perusahaan-perusahaan komponen-komponen otomotif, yang diantaranya adalah PT Aichi Forging Indonesia, PT Diametral Involute, PT EXEDY Motorcycle Indonesia, PT Inti Ganda Perdana, PT Mesin Isuzu Indonesia, PT Morita Tjokro Gearindo, PT Otics Indonesia, dsb.

Penjualan produk pada PT Pulogadung Tempajaya selama tahun 2014 s.d. 2018 dapat dilihat pada tabel 4.3 berikut:

Tabel 4.3 Penjualan Produk PT Pulogadung Tempajaya

<b>Tahun</b>	<b>Unit Produk (Unit)</b>
2014	10.849.256
2015	10.865.728
2016	10.885.360
2017	10.901.254
2018	10.915.236

(Sumber: PT Pulogadung Tempajaya)

#### **4. Bidang Keuangan**

Seiring berjalannya waktu, perusahaan terus berkembang dan bertambah pula aset yang dimiliki PT Pulogadung Tempajaya. Tabel 4.4 menampilkan Aset yang dimiliki PT Pulogadung Tempajaya per-Desember 2018:

Tabel 4.4 Aset PT Pulogadung Tempajaya Per Desember 2018

No	Jenis Investasi	Jumlah (Unit)	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)
<b>Aktiva Tetap Berwujud</b>				
1	Tanah			4.500.000.000
	Bangunan			3.750.000.000
	<b>Total Tanah &amp; Bangunan</b>			<b>8.250.000.000</b>
2	Mesin			
	a. <i>Cutting Shop</i>	6	230.050.000	1.380.300.000
	b. <i>Forging Shop</i>	57	255.000.000	14.535.000.000
	c. <i>Die Making Shop</i>	15	117.500.000	1.762.500.000
	d. <i>Inspection Equipment</i>	5	109.500.000	547.500.000
	<b>Total Mesin</b>			<b>18.225.300.000</b>
3	Peralatan			
	a. <i>Tang Forging</i>	20	52.000	1.040.000
	b. <i>Spray Gun</i>	5	245.000	1.225.000
	c. Kompresor	5	2.835.000	14.175.000
	<b>Total Peralatan</b>			<b>16.440.000</b>
4	Inventaris Kantor			
	a. AC	9	2.450.000	22.050.000
	b. Kipas Angin	5	110.000	550.000
	c. Telepon	21	85.000	1.785.000
	d. Komputer	15	2.500.000	37.500.000
	e. <i>Printer</i>	7	2.481.300	17.369.100
	f. Sofa	1	1.500.000	1.500.000
	g. Meja Kerja	43	350.000	15.050.000
	h. Kursi Kerja	43	150.000	6.450.000
	i. Mesin <i>Fotocopy</i>	1	13.500.000	13.500.000
	j. Lemari Berkas	10	120.000	1.200.000
	k. Dispenser	2	500.000	1.000.000
	l. Galon	4	20.000	80.000
	m. <i>CCTV</i>	2	500.000	1.000.000
	n. <i>Box File</i>	50	26.000	1.300.000
	o. Papan Tulis	4	230.000	920.000
	<b>Total Inventaris Kantor</b>			<b>121.254.100</b>
5	Kendaraan			
	a. Mobil	1	278.350.000	278.350.000
	b. <i>Forklift</i>	3	205.500.000	616.500.000
	c. Mobil <i>Box</i>	3	195.000.000	585.000.000
	d. Truk	1	310.100.000	310.100.000

No	Jenis Investasi	Jumlah (Unit)	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)
	<b>Total Kendaraan</b>			<b>1.789.950.000</b>
	<b>Total Aktiva Tetap Berwujud</b>			<b>28.402.944.100</b>
<b>Aktiva Tak Berwujud</b>				
	a. SIUP			3.000.000
	b. TDP			3.000.000
	c. NPWP			3.000.000
	<b>Total Aktiva Tak Berwujud</b>			<b>9.000.000</b>
<b>Total Aktiva (Rp)</b>				<b>28.411.944.100</b>

(Sumber: PT Pulogadung Tempajaya)

Aktiva Tetap seperti gedung, mesin, peralatan, inventaris, kendaraan dan sebagainya akan mengalami penyusutan dikarenakan menurunnya nilai jual kembali akibat pemakaian selama proses produksi. Adapun metode perhitungan untuk penyusutan aktiva tetap sebagai berikut :

Rumus:

$$\text{Biaya Penyusutan Aktiva Tetap} = \frac{\text{Harga Beli} - \text{Nilai Residu}}{\text{Umur Ekonomis}}$$

Tabel 4.5 Penyusutan Aktiva Tetap

No	Aktiva Tetap	Harga Beli (Rp)	Nilai Sisa (Rp)	Nilai Ekonomis (tahun)	Jumlah Penyusutan (Rp)
1	Bangunan	8.250.000.000	4.850.000.000	20	170.000.000
2	Mesin	18.225.300.000	1.917.468.400	20	815.391.580
3	Peralatan	16.440.000	7.822.500	5	1.723.500
4	Inventaris	121.254.100	67.205.900	5	10.809.640
5	Kendaraan	1.789.950.000	806.150.000	10	98.380.000
<b>Total Biaya Penyusutan (Rp)</b>					<b>1.096.304.720</b>

(Sumber: Pengolahan Data)

## 4.2 Pengolahan Data

Untuk menghitung Harga Jual dengan metode *Cost Plus Pricing* pendekatan *Full Costing*, pada bagian ini penulis memilih sampel yang diproduksi oleh PT Pulogadung Tempajaya berdasarkan data yang diperoleh

dan dikumpulkan selama proses penelitian. Sampel produk yang diambil adalah *Crank Shaft* SZK 03 pada tahun 2014 s.d. 2018.

### 1. Penjualan Produk

Setiap tahunnya, penjualan produk dari *Crank Shaft* SZK03 selalu mengalami kenaikan. Hal ini dapat dilihat pada tabel 4.6 yang menunjukkan banyaknya unit yang terjual untuk produk *Crank Shaft* SZK03 pada tahun 2014 s.d 2018.

Tabel 4.6 Penjualan *Crank Shaft* SZK03 Per Tahun

Tahun	Unit Terjual
2014	24.960
2015	25.110
2016	25.250
2017	25.380
2018	25.510

(Sumber: PT Pulogadung Tempajaya)

### 2. Biaya Bahan Baku

Bahan baku yang digunakan untuk membuat *Crank Shaft* adalah baja berdiameter 45mm. Satu bar baja dapat menghasilkan 35 unit produk. Tabel 4.7 menunjukkan biaya pemakaian bahan baku untuk produk *Crank Shaft* SZK03 pada tahun 2014 s.d 2018.

Tabel 4.7 Biaya Pemakaian Bahan Baku *Crank Shaft* SZK03

Tahun	Baja (Bar)	Harga/Bar (Rp)	Jumlah (Rp)
2014	713	Rp1.024.500	Rp730.313.300
2015	718	Rp1.060.620	Rp761.308.440
2016	722	Rp1.091.952	Rp788.201.352
2017	725	Rp1.150.570	Rp833.811.542
2018	729	Rp1.128.164	Rp822.588.398

(Sumber: PT Pulogadung Tempajaya)

### 3. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Tenaga kerja langsung adalah tenaga kerja yang terlibat langsung dalam proses produksi. Jadi, dapat dikatakan bahwa biaya tenaga kerja langsung adalah biaya yang dikeluarkan untuk tenaga kerja yang terlibat

langsung dalam proses produksi. Pada PT Pulogadung Tempajaya yang termasuk tenaga kerja langsung adalah pekerja yang bekerja pada bagian *Quality Assurance* dan *Quality Control*, *Dies*, dan Produksi. Tabel 4.8 menunjukkan biaya yang dikeluarkan untuk upah tenaga kerja langsung pada tahun 2014 s.d. 2018 pada PT Pulogadung Tempajaya.

Tabel 4.8 Biaya Tenaga Kerja Langsung

No	Biaya Tenaga Kerja Langsung	Tahun				
		2014 (Rp)	2015 (Rp)	2016 (Rp)	2017 (Rp)	2018 (Rp)
1.	QA dan QC	3.678.648.168	3.805.895.880	4.028.502.000	4.283.191.680	4.432.346.016
2.	Dies	1.876.960.872	1.936.925.112	2.065.827.600	2.204.494.200	2.483.704.920
3.	Produksi	8.398.548.204	8.665.235.820	9.206.566.200	9.823.093.860	10.824.709.896
	<b>Jumlah</b>	<b>13.954.157.244</b>	<b>14.408.056.812</b>	<b>15.300.895.800</b>	<b>16.310.779.740</b>	<b>17.740.760.832</b>

(Sumber: Pengolahan Data)

Data di atas adalah data total biaya tenaga kerja langsung yang dikeluarkan PT Pulogadung Tempajaya per tahun, karena penulis hanya mengambil salah satu produk yang dihasilkan, maka pembebanan biaya akan berbeda. Oleh karena itu, harus dipisahkan berdasarkan persentase unit yang di produksi agar mengetahui pembebanan tiap biaya yang di keluarkan untuk produk *Crank Shaft* SZK03 dengan akurat dimana nantinya akan didapatkan data perhitungan harga pokok penjualan, rugi laba untuk produk *Crank Shaft* SZK03. Tabel 4.9 menunjukkan perhitungan persentase pembebanan untuk produk *Crank Shaft* SZK03.

Tabel 4.9 Persentase Pembebanan Produk *Crank Shaft* SZK03

Tahun	Total Produk (unit) (A)	Crank Shaft (unit) (B)	Pembebanan (C) = $\frac{(B)}{(A)} \times 100\%$
2014	10.849.256	24.960	$\frac{24.960}{10.849.256} \times 100\% = 0,2301\%$
2015	10.865.728	25.110	$\frac{25.110}{10.865.728} \times 100\% = 0,2311\%$
2016	10.885.360	25.250	$\frac{25.250}{10.885.360} \times 100\% = 0,2320\%$
2017	10.901.254	25.380	$\frac{25.380}{10.901.254} \times 100\% = 0,2328\%$

Tahun	Total Produk (unit) (A)	Crank Shaft (unit) (B)	Pembebanan (C) = $\frac{(B)}{(A)} \times 100\%$
2018	10.915.236	25.510	$\frac{25.510}{10.915.236} \times 100\% = 0,2337\%$

Dari perhitungan di atas maka dapat dilihat bahwa untuk pembebanan pada tahun 2014 dibebankan sebesar 0,2301%, tahun 2015 dibebankan sebesar 0,2311%, tahun 2016 sebesar 0,2320%, tahun 2017 dibebankan sebesar 0,2328%, dan tahun 2018 dibebankan sebesar 0,2337% untuk produk *Crank Shaft* SZK03. Berikut tabel 4.10 menunjukkan biaya yang dikeluarkan untuk upah tenaga kerja langsung pada tahun 2014 s.d. 2018 untuk produk *Crank Shaft* SZK03.

Tabel 4.10 Biaya Tenaga Kerja Langsung *Crank Shaft* SZK03

No	Biaya Tenaga Kerja Langsung	Tahun				
		2014 (Rp)	2015 (Rp)	2016 (Rp)	2017 (Rp)	2018 (Rp)
1.	QA dan QC	8.464.569	8.757.366	9.346.125	9.971.270	10.358.393
2.	Dies	4.318.887	4.476.234	4.792.720	5.132.062	5.804.418
3.	Produksi	19.325.059	20.025.360	21.359.234	22.868.163	25.297.347
	<b>Jumlah</b>	<b>32.108.516</b>	<b>33.258.960</b>	<b>35.498.078</b>	<b>37.971.495</b>	<b>41.460.158</b>

(Sumber: Pengolahan Data)

Contoh perhitungan :

Biaya Tenaga Kerja Langsung Bagian Produksi tahun 2018 untuk produk *Crank Shaft* SZK03

$$\begin{aligned}
 & \text{Biaya TKL Produksi tahun 2018} \times \text{Persentase Pembebanan tahun 2018} \\
 & = \text{Rp } 10.824.709.896 \times 0,2337\% \\
 & = \text{Rp } 25.297.347
 \end{aligned}$$

#### 4. Biaya *Overhead* Pabrik (BOP)

Biaya *overhead* pabrik (BOP) adalah biaya selain bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung tetapi membantu dalam proses produksi. Tabel 4.11 menunjukkan BOP PT Pulogadung Tempajaya pada tahun 2014 s.d. 2018.

Tabel 4.11 Biaya *Overhead*

No	Keterangan	Tahun				
		2014 (Rp)	2015 (Rp)	2016 (Rp)	2017 (Rp)	2018 (Rp)
1	Biaya Penyusutan Mesin	18.225.300.000	18.225.300.000	18.225.300.000	18.225.300.000	18.225.300.000
2	Biaya Penyusutan Peralatan Pabrik	1.723.500	1.723.500	1.723.500	1.723.500	1.723.500
4	Biaya Bahan Penolong	14.559.621.330	14.752.147.290	14.984.260.000	15.202.712.925	15.597.670.518
5	Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	3.549.542.628	3.669.201.876	3.922.775.400	4.174.663.560	4.202.381.988
6	Biaya Pemeliharaan Mesin	93.061.700	92.072.450	92.835.500	94.238.000	95.864.000
7	Biaya Listrik Pabrik	15.906.850.000	16.075.875.000	16.165.700.000	16.385.400.000	16.576.950.000
	<b>Jumlah</b>	<b>52.336.099.158</b>	<b>52.816.320.116</b>	<b>53.392.594.400</b>	<b>54.084.037.985</b>	<b>54.699.890.006</b>

(Sumber: Pengolahan Data)

Tabel 4.12 menunjukkan BOP pada tahun 2014 s.d. 2018 untuk produk *Crank Shaft* SZK03 setelah dilakukan pembagian atas persentase pembebanan.

Tabel 4.12 Biaya *Overhead Crank Shaft* SZK03

No	Keterangan	Tahun				
		2014 (Rp)	2015 (Rp)	2016 (Rp)	2017 (Rp)	2018 (Rp)
1	Biaya Penyusutan Mesin	41.936.415	42.118.668	42.282.696	42.428.498	42.592.526
2	Biaya Penyusutan Peralatan Pabrik	3.966	3.983	3.999	4.012	4.028
3	Biaya Bahan Penolong	33.501.689	34.092.212	34.763.483	35.391.916	36.451.756
4	Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	8.167.498	8.479.526	9.100.839	9.718.617	9.820.967
5	Biaya Pemeliharaan Mesin	214.135	212.779	215.378	219.386	224.034
6	Biaya Listrik Pabrik	36.601.662	37.151.347	37.504.424	38.145.211	38.740.332
	<b>Jumlah</b>	<b>120.425.364</b>	<b>122.058.516</b>	<b>123.870.819</b>	<b>125.907.640</b>	<b>127.833.643</b>

(Sumber: Pengolahan Data)

Contoh perhitungan :

Biaya Listrik Pabrik tahun 2018 untuk produk *Crank Shaft* SZK03

$$\begin{aligned} & \text{Biaya Listrik tahun 2018} \quad \times \quad \text{Persentase Pembebanan tahun 2018} \\ & = \text{Rp } 16.576.950.000 \quad \times \quad 0,2337\% \\ & = \text{Rp } 38.740.332 \end{aligned}$$

#### 5. Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran terdiri dari gaji bagian pemasaran dan supir, biaya distribusi, biaya promosi dan biaya pengemasan. Untuk lebih jelasnya dapat di lihat pada tabel 4.13 menunjukkan biaya yang dikeluarkan PT Pulogadung Tempajaya untuk memasarkan produknya pada tahun 2014 s.d. 2018.

Tabel 4.13 Biaya Pemasaran

No	Keterangan	Tahun				
		2014 (Rp)	2015 (Rp)	2016 (Rp)	2017 (Rp)	2018 (Rp)
1	Gaji Bagian Pemasaran :					
	A) Gaji Staff Pemasaran	191.617.224	200.042.040	212.850.000	225.261.960	236.068.056
	B) Gaji Driver	106.004.520	108.000.000	111.927.504	117.495.600	128.611.200
	<b>Total Biaya Gaji (1)</b>	<b>297.621.744</b>	<b>308.042.040</b>	<b>324.777.504</b>	<b>342.757.560</b>	<b>364.679.256</b>
2	Biaya Distribusi :					
	A) Bahan Bakar	195.359.000	196.950.000	198.055.000	199.786.000	201.430.000
	B) Tol	94.028.000	94.725.000	96.504.000	97.480.000	98.530.000
	C) Expedisi	156.000.000	158.400.000	163.200.000	165.600.000	168.000.000
	<b>Total Biaya Distribusi (2)</b>	<b>445.387.000</b>	<b>450.075.000</b>	<b>457.759.000</b>	<b>462.866.000</b>	<b>467.960.000</b>
3	Biaya Promosi :					
	A) Kartu Nama	775.000	850.000	925.000	850.000	1.000.000
	<b>Total Biaya Promosi (3)</b>	<b>775.000</b>	<b>850.000</b>	<b>925.000</b>	<b>850.000</b>	<b>1.000.000</b>
4	Biaya Pengemasan :					
	A) Poly Box	82.866.400	85.814.160	87.811.200	90.181.440	94.467.000
	B) Plastik Wrap	39.866.220	40.961.660	41.670.400	42.786.160	43.954.270
	C) Tali	16.750.112	17.795.900	18.519.028	19.658.000	20.420.000
	D) Plastik	16.885.320	17.768.900	18.377.120	20.943.360	22.408.000
	E) Peti Kayu	27.950.000	29.680.000	31.020.500	32.360.000	33.200.000

No	Keterangan	Tahun				
		2014 (Rp)	2015 (Rp)	2016 (Rp)	2017 (Rp)	2018 (Rp)
	<b>Total Biaya Pengemasan (4)</b>	<b>184.318.052</b>	<b>192.020.620</b>	<b>197.398.248</b>	<b>205.928.960</b>	<b>214.449.270</b>
	<b>Total Biaya Pemasaran (1+2+3+4)</b>	<b>928.101.796</b>	<b>950.987.660</b>	<b>980.859.752</b>	<b>1.012.402.520</b>	<b>1.048.088.526</b>

(Sumber: Pengolahan Data)

Tabel 4.14 menunjukkan biaya yang dikeluarkan untuk memasarkan produknya pada tahun 2014 s.d. 2018 untuk produk *Crank Shaft* SZK03 setelah dilakukan pembagian atas persentase pembebanan.

Tabel 4.14 Biaya Pemasaran *Crank Shaft* SZK03

No	Keterangan	Tahun				
		2014 (Rp)	2015 (Rp)	2016 (Rp)	2017 (Rp)	2018 (Rp)
1.	Gaji Bagian Pemasaran :					
	a) Gaji Staff Pemasaran	440.911	462.297	493.812	524.410	551.691
	b) Gaji <i>Driver</i>	243.916	249.588	259.672	273.530	300.564
	<b>Total Biaya Gaji (1)</b>	<b>684.828</b>	<b>711.885</b>	<b>753.484</b>	<b>797.940</b>	<b>852.255</b>
2.	Biaya Distribusi:					
	a) Bahan Bakar	449.521	455.151	459.488	465.102	470.742
	<b>Total Biaya Distribusi (2)</b>	<b>449.521</b>	<b>455.151</b>	<b>459.488</b>	<b>465.102</b>	<b>470.742</b>
3.	Biaya Promosi :					
	a) Kartu Nama	1.783	1.964	2.146	1.979	2.337
	<b>Total Biaya Promosi (3)</b>	<b>1.783</b>	<b>1.964</b>	<b>2.146</b>	<b>1.979</b>	<b>2.337</b>
4.	Biaya Pengemasan :					
	a) <i>Poly Box</i>	190.676	198.317	203.722	209.942	220.769
	b) Plastik <i>Wrap</i>	91.732	94.662	96.675	99.606	102.721
	c) Tali	38.542	41.126	42.964	45.764	47.722
	<b>Total Biaya Pengemasan (4)</b>	<b>320.950</b>	<b>334.105</b>	<b>343.361</b>	<b>355.312</b>	<b>371.212</b>
	<b>Total Biaya Pemasaran (1+2+3+4)</b>	<b>1.457.082</b>	<b>1.503.106</b>	<b>1.558.479</b>	<b>1.620.333</b>	<b>1.696.546</b>

(Sumber: Pengolahan Data)

Contoh perhitungan :

Biaya Promosi tahun 2018 untuk produk *Crank Shaft* SZK03

$$\begin{aligned} & \text{Biaya Promosi tahun 2018} \times \text{Persentase Pembebanan tahun 2018} \\ & = \text{Rp } 1.000.000 \quad \times \quad 0,2337\% \\ & = \text{Rp } 2.337 \end{aligned}$$

#### 6. Biaya Administrasi dan Umum

Biaya administrasi dan umum dalam hal ini dimaksudkan sebagai biaya-biaya yang terjadi dalam hubungannya dengan kegiatan-kegiatan yang tidak dapat diidentifikasi dengan aktifitas produksi maupun pemasaran. Biaya administrasi dan umum adalah biaya-biaya yang terjadi dalam hubungannya dengan penyusunan kebijakan dan pengarahannya secara keseluruhan. Tabel 4.15 menunjukkan biaya administrasi dan umum PT Pulogadung Tempajaya pada tahun 2014 s.d. 2018.

Tabel 4.15 Biaya Administrasi dan Umum

Keterangan	Tahun				
	2014 (Rp)	2015 (Rp)	2016 (Rp)	2017 (Rp)	2018
Biaya Perlengkapan Kantor	8.884.000	9.097.600	9.484.000	9.621.500	9.935.200
Biaya Listrik	3.426.977.500	3.437.530.150	3.446.189.000	3.459.221.600	3.472.718.100
Biaya Telepon dan Wifi Kantor	56.880.000	59.040.000	59.760.000	62.928.000	66.420.000
Biaya Gaji Satpam dan Kebersihan	336.000.000	381.600.000	408.000.000	444.000.000	480.000.000
Biaya Gaji Bagian Keuangan	308.252.064	328.055.544	348.307.200	368.350.320	380.308.032
Biaya Gaji Bagian Personalia	206.337.600	223.998.792	237.681.600	248.340.000	259.848.384
Biaya PBB	2.659.000	2.732.600	2.909.160	3.180.520	3.924.720
Biaya Penyusutan Gedung	170.000.000	170.000.000	170.000.000	170.000.000	170.000.000
Biaya Penyusutan Kendaraan	98.380.000	98.380.000	98.380.000	98.380.000	98.380.000
Biaya Penyusutan Inv Kantor	10.809.640	10.809.640	10.809.640	10.809.640	10.809.640
<b>Jumlah</b>	<b>4.625.179.804</b>	<b>4.721.244.326</b>	<b>4.791.520.600</b>	<b>4.874.831.580</b>	<b>4.952.344.076</b>

(Sumber: Pengolahan Data)

Tabel 4.15 menunjukkan biaya administrasi dan umum untuk produk *Crank Shaft* SZK03 pada tahun 2014 s.d. 2018 setelah dilakukan pembagian atas persentase pembebanan.

Tabel 4.16 Biaya Administrasi dan Umum *Crank Shaft* SZK03

Keterangan	Tahun				
	2014 (Rp)	2015 (Rp)	2016 (Rp)	2017 (Rp)	2018 (Rp)
Biaya Perlengkapan Kantor	20.442	21.025	22.003	22.399	23.219
Biaya Listrik	7.885.475	7.944.132	7.995.158	8.053.068	8.115.742
Biaya Telepon dan Wifi Kantor	130.881	136.441	138.643	146.496	155.224
Biaya Gaji Satpam dan Kebersihan	773.136	881.878	946.560	1.033.632	1.121.760
Biaya Gaji Bagian Keuangan	709.288	758.136	808.073	857.520	888.780
Biaya Gaji Bagian Personalia	474.783	517.661	551.421	578.136	607.266
Biaya PBB Kantor	6.118	6.315	6.749	7.404	9.172
Biaya Penyusutan Gedung	391.170	392.870	394.400	395.760	397.290
Biaya Penyusutan Kendaraan	226.372	227.356	228.242	229.029	229.914
Biaya Penyusutan Inv Kantor	24.873	24.981	25.078	25.165	25.262
<b>Jumlah</b>	<b>10.642.539</b>	<b>10.910.796</b>	<b>11.116.328</b>	<b>11.348.608</b>	<b>11.573.628</b>

(Sumber: Pengolahan Data)

Contoh perhitungan :

Biaya Perlengkapan Kantor tahun 2018 untuk produk *Crank Shaft* SZK03

$$\begin{aligned}
 & \text{Biaya Perlengkapan Kantor} && \text{Persentase Pembebanan} \\
 & \text{tahun 2018} && \text{tahun 2018} \\
 & = \text{Rp } 9.935.200 && \times 0,2337\% \\
 & = \text{Rp } 23.219
 \end{aligned}$$

7. Perhitungan Harga Pokok Produksi *Crank Shaft* SZK03

a) Menurut Perusahaan

Harga pokok produksi pada PT Pulogadung Tempajaya cenderung mengalami peningkatan setiap tahunnya, namun dari tahun 2017 ke tahun 2018 mengalami sedikit penurunan. Untuk lebih jelasnya, dapat di lihat pada tabel 4.17 yang menunjukkan harga pokok produksi menurut perusahaan untuk produk *Crank Shaft* SZK03 pada tahun 2014 s.d. 2018.

Tabel 4.17 Harga Pokok Produksi *Crank Shaft* SZK03 Menurut Perusahaan

Keterangan	Tahun				
	2014 (Rp)	2015 (Rp)	2016 (Rp)	2017 (Rp)	2018 (Rp)
Persediaan Bahan Baku Awal	3.942.800	6.147.000	6.363.720	6.551.712	8.053.990
Pembelian Bahan Baku	732.517.500	761.525.160	788.389.344	835.313.820	821.303.392
Pers. Bahan Baku Siap Pakai	736.460.300	767.672.160	794.753.064	841.865.532	829.357.382
Persediaan Bahan Baku Akhir	6.147.000	6.363.720	6.551.712	8.053.990	6.768.984
<b>Total Biaya Bahan Baku (1)</b>	<b>730.313.300</b>	<b>761.308.440</b>	<b>788.201.352</b>	<b>833.811.542</b>	<b>822.588.398</b>
<b>Biaya Tenaga Kerja Langsung (2)</b>	<b>32.108.516</b>	<b>33.258.960</b>	<b>35.498.078</b>	<b>37.971.495</b>	<b>41.460.158</b>
<b>Biaya Overhead Pabrik (BOP) :</b>					
Biaya Listrik	36.601.662	37.151.347	37.504.424	38.145.211	38.740.332
Biaya TK Tidak Langsung	8.167.498	8.479.526	9.100.839	9.718.617	9.820.967
Biaya Pemeliharaan Mesin	214.135	212.779	215.378	219.386	224.034
Biaya Bahan Penolong	33.501.689	34.092.212	34.763.483	35.391.916	36.451.756
<b>Total BOP (3)</b>	<b>78.484.983</b>	<b>79.935.864</b>	<b>81.584.124</b>	<b>83.475.130</b>	<b>85.237.089</b>
<b>Biaya Produksi (1+2+3)</b>	<b>840.906.799</b>	<b>874.503.264</b>	<b>905.283.554</b>	<b>955.258.167</b>	<b>949.285.645</b>
Persediaan Produk dalam Proses Awal	-	-	-	-	-
Jumlah Produk dalam Proses	840.906.799	874.503.264	905.283.554	955.258.167	949.285.645
Persediaan Produk dalam Proses Akhir	-	-	-	-	-
<b>Harga Pokok Produksi</b>	<b>840.906.799</b>	<b>874.503.264</b>	<b>905.283.554</b>	<b>955.258.167</b>	<b>949.285.645</b>

(Sumber: Pengolahan Data)

Contoh perhitungan :

Biaya Harga Pokok Produksi tahun 2018 untuk produk *Crank Shaft* SZK03 Metode Perusahaan.

Biaya Bahan Baku	Rp	822.588.398	
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp	41.460.158	
BOP	Rp	85.237.089	
Biaya Produksi	Rp	949.285.645	+
Persediaan Produk dalam Proses			
Awal	Rp	0	+
Jumlah Produk dalam Proses	Rp	949.285.645	
Persediaan Produk dalam Proses			
Akhir	Rp	0	-
Harga Pokok Produksi	Rp	949.285.645	

b) Metode *Full Costing*

Sama halnya dengan perhitungan harga pokok produksi menurut perusahaan, harga pokok produksi dengan metode *full costing* ini menunjukkan harga pokok produksi setiap tahunnya meningkat dan mengalami penurunan dari tahun 2017 ke tahun 2018. Untuk lebih jelasnya, dapat dilihat pada Tabel 4.18 yang menunjukkan harga pokok produksi dengan metode *Full Costing* untuk produk *Crank Shaft* SZK03 pada tahun 2014 s.d. 2018.

Tabel 4.18 Harga Pokok Produksi *Crank Shaft* SZK03 dengan Metode *Full Costing*

Keterangan	Tahun				
	2014 (Rp)	2015 (Rp)	2016 (Rp)	2017 (Rp)	2018 (Rp)
Persediaan Bahan Baku Awal	3.942.800	6.147.000	6.363.720	6.551.712	8.053.990
Pembelian Bahan Baku	732.517.500	761.525.160	788.389.344	835.313.820	821.303.392
Persediaan Bahan Baku Siap Pakai	736.460.300	767.672.160	794.753.064	841.865.532	829.357.382
Persediaan Bahan Baku Akhir	6.147.000	6.363.720	6.551.712	8.053.990	6.768.984
<b>Total Biaya Bahan Baku (1)</b>	<b>730.313.300</b>	<b>761.308.440</b>	<b>788.201.352</b>	<b>833.811.542</b>	<b>822.588.398</b>

Keterangan	Tahun				
	2014 (Rp)	2015 (Rp)	2016 (Rp)	2017 (Rp)	2018 (Rp)
<b>Biaya Tenaga Kerja Langsung (2)</b>	<b>32.108.516</b>	<b>33.258.960</b>	<b>35.498.078</b>	<b>37.971.495</b>	<b>41.460.158</b>
Biaya Overhead Pabrik (BOP) :					
Biaya Penyusutan Mesin	41.936.415	42.118.668	42.282.696	42.428.498	42.592.526
Biaya Penyusutan Peralatan Pabrik	3.966	3.983	3.999	4.012	4.028
Biaya Bahan Penolong	33.501.689	34.092.212	34.763.483	35.391.916	36.451.756
Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	8.167.498	8.479.526	9.100.839	9.718.617	9.820.967
Biaya Pemeliharaan Mesin	214.135	212.779	215.378	219.386	224.034
Biaya Listrik	36.601.662	37.151.347	37.504.424	38.145.211	38.740.332
<b>Total BOP (3)</b>	<b>120.425.364</b>	<b>122.058.516</b>	<b>123.870.819</b>	<b>125.907.640</b>	<b>127.833.643</b>
<b>Biaya Produksi (1+2+3)</b>	<b>882.847.180</b>	<b>916.625.916</b>	<b>947.570.249</b>	<b>997.690.677</b>	<b>991.882.199</b>
Persediaan Produk dalam Proses Awal	-	-	-	-	-
Jumlah Produk dalam Proses	882.847.180	916.625.916	947.570.249	997.690.677	991.882.199
Persediaan Produk dalam Proses Akhir	-	-	-	-	-
<b>Harga Pokok Produksi</b>	<b>882.847.180</b>	<b>916.625.916</b>	<b>947.570.249</b>	<b>997.690.677</b>	<b>991.882.199</b>

(Sumber: Pengolahan Data)

Contoh perhitungan :

Biaya Harga Pokok Produksi tahun 2018 untuk produk *Crank Shaft SZK03* Metode *Full Costing*.

Biaya Bahan Baku	Rp	822.588.398	
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp	41.460.158	
BOP	Rp	127.833.643	
Biaya Produksi	Rp	991.882.199	+
Persediaan Produk dalam Proses Awal	Rp	0	+
Jumlah Produk dalam Proses	Rp	991.882.199	
Persediaan Produk dalam Proses Akhir	Rp	0	-
<b>Harga Pokok Produksi</b>	<b>Rp</b>	<b>991.882.199</b>	

8. Perhitungan Harga Jual *Crank Shaft* SZK03

a) Menurut Perusahaan

Perhitungan harga jual menurut perusahaan mempertimbangkan biaya satuan produk, biaya penempaan (*cost forging*), *Q/T* (*Quenching Tempering*), biaya *dies*, *FOH* (*Factory Overhead*), dan keuntungan (*profit*). Tabel 4.16 menunjukkan perhitungan harga jual *Crank Shaft* dengan metode yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Tabel 4.19 Penentuan Harga Jual *Crank Shaft* SZK03 Metode Perusahaan

Keterangan	Tahun				
	2014	2015	2016	2017	2018
<i>Input</i> (Kg)	1,98	1,98	1,98	1,98	1,98
<i>Output</i> (Kg)	1,55	1,55	1,55	1,55	1,55
Harga Per Kg	Rp 11.424	Rp 12.012	Rp 12.568	Rp 13.521	Rp 13.288
Harga Per Pcs	Rp 22.620	Rp 23.784	Rp 24.884	Rp 26.772	Rp 26.310
<i>Cost Forging</i>	Rp 5.115	Rp 5.115	Rp 5.115	Rp 5.115	Rp 5.115
<i>Q/T</i> (2500 X <i>Output</i> )	Rp 3.875	Rp 3.875	Rp 3.875	Rp 3.875	Rp 3.875
<i>Cost Dies</i>	Rp 2.000	Rp 2.000	Rp 2.000	Rp 2.000	Rp 2.000
<i>Trans &amp; Pack</i>	Rp 78	Rp 78	Rp 78	Rp 78	Rp 78
<i>FOH</i>	Rp 2.384	Rp 2.384	Rp 2.384	Rp 2.384	Rp 2.384
<i>Profit</i>	Rp 991	Rp 991	Rp 991	Rp 991	Rp 991
<b>Total (Harga Jual)</b>	<b>Rp 37.062</b>	<b>Rp 38.226</b>	<b>Rp 39.326</b>	<b>Rp 41.215</b>	<b>Rp 40.753</b>

(Sumber: PT Pulogadung Tempajaya)

b) Metode *Cost Plus Pricing*

Sebelum menghitung harga jual dengan *Cost Plus Pricing*, harus disusun terlebih dahulu biaya penuh yang meliputi seluruh biaya di perusahaan baik tetap maupun variabel. Tabel 4.20 menunjukkan data biaya penuh produk *Crank Shaft* dengan Metode *Cost Plus Pricing* pada tahun 2014 s.d. 2018.

Tabel 4.20 Data Biaya Penuh *Crank Shaft* SZK03

Keterangan	Tahun				
	2014 (Rp)	2015 (Rp)	2016 (Rp)	2017 (Rp)	2018 (Rp)
<b>Biaya Produksi :</b>					
1. Biaya Bahan Baku	730.313.300	761.308.440	788.201.352	833.811.542	822.588.398
2. Biaya Tenaga Kerja Langsung	32.108.516	33.258.960	35.498.078	37.971.495	41.460.158
3. BOP	120.425.364	122.058.516	123.870.819	125.907.640	127.833.643
<b>Total Biaya Produksi (1)</b>	<b>882.847.180</b>	<b>916.625.916</b>	<b>947.570.249</b>	<b>997.690.677</b>	<b>991.882.199</b>
<b>Biaya Non Produksi :</b>					
1. Biaya Pemasaran	1.457.082	1.503.106	1.558.479	1.620.333	1.696.546
2. Biaya Administarsi dan Umum	10.642.539	10.910.796	11.116.328	11.348.608	11.573.628
<b>Total Biaya Non Produksi (2)</b>	<b>12.099.620</b>	<b>12.413.902</b>	<b>12.674.807</b>	<b>12.968.941</b>	<b>13.270.174</b>
<b>Total Biaya Penuh (1+2)</b>	<b>894.946.800</b>	<b>929.039.818</b>	<b>960.245.056</b>	<b>1.010.659.618</b>	<b>1.005.152.373</b>

(Sumber: Pengolahan Data)

Dari data diatas dapat dihitung harga jual per unit *Crank Shaft* dengan keuntungan 10% yang diinginkan oleh perusahaan, berikut perhitungannya:

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

➤ Tahun 2014

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual} &= \frac{\text{Rp } 894.946.800 + (10\% \times \text{Rp } 894.946.800)}{24.960 \text{ unit}} \\ &= \frac{\text{Rp } 984.441.480}{24.960 \text{ unit}} \\ &= \text{Rp } 39.441/\text{unit} \end{aligned}$$

➤ Tahun 2015

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual} &= \frac{\text{Rp } 929.039.818 + (10\% \times \text{Rp } 929.039.818)}{25.010 \text{ unit}} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
&= \frac{\text{Rp } 1.021.943.800}{25.110 \text{ unit}} \\
&= \text{Rp } 40.699/\text{unit} \\
\text{➤ Tahun 2016} \\
\text{Harga Jual} &= \frac{\text{Rp } 960.245.056 + (10\% \times \text{Rp } 960.245.056)}{25.150 \text{ unit}} \\
&= \frac{\text{Rp } 1.056.269.562}{25.250 \text{ unit}} \\
&= \text{Rp } 41.832/\text{unit} \\
\text{➤ Tahun 2017} \\
\text{Harga Jual} &= \frac{\text{Rp } 1.010.659.618 + (10\% \times \text{Rp } 1.010.659.618)}{25.280 \text{ unit}} \\
&= \frac{\text{Rp } 1.111.725.580}{25.380 \text{ unit}} \\
&= \text{Rp } 43.803/\text{unit} \\
\text{➤ Tahun 2018} \\
\text{Harga Jual} &= \frac{\text{Rp } 1.005.152.373 + (10\% \times \text{Rp } 1.005.152.373)}{25.410 \text{ unit}} \\
&= \frac{\text{Rp } 1.105.667.610}{25.510 \text{ unit}} \\
&= \text{Rp } 43.343/\text{unit}
\end{aligned}$$

## 9. Perhitungan Laporan Laba/Rugi *Crank Shaft* SZK03

### a) Metode Perusahaan

Laba yang dihasilkan PT Pulogadung Tempajaya setiap tahunnya mengalami peningkatan, namun terjadi penurunan dari tahun 2017 ke tahun 2018. Untuk lebih jelasnya, dapat di lihat pada tabel 4.18 menunjukkan perolehan laba yang didapat perusahaan jika perusahaan menggunakan harga yang telah ditetapkan perusahaan.

Tabel 4.21 Laporan Laba/Rugi *Crank Shaft* SZK03  
Metode Perusahaan

No	Keterangan	Tahun				
		2014 (Rp)	2015 (Rp)	2016 (Rp)	2017 (Rp)	2018 (Rp)
1	<b>Penjualan</b>	<b>925.067.520</b>	<b>959.854.860</b>	<b>992.981.500</b>	<b>1.046.036.700</b>	<b>1.039.609.030</b>
2	<b>Harga Pokok Penjualan</b>					
	Harga Pokok Produksi	840.906.799	874.503.264	905.283.554	955.258.167	949.285.645
	Persediaan Barang Jadi Awal	-	-	-	-	-
	Barang Tersedia Untuk Dijual	840.906.799	874.503.264	905.283.554	955.258.167	949.285.645
	Persediaan Barang Jadi Akhir	-	-	-	-	-
	<b>Harga Pokok Penjualan</b>	<b>(840.906.799)</b>	<b>(874.503.264)</b>	<b>(905.283.554)</b>	<b>(955.258.167)</b>	<b>(949.285.645)</b>
3	<b>Laba Kotor (1-2)</b>	<b>84.160.721</b>	<b>85.351.596</b>	<b>87.697.946</b>	<b>90.778.533</b>	<b>90.323.385</b>
4	<b>Biaya Usaha</b>					
	a) Biaya Pemasaran	2.135.562	2.197.732	2.275.595	2.356.873	2.449.383
	b) Biaya Administrasi dan Umum	10.000.123	10.265.588	10.468.608	10.698.654	10.921.162
	<b>Total Biaya Usaha</b>	<b>(12.135.685)</b>	<b>(12.463.320)</b>	<b>(12.744.203)</b>	<b>(13.055.527)</b>	<b>(13.370.545)</b>
5	<b>Laba Sebelum Pajak (3-4)</b>	<b>72.025.036</b>	<b>72.888.276</b>	<b>74.953.743</b>	<b>77.723.006</b>	<b>76.952.840</b>
6	Pajak Pendapatan (25%)	(18.006.259)	(18.222.069)	(18.738.436)	(19.430.752)	(19.238.210)
7	<b>Laba Setelah Pajak (5-6)</b>	<b>54.018.777</b>	<b>54.666.207</b>	<b>56.215.307</b>	<b>58.292.255</b>	<b>57.714.630</b>

(Sumber: Pengolahan Data)

Contoh perhitungan :

Laba tahun 2018 untuk produk *Crank Shaft* SZK03 dengan

Metode Perusahaan

Penjualan	Rp 1.039.609.030	
Harga Pokok Penjualan	Rp 949.285.645	-
Laba Kotor	Rp 90.323.385	
Biaya Usaha	Rp 13.370.545	-
Laba Sebelum Pajak	Rp 76.952.840	
Pajak Pendapatan (25%)	Rp 19.238.210	-
Laba Setelah Pajak	Rp 57.714.630	

b) Metode *Cost Plus Pricing* dengan Pendekatan *Full Costing*

Sama halnya dengan perhitungan pada laporan laba/rugi menurut perusahaan, laporan laba/rugi dengan metode *Cost Plus Pricing* pendekatan full costing ini menunjukkan laba setiap tahunnya meningkat dan mengalami penurunan dari tahun 2017 ke tahun 2018. Untuk lebih jelasnya, dapat di lihat pada tabel 4.19 menunjukkan perolehan laba yang akan didapatkan perusahaan jika perusahaan menggunakan metode *Cost Plus Pricing* dengan pendekatan *full costing*.

Tabel 4.22 Laporan Laba/Rugi *Crank Shaft* SZK03 Metode *Cost Plus Pricing* dengan Pendekatan *Full Costing*

No	Keterangan	Tahun				
		2014 (Rp)	2015 (Rp)	2016 (Rp)	2017 (Rp)	2018 (Rp)
1	<b>Penjualan</b>	<b>984.447.360</b>	<b>1.021.951.890</b>	<b>1.056.258.000</b>	<b>1.111.720.140</b>	<b>1.105.679.930</b>
2	<b>Harga Pokok Penjualan</b>					
	Harga Pokok Produksi	882.847.180	916.625.916	947.570.249	997.690.677	991.882.199
	Persediaan Barang Jadi Awal	-	-	-	-	-
	Barang Tersedia Untuk Dijual	882.847.180	916.625.916	947.570.249	997.690.677	991.882.199
	Persediaan Barang Jadi Akhir	-	-	-	-	-
	<b>Harga Pokok Penjualan</b>	<b>(882.847.180)</b>	<b>(916.625.916)</b>	<b>(947.570.249)</b>	<b>(997.690.677)</b>	<b>(991.882.199)</b>
3	<b>Laba Kotor (1-2)</b>	<b>101.600.180</b>	<b>105.325.974</b>	<b>108.687.751</b>	<b>114.029.463</b>	<b>113.797.731</b>
4	<b>Biaya Usaha</b>					
	a) Biaya Pemasaran	1.457.082	1.503.106	1.558.479	1.620.333	1.696.546
	b) Biaya Administrasi dan Umum	10.642.539	10.910.796	11.116.328	11.348.608	11.573.628
	<b>Total Biaya Usaha</b>	<b>(12.099.621)</b>	<b>(12.413.902)</b>	<b>(12.674.807)</b>	<b>(12.968.941)</b>	<b>(13.270.174)</b>
5	<b>Laba Sebelum Pajak (3-4)</b>	<b>89.500.559</b>	<b>92.912.072</b>	<b>96.012.944</b>	<b>101.060.522</b>	<b>100.527.557</b>
6	Pajak Pendapatan (25%)	(22.375.140)	(23.228.018)	(24.003.236)	(25.265.131)	(25.131.889)
7	<b>Laba Setelah Pajak (5-6)</b>	<b>67.125.419</b>	<b>69.684.054</b>	<b>72.009.708</b>	<b>75.795.392</b>	<b>75.395.668</b>

(Sumber: Pengolahan Data)

Contoh perhitungan :

Laba tahun 2018 untuk produk *Crank Shaft* SZK03 dengan Metode *Cost Plus Pricing*

Penjualan	Rp	1.105.679.930	
Harga Pokok Penjualan	Rp	991.882.199	-
Laba Kotor	Rp	113.797.731	
Biaya Usaha	Rp	13.270.174	
Laba Sebelum Pajak	Rp	100.527.557	-
Pajak Pendapatan (25%)	Rp	25.131.889	
Laba Setelah Pajak	Rp	75.395.668	-

## BAB V

### ANALISIS DAN PEMBAHASAN

#### 5.1 Penentuan Harga Jual Menurut Metode Perusahaan

Berdasarkan tabel 5.1, dapat dilihat harga jual yang ditetapkan PT Pulogadung Tempajaya pada tahun 2014 s.d. tahun 2017 mengalami kenaikan, dan pada tahun 2018 mengalami penurunan. Harga jual pada tahun 2014 sebesar Rp 37.062, pada tahun 2015 naik sebesar Rp 1.164 menjadi Rp 38.226, pada tahun 2016 naik sebesar Rp 1.100 menjadi Rp 39.326, pada tahun 2017 naik sebesar Rp 1.889 menjadi Rp 41.215, dan pada tahun 2018 mengalami penurunan sebesar Rp 462 menjadi Rp 40.753.

Dalam menentukan harga jual, PT Pulogadung Tempajaya lebih banyak membebankan pada biaya-biaya yang dikeluarkan pada saat produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya pembuatan produk, biaya overhead pabrik, biaya pembungkusan dan pendistribusian, dan ditambahkan keuntungan yang diharapkan perusahaan, yang di mana biaya yang ditetapkan perusahaan sama setiap tahunnya untuk biaya pembuatan produk, biaya *overhead*, biaya pembungkusan dan pendistribusian, dan keuntungan yang diharapkan. Perusahaan tidak memperhitungkan seluruh biaya nonproduksi yang terdiri dari biaya pemasaran, dan biaya administrasi dan umum untuk menetapkan harga jualnya. Tabel 5.1 menunjukkan harga jual *Crank Shaft* SZK03 yang telah ditetapkan perusahaan.

Tabel 5.1 Harga Jual *Crank Shaft* SZK03 Metode Perusahaan

Tahun	Harga Jual <i>Crank Shaft</i> SZK03
2014	Rp 37.062
2015	Rp 38.226
2016	Rp 39.326
2017	Rp 41.215
2018	Rp 40.753

(Sumber: PT Pulogadung Tempajaya)

## 5.2 Penentuan Harga Jual Menurut Metode *Cost Plus Pricing*

Berdasarkan tabel 5.2 dapat dilihat penentuan harga jual berdasarkan metode *Cost Plus Pricing* pada tahun 2014 s.d. tahun 2017 mengalami kenaikan, dan pada tahun 2018 mengalami penurunan. Harga jual pada tahun 2014 sebesar Rp 39.441, pada tahun 2015 naik sebesar Rp 1.258 menjadi Rp 40.699, pada tahun 2016 naik sebesar Rp 1.133 menjadi Rp 41.832, pada tahun 2017 naik sebesar Rp 1.971 menjadi Rp 43.803, dan pada tahun 2018 mengalami penurunan sebesar Rp 460 menjadi Rp 43.343.

Menurut Mulyadi (2001), *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. Dalam menentukan harga jual dengan menggunakan metode *Cost Plus Pricing* semua biaya dimasukkan dalam menentukan harga, yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya *overhead* pabrik (variabel dan tetap) seperti biaya bahan baku penolong, biaya tenaga kerja tidak langsung, biaya penyusutan (mesin dan peralatan), biaya listrik, biaya telepon dan wifi, biaya pemeliharaan mesin, serta memasukkan biaya non produksi yang terdiri dari biaya administrasi umum, dan biaya pemasaran. Adapun harga jual produk *Crank Shaft* SZK03 setelah menggunakan metode *Cost Plus Pricing* dengan keuntungan yang diinginkan oleh perusahaan sebesar 10% dapat dilihat pada tabel 5.2 berikut:

Tabel 5.2 Harga Jual *Crank Shaft* SZK03 Metode *Cost Plus Pricing*

Tahun	Harga Jual <i>Crank Shaft</i> SZK03
2014	Rp 39.441
2015	Rp 40.699
2016	Rp 41.832
2017	Rp 43.803
2018	Rp 43.343

(Sumber: Pengolahan Data)

### 5.3 Perbandingan Harga Jual Metode Perusahaan dengan Harga Jual Metode *Cost Plus Pricing*

Setelah dilakukan perhitungan harga jual menurut perusahaan dan metode *Cost Plus Pricing* maka didapatkan bahwa harga jual dengan metode *Cost Plus Pricing* lebih tinggi dibandingkan dengan harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan. Dapat di lihat pada tabel 5.3 bahwa pada tahun 2014 harga jual menurut perusahaan lebih rendah Rp 2.379 dibandingkan harga jual dengan metode *Cost Plus Pricing*, tahun 2015 harga jual menurut perusahaan lebih rendah Rp 2.473 dibandingkan harga jual dengan metode *Cost Plus Pricing*, pada tahun 2016 harga jual menurut perusahaan lebih rendah Rp 2.506 dibandingkan harga jual dengan metode *Cost Plus Pricing*, pada tahun 2017 harga jual menurut perusahaan lebih rendah Rp 2.588 dibandingkan harga jual dengan metode *Cost Plus Pricing*, dan pada tahun 2018 harga jual menurut perusahaan lebih rendah Rp 2.590 dibandingkan harga jual dengan metode *Cost Plus Pricing*.

Tabel 5.3 Perbedaan Harga Jual *Crank Shaft* SZK03

Tahun	Harga Jual Menurut Perusahaan (Rp)	Harga Jual Menurut CPP (Rp)	Selisih Harga Jual (Rp)
2014	37.062	39.441	2.379
2015	38.226	40.699	2.473
2016	39.326	41.832	2.506
2017	41.215	43.803	2.588
2018	40.753	43.343	2.590

Dari hasil perbandingan di atas, penulis menemukan bahwa perbedaan yang terjadi antara penentuan harga jual menurut perusahaan dan penentuan harga jual menurut *Cost Plus Pricing* disebabkan karena perhitungan harga jual dengan metode *Cost Plus Pricing* memasukan semua biaya baik produksi maupun nonproduksi dalam menentukan harganya. Lain halnya dengan metode perusahaan yang lebih banyak membebankan pada proses produksi. Menurut Mulyadi (2001), harga jual harus mampu menutup biaya

penuh dan menghasilkan laba yang sepadan dengan investasi. Hal ini sesuai dengan perhitungan harga jual dengan metode *Cost Plus Pricing* yang membebaskan semua biaya dalam menetapkan harga jualnya.

#### 5.4 Perbandingan Rugi Laba Menurut Metode Perusahaan dengan Metode *Cost Plus Pricing* Pendekatan *Full Costing*

Laporan laba rugi merupakan tujuan utama untuk mengukur tingkat keuntungan dari perusahaan dalam suatu periode tertentu. Setelah mengetahui harga jual, maka penulis akan membandingkan laporan laba/rugi metode perusahaan dengan metode *Cost Plus Pricing* pendekatan *full costing*. Dalam perhitungan *full costing*, seluruh biaya akan dihitung baik biaya variabel maupun biaya tetap. Dalam hal ini, perusahaan dalam menghitung laporan laba/rugi tidak memperhitungkan biaya penyusutan. Tabel 5.4 menunjukkan data perbandingan laporan rugi/laba yang diperoleh dengan menggunakan metode perusahaan dan metode *Cost Plus Pricing* dengan pendekatan *full costing* untuk produk *Crank Shaft* SZK03 tahun 2014 s.d. 2018.

Tabel 5.4 Perbandingan Laba Produk *Crank Shaft* SZK03

Tahun	Metode Perusahaan (Rp)	Metode CPP Pendekatan <i>Full Costing</i> (Rp)	Selisih (Rp)
2014	54.018.777	67.125.419	13.106.642
2015	54.666.207	69.684.054	15.017.847
2016	56.215.307	72.009.708	15.794.401
2017	58.292.255	75.795.392	17.503.137
2018	57.714.630	75.395.668	17.681.038

Berdasarkan perhitungan Laporan Laba/Rugi di atas, bahwa perhitungan laporan laba/rugi antara metode perusahaan dengan metode *Cost Plus Pricing* pendekatan *full costing* memiliki perbedaan pendapatan laba yang menyebabkan adanya selisih pada laba perusahaan. Dalam perhitungan laporan laba/rugi, pendapatan laba menggunakan metode *Cost*

*Plus Pricing* pendekatan *full costing* lebih besar dibandingkan dengan perhitungan metode perusahaan. Hal ini dikarenakan pada perhitungan perusahaan tidak menghitung biaya depresiasi pada aset jangka panjangnya. Dari perhitungan tersebut terdapat selisih laba antara kedua metode tersebut sebesar Rp 13.106.642 untuk tahun 2014, Rp 15.017.847 untuk tahun 2015, Rp 15.794.401 untuk tahun 2016, Rp 17.503.137 untuk tahun 2017, dan Rp 17.681.038 untuk tahun 2018.

Dari selisih laba bersih di atas, dapat diketahui bahwa perhitungan dengan metode *Cost Plus Pricing* pendekatan *full costing* lebih akurat dalam memberikan informasi laba yang maksimum. Penentuan harga dengan *Cost Plus Pricing* pendekatan *full costing* merupakan metode alternatif yang dapat digunakan oleh setiap perusahaan manufaktur dalam upaya menentukan harga produk khususnya untuk memaksimalkan laba serta mendapatkan informasi biaya yang akurat.

## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan di PT Pulogadung Tempajaya, 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. Dalam menentukan harga jual, perusahaan banyak membebankan pada biaya-biaya yang dikeluarkan pada saat produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya pembuatan produk, biaya *overhead* pabrik, biaya pembungkusan dan pendistribusian, dan ditambahkan keuntungan yang diharapkan perusahaan sebesar 10% atau sebesar Rp 991 per unit produk. Harga jual produk yang diberikan oleh perusahaan pada tahun 2014 s.d. 2018 adalah sebesar:

Harga jual produk *Crank Shaft* SZK03 tahun 2014 Rp 37.062, tahun 2015 Rp 38.226, tahun 2016 Rp 39.326, tahun 2017 Rp 41.215, dan tahun 2018 Rp 40.753.

2. Penentuan harga jual menurut metode *Cost Plus Pricing* dengan pendekatan *full costing* yaitu dengan menjumlahkan biaya penuh yang dikeluarkan (biaya bahan baaku, biaya tenaga kerja langsung, biaya *overhead* pabrik, biaya administrasi dan umum, dan biaya pemasaran) serta menambahkan persentase laba yang diharapkan sebesar 10% dari total biaya penuh yang dikeluarkan. Harga jual produk menurut metode *Cost Plus Pricing* pendekatan *full costing* pada tahun 2014 s.d. 2018 yang diperoleh adalah sebesar :

Harga jual produk *Crank Shaft* SZK03 tahun 2014 Rp 39.441, tahun 2015 Rp 40.699, tahun 2016 Rp 41.832, tahun 2017 Rp 43.803, dan tahun 2018 Rp 43.343.

3. Setelah dilakukan perbandingan antara perhitungan menurut perusahaan dengan metode *Cost Plus Pricing* dengan pendekatan *full costing*, terdapat selisih rugi laba yang diperoleh. Di mana laba bersih menurut metode *Cost Plus Pricing* dengan pendekatan *full costing* lebih besar dibandingkan metode perusahaan. Selisih laba antara kedua metode tersebut sebesar Rp 13.106.642 untuk tahun 2014, Rp 15.017.847 untuk tahun 2015, Rp 15.794.401 untuk tahun 2016, Rp 17.503.137 untuk tahun 2017, dan Rp 17.681.038 untuk tahun 2018.

## 6.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, maka penulis memberikan saran kepada PT Pulogadung Tempajaya yaitu:

1. Metode penetapan harga jual yang digunakan oleh perusahaan dirasa kurang efektif, karena tidak memasukkan atau memperhitungkan unsur biaya keseluruhan yaitu biaya penyusutan, biaya administrasi dan umum, biaya pemasaran ke dalam harga jualnya. Perusahaan sebaiknya menerapkan perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan pendekatan *full costing* dan menetapkan harga jual dengan metode *Cost Plus Pricing*, karena biaya keseluruhan yang dikeluarkan oleh perusahaan dapat tertutup ke dalam harga jual dengan menggunakan metode ini dan mendapatkan laba yang lebih besar dibandingkan dengan metode yang diterapkan oleh perusahaan.
2. Untuk peneliti berikutnya dapat melakukan pengukuran harga jual dengan menggunakan metode lain seperti Metode *Mark-up Pricing*, Penetapan Harga BEP, Penetapan Harga Berdasarkan Pesaing/Kompetitor, atau Penetapan Harga Berdasarkan Permintaan.

## Daftar Pustaka

- Anggraini, Destiara. 2018. Analisis Penetapan Harga Jual Dengan Menggunakan Metode *Cost Plus Pricing* Pada PT Bahana Unindo Teknik. Skripsi. Jakarta: Politeknik STMI Jakarta.
- Bustami, Bastian dan Nurlela. 2013. *Akuntansi Biaya*. Edisi Keempat. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Hidayat, Ghina Shilvia. 2016. Analisis Penentuan Harga Jual Produk Dengan Menggunakan Metode *Cost Plus Pricing* Pada PO Anggrek. Skripsi. Jakarta: Politeknik STMI Jakarta.
- Kartomo dan La Sudarman. 2016. *Buku Ajar Dasar-Dasar Akuntansi*. Cetakan Kesatu. Yogyakarta: Deepublish.
- Kasmir. 2015. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Kurniawan, Jhoni. 2017. Analisis Kinerja Keuangan Perusahaan Food and Beverage yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2011-2015 [Internet]. Tersedia pada: <http://eprints.iain-surakarta.ac.id/850/1/SKRIPSI%20FULL.pdf>.
- Mulyadi. 2001. *Akuntansi Manajemen*. Edisi Ke-3. Cetakan Kesatu. Jakarta: Salemba Empat.
- Nabilah, Siti. 2016. Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Meubel Menggunakan Metode *Full Costing* Sebagai Dasar Untuk Menentukan Harga Jual Pada CV Meubel Berkah. Skripsi. Jakarta: Politeknik STMI Jakarta.
- Nurpitasari, Dwi Ratna. 2017. Pendekatan *Cost Plus Pricing* Dalam Penentuan Harga Jual Roti Pada UD Ganysha Kediri. Skripsi. Kediri: Universitas Nusantara PGRI.
- Pratama, Caesar Yoga. 2017. Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dalam Penentuan Harga Jual Produk Pada UKM Gudange Tahu Takwa (GTT) Kediri. Skripsi. Kediri: Universitas Nusantara PGRI.
- Sujarweni, V.Wiratna. 2015. *Akuntansi Biaya (Teori dan Penerapannya)*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- \_\_\_\_\_. 2015. *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- \_\_\_\_\_. 2016. *Pengantar Akuntansi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.