

**ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL JOK MOTOR DENGAN
METODE COST PLUS PRICING PADA CV. VALLEN SEAT
MODIFICATION**

TUGAS AKHIR

Untuk memenuhi Sebagai Syarat Penyelesaian Program Studi Diploma IV

Program Studi Administrasi Bisnis Otomotif

Politeknik STMI Jakarta



Disusun Oleh :

Dony Hendrawan Kusumoningrat

1714042

POLITEKNIK STMI JAKARTA

KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN REPUBLIK INDONESIA

JAKARTA

2018

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Saya Mahasiswa Politeknik STMI Jakarta Kementerian Perindustrian R.I.

Nama : Dony Hendrawan Kusumoningrat

NIM : 1714042

Jurusan : Administrasi Bisnis Otomotif

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

“ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL JOK MOTOR DENGAN METODE COST PLUS PRICING PADA CV. VALLEN SEAT MODIFICATION”

- 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, 23 Agustus 2018

Yang membuat pernyataan

Dony Hendrawan. K

POLITEKNIK STMI JAKARTA
KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN RI
TANDA PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING

- JUDUL TUGAS AKHIR:
 “ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL JOK MOTOR DENGAN METODE COST PLUS PRICING PADA CV. VALLEN SEAT MODIFICATION”
- DISUSUN OLEH:

NAMA : DONY HENDRAWAN KUSUMONINGRAT
NIM : 1714042
PROGRAM STUDI : D-IV ADMINISTRASI BISNIS OTOMOTIF

Telah diperiksa dan disetujui untuk diajukan dan dipertahankan Dalam Ujian Tugas Akhir Politeknik
STMI Jakarta

Jakarta, Agustus 2018

Dosen Pembimbing

Pasti Immanuel Bangun, SE, MM
NIP : 195806111987031002

ABSTRAK

Setiap badan usaha didirikan pada prinsipnya bertujuan untuk mendapatkan laba, yang diperoleh dari kegiatan usaha dan dapat bersaing dalam pasar. Harga jual yang terlalu tinggi akan menjadikan produk kurang bersaing di pasar, sementara harga jual yang terlalu rendah tidak akan memberikan keuntungan bagi pengusaha. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui cara penetapan harga jual pada CV. VALLEN SEAT MODIFICATION dengan harga jual menurut metode cost plus pricing menggunakan pendekatan full costing sehingga dapat menghasilkan laba yang maksimal. Hasil penelitian menunjukkan harga jual dari CV. VALLEN SEAT MODIFICATION hanyalah harga jual relative yaitu harga jual yang mengikuti harga pasar. Harga jual menggunakan metode cost plus pricing menggunakan pendekatan full costing. Harga jual dengan menggunakan metode ini lebih baik dibandingkan dengan tidak memakai metode ini Perusahaan sebaiknya menggunakan metode cost plus pricing dengan pendekatan full costing dalam menghitung harga jual sehingga harga jual yang dicapai perusahaan dapat bersaing dengan produk sejenis yang ada dipasaran.

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

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji dan syukur serta terimakasih kepada Semua yang terlibat atas penulisan ini, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini. Tugas Akhir ini berjudul “Analisis Penetapan Harga Jual Jok Motor Dengan Metode Cost Plus Pricing Pada Cv Vallen Seat Modification ”. Adapun Tugas Akhir ini disusun sebagai salah satu syarat kelulusan jenjang D-IV jurusan Administrasi Bisnis Otomotif pada Politeknik STMI Jakarta.

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:

1. Bapak Dr. Mustofa, S.T, M.T selaku Direktur Politeknik STMI Jakarta d.h Sekolah Tinggi Manajemen Industri (STMI).
2. Bapak Dr. Mulyono, MM, selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Otomotif (ABO) beserta sekretaris jurusan Bapak Yulius Jatmiko Nuryanto, SE, MM.
3. Bapak Dr. Sadar Sukma Adnan, SE, M.Pd selaku dosen Perwalian saat awal perkuliahan hingga akhir perkuliahan Penulis.
4. Bapak Pasti Immanuel Bangun, SE, MM selaku Dosen Pembimbing. Terima kasih untuk bantuan, dorongan, bimbingan, motivasi, dan waktu yang telah diluangkan untuk penulis dalam proses penulisan laporan ini.
5. Bapak dan Ibu dosen yang telah membimbing dan memberikan pengajaran kepada penulis selama berkuliah di Politeknik STMI Jakarta, sehingga ilmu tersebut dapat penulis terapkan pada penulisan Tugas Akhir ini.
6. Teman-teman seperjuangan jurusan Administrasi Bisnis Otomotif yang juga memberikan motivasi, semangat, dan atas ketersediaanya untuk saling berbagi ilmu, informasi dalam penyusunan Tugas Akhir ini.
7. Kepada pemilik perusahaan CV VALLEN SEAT MODIFICATION yaitu bapak Ginanjar Rindik Utomo yang bersedia memberikan data kepada kami untuk kami olah yang digunakan untuk pengembangan penelitian ini.

8. Dan kepada pihak – pihak lain yang telah begitu banyak membantu namun tidak dapat disebutkan satu persatu terimakasih atas dukungan serta bantuannya dalam penulisan Tugas Akhir ini.

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

Jakarta, Agustus 2018

Penulis
Dony Hendrawan. K

DAFTAR ISI

ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR	v
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Rumusan Masalah.....	2
1.2 Tujuan Penelitian	3
1.3 Batasan Masalah	3
1.4 Manfaat Penelitian	3
1.5 Sistematika Penulisan	4
BAB II LANDASAN TEORI.....	5
2.1. Harga Pokok Produksi.....	5
2.1.1. Pengertian Harga Pokok Produksi.....	5
2.1.2. Tujuan Harga Pokok Produksi	5
2.1.3. Metode Penentuan Harga Pokok Produksi.....	7
2.1.4. Perbedaan Metode <i>Full Costing</i> dan Metode <i>Variabel Costing</i>	9
2.1.5. Kelebihan dan Kelemahan Metode <i>Full Costing</i> dan <i>Variabel Costing</i>	10
2.2. Harga.....	12
2.2.1. Pengertian Harga	12
2.2.2. Metode Penetapan Harga Jual Produk	13
2.3. Penetapan Harga Jual	14
2.3.1. Pengertian Harga Jual.....	14
2.3.2. Faktor – Faktor yang Perlu Dipertimbangkan dalam Penentuan Harga Jual.....	15
2.4. Laporan Keuangan	16
2.4.1. Pengertian Laporan Keuangan	16
2.4.2. Jenis Laporan Keuangan	16
2.4.3. Tujuan dan Manfaat Analisis Laporan Keuangan	19
2.4.4. Teknik Analisis Laporan Keuangan.....	19
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	20
3.1. Jenis Data Yang Dibutuhkan	20
3.2. Metode Pengumpulan Data	20

3.3.	Metode Pengolahan dan Analisis Data	21
3.4.	Teknik Analisis	22
BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA		23
4.1.	Profil Perusahaan	23
4.1.1.	Sejarah Umum Perusahaan	25
4.1.2.	Lokasi Usaha	26
4.1.3.	Struktur Organisasi	26
4.1.4.	Deskripsi Pekerjaan	27
4.2.	Aspek Pemasaran	29
4.2.1.	Produk yang dipasarkan Vallen's <i>Seat Design</i>	30
4.2.2.	Wilayah pemasaran Vallen's <i>Seat Design</i>	30
4.2.3.	Segmen pasar Vallen's <i>Seat Design</i>	30
4.2.4.	Saluran distribusi Vallen's <i>Seat Design</i>	30
4.2.5.	Fungsi Pemasaran yang Dilakukan Vallen's <i>Seat Design</i>	31
4.2.6.	Biaya Pemasaran Vallen's <i>Seat Design</i>	34
4.3.	Aspek Produksi	34
4.3.1.	Produk Vallen's <i>Seat Design</i>	35
4.3.2.	Alur Proses Produksi	36
4.3.3.	Mesin dan Peralatan	38
4.3.4.	Proses-proses Pembuatan Produk	40
4.3.5.	Layout Perusahaan	44
4.4.	Aspek Personalia	46
4.4.1.	Perekrutan dan Penempatan Karyawan	46
4.4.2.	Penilaian Kinerja (evaluasi)	47
4.4.3.	Ketenagakerjaan dan Kesejahteraan Karyawan	47
4.4.4.	Pemutusan Hubungan Kerja	49
4.5.	Aspek Keuangan	49
4.5.1.	Modal Awal Vallen's <i>Seat Design</i>	50
4.5.2.	Data Penjualan Vallen's <i>Seat Design</i>	51
4.5.3.	Biaya Produksi Vallen's <i>Seat Design</i>	52

4.5.4.	Laporan Keuangan Vallen's <i>Seat Design</i>	52
4.5.4.1.	Laporan Harga Pokok Penjualan (HPP)	54
4.5.4.2.	Laporan Laba Rugi.....	57
4.5.5.	Laporan Keuangan dengan hasil perhitungan menggunakan metode <i>cost plus pricing</i>	58
4.5.5.1.	Harga pokok penjualan menggunakan <i>cost plus pricing</i>	58
4.5.5.2.	Laporan laba rugi setelah menggunakan metode <i>cost plus pricing</i>	62
BAB V	ANALISA PEMBAHASAN	63
5.1.	Aspek Keuangan	63
5.1.1.	Harga Jual Perusahaan	63
5.1.2.	Harga Jual Dengan Metode <i>Cost Plus Pricing</i>	63
5.1.3.	Selisih Harga Jual Perusahaan dengan Harga Jual <i>Cost Plus Pricing</i>	64
5.1.4.	Perbandingan Harga Jok Motor CV. VALLEN SEAT MODIFICATION dengan Perusahaan Pesaing.....	65
5.1.5.	Data Penjualan Sebelum dan Sesudah Memakai Metode <i>Cost Plus Pricing</i>	66
5.2.	Aspek Produksi	67
5.3.	Aspek Personalia	67
5.4.	Aspek Pemasaran	68
BAB VI	KESIMPULAN DAN SARAN	70
6.1.	Kesimpulan	70
6.2.	Saran	71
DAFTAR PUSTAKA	72

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Neraca	17
Tabel 2. 2 Laporan Laba Rugi.....	18
Tabel 3. 1 Biaya Pemasaran	34
Tabel 4. 1 Jumlah Karyawan.....	46
Tabel 4. 2 Karyawan Bidang Produksi.....	47
Tabel 4. 3 Rincian Gaji Tenaga Kerja	48
Tabel 4. 4 Biaya Investasi Vallen Seat Miodification.....	50
Tabel 4. 5 Tabel Penjualan Vallen Seat Modification.....	51
Tabel 4. 6 Biaya Produksi Vallen Seat Modification.....	52
Tabel 4. 7 Harga Pokok Produksi dan Penjualan	54
Tabel 4. 8 Laporan Laba Rugi.....	57
Tabel 4. 9 Laporan Perubahan Modal	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 10 Laporan Arus Kas	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 11 Laporan Neraca	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 12 HPP Metode full costing	58
Tabel 4. 13 Laba Rugi Cost Plus Pricing	62
Tabel 4. 14 Perubahan Modal Cost Plus Pricing.....	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 15 Arus Kas Cost Plus Pricing	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 16 Neraca Cost Plus Pricing.....	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 17 Harga Jual Perusahaan	63
Tabel 4. 18 Harga Jual dan Biaya Penuh	64
Tabel 4. 19 Selisih Harga Jual	64
Tabel 4. 20 Perbandingan Harga	65
Tabel 4. 21 Data Penjualan Sebelum	66
Tabel 4. 22 Data Penjualan Sesudah	66

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 Produk Jok Motor.....	35
Gambar 4. 2 Contoh Bahan Kulit.....	36
Gambar 4. 3 Contoh Alur Proses Produksi	37
Gambar 4. 4 Layout Tempat Vallen Seat Modification	44
Gambar 4. 5 Layout Vallen Seat Modification	45

BAB I

PENDAHULUAN

1. Latar Belakang Masalah

Perkembangan dibidang perekonomian selama ini telah banyak membawa akibat yang cukup pesat dalam dunia usaha, sehubungan dengan itu banyak industry baru berdiri dan kembalinya yang direhabilitasi, maka berakibat timbulnya persaingan yang ketat diantara industri – industri tersebut, terutama persaingan antar industri sejenis. Hal tersebut bagi usaha kecil merupakan ancaman yang harus segera ditindak lanjuti karena secara langsung akan mempengaruhi kelangsungan hidup usahanya, mengingat penjualan dari produk yang dihasilkan merupakan sumber pendapatan utama bagi badan usaha atau usaha kecil tersebut.

Pada industri kecil umumnya banyak kendala yang dimiliki terutama di bagian keuangan dimana perusahaan – perusahaan klasik yang kerap kali terjadi. Permasalahan tersebut antara lain pembukuan yang kurang jelas, harga pokok produksi dan penetapan harga jual produk. Beberapa hal tersebut harus segera diatasi dengan penetapan harga jual produk yang diperoleh dari perhitungan harga pokok produk yang ditambah dengan berapa persen keuntungan yang diinginkan oleh perusahaan. Pada hakikatnya setiap usaha yang didirikan mempunyai harapan dikemudian hari, misalnya mengharapkan perkembangan yang sangat pesat. Perkembangan usaha pada dasarnya pada dasarnya menginginkan tercapainya satu tujuan yaitu memperoleh laba dan menjaga kontinuitas usahanya.

Pencapaian laba dapat dilakukan oleh industri kecil dengan berbagai cara antara lain penentuan harga jual, efisiensi biaya produksi dan berbagai cara lainnya yang berkaitan dengan pencapaian laba. Harga jual suatu produk merupakan salah satu faktor penting disamping faktor – faktor lain yang harus diperhatikan dalam bisnis di industry kecil, seorang pelanggan atau konsumen sering kali mempertimbangkan harga dalam membuat keputusan apakah ia akan membeli suatu produk atau tidak. Walaupun tidak jarang juga kualitas lebih diunggulkan daripada harga, namun tidak dapat dipungkiri bahwa harga sangat berperan dalam proses pembuatan keputusan pembelian barang konsumen. Untuk mengatasi hal itu, badan usaha

dituntut untuk antisipatif terhadap segala kemungkinan yang terjadi dalam persaingan, yaitu dengan cara penentuan harga jual.

Perusahaan Vallen Seat Modification selama ini hanya memperhitungkan laba dengan menggunakan presentase keuntungan dari biaya bahan baku yang dikeluarkan perusahaan, tanpa menyertakan biaya administrasi dan biaya pemasaran sebagai penentuan harga jual. Apabila perhitungan harga pokok produksi kurang tepat, maka akan berakibat terjadinya kesalahan dalam penentuan harga jual produk. Jika nantinya harga produk terlalu tinggi untuk dijual maka produk tidak diminati oleh konsumen. Sebaliknya, jika harga produk terlalu rendah memang akan menarik minat konsumen untuk membeli produknya, tetapi hasil penjualan tersebut tidak akan mampu menutup biaya produksi dan jika keadaan ini terus berlanjut pada akhirnya dapat menyebabkan kebangkrutan pada perusahaan.

Umumnya dalam menentukan harga jual yang menjadi tolak ukur adalah harga pokok produk. Harga pokok produksi adalah bagaimana memperhitungkan biaya kepada suatu produk atau pesanan, yang dapat dilakukan dengan cara memasukan seluruh biaya produksi.

Oleh sebab itu, penulis tertarik untuk mengangkat permasalahan diatas dalam sebuah penulisan ilmiah berjudul **“ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK DENGAN METODE COST PLUS PRICING PADA VALLEN SEAT MODIFICATION”**

1.1 Rumusan Masalah

Bedasarkan uraian diatas, maka rumusan masalahnya adalah:

1. Bagaimana Laporan Keuangan pada CV Vallen Seat Modification selama 2015 – 2017
2. Bagaimana memisahkan antara Fix Cost dan Variabel Cost
3. Bagaimana analisis *cost plus pricing* dalam perhitungan harga jual pada CV Vallen Seat Modification.
4. Bagaimana Analisis Perbandingan harga antara harga perusahaan dengan *cost plus pricing*
5. Bagaimana tahapan – tahapan pelaksanaan *cost plus pricing*

6. Bagaimana penentuan harga jual pada jok motor yang tepat setelah penentuan harga pokok produksi.

1.2 Tujuan Penelitian

Tujuan yang akan dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Mengetahui perhitungan harga jok motor dengan metode *cost plus pricing*
2. Mengetahui apakah penentuan besarnya harga jual jok motor tersebut sudah tepat.
3. Untuk mengetahui karakteristik tujuan serta kegunaan dari *cost plus pricing*

1.3 Batasan Masalah

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

1. Bagaimana perhitungan harga pokok produksi pada CV Vallen Seat Modification dengan menghitung biaya-biaya produksi secara keseluruhan
2. Periode pembukuan yang dipakai adalah 2015 – 2017
3. Produk yang diteliti oleh penulis adalah produk jok motor pada perusahaan CV Vallen Seat Modification

1.4 Manfaat Penelitian

Penulis mengharapkan penelitian ini memberikan manfaat, seperti :

1. Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan referensi bagi perusahaan dalam menetapkan harga jual sehingga dapat mencapai keuntungan yang diinginkan perusahaan dan pedoman dalam menentukan langkah dimasa yang akan datang.

2. Bagi penulis

Menambah pengetahuan sebagai bekal dalam menerapkan teori yang diperoleh diperguruan serta merupakan salah satu prasyarat akademis dalam rangka meraih gelar Sarjana Sains Terapan (D4) Politeknik STMI Jakarta.

3. Bagi peneliti lain

Bagi peneliti lain pun memberikan manfaat dapat dijadikan sebagai bahan referensi dalam penelitian yang sejenis.

1.5 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, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat tugas akhir, batasan masalah, dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

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

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini berisikan jenis dan sumber data, metode pengumpulan data, instrumen pengumpulan data, teknik analisis yang digunakan, serta kerangka pemecahan masalah.

BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Bab ini berisi hasil pengumpulan data-data yang dibutuhkan untuk proses pengolahan data sesuai dengan metode yang dipilih.

BAB V ANALISA DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisikan analisis data yang merupakan tindak lanjut dari pengumpulan serta pengolahan data yang dilakukan pada BAB IV, dan untuk menjawab rumusan masalah yang diutarakan pada BAB I.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1. Harga Pokok Produksi

2.1.1. Pengertian Harga Pokok Produksi

Harga pokok produksi(Rudianto:2006) merupakan laporan tentang biaya total yang dikeluarkan suatu perusahaan untuk memproduksi sejumlah barang di dalam suatu periode tertentu.

Laporan pokok harga produksi terdapat di laporan rugi laba yang berarti laporan harga pokok produksi harus tercakup tentang laporan total biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik yang dikeluarkan pada periode tertentu, yakni:

– Persediaan awal bahan bahan baku	xxx
– Pembelian bahan baku	<u>xxx</u> +
– Persediaan total bahan baku	xxx
– Persediaan bahan baku akhir	<u>xxx</u> –
– Biaya bahan baku	xxx
– Biaya tenaga kerja langsung	xxx
– Biaya overhead	<u>xxx</u> +
– Biaya produksi	xxx

2.1.2. Tujuan Harga Pokok Produksi

Perusahaan dapat dipandang sebagai suatu sistem yang memproses masukan untuk menghasilkan keluaran. Perusahaan mengolah masukan berupa sumber ekonomi untuk

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

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

Tujuan harga pokok produksi (Mulyadi) adalah sebagai berikut:

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

Biaya produksi atau Harga Pokok Produksi (*Cost of Goods Manufactured*) merupakan kumpulan dari biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh dan mengolah bahan baku sampai menjadi barang jadi. Biaya-biaya tersebut terdiri dari

a. Biaya Bahan Baku (BBB)

Biaya bahan baku merupakan harga perolehan (harga pokok) seluruh substansi / materi pokok yang terdapat pada barang jadi. Bahan baku merupakan bahan jadi yang dapat ditelusur keberadaannya. Bahan baku pada sebuah pabrik dapat berasal dari barang jadi pabrik yang lain. Biaya bahan baku langsung adalah semua biaya yang membentuk bagian integral dari barang jadi dan dapat dimasukkan langsung dalam kalkulasi biaya produk.

Contoh bahan baku langsung adalah kulit untuk pembuatan jok dan besi untuk pembuatan kerangka nya. Pertimbangan utama dalam mengelompokkan bahan ke dalam bahan baku langsung adalah kemudahan penelusuran proses pengubahan bahan tersebut sampai menjadi bahan jadi. Sebagai contoh benang untuk membuat jok motor merupakan bagian dari barang jadi, namun

agar perhitungan biaya meubel tersebut bisa dilakukan secara cepat, bahan ini dapat diklasifikasikan sebagai bahan baku tidak langsung.

b. Biaya Tenaga Kerja Langsung (BTKL)

Tenaga kerja langsung adalah tenaga kerja yang memiliki kinerja langsung terhadap proses pengolahan barang, baik menggunakan kemampuan fisiknya maupun dengan bantuan mesin. Biaya tenaga kerja langsung adalah karyawan atau karyawan yang dikerahkan untuk mengubah bahan langsung menjadi barang jadi. Biaya untuk ini meliputi gaji para karyawan yang dapat dibebankan kepada produk tertentu.

c. Biaya Overhead Pabrik (BOP)

Biaya overhead pabrik disebut juga biaya produk tidak langsung, yaitu kumpulan dari semua biaya untuk membuat suatu produk selain biaya bahan baku langsung dan tidak langsung. Overhead pabrik pada umumnya didefinisikan sebagai bahan tidak langsung, pekerja tidak langsung, dan bahan pabrik lainnya yang tidak secara mudah diidentifikasi atau dibebankan langsung ke pekerjaan produk atau tujuan akhir biaya. Biaya overhead pabrik (FOH) terdiri dari biaya FOH tetap dan biaya FOH variabel. Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu, biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Ada juga yang dinamakan biaya semi variabel adalah biaya yang berubah tak sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya-biaya yang termasuk dalam biaya overhead pabrik :

- a. Biaya tenaga kerja tidak langsung, seperti Upah pengawas, mandor, mekanik, bagian reparasi, dll.
- b. Biaya bahan penolong, yaitu macam-macam bahan yang digunakan dalam proses pengolahan, tapi kuantitasnya sangat kecil dan tidak dapat ditelusur keberadaannya pada barang jadi.
- c. Biaya penyusutan gedung pabrik, biaya penyusutan mesin, dll.

2.1.3. Metode Penentuan Harga Pokok Produksi

Metode penentuan harga pokok produksi adalah cara memperhitungkan unsur-unsur biaya ke dalam harga pokok produksi, terdapat dua metode yaitu metode full costing dan metode

variabel costing. Perbedaan pokok yang ada diantara kedua metode tersebut adalah terletak pada perlakuan terhadap biaya produksi yang berperilaku tetap. Berikut adalah metode penentuan harga pokok menurut (Mulyadi:1993)

a. Metode Full Costing

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

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

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

b. Metode Variable Costing

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

Harga pokok produk menurut variabel costing adalah:

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

Di dalam metode *variabel costing* biaya overhead pabrik tetap diperlakukan sebagai period cost dan bukan sebagai harga pokok produk, sehingga biaya overhead pabrik tetap dibebankan sebagai biaya di dalam periode dimana biaya overhead pabrik tersebut tetap terjadi.

2.1.4. Perbedaan Metode *Full Costing* dan Metode *Variabel Costing*

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

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

1. Dalam metode *full costing*, perhitungan harga pokok produksi dan penyajian laporan laba rugi didasarkan pendekatan *fungsi*, sehingga apa yang disebut sebagai biaya produksi adalah seluruh biaya yang berhubungan dengan fungsi produksi, baik langsung maupun tidak langsung, tetap maupun variabel. Dalam metode *variabel costing*, menggunakan pendekatan *tingkah laku*, artinya perhitungan harga pokok dan penyajian dalam laba rugi didasarkan atas tingkah laku biaya. Biaya produksi dibebani biaya variabel saja dan biaya tetap dianggap bukan biaya produksi.
2. Dalam metode *full costing*, biaya periode diartikan sebagai biaya yang tidak berhubungan dengan biaya produksi, dan biaya ini dikeluarkan dalam rangka mempertahankan kapasitas yang diharapkan akan dicapai perusahaan, dengan kata lain biaya periode adalah biaya operasi. Dalam metode *variabel costing*, yang dimaksud dengan biaya periode adalah biaya yang setiap periode harus tetap dikeluarkan atau dibebankan tanpa dipengaruhi perubahan kapasitas kegiatan. Dengan kata lain biaya periode adalah biaya tetap, baik produksi maupun operasi
3. Menurut metode *full costing*, biaya overhead tetap diperhitungkan dalam harga pokok, sedangkan dalam *variabel costing* biaya tersebut diperlakukan sebagai biaya periodik. Oleh karena itu saat produk atau jasa yang bersangkutan terjual, biaya tersebut masih melekat pada persediaan produk atau jasa. Sedangkan dalam

variabel costing, biaya tersebut langsung diakui sebagai biaya pada saat terjadinya.

4. Jika biaya overhead pabrik dibebankan kepada produk atau jasa berdasarkan tarif yang ditentukan dimuka dan jumlahnya berbeda dengan biaya overhead pabrik yang sesungguhnya maka selisihnya dapat berupa pembebanan overhead pabrik yang sesungguhnya maka selisihnya dapat berupa pembebanan overhead pabrik berlebihan (*over-applied factory overhead*). Menurut metode *full costing*, selisih tersebut dapat diperlakukan sebagai penambah atau pengurang harga pokok yang belum laku dijual (harga pokok persediaan).
5. Dalam metode *full costing*, perhitungan laba rugi menggunakan istilah laba kotor (*gross profit*), yaitu kelebihan penjualan atas harga pokok penjualan.
6. Dalam *variable costing*, menggunakan istilah margin kontribusi (*contribution margin*) yaitu kelebihan penjualan dari biaya-biaya variabel.

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

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

2.1.5. Kelebihan dan Kelemahan Metode Full Costing dan Variabel Costing

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

1. Perencanaan laba jangka pendek

Untuk perencanaan jangka pendek, manajemen memerlukan informasi biaya yang dipisahkan menurut perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan dalam jangka pendek, sehingga hanya biaya variabel yang dipertimbangkan oleh manajemen dalam mengambil keputusan.

2. Pengendalian biaya

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

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

3. Pengambilan keputusan

Metode *variabel costing* menunjukkan data yang bermanfaat untuk pembuatan keputusan jangka pendek. Dalam membuat keputusan jangka pendek yang menyangkut mengenai perubahan volume kegiatan, *periods cost* tidak

relevan karena tidak berubah dengan perubahan volume kegiatan. Metode ini khusus bermanfaat untuk penentuan harga jual jangka pendek. Disamping manfaat yang diberikan *variabel costing*, ada kelemahan dari metode ini, yaitu:

1. Pemisahan biaya kedalam biaya variabel dan tetap sulit untuk dipisahkan
2. Metode ini dianggap tidak sesuai dengan prinsip akuntansi\
3. Dalam metode ini, naik turunnya laba dihubungkan dengan perubahan – perubahan dalam penjualannya. Untuk perusahaan yang kegiatan usahanya bersifat musiman, metode ini akan menyajikan kerugian yang berlebihan dalam periode tertentu. Sedangkan dalam periode lainnya akan menyajikan laba yang tidak normal.
4. Tidak diperhitungkan biaya overhead pabrik tetap

Dalam metode *variabel costing* tidak memperhitungkan biaya overhead pabrik tetap dan harga pokok persediaan akan mengakibatkan nilai – nilai persediaan lebih rendah, sehingga akan mengurangi modal kerja yang dilaporkan untuk tujuan analisis keuangan.

2.2. Harga

2.2.1. Pengertian Harga

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

Untuk itu dapat disimpulkan bahwa harga adalah nilaisuatu barang atau jasa yang diukur dengan sejumlah uang yang dikeluarkan oleh pembeli untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang atau jasa berikut pelayanannya. Dalam menyusun kebijakan penetapan harga, perusahaan mengikuti prosedur enam tahap penetapan harga yaitu, (Kotler : 2002)

1. Perusahaan memilih tujuan penetapan harga.

2. Perusahaan memperkirakan kurva permintaan, probabilitas kuantitas yang akan terjual pada tiap kemungkinan harga.
3. Perusahaan memperkirakan bagaimana biaya bervariasi pada berbagai level produksi dan pada berbagai level akumulasi pengalaman produksi.
4. Perusahaan menganalisa biaya, harga, dan tawaran pesaing.
5. Perusahaan menyeleksi metode penetapan harga.
6. Perusahaan memilih harga akhir.

2.2.2. Metode Penetapan Harga Jual Produk

1. Penentuan Harga Jual Normal

- *Cost Plus Pricing*

Metode penentuan harga jual normal seringkali disebut dengan istilah *cost plus pricing* yaitu penentuan harga jual dengan cara menambahkan laba yang telah diharapkan di atas biaya penuh masa yang akan datang untuk memproduksi dan memasarkan produk, karena harga jual ditentukan dengan menambah biaya masa yang akan datang dengan suatu presentase *markup* (tambahan diatas jumlah biaya) yang dihitung dengan formula tertentu.

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

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

Sumber: Mulyadi, 1993

Dengan demikian ada dua unsur yang diperhitungkan dalam penentuan harga jual ini yaitu taksiran biaya penuh dan laba yang diharapkan.

- Perhitungan Harga Jual per Unit

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

Dalam penentuan harga jual, taksiran biaya penuh yang secara langsung berhubungan dengan volume produk dipakai sebagai dasar penentuan harga jual, sedangkan taksiran biaya penuh yang tidak dipengaruhi oleh volume produk ditambahkan kepada laba yang diharapkan untuk kepentingan perhitungan persentase *markup*.

Rumus perhitungan harga jual atas dasar biaya secara umum dapat dinyatakan sebagai berikut:

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

Sumber: Mulyadi, 1993

- **Perhitungan Harga Jual Waktu dan Bahan**

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

2.3. Penetapan Harga Jual

2.3.1. Pengertian Harga Jual

Pada prinsipnya harga jual harus dapat menutupi biaya penuh ditambah dengan laba yang wajar. Harga jual sama dengan biaya produksi ditambah *markup*.

Menurut (Hansen&Mowen:2006) mengemukakan bahwa harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan.

Oleh karena itu harga jual adalah nilai akhir barang yang merupakan penjumlahan dari biaya – biaya produksi dan biaya lain untuk memproduksi suatu barang ditambah dengan sejumlah keuntungan yang diinginkan.

2.3.2. Faktor – Faktor yang Perlu Dipertimbangkan dalam Penentuan Harga Jual

Dalam secara umum ada dua faktor utama yang perlu dipertimbangkan dalam menetapkan harga jual yaitu faktor internal dan faktor external perusahaan.

1. Faktor Internal Perusahaan

- a. Tujuan pemasaran perusahaan. Faktor utama yang menentukan dalam penetapan harga jual adalah tujuan pemasaran perusahaan. Tujuan tersebut bisa berupa maksimisasi laba, mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, meraih pangsa pasar yang besar, menciptakan kepemimpinan dalam kualitas, mengatasi persaingan, melaksanakan tanggung jawab sosial dan lain-lain.
- b. Strategi bauran pemasaran. Harga hanyalah salah satu komponen dari bauran pemasaran. Oleh karena itu harga perlu dikordinasikan dan saling mendukung dengan bauran pemasaran lainnya, yaitu produk, distribusi, dan promosi.
- c. Biaya merupakan faktor yang menentukan harga minimal yang harus ditetapkan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

2. Harga yang Berdasarkan pada Keseimbangan antara Permintaan dan Penawaran

Metode ini paling cocok bagi perusahaan yang tujuan penetapan harga-harganya memaksimalkan laba. Dalam menekan harga perlu dipertimbangkan tentang biaya biaya:

- a. Total biaya tetap (*total fixed cost*)
- b. Biaya variabel (*variabel cost*)
- c. Biaya total (*total cost*)

3. Penetapan Harga yang Ditetapkan atas Dasar Kekuatan Pasar

Penetapan harga yang didasarkan pada kekuatan pasar adalah metode penetapan harga yang berorientasi pada kekuatan pasar, dimana harga jual dapat ditetapkan sama dengan harga jual pesaing, diatas harga pesaing atau dibawah harga pesaing.

1. Penetapan harga jual sama dengan pesaing

Penetapan harga jual memang lebih menguntungkan jika dipakai pada saat harga pesaing itu tinggi, dan penetapan harga yang demikian pada umumnya digunakan oleh penjual untuk barang-barang standar.

2. Penetapan harga di bawah pesaing

Penetapan harga seperti ini biasanya dipakai oleh para pengecer dan sering kali produsen tidak mengetahui adanya praktek demikian. Para pengecer umumnya berpendapat bahwa *markup* yang lebih rendah akan menghasilkan volume penjualan yang tinggi. Metode ini merupakan metode terbaik bagi perusahaan untuk memasuki pasar baru sehingga dengan demikian banyak pengecer mengarahkan ini khusus untuk barang – barang yang permintaannya elastis.

3. Penetapan harga di bawah pesaing

Seringkali produsen dan pengecer menerapkan harga produknya di atas tingkat harga pasar. Penetapan harga demikian memang digunakan oleh perusahaan yang sudah memiliki reputasi atau perusahaan yang memiliki barang-barang prestise. Hal ini dilatar belakangi suatu pertimbangan bahwa sering kali konsumen kurang memperhatikan harga dalam pembeliaanya, tapi konsumen lebih mengutamakan kualitas / *factor prestise* yang akan diperoleh dari barang tersebut.

2.4. Laporan Keuangan

2.4.1. Pengertian Laporan Keuangan

Laporan keuangan (manahan:2005) digunakan untuk berbagai macam tujuan. Setiap penggunaan yang berbeda membutuhkan informasi yang berbeda pula. Informasi yang didasarkan pada analisis keuangan mencakup penilaian keadaan, keuangan koperasi, baik yang telah lampau, saat sekarang, dan ekspektasi kepada masa yang datang. Tujuan analisis ini adalah untuk mengidentifikasi setiap kelemahan dari keadaan keuangan yang dapat menimbulkan masalah di masa depan dan menentukan setiap kekuatan yang dapat digunakan.

2.4.2. Jenis Laporan Keuangan

Terdapat dua jenis laporan keuangan utama yang biasanya dipergunakan untuk menyatakan keadaan keuangan suatu korporasi, yaitu

- **Neraca (*Balance Sheet*)**

Neraca merupakan laporan tentang posisi keuangan suatu korporasi pada suatu tanggal tertentu yang meliputi aktiva, utang, dan modal. Aktiva merupakan sumber daya yang dimiliki korporasi, sedangkan utang dan modal untuk menunjukkan bagaimana sumber daya ini dibelanjahi oleh korporasi. Berikut adalah contoh tabel neraca:

Tabel 2. 1 Neraca

No.	Keterangan	2013	2014
1.	AKTIVA		
A	Aktiva Lancar		
	Kas	Rp 77.354.000	Rp 223.398.000
	Persediaan Barang Jadi	Rp 5.000.000	Rp 6.500.000
	Persediaan Bahan Baku	Rp 9.000.000	Rp 11.000.000
	Total Aktiva Lancar	Rp 91.354.000	Rp 240.398.000
B	Aktiva Tetap		
	- Mesin dan Peralatan	Rp 61.790.000	Rp 53.782.000
	Biaya Penyusutan	Rp 8.008.000	Rp 8.008.000
	Akumulasi Biaya Penyusutan	Rp 8.008.000	Rp 8.008.000
	Nilai Buku	Rp 53.782.000	Rp 45.774.000

	- Inventaris Kantor	Rp 19.645.000	Rp 15.716.000
	Biaya Penyusutan	Rp 3.929.000	Rp 3.929.000
	Akumulasi Biaya Penyusutan	Rp 3.929.000	Rp 3.929.000
	Nilai Buku	Rp 15.716.000	Rp 11.787.000

	- Kendaraan	Rp 108.000.000	Rp 98.800.000
	Biaya Penyusutan	Rp 19.200.000	Rp 19.200.000
	Akumulasi Biaya Penyusutan	Rp 19.200.000	Rp 19.200.000
	Nilai Buku	Rp 98.800.000	Rp 81.600.000
	Total Aktiva Tetap	Rp 168.298.000	Rp 139.161.000
	Total Aktiva (A+B)	Rp 259.625.000	Rp 380.059.000
	PASSIVA		
1.	Hutang	-	-
2.	Modal Sendiri	Rp 259.625.000	Rp 380.059.000
	TOTAL PASSIVA	Rp 259.625.000	Rp 380.059.000

Sumber: Data diolah

- **Laporan Laba Rugi**

Merupakan hasil laporan operasional korporasi dalam satu periode. Hal ini mencerminkan bahwa pendapatan dan biaya yang dilaporkan tidak selalu menggambarkan *actual cash* yang dihasilkan dari operasional korporasi. Berikut adalah contoh tabel laporan laba rugi:

Tabel 2. 2 Laporan Laba Rugi

No.	Keterangan	2013	2014
A	Hasil Penjualan	Rp 911.775.000	Rp1.168.300.000
B	Harga Pokok Penjualan	Rp 775.865.000	Rp 914.498.200
C	Laba Kotor (A-B)	Rp 135.910.000	Rp 235.810.800

D	Biaya Usaha		
	- Biaya Promosi	Rp 23.475.000	Rp 23.700.000
	- Biaya <i>Packaging</i>	Rp 7.400.000	Rp 11.071.000
	- Biaya Administrasi dan Umum	Rp 3.400.000	Rp 3.750.000
	Total Biaya Usaha	Rp 34.275.000	Rp 38.521.000
E	Laba Operasi/EBIT (C-D)	Rp 101.635.000	Rp 215.289.800
F	Laba Bersih/EAT	Rp 101.635.000	Rp 215.289.800

Sumber: Data diolah

2.4.3. Tujuan dan Manfaat Analisis Laporan Keuangan

Ada beberapa tujuan dan manfaat bagi berbagai pihak dengan adanya analisis laporan keuangan. Secara umum dikatakan bahwa tujuan dan manfaat analisis laporan keuangan adalah:

1. Untuk mengetahui posisi keuangan perusahaan dalam satu periode tertentu, baik harta kewajiban, modal, maupun hasil usaha yang telah dicapai untuk beberapa periode.
2. Untuk mengetahui kelemahan-kelemahan apa saja yang telah menjadi kekurangan perusahaan.
3. Untuk mengetahui kekuatan-kekuatan yang dimiliki.
4. Untuk mengetahui langkah-langkah perbaikan apa saja yang perlu dilakukan kedepan yang berkaitan dengan posisi keuangan perusahaan saat ini.
5. Untuk melakukan penilaian kinerja manajemen ke depan apakah perlu penyegaran atau tidak karena sudah dianggap berhasil atau gagal.
6. Dapat juga digunakan sebagai pembandingan dengan perusahaan sejenis tentang hasil yang mereka capai.

2.4.4. Teknik Analisis Laporan Keuangan

Sebelum melakukan analisis laporan keuangan, diperlukan langkah-langkah atau prosedur tertentu. Langkah atau prosedur ini diperlukan agar urutan proses analisis mudah untuk dilakukan. Adapun langkah atau prosedur yang dilakukan dalam analisis keuangan adalah:

1. Mengumpulkan data keuangan dan data pendukung yang diperlukan selengkap mungkin, baik untuk satu periode maupun beberapa periode.

2. Melakukan pengukuran-pengukuran atau perhitungan-perhitungan dengan rumus-rumus tertentu, sesuai standar yang biasa digunakan secara cermat dan teliti sehingga hasil yang diperoleh benar-benar tepat.
3. Melakukan perhitungan dengan memasukan angka-angka yang ada dalam laporan keuangan secara cermat.
4. Memberikan interpretasi terhadap hasil perhitungan dan pengukuran yang telah dibuat.
5. Membuat laporan tentang posisi keuangan perusahaan
6. Memberikan rekomendasi yang dibutuhkan sehubungan dengan hasil analisa tersebut.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Jenis Data Yang Dibutuhkan

Untuk menghitung Harga Pokok Produksi pada perusahaan CV. VALLEN SEAT MODIFICATION, penulis memerlukan data laporan keuangan yang terdiri dari pembelian bahan baku, pembelian bahan penolong, biaya untuk tenaga kerja langsung dan laporan laba rugi.

3.2. Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data yang diperlukan dilakukan dengan melakukan penelitian baik secara langsung maupun tidak langsung. Adapun metode yang dipakai adalah sebagai berikut:

1. Objek Penelitian

Objek penelitian yang diteliti penulis adalah usaha kecil menengah yang bergerak dalam bidang produksi dan penjualan.

2. Data Variabel

Data yang digunakan dalam penelitian ini berasal dari laporan keuangan CV. VALLEN SEAT MODIFICATION.

3. Teknik Pengumpulan Data/Variabel

Metode yang digunakan dalam penulisan ini adalah metode deskriptif analitis yang merupakan penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variable mandiri, baik satu variable atau lebih (*independen*) tanpa membuat perbandingan, atau menghubungkan antara variable satu dengan yang lain (sugiono : 2003)

Langkah – langkah yang dilakukan yaitu:

a. Penelitian kepustakaan (*library research*)

Pengumpulan data diambil dari hasil buku bahan kuliah yang memuat teknik dan metode pengendalian kualitas, serta penerapannya dalam perubahan. Hal ini dilakukan sebagai bekal untuk memperkuat landasan teori dari tugas akhir ini.

b. Penelitian lapangan (*field research*)

Pengumpulan data dilakukan dengan mengadakan penelitian langsung dengan pihak perusahaan yaitu dengan cara sebagai berikut:

- Wawancara (*Interview*)

Interview atau wawancara merupakan suatu metode pengumpulan data dengan cara Tanya jawab dengan pimpinan maupun karyawan di CV.VALLEN SEAT MODIFICATION.

- Observasi (*Observation*)

Merupakan kegiatan memperhatikan, mencatat kejadian – kejadian yang terjadi, dan mempertimbangkan hubungan antar aspek dalam kejadian tersebut.

3.3. Metode Pengolahan dan Analisis Data

Dalam penelitian ini penulis mengolah data keuangan yang diperoleh ke dalam rincian biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya bahan penolong, biaya overhead pabrik dan laporan keuangan (laporan laba / rugi) melalui Microsoft Excel

dan untuk perhitungan alokasi biaya overhead pabrik produk, penerapan harga jual melalui perhitungan manual.

3.4. Teknik Analisis

Dalam penelitian ini rumus yang digunakan oleh penulis yaitu :

- 1) Mengumpulkan dan menghitung biaya tentang biaya produksi dalam periode penelitian, meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik.
- 2) Menghitung biaya produksi selama periode penelitian, dengan metode *full costing*, adapun rumus yaitu:

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

- 3) Menentukan harga jual per unit, dengan rumus:

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

Sumber : Mulyadi, 1993

- 4) Menghitung biaya non produksi meliputi biaya pemasaran, biaya umum dan administrasi.
- 5) Membuat Laporan Laba Rugi dengan harga jual yang telah dihitung oleh penulis.
- 6) Membuat Laporan Neraca sesuai dengan laporan laba rugi yang telah dibuat.

BAB IV

PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

4.1. Profil Perusahaan

Nama Perusahaan	: CV Vallen's <i>Seat Design</i>
Nama Pemilik Usaha	: Bpk. Ginanjar Rindik Utomo
Jabatan	: Pemimpin (Pemilik Usaha)
Alamat Usaha	: Jalan Swantara V no.49 Jatiasih, Bekasi-Jawa Barat.
Luas Tempat Usaha	: 9 x 4m (36 m ² tingkat 2 ½)
Telepon	: 021-82332761
Mulai Berdiri	: 2009
Jumlah Tenaga Kerja	: 12 Karyawan

No. Surat Keterangan Usaha : 530/ 25 – Ekbang/ II /2018

Pemerintah Kota Bekasi, Kecamatan Jatiasih

E-Mail : papavallens@gmail.com

Facebook : <https://m.facebook.com/vallen.jok>

Visi:

“CV Vallen’s *Seat Design* berusaha menjadi *home industry* terbaik serta dapat berkembang dan memberikan kepuasan kepada pelanggannya dengan mengutamakan kualitas dari mutu barang.”

Misi:

- Dapat mengembangkan usaha sebaik mungkin.
- Dapat membuka cabang baru.
- Dapat menjalankan usaha secara stabil.
- Dapat menambah jumlah karyawan sehingga mengurangi jumlah pengangguran.

4.1.1. Sejarah Umum Perusahaan

CV Vallen's *Seat Design* merupakan *home industry* yang memproduksi jok motor dan jok mobil. Usaha ini berdiri sejak tahun 2009 yang didirikan oleh pengusaha asal Banjarnegara-Jawa Tengah bernama Ginanjar Rindik Utomo.

Pada awal mula usaha ini dirintis oleh Bapak Anjar di daerah Pekayon dengan memproduksi jok secara manual dengan peralatan membuat jok seadanya. Dalam perjalanannya Vallen's *Seat Design* dihadapkan oleh banyak kompetitor usaha lain di bidang jok motor. Namun Vallen's *Seat Design* mampu bertahan dengan terus mempromosikan jok motornya via online dan juga tetap menjaga kualitas serta mutu jok motor seperti yang diinginkan oleh konsumen pada umumnya.

Pada tahun 2012, usaha CV Vallen's *Seat Design* sudah cukup berkembang sehingga sang pemilik memutuskan untuk pindah ke tempat usahanya saat ini, yaitu di Jalan Swatantra V No. 49 Jatiasih, Bekasi-Jawa Barat. Karena beberapa alasan teknis seperti bertambahnya jumlah karyawan, peralatan, dan meningkatnya jumlah pesanan membuat lokasi awal Vallen's *Seat Design* tidak memungkinkan untuk melanjutkan kegiatan produksinya di tempat lama. Hingga saat ini, Vallen's *Seat Design* telah mampu memasarkan jok motornya hingga ke seluruh pelosok nusantara dan mulai merambah bisnis ke kancah internasional, salah satunya menjadi importir jok motor ke Negara Thailand. Selain itu, Vallen's *Seat Design* juga mulai merambah usaha di bidang produksi jok mobil di mulai dari satu tahun lalu.

Dalam hal pemasaran jok motor, selalu terjadi fluktuasi setiap tahun. Hal tersebut juga yang dirasakan oleh Vallen's *Seat Design*. Misalnya, pada awal tahun dan awal bulan puasa peningkatan permintaan jok motor lebih tinggi bila dibandingkan dengan bulan-bulan lainnya pada sepanjang tahun.

4.1.2. Lokasi Usaha

CV Vallen's *Seat Design* merupakan sebuah perusahaan yang beralamat di Jalan Swatantra 4 No. 49 Jatiasih, Bekasi-Jawa Barat yang merupakan jalan utama di kota Bekasi.

4.1.3. Struktur Organisasi

Struktur Organisasi adalah mekanisme-mekanisme formal dengan mana organisasi dikelola. Struktur organisasi menunjukkan kerangka dan susunan perwujudan pola tetap hubungan-hubungan diantara fungsi-fungsi, bagian-bagian atau posisi-posisi, maupun orang-orang yang menunjukkan kedudukan, tugas wewenang dan tanggung jawab yang berbeda-beda dalam organisasi. Struktur ini mengandung unsur-unsur spesialisasi kerja, standarisasi, koordinasi, sentralisasi atau desentralisasi dalam pembuatan keputusan dan besaran satuan kerja (Handoko: 2003:169). Jadi tanpa adanya struktur organisasi dan manajemen yang tepat organisasi tersebut akan kacau dan tidak akan berjalan sebagaimana mestinya bahkan organisasi tersebut bisa bubar sebab tidak ada pembagian unit-unit kerjanya.

Di bawah ini adalah gambaran suatu bagan struktur organisasi yang nantinya akan di jelaskan fungsi-fungsi dari beberapa yang penting.

4.1.4. Deskripsi Pekerjaan

Berikut ini adalah penjelasan serta gambaran mengenai tugas dan tanggung jawab masing-masing bagian di Vallen's *Seat Design* :

1) Pemimpin Usaha & Bagian Administrasi

- Memipin sekaligus mengelola kegiatan operasi.
- Memastikan ketersediaan sumber daya untuk melakukan kegiatan produksi.
- Memonitor pelaksanaan kerja karyawan.
- Mengangkat dan memutuskan hubungan kerja dengan pegawai.
- Menandatangani kontrak dengan klien.
- Mengelola hak gaji dan upah karyawan.
- Mengumpulkan data-data keuangan.

2) Kepala Bagian Produksi

- Menyiapkan kebutuhan sumber daya untuk pelaksanaan produksi Vallen's *Seat Design*.
- Merencanakan alokasi fasilitas dan proses produksi atas order pemesanan yang masuk.
- Menyiapkan jadwal pelaksanaan produksi dan alokasi tenaga kerja.

- Memonitor kelancaran pelaksanaan produksi di tempat kerja.
- Menetapkan kebutuhan material dan pendukung untuk keperluan proses produksi.
- Menambah atau mengurangi alokasi beban kerja sesuai perkembangan situasi di tempat kerja.

3) Produksi Busa

- Melakukan kegiatan produksi yang berkaitan dengan penambahan, pengurangan maupun *finising* pada jok motor.
- Memastikan ketersediaan bahan baku utama maupun bahan baku penolong untuk produksi.
- Memastikan setiap produk yang diproduksi tidak mengalami cacat, terutama dalam hal ukuran.

4) Produksi Sarung Jok

- Memastikan jenis pola yang akan digunakan untuk memproduksi sarung jok motor.
- Memastikan ketersediaan bahan baku utama maupun bahan baku penolong untuk produksi.
- Memastikan jenis bahan yang diinginkan pelanggan dalam melakukan proses produksi sarung jok motor.

- Memastikan ukuran yang digunakan dalam pola presisi dengan jok motor yang akan diproduksi.

5) Bagian Penjahitan

- Melakukan penjahitan busa pada pola kulit.
- Melakukan penggabungan pola-pola hingga menjadi sarung jok yang utuh.
- Merapihkan jahitan-jahitan yang sekiranya akan timbul pada saat pemasangan demi tercapainya nilai estetika.

6) Pemasangan dan *Finishing*

- Melakukan pemasangan sarung jok motor ke motor yang telah diproduksi.
- Melakukan monitor terhadap kerapihan jok motor yang sudah jadi (*full set*) maupun sarung jok yang akan dijual langsung.
- Melakukan pengemasan barang hingga siap dikirim.

4.2. Aspek Pemasaran

Aspek pemasaran adalah sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan/atau jasa yang dapat memuaskan kebutuhan pembeli maupun pembeli potensial.

4.2.1. Produk yang dipasarkan Vallen's *Seat Design*

Produk yang dipasarkan oleh Vallen's *Seat Design* berupa jok motor (sarung beserta joknya) maupun sarung jok motor.

4.2.2. Wilayah pemasaran Vallen's *Seat Design*

Wilayah pemasaran jok dan sarung jok motor Vallen's *Seat Design* sudah mencakup seluruh nusantara dan saat ini sedang merambah ke pasar internasional. Pemasarannya dengan menjadi salah satu pemasok jok motor ke salah satu dealer yang berada di Medan-Sumatera Utara, menjual produknya kepada perorangan yang melakukan order secara langsung, ataupun menjual langsung produknya di tempat pembuatan atau *work shop*.

4.2.3. Segmen pasar Vallen's *Seat Design*

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

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

4.2.4. Saluran distribusi Vallen's *Seat Design*

Saluran distribusi itu seperti bagaimana perusahaan dalam hal ini produsen dari produk dan/atau jasa yang dihasilkan, menyampaikan produk tersebut agar dapat memenuhi kebutuhan, keinginan, dan permintaan konsumen untuk dapat dikonsumsi dan digunakan.

Berikut adalah saluran distribusi yang digunakan oleh Vallen's *Seat Design* dalam memasarkan produknya:

- Produsen □ Konsumen

Bentuk saluran distribusi ini paling sederhana, dimana produsen menyalurkan barangnya langsung kepada konsumen tanpa menggunakan perantara. Oleh karena itu, saluran ini disebut dengan saluran distribusi langsung.

- Produsen □ Agen □ Konsumen

Pada bentuk ini, produsen melakukan distribusi kepada agen dalam partai besar, sebelum barang sampai ke tangan konsumen. Kemudian, agen langsung menjual produk tersebut kepada konsumen. Agen yang dimaksud di sini biasanya dealer yang telah melakukan kerjasama dengan Vallen's *Seat Design*.

4.2.5. Fungsi Pemasaran yang Dilakukan Vallen's *Seat Design*

4.2.5.1. Pembelian

Vallen's *Seat Design* menjalankan fungsi pembelian dalam hal bahan baku, yaitu dengan menyediakan berbagai jenis bahan baku dengan berbagai kualitas yang ada namun terbaik pada tingkatannya agar produk yang dihasilkan dapat memberikan kepuasan kepada konsumennya, sehingga fungsi pemasaran yang dilakukan berhasil dijalankan.

Pembelian konsumen ke produsen (Vallen's *Seat Design*)

dilakukan dengan menggunakan saluran distribusi langsung dan tidak langsung. Sedangkan pembelian yang dilakukan oleh produsen dilakukan dengan cara sebagai berikut:

- Pembelian bahan baku, dalam hal ini pembelian yang dilakukan Vallen's *Seat Design* menggunakan administrasi dengan cara pencatatan pembelian disertai dengan bon maupun kwitansi pembelian.
- Pembelian oleh agen, dalam hal pembelian yang dilakukan oleh agen, produk yang dipesan dapat dilakukan langsung kepada pemilik dengan cara mendeskripsikan jenis barang yang diinginkan baik desain baru ataupun menggunakan desain yang sudah ada serta pilihan kombinasi warna yang diinginkan oleh konsumen. Cara yang dilakukan oleh agen untuk melakukan pemesanan adalah menghubungi pemilik melalui akun WhatsApp ataupun via telp dengan menyertakan gambar melalui *e-mail* atau akun lainnya. Setelah melakukan pemesanan, maka pihak agen wajib melakukan pembayaran via transfer ke rekening yang telah ditentukan pemilik.

4.2.5.2. Penjualan Produk kepada Konsumen

Dalam penjualan produknya, Vallen's *Seat Design* melakukan penjualan secara langsung dan tidak langsung. Produsen melakukan penjualan kepdan agen sebelum sampai kepada konsumen ataupun penjualan secara langsung kepada konsumen yang bersangkutan. Agen yang dimaksudkan di sini adalah salah satu *dealer* di kota Medan dan saat ini sedang merambah ke salah satu agen di Thailand. Berikut adalah total penjualan yang telah dilakukan oleh Vallen's *Seat Design* selama 3 (tiga) periode:

No.	Jenis Produk	Tahun (Dalam Unit)
-----	--------------	--------------------

		2015	2016	2017
1.	Jok Motor Yamaha	3929	4022	2958
Total		3929	4022	2958

Sumber: Wawancara

Tabel IV.5 Penjualan Vallen's *Seat Design* Periode 2015-2017

4.2.5.3. Pengiriman Produk

Pengiriman produk yang dilakukan oleh Vallen's *Seat Design* dilakukan langsung dari *work shop* yang terletak di Jalan Swatantra V No. 49 Jatiasih-Bekasi ke agen-agen yang telah melakukan kerjasama. Pengirimannya dilakukan menggunakan jasa pengiriman *cargo* yang dilakukan kurang lebihnya 2 sampai 3 bulan sekali dengan biaya yang ditanggung oleh konsumen (pembeli).

4.2.5.4. Penyimpanan Produk

Penyimpanan produk dari Vallen's *Seat Design* dilakukan di rak penyimpanan yang terletak di lantai 1 (satu) *work shop*. Penyimpanannya dilakukan menggunakan *plastic packing* transparent dan digantung sebagai contoh referensi oleh konsumen yang datang langsung ke *work shop*. Penyimpanan ini menghindari penumpukan debu karena penyimpanan yang terlalu lama. Selain itu, mempermudah konsumen untuk memilih model yang mereka inginkan.

4.2.5.5. Pengemasan Produk

Vallen's *Seat Design* melakukan pengemasan atau *packaging* produknya menggunakan *bubble wrap* dan *plastic packing* untuk membungkus jok motor. Setelah itu, pengemasan menggunakan kardus untuk mempermudah pengirimannya. Kardus yang digunakan merupakan kardus bekas rokok agar dapat memuat lebih banyak unit produk yang akan dikirim.

4.2.6. Biaya Pemasaran Vallen's *Seat Design*

Berdasarkan data-data yang sudah penulis paparkan di atas, dapat disimpulkan biaya pemasaran Vallen's *Seat Design* selama 3 (tiga) periode terakhir adalah sebagai berikut:

Tabel 3. 1 Biaya Pemasaran

No.	Keterangan	Tahun		
		2015	2016	2017
1.	Biaya Promosi:			
	a. Akses Internet	Rp 8.400.000	Rp 9.600.000	Rp 9.600.000
	b. Kartu Nama	Rp 325.000	Rp 350.000	Rp 375.000
	c. Pameran	Rp12.000.000	Rp10.000.000	Rp13.000.000
	Sub Total	Rp20.725.000	Rp19.950.000	Rp22.975.000
2.	Biaya Pembungkusan:			
	a. Kardus	Rp12.000.000	Rp16.800.000	Rp10.656.000
	b. Plastik <i>Packing</i> Bening	Rp 1.265.000	Rp 1.375.000	Rp 875.000
	c. <i>Bubble Wrap</i>	-	-	Rp 4.000.000
	Sub Total	Rp13.265.000	Rp18.175.000	Rp15.531.000
	TOTAL	Rp33.990.000	Rp38.125.000	Rp38.506.000

Sumber: Data diolah

4.3. Aspek Produksi

Produksi adalah kegiatan yang menciptakan, mengolah, mengupayakan pelayanan, menghasilkan barang dan jasa atau usaha meningkatkan suatu benda agar menjadi lebih berguna bagi kebutuhan manusia. Orang atau badan yang mengolah, menciptakan, dan menghasilkan barang atau jasa disebut sebagai produsen.

4.3.1. Produk Vallen's *Seat Design*

Seperti yang telah dijelaskan pada pembahasan sebelumnya, terdapat dua jenis produksi yang dilakukan oleh Vallen's *Seat Design*, yaitu produksi jok motor dan produksi sarung jok motor.



Gambar 4. 1 Produk Jok Motor

Sumber: Vallen's Seat Design

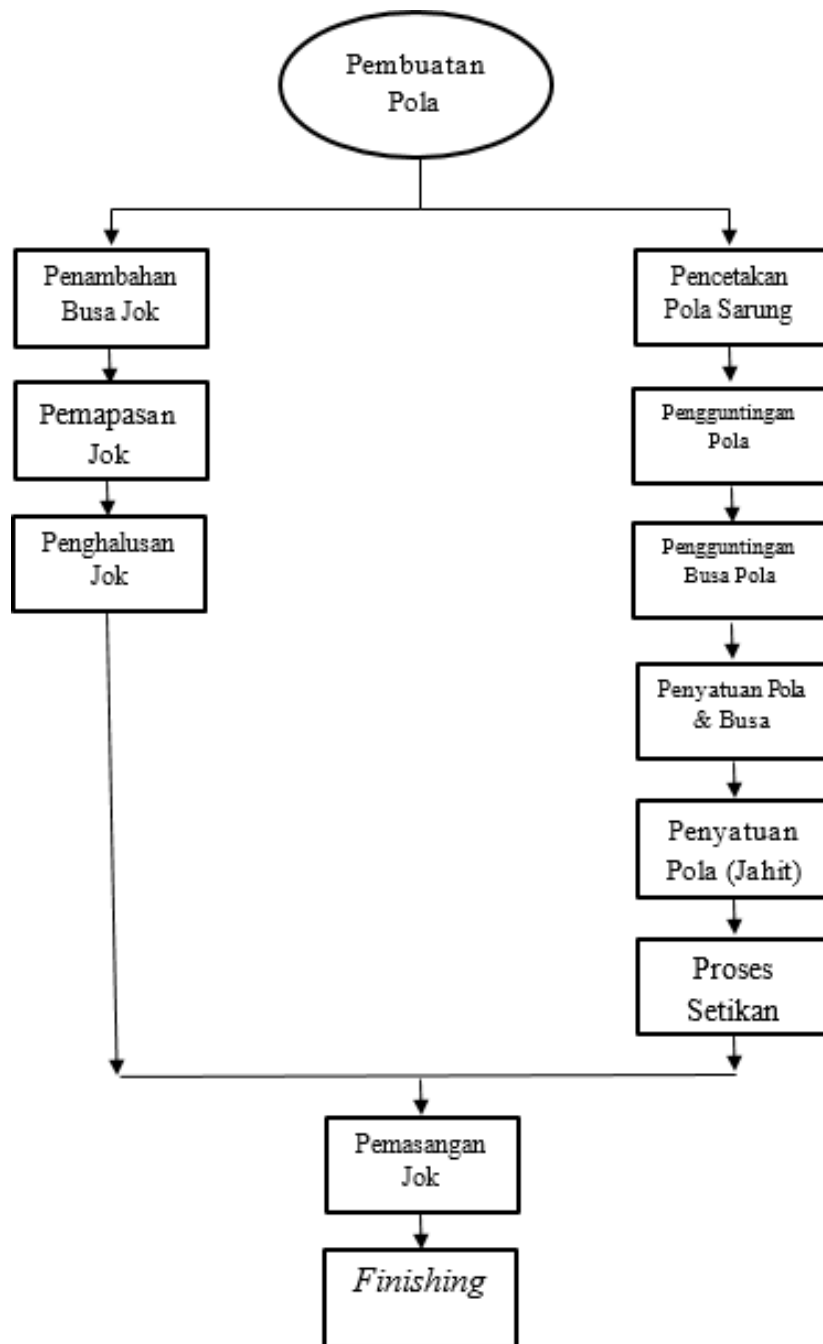
Selain jok dan sarung jok seperti yang ditampilkan di atas, Vallen's *Seat Design* juga menyediakan pilihan jenis dan model sarung jok yang telah diukur secara universal untuk melayani penggantian jok motor biasa.



Gambar 4. 2 Contoh Bahan Kulit

Sumber: Vallen's Seat Design

4.3.2. Alur Proses Produksi



Gambar 4. 3 Contoh Alur Proses Produksi

Sumber: Vallen's Seat Design

4.3.3. Mesin dan Peralatan

Mesin merupakan salah satu faktor penting dalam proses produksi. Sama halnya dengan perusahaan berskala besar, Vallen's *Seat Design* juga memiliki beberapa mesin dan peralatan yang membantunya dalam proses produksi. Sedangkan peralatan merupakan faktor pelengkap yang dibutuhkan dalam menjalankan suatu proses produksi. Berikut adalah pemaparan mengenai mesin dan peralatan yang ada di Vallen's *Seat Design*:

- **Mesin**

Berikut adalah daftar mesin yang digunakan dalam proses produksi Vallen's *Seat Design*:

- **Mesin Jahit**, Vallen's *Seat Design* memiliki beberapa mesin dengan merk yang berbeda. Namun, secara keseluruhan fungsi mesin jahit yang digunakan dalam proses produksi ini sama yang membedakan adalah ukuran jarum yang digunakan untuk menjahitnya saja.
- **Mesin Gerenda**, digunakan untuk menghaluskan bahan-bahan yang terbuat dari besi setelah mengalami proses pemotongan. Hal ini dimaksudkan agar mempermudah karyawan dalam pemasangan komponen berbahan ini serta tidak melukai karyawan pada saat proses pemasangan.
- **Mesin Bor**, mesin ini digunakan pada saat melakukan modifikasi, biasanya untuk melubangi busa jok beserta fiber. Alat ini dibutuhkan pada saat proses produksi jok motor terutama yang memberikan modifikasi berupa senderan pada joknya.
- **Mesin Las**, digunakan untuk menyambungkan bahan-bahan jok motor yang terbuat dari besi.
- **Mesin Gergaji Potong**, mesin ini digunakan untuk memotong komponen-komponen yang terbuat dari besi.
- **Compressor**, alat ini digunakan sebagai pelengkap staples angin. Fungsinya adalah untuk menyalurkan angin ke staples angin pada proses pemasangan jok. Alat ini digunakan untuk mempermudah karyawan. Karena prosesnya membutuhkan tenaga yang lebih ringan dibandingkan menggunakan staples

manual.

- Peralatan

Di bawah ini adalah daftar peralatan yang digunakan dalam proses produksi di Vallen's *Seat Design*:

- **Gunting**, digunakan untuk menggunting pola sarung jok, digunakan pula dalam proses penjahitan serta pada saat *finishing* dan *packaging*.
- **Mistar**, alat ini biasanya digunakan pada saat proses pembuatan pola. Digunakan untuk mengukur bagian setiap pola yang akan diproduksi. Dengan demikian, produksi pola (terutama) sarung jok akan sesuai dengan yang diharapkan.
- **Gergaji besi**, digunakan pada saat memproduksi bagian busa jok. Fungsinya digunakan untuk memotong busa yang ditambahkan pada saat akan membentuk busa (proses penambahan busa) agar didapatkan busa jok yang sesuai dengan konsep atau pesanan yang diinginkan.
- **Stapless**, Vallen's *Seat Design* menyediakan dua jenis stapless yaitu stapless manual dan stapless angin. Stapless digunakan pada saat proses pemasangan. Untuk menghindari terhambatnya proses produksi karena faktor tertentu (misalnya: terjadi pemadaman listrik atau menumpuknya jumlah produksi), maka disediakan 2 (dua) jenis stapless ini.
- **Parut**, alat ini digunakan digunakan pada saat proses penghalusan busa. Terdapat 2 (dua) jenis parut yaitu, parut kasar dan parut halus. Parut kasar digunakan untuk menghaluskan
- **Obeng**, terdapat dua jenis obeng yaitu obeng – (min) dan obeng + (plus). Digunakan untuk membuka membuka baut jenis – (min) dan + (plus).
- **Kunci T**, digunakan untuk membuka dan memasangkan kembali jok pada motor. Pada produksi jok nmax, biasanya kunci jenis ini digunakan untuk memasang senderan atau perlengkapan lain pada jok motor.

- **Tang**, biasanya berfungsi untuk besi kaitan pada jok. Berfungsi pada saat pemasangan atau penarikan besi kaitan yang tidak dapat dilakukan menggunakan tangan kosong.
- **Kunci Shock**, hampir sama dengan kunci T, kunci shock juga digunakan pada saat memasang, membuka jok atau perlengkapan lainnya. Namun, kunci shock memiliki mata kunci yang dapat dilepas atau dipasang sesuai dengan ukuran yang diinginkan untuk dipakai.
- **Kunci Ring**, digunakan pada saat proses pemasangan busa jok ke fiber jok, terutama pada produksi jok modifikasi.

4.3.4. Proses-proses Pembuatan Produk

- **Pembuatan Pola**

Pada proses ini, kepala bagian produksi mulai merancang pola sesuai dengan model yang ingin dipasarkan atau bahkan keinginan konsumen yang datang untuk membuat sarung jok. Biasanya proses ini dilakukan dengan mencocokkan potongan bahan yang akan digunakan menutup busa jok. Pembuatan pola ini melalui dua proses, pertama pembuatan pola menggunakan bahan sisa yang sudah tidak terpakai dan yang kedua adalah pencetakan pola ke bahan kertas keras (biasanya karton). Hal ini dimaksudkan agar pola tersebut dapat digunakan kembali untuk produksi selanjutnya.

Selain pembuatan pola sarung, terdapat juga pembuatan pola busa jok. Hal ini dimaksudkan untuk mengetahui jenis dan model jok seperti apa yang ingin dikembangkan. Untuk pola yang berkenaan dengan busa, pemilik biasanya menggambarinya kemudian memesannya ke tempat lain.

Terdapat dua alur proses yang berbeda setelah proses ini, yaitu pemrosesan busa jok itu sendiri dan pemrosesan sarung jok. Maka, alur proses produksi ini akan dibagun menjadi 2 (dua), yaitu proses 1 (satu) yang berfokus pada pengerjaan busa dan proses 2 (dua) yang berfokus pada pengerjaan sarung.

- Proses Pertama

Proses ini akan menjelaskan lebih rinci mengenai proses pembuatan jok terutama bagian busa. Karena busa merupakan faktor utama penentu kenyamanan seseorang dalam berkendara. Proses pembentukan busa adalah sebagai berikut:

- Penambahan Busa

Pada proses ini, penambahan busa dilakukan untuk memberikan tingkat kenyamanan bagi penggunanya. Selain itu, penambahan busa dimaksudkan untuk mempermudah karyawan bagian produksi untuk mempermudah dalam proses pembentukan jok tersebut. Peralatan yang dibutuhkan pada proses ini adalah lem dan potongan busa tambahan.

- Pemasangan Jok

Pemasangan jok ini berguna dalam hal pembentukan busa pada jok motor yang sedang diproduksi. Karena penambahan busa dilakukan hanya pada bagian-bagian tertentu pada jok, maka bagian tersebut perlu dikurangi (dipapas) agar bentuk jok lebih artistik dan sesuai dengan keinginan. Pada proses ini, peralatan yang dibutuhkan adalah gergaji besi.

- Penghalusan Jok

Proses ini dilakukan untuk merapikan setiap bagian pada jok, agar busa jok lebih rapi dan mempermudah dalam proses pemasangan sarung jok.

- Proses Kedua

Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, proses ini berfokus kepada pembuatan sarung jok. Adapun tahapannya adalah sebagai berikut:

- Pencetakan Pola

Setelah bagian produksi memiliki cetakan pola sarung jok, maka yang selanjutnya dilakukan adalah mencetak pola tersebut ke bahan kulit yang akan dijadikan sarung. Bahan yang digunakan adalah kulit sintetis dengan kualitas sesuai dengan pesanan konsumen. Proses ini membutuhkan spidol dan penggaris sebagai alat bantu.

- Pengguntingan Pola

Untuk produksi dalam jumlah banyak, pencetakan pola dan pengguntingan biasanya dilakukan dalam jumlah tertentu sesuai dengan kepentingan produksi di Vallen's *Seat Design*. Namun, bagian produksi tidak pernah menyisakan stok bahan yang sudah digunting untuk meminimalisir bahan terbuang, mengingat selera setiap orang akan warna dan jenis bahan berbeda-beda.

- Pengguntingan Busa

Meskipun tidak semua pola yang digunakan untuk membuat sarung jok memerlukan busa, proses ini juga dapat dikatakan proses yang penting. Karena untuk bagian tertentu busa tambahan pada sarung jok tetap saja diperlukan. Busa yang digunakan pada proses produksi ini terdiri dari dua jenis yaitu, busa dengan ukuran

0.5 (biasanya berwarna putih) dan busa 0.8 (biasanya berwarna hitam). Penggunaan busa beserta ukurannya bergantung kepada jenis sarung jok yang akan diproduksi.

- Penyatuan Busa dengan Pola

Sebelum pola disatukan, terlebih dahulu melewati proses ini. Hal ini dilakukan untuk mempermudah penjahit dalam menyatukan pola menjadi sarung jok. Bila busa dan pola tidak disatukan (melalui proses penjahitan) ditakutkan nantinya akan mengurangi kualitas produk yang dihasilkan.

- Penyatuan Pola (Penjahitan)

Proses ini adalah inti dari proses pembuatan jok. Penyatuan pola dilakukan oleh bagian penjahitan. Prosesnya harus dilakukan dengan teliti dan hati-hati, karena apabila sang penjahit salah menyatukan bagian dari pola tersebut, maka sarung jok akan mengalami kegagalan produksi. Pada proses ini akan terlihat model sarung seperti apa yang sedang diproduksi.

- Proses Setikan

Proses ini merupakan lanjutan dari proses penjahitan. Proses ini dilakukan untuk memberikan aksen pada sarung jok. Selain itu, proses ini dilakukan untuk memperkuat jahitan sarung jok agar tidak lepas pada proses pemasangan.

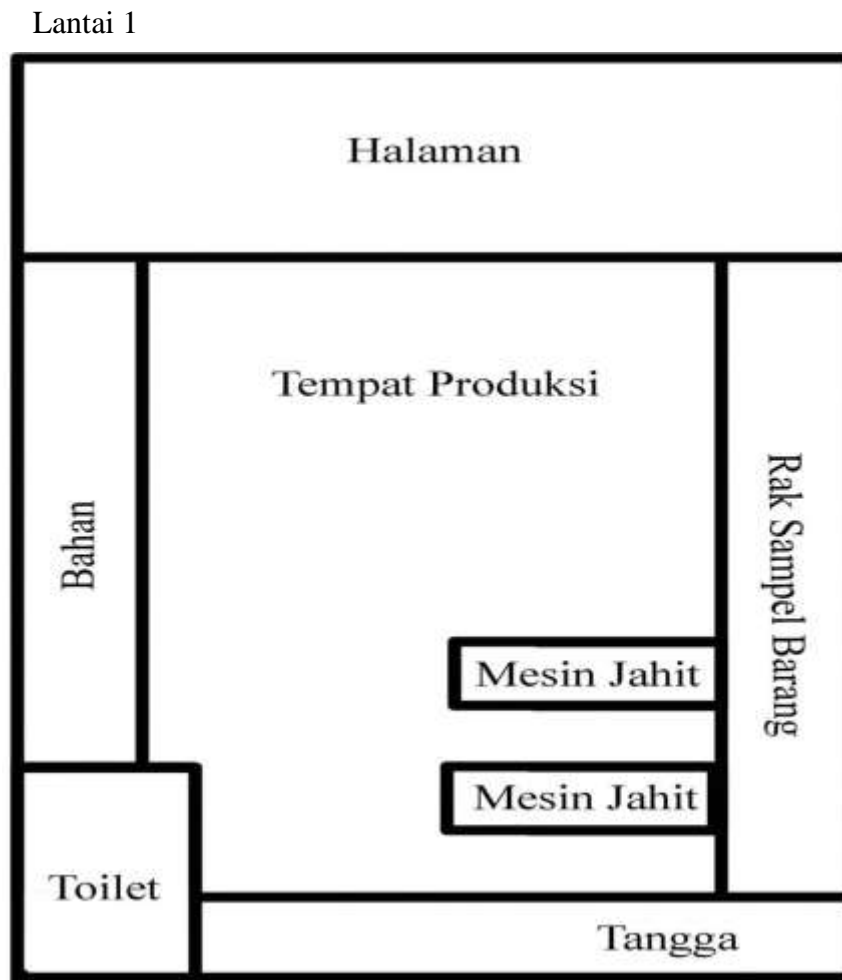
- Pemasangan

Pada proses ini, merupakan proses pemasangan sarung jok ke jok motor yang sebelumnya sudah di bentuk sedemikian rupa menyesuaikan dengan jenis produksi yang sedang dikembangkan. Pemasangannya dengan melakukan pengeleman (bila dibutuhkan) antara sarung jok dengan busa jok kemudian pemasangan sarung jok menggunakan staples. Pada proses ini, dibutuhkan lem untuk merkatkan jok pada busa agar pemasangan lebih rapid an staples angin untuk menyatukan sarung jok pada fiber jok.

- *Finishing*

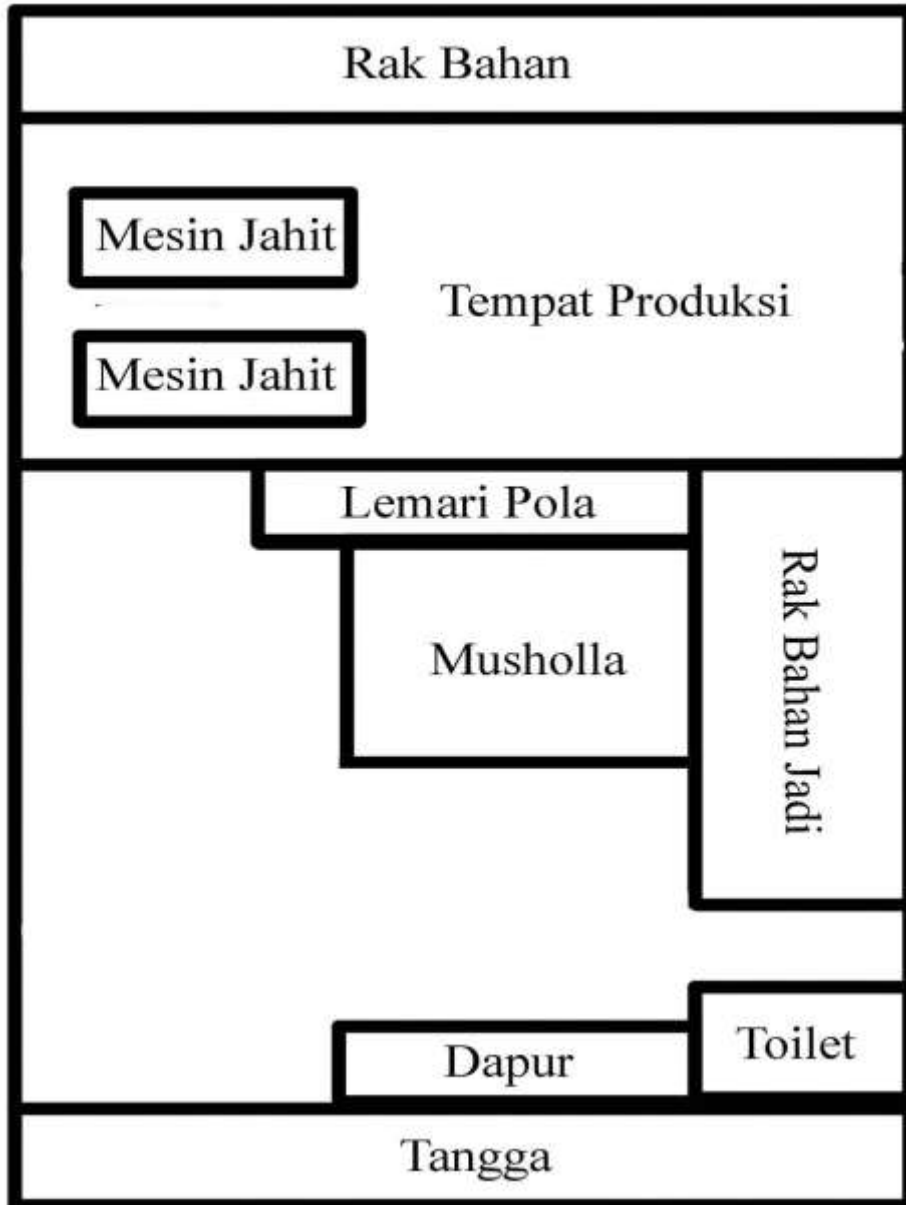
Merupakan proses dimana bagian produksi melakukan kontrol atas hasil produksinya, misalnya saja dengan cara membersihkan sarung jok yang kotor atau menghapus sisa tinta yang dilakukan pada saat menggambar pola. Sehingga, produk yang dihasilkan tidak mengecewakan konsumennya.

4.3.5. Layout Perusahaan



Gambar 4. 4 Layout Tempat Vallen Seat Modification

Lantai 2



Gambar 4. 5 Layout Vallen Seat Modification

4.4. Aspek Personalia

Manajemen personalia adalah manajemen yang mengkhususkan diri dalam bidang pengelolaan sumber daya manusia. Dalam pelaksanaannya, CV. VALLEN dilakukan langsung oleh pemilik perusahaan. Dalam hal ini pemilik mampu melakukan analisis jabatan, perekrutan karyawan, penempatan posisi hingga pemutusan hubungan kerja.

4.4.1. Perekrutan dan Penempatan Karyawan

Perekrutan karyawan biasanya dilakukan oleh pemilik perusahaan. Karyawan baru yang direkrut umumnya adalah orang-orang dari daerah kampung asal si pemilik. Dalam melakukan perekrutan biasanya melakukan masa percobaan dalam masa kerja dengan waktu tertentu, dan berdasarkan pengalaman yang telah dimiliki oleh calon karyawan tersebut. Berikut ini adalah tabel rincian tenaga kerja yang terdapat di CV VALLEN yang dapat dilihat di bawah ini:

No	Bagian	Jenis Kelamin		Jumlah Karyawan
		Laki-laki	Perempuan	
1	Direktur dan Administrasi	1		1 karyawan
2	Bagian produksi	11		11 karyawan
	Total Karyawan			12 karyawan

Tabel 4. 1 Jumlah Karyawan

Berikut ini adalah rincian jumlah karyawan di bagian produksi:

No	Bagian	Jenis Kelamin		Jumlah Karyawan
		Laki-laki	Perempuan	
1	Ka. Produksi	1	-	1 karyawan
2	Produksi Busa Jok	3	-	3 karyawan
3	Produksi Sarung Jok	3	-	3 karyawan
4	Bagian Penjahitan	2	-	2 karyawan
5	Pemasangan dan Finising	2	-	2 karyawan
Total Karyawan				11 karyawan

Tabel 4. 2 Karyawan Bidang Produksi

4.4.2. Penilaian Kinerja (evaluasi)

Tujuan evaluasi kinerja adalah untuk menjamin pencapaian sasaran dan tujuan perusahaan dan juga untuk mengetahui posisi perusahaan dan tingkat pencapaian sasaran perusahaan, terutama untuk mengetahui bila terjadi keterlambatan atau penyimpangan supaya segera diperbaiki.

4.4.3. Ketenagakerjaan dan Kesejahteraan Karyawan

Dalam hal kesejahteraan karyawan, terdapat beberapa cara Vallen's *Seat Design* mensejahterakan karyawannya, antara lain:

- Upah

Sistem pengupahan yang dilakukan oleh pemilik Vallen's *Seat Design* dilakukan dengan mempertimbangkan keahlian dan keuletan yang dimiliki oleh sang karyawan. System pengupahan yang dilakukan oleh Vallen's *Seat Design* pada dasarnya mengacu pada penetapan Upah Minimum Regional daerah Bekasi. Namun, pembayaran upah yang dilakukan menghitung upah bersih.

Pembayaran upah karyawan dilakukan setiap 2 (dua) minggu sekali. Dengan kata lain, perhitungan upah bersih karyawan selama 1 (satu) bulan akan dibagi sama rata pada saat waktu pembayaran upah. Karena sistem pembayaran upah yang dilakukan oleh Vallen's *Seat Design* merupakan sistem bersih, maka segala sesuatu yang

berkenaan dengan kebutuhan primer karyawan menjadi tanggung jawab pemilik, misalnya: makan sehari-hari 3 (tiga) kali 1 (satu) hari, tempat tinggal, dan sebagainya. Jumlah upah yang diterima setiap karyawan di Vallen's *Seat Design* berbeda-beda tergantung dari seberapa lama ia telah bekerja dan keahlian yang telah ia kuasai.

- Intensif

Intensif yang diberikan oleh pemilik Vallen's *Seat Design* kepada karyawannya adalah berupa pemberian upah lembur. Untuk pemberlakuan jam lembur sendiri, pihak Vallen's *Seat Design* menyerahkannya kepada masing-masing karyawan. Namun, bila produksi yang dilakukan sudah mendekati tempo pengiriman dan jumlah produksinya belum mencukupi maka sang pemilik akan menyarankan

- Pemberian Pinjaman

Selain memberikan upah dan insentif kepada karyawannya, untuk meningkatkan kesejahteraan karyawannya Vallen's *Seat Design* juga memberikan pinjaman bagi karyawannya tanpa dikenai bunga pinjaman, yang waktu pengembaliannya berdasarkan kesepakatan antara karyawan dengan pemilik. Biasanya dalam pengembaliannya, karyawan yang melakukan peminjaman akan menyisihkan gaji yang diterimanya untuk melakukan angsuran pinjaman.

Mengenai karyawan yang berhak mengajukan pinjaman, sang pemilik tidak memiliki kriteria khusus. Mengingat karyawan yang bekerja di Vallen's *Seat Design* merupakan orang-orang yang notabennya berasal dari kampung halaman pemilik, dengan kata lain sudah mengenal sebelumnya. Sehingga dalam melakukan dan memberikan pinjaman karyawan dapat melakukannya kapan saja.

Dibawah ini adalah rincian gaji

Tabel 4. 3 Rincian Gaji Tenaga Kerja

tenaga kerja di CV VALLEN

Biaya Tenaga Kerja			
	Tahun 2015	Tahun 2016	Tahun 2017
Kepala Produksi	Rp 42.000.000	Rp 45.000.000	Rp 48.000.000
Bag. Produksi Busa Jok	Rp 48.000.000	Rp 54.000.000	Rp 60.000.000

Bag. Produksi Sarung Jok	Rp 48.000.000	Rp 54.000.000	Rp 60.000.000
Bag. Penjahitan	Rp 42.000.000	Rp 45.000.000	Rp 48.000.000
Bag. Pemasangan & <i>Finishing</i>	Rp 72.000.000	Rp 81.000.000	Rp 90.000.000
TOTAL BIAYA TENAGA KERJA	Rp 252.000.000	Rp 279.000.000	Rp 306.000.000

4.4.4. Pemutusan Hubungan Kerja

Pemutusan hubungan kerja adalah pengakhiran hubungan kerja karena suatu hal tertentu yang mengakibatkan berakhirnya hak dan kewajiban antara pekerja dan pengusaha. Pemutusan hubungan kerja berakibat dampak negatif bagi perusahaan karena adanya pemutusan hubungan kerja maka pengusaha wajib membayar uang pesangon sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati antara pengusaha dan pekerja. Selama menjalankan usaha, sang pemilik *Vallen's Seat Design* belum pernah melakukan pemutusan hubungan kerja dengan karyawannya. Karena pada dasarnya perekrutan karyawan di *Vallen's Seat Design* adalah untuk memberdayakan tuna karya di daerah asal sang pemilik. Biasanya pergantian karyawan dilakukan apabila sang karyawan itu sendiri yang menginginkan *resign* dari perusahaan. Beberapa alasan seperti, ingin membuka usahanya sendiri dibidang jok, atau ingin bekerja di tempat lain seperti pabrik bahkan ada yang menjadi Tenaga Kerja Indonesia (TKI).

4.5. Aspek Keuangan

Keuangan merupakan kegiatan yang berhubungan tentang penentuan investasi jangka panjang perusahaan, mendapatkan dana untuk membayar dan memimpin kegiatan keuangan harian sebuah perusahaan. Berikut ini adalah beberapa dari aspek keuangan CV VALLEN yang penulis dapatkan dari hasil wawancara berikut:

4.5.1. Modal Awal Vallen's Seat Design

Pada saat awal mendirikan usaha ini, pemilik mengeluarkan dana yang berasal dari pengeluaran pribadi (modal sendiri) dengan rincian sebagai berikut:

Tabel 4. 4 Biaya Investasi Vallen Seat Modification

No	Jenis Investasi	Keterangan	Nilai Investasi
1	Aktiva Berwujud		
a.	Mesin		
	Mesin Jahit Typical	2 Unit	Rp 12.000.000
	Mesin Jahit Mitsubishi	1 Unit	Rp 6.200.000
	Mesin Jahit Feiyue	1 Unit	Rp 5.800.000
	Mesin Gerenda Potong	2 Unit	Rp 640.000
	Mesin Bor	2 Unit	Rp 700.000
	Mesin Las	1 Unit	Rp 1.700.000
	Mesin Gergaji Potong	1 Unit	Rp 750.000
	Compressor	1 Unit	Rp 34.000.000
	Total Mesin		Rp 61.790.000
b.	Peralatan		
	Gunting	10 Unit	Rp 250.000
	Mistar	2 Unit	Rp 160.000
	Gergaji Besi	7 Unit	Rp 84.000
	Staples Tembak	2 Unit	Rp 1.500.000
	Staples (Manual)	1 Unit	Rp 350.000
	Parut (Kasar & Halus)	8 Unit	Rp 120.000
	Obeng	4 Unit	Rp 140.000
	Kunci T	4 Unit	Rp 100.000
	Tang	2 Unit	Rp 300.000
	Kunci Shock	1 Set	Rp 700.000
	Kunci Ring	1 Set	Rp 200.000
	Total Peralatan		Rp 3.904.000
c.	Inventaris Kantor		
	Meja	1 Unit	Rp 200.000
	Kursi	4 Unit	Rp 600.000
	Rak	2 Unit	Rp 5.000.000
	Rak Gantung	1 Unit	Rp 1.500.000

	Kipas Angin	3 Unit	Rp	150.000
	Telepon Rumah	1 Unit	Rp	220.000
	Galon	15 Unit	Rp	675.000
	Dispenser	2 Unit	Rp	600.000
	Meja Dispenser	2 Unit	Rp	200.000
	TV	1 Unit	Rp	3.500.000
	Kulkas	1 Unit	Rp	5.000.000
	<i>Home Speaker</i>	1 Unit	Rp	2.000.000
	Total Inventaris Kantor		Rp	19.645.000
d.	Kendaraan			
	Motor	6 Unit	Rp	108.000.000
	Total Kendaraan		Rp	108.000.000
	Total Aktiva Berwujud (Total Aktiva)		Rp	189.435.000

Sumber: Data diolah

4.5.2. Data Penjualan Vallen's *Seat Design*

Penjualan merupakan aktivitas utama yang menggerakkan roda usaha sebuah *home industry*. Untuk itu, berikut adalah data penjualan Vallen's *Seat Design* selama 3 (tiga) tahun terakhir:

Tabel III.9 Tabel Penjualan Vallen's *Seat Design*

Tabel 4. 5 Tabel Penjualan Vallen Seat Modification

2015				
No.	Jenis Produk	Unit	Harga per Unit	Total
1.	Jok Motor Yamaha	3929	Rp 342.300	Rp 1.344.896.700
	TOTAL	3929		Rp 1.344.896.700

2016				
No.	Jenis Produk	Unit	Harga per Unit	Total
1.	Jok Motor Yamaha	4022	Rp 381.300	Rp 1.533.588.600
	TOTAL	4022		Rp 1.533.588.600

2017				
No.	Jenis Produk	Unit	Harga per Unit	Total
1.	Jok Motor Yamaha	2958	Rp 523.100	Rp 1.547.329.800
TOTAL		2958		Rp 1.547.329.800

Sumber: Data diolah

4.5.3. Biaya Produksi Vallen's Seat Design

Tabel 4. 6 Biaya Produksi Vallen Seat Modification

Keterangan	Tahun		
	2015	2016	2017
Biaya Bahan Baku			
Persediaan Awal Bahan Baku	Rp 11.000.000	Rp 10.000.000	Rp 20.000.000
Pembelian Bahan Baku	Rp 810.637.400	Rp 926.426.000	Rp 915.604.800
Persediaan Bahan Baku Tersedia untuk Produksi	Rp 821.637.400	Rp 936.426.200	Rp 935.604.800
Persediaan Bahan Baku Akhir	Rp 10.000.000	Rp 20.000.000	Rp 7.000.000
TOTAL BIAYA BAHAN BAKU	Rp 831.637.400	Rp 956.426.200	Rp 942.604.800
Biaya Tenaga Kerja			
Kepala Produksi	Rp 42.000.000	Rp 45.000.000	Rp 48.000.000
Bag. Produksi Busa Jok	Rp 48.000.000	Rp 54.000.000	Rp 60.000.000
Bag. Produksi Sarung Jok	Rp 48.000.000	Rp 54.000.000	Rp 60.000.000
Bag. Penjahitan	Rp 42.000.000	Rp 45.000.000	Rp 48.000.000
Bag. Pemasangan & Finishing	Rp 72.000.000	Rp 81.000.000	Rp 90.000.000
TOTAL BIAYA TENAGA KERJA	Rp 252.000.000	Rp 279.000.000	Rp 306.000.000
Biaya Over Head Pabrik			
Biaya Listrik & Air	Rp 9.780.000	Rp 10.200.000	Rp 10.800.000
Biaya Bahan Baku Penolong	Rp 39.597.400	Rp 44.106.200	Rp 43.804.800
Biaya Pemeliharaan Mesin	Rp 5.000.000	Rp 6.000.000	Rp 7.000.000
TOTAL BOP	Rp 54.347.400	Rp 60.306.200	Rp 61.604.800

Sumber: Data diolah

4.5.4. Laporan Keuangan Vallen's Seat Design

Laporan keuangan adalah sekumpulan informasi keuangan perusahaan

dalam suatu periode tertentu yang disajikan dalam bentuk laporan sistematis yang mudah dibaca dan dipahami oleh semua pihak yang membutuhkan. Unsur laporan keuangan untuk mendukung metode yang kami pakai terdiri dari:

1. Laporan Harga Pokok Penjualan
2. Laporan Laba / Rugi

Berikut adalah laporan keuangan dari Vallen' *Seat Design* dalam kurun waktu 3 (tiga) tahun terakhir, yaitu :

4.5.4.1. Laporan Harga Pokok Penjualan (HPP) menurut perusahaan

Vallen's Seat Design

Laporan Harga Pokok Penjualan
Per 31 Desember 2015 - 2017

Tabel 4. 7 Harga Pokok Produksi dan Penjualan

No.	Keterangan	2015	2016	2017
A	Pemakaian Bahan Baku			
	- Persediaan Awal Bahan	Rp 11.000.000	Rp 10.000.000	Rp 20.000.000
	- Pembelian Bahan	Rp 810.637.400	Rp 926.426.200	Rp 915.604.800
	- Persediaan Bahan Tersedia untuk Produksi	Rp 821.637.400	Rp 936.426.200	Rp 935.604.800
	- Persediaan Akhir Bahan	Rp 10.000.000	Rp 20.000.000	Rp 7.000.000
	Total Pemakaian Bahan Baku	Rp 831.637.400	Rp 956.426.200	Rp 942.604.800
B	Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 252.000.000	Rp 279.000.000	Rp 306.000.000
C	Biaya Over Head Pabrik (BOP)	Rp 54.347.400	Rp 60.306.200	Rp 61.604.800
	Harga Pokok Produksi (A+B+C)	Rp1.120.582.400	Rp1.278.101.200	Rp1.289.535.800
	- Persediaan Awal Barang Jadi	Rp 6.500.000	Rp 8.000.000	Rp 13.000.000
D	- Harga Pokok Barang yang Tersedia untuk Dijual	Rp1.127.082.400	Rp1.286.101.200	Rp1.276.535.800
E	- Persediaan Akhir Barang Jadi	Rp 8.000.000	Rp 13.000.000	Rp 15.000.000
	Harga Pokok Penjualan (D-E)	Rp1.119.082.400	Rp1.273.101.200	Rp1.261.535.800

Sumber: Data diolah

Dari data diatas maka dapat diketahui:

1. Perhitungan biaya per unit berdasarkan dari HPP, dengan rumus:

$$\text{Biaya Produk per Unit} = \frac{\text{Total Harga Pokok Produksi}}{\text{Total Unit Produksi}}$$

$$\begin{aligned} \text{a) Harga Produk Tahun 2015} &= \frac{\text{Rp } 1.120.582.400}{3929 \text{ unit}} \\ &= \text{Rp } 285.208,04 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{b) Harga Produk Tahun 2016} &= \frac{\text{Rp } 1.278.101.200}{4022 \text{ unit}} \\ &= \text{Rp } 317.777,52 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{c) Harga Produk Tahun 2017} &= \frac{\text{Rp } 1.289.535.800}{2958 \text{ unit}} \\ &= \text{Rp } 435.948,55 \end{aligned}$$

Menentukan harga jual per unit jika labanya 20%:

a) Tahun 2015

$$\begin{aligned}\text{Harga jual} &= (\text{Harga produk} \times \text{Laba yang diharapkan}) + \text{Harga produk} \\ &= (\text{Rp } 285.208,04 \times 20\%) + \text{Rp } 285.208,04 \\ &= \text{Rp } 342.249,64 \\ &= \mathbf{\text{Rp } 342.300}\end{aligned}$$

b) Tahun 2016

$$\begin{aligned}\text{Harga jual} &= (\text{Harga produk} \times \text{Laba yang diharapkan}) + \text{Harga produk} \\ &= (\text{Rp } 317.777,52 \times 20\%) + \text{Rp } 317.777,52 \\ &= \text{Rp } 381.333,02 \\ &= \mathbf{\text{Rp } 381.300}\end{aligned}$$

c) Tahun 2017

$$\begin{aligned}\text{Harga jual} &= (\text{Harga produk} \times \text{Laba yang diharapkan}) + \text{Harga produk} \\ &= (\text{Rp } 435.948,55 \times 20\%) + \text{Rp } 435.948,55 \\ &= \text{Rp } 523.138,26 \\ &= \mathbf{\text{Rp } 523.100}\end{aligned}$$

4.5.4.2. Laporan Laba Rugi

Vallen's Seat Design

Laporan Laba Rugi

Per 31 Desember 2015 - 2017

Tabel 4. 8 Laporan Laba Rugi

No.	Keterangan	2015	2016	2017
A	Hasil Penjualan	Rp 1.344.896.700	Rp 1.533.588.600	Rp 1.547.329.800
B	Harga Pokok Penjualan	Rp1.119.082.400	Rp1.273.101.200	Rp1.261.535.800
C	Laba Kotor (A-B)	Rp 225.814.300	Rp 260.487.400	Rp 285.794.000
D	Biaya Usaha			
	- Biaya Promosi	Rp 20.275.000	Rp 19.950.000	Rp 22.975.000
	- Biaya <i>Packaging</i>	Rp 13.265.000	Rp 18.175.000	Rp 15.531.000
	- Biaya Administrasi dan Umum	Rp 4.200.000	Rp 4.450.000	Rp 4.800.000
	Total Biaya Usaha	Rp 38.190.000	Rp 42.575.000	Rp 43.306.000
E	Laba Operasi/EBIT (C-D)	Rp 187.624.300	Rp 217.912.400	Rp 242.488.000
F	Laba Bersih/EAT	Rp 187.624.300	Rp 217.912.400	Rp 242.488.000

Sumber: Data diolah

4.5.5. Laporan Keuangan dengan hasil perhitungan menggunakan metode *cost plus pricing*

4.5.5.1. Harga pokok penjualan menggunakan Pendekatan *Full Costing*

**Vallen's Seat Design
Laporan Harga Pokok Penjualan
Metode Full Costing**

Tabel 4. 9 HPP Metode full costing

No	Keterangan	Tahun		
		2015	2016	2017
1	Pemakaian Bahan Baku			
	- Persediaan Awal Bahan	Rp 11.000.000	Rp 10.000.000	Rp 20.000.000
	- Pembelian Bahan	Rp 810.637.400	Rp 926.426.200	Rp 915.604.800
	- Persediaan Bahan Tersedia untuk Produksi	Rp 821.637.400	Rp 936.426.200	Rp 935.604.800
	- Persediaan Akhir Bahan	Rp 10.000.000	Rp 20.000.000	Rp 7.000.000
	Total Pemakaian Bahan Baku	Rp 831.637.400	Rp 956.426.200	Rp 942.604.800
2	Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 252.000.000	Rp 279.000.000	Rp 306.000.000
3	Biaya overhead pabrik			
	- BOP Tetap			
	B. Listrik & Air	Rp 9.780.000	Rp 10.200.000	Rp 10.800.000
	B. Wifi & Telepon	Rp 8.400.000	Rp 9.300.000	Rp 9.600.000
	B. Packing	Rp 17.625.000	Rp 22.175.000	Rp 19.531.000
	Biaya Penyusutan	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000
	Total BOP Tetap	Rp 36.445.000	Rp 42.675.000	Rp 40.931.000

	- BOP Variabel			
	Biaya Bahan Penolong	Rp 39.597.400	Rp 44.106.200	Rp 43.804.800
	Total BOP Variabel	Rp 39.597.400	Rp 44.106.200	Rp 43.804.800
	Total BOP	Rp 76.042.400	Rp 86.781.200	Rp 84.735.800
	Total Harga Pokok Produksi	Rp 1.159.679.400	Rp 1.322.207.400	Rp 1.333.340.600
4	- Persediaan barang jadi & setengah Jadi Awal tahun	Rp 6.500.000	Rp 8.000.000	Rp 13.000.000
5	- Harga Pokok Barang Tersedia Untuk Dijual	Rp 1.166.179.400	Rp 1.340.207.400	Rp 1.346.340.600
6	- Persediaan Barang Jadi & Barang Setengah Jadi Akhir	Rp 8.000.000	Rp 13.000.000	Rp 15.000.000
	Total Harga Pokok Penjualan	Rp 1.158.179.400	Rp 1.327.207.400	Rp 1.331.340.600
7	Biaya Non Produksi			
	Biaya Pemasaran	Rp 33.990.000	Rp 38.125.000	Rp 38.506.000
	Biaya adm&umum	Rp 4.200.000	Rp 4.450.000	Rp 4.800.000
	Total Biaya Non Produksi	Rp 38.190.000	Rp 42.575.000	Rp 43.306.000
8	Total Biaya Penuh	Rp 1.196.369.400	Rp 1.369.782.400	Rp 1.374.646.600

Untuk mencari laba yang diharapkan oleh perusahaan dari pendekatan full costing maka dapat digunakan dengan rumus sebagai berikut:

Laba yang diharapkan = Biaya penuh x % laba yang diinginkan perusahaan

a) Tahun 2015

$$\begin{aligned} \text{Laba yang diharapkan} &= \text{Rp } 1.196.369.400 \times 20\% \\ &= \text{Rp } 239.273.880 \end{aligned}$$

b) Tahun 2016

$$\begin{aligned} \text{Laba yang diharapkan} &= \text{Rp } 1.369.782.400 \times 20\% \\ &= \text{Rp } 273.956.480 \end{aligned}$$

c) Tahun 2017

$$\begin{aligned}\text{Laba yang diharapkan} &= \text{Rp } 1.374.646.600 \times 20\% \\ &= \text{Rp } 274.929.320\end{aligned}$$

Sebelum mencari harga jual per unit maka harus diketahui persentasenya dengan cara sebagai berikut:

$$\text{Persentase Markup} = \frac{\text{Biaya non Produksi} + \text{Laba yang Diharapkan}}{\text{Biaya Produksi}} \times 100\%$$

a) Tahun 2015

$$\begin{aligned}\text{Persentase Markup} &= \frac{\text{Rp } 38.190.000 + \text{Rp } 239.273.880}{\text{Rp } 1.159.679.400} \times 100\% \\ &= 23.93\%\end{aligned}$$

b) Tahun 2016

$$\begin{aligned}\text{Persentase Markup} &= \frac{\text{Rp } 42.575.000 + \text{Rp } 273.956.480}{\text{Rp } 1.322.207.400} \times 100\% \\ &= 23.94\%\end{aligned}$$

c) Tahun 2017

$$\begin{aligned}\text{Persentase Markup} &= \frac{\text{Rp } 43.306.000 + \text{Rp } 274.929.320}{\text{Rp } 1.333.340.600} \times 100\% \\ &= 23.86\%\end{aligned}$$

Perhitungan harga jual per unit menggunakan metode *cost plus pricing* dengan Markup yang sudah ditentukan adalah sebagai berikut:

a) Tahun 2015

$$\begin{aligned}\text{Harga Jual per Unit} &= \frac{\text{Total biaya produksi} + \% \text{ Markup}}{\text{Jumlah unit produksi}} \\ &= \frac{\text{Rp } 1.159.679.400 + (23.93\% \times \text{Rp } 1.159.679.400)}{3929 \text{ pcs}}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
&= \frac{\text{Rp } 1.159.679.400 + \text{Rp } 277.511.280}{3929 \text{ pcs}} \\
&= \text{Rp } 353.064,57 \\
&= \mathbf{\text{Rp } 353.100}
\end{aligned}$$

b) Tahun 2016

$$\begin{aligned}
\text{Harga Jual per Unit} &= \frac{\text{Total biaya produksi} + \% \text{ Markup}}{\text{Jumlah unit produksi}} \\
&= \frac{\text{Rp } 1.322.207.400 + (23.94\% \times \text{Rp } 1.322.207.400)}{4022 \text{ pcs}} \\
&= \frac{\text{Rp } 1.322.207.400 + \text{Rp } 316.536.452}{4022 \text{ pcs}} \\
&= \text{Rp } 407.445,02 \\
&= \mathbf{\text{Rp } 407.500}
\end{aligned}$$

c) Tahun 2017

$$\begin{aligned}
\text{Harga Jual per Unit} &= \frac{\text{Total biaya produksi} + \% \text{ Markup}}{\text{Jumlah unit produksi}} \\
&= \frac{\text{Rp } 1.333.340.600 + (23.86\% \times \text{Rp } 1.333.340.600)}{2958 \text{ pcs}} \\
&= \frac{\text{Rp } 1.333.340.600 + \text{Rp } 318.135.067}{2958 \text{ pcs}} \\
&= \text{Rp } 558.308,20 \\
&= \mathbf{\text{Rp } 558.300}
\end{aligned}$$

4.5.5.2. Laporan laba rugi setelah menggunakan Pendekatan Full Costing

Laporan Laba Rugi
Full Costing
 Per 31 Desember 2015 - 2017

Tabel 4. 10 Laba Rugi Cost Plus Pricing

No.	Keterangan	2015	2016	2017
A	Hasil Penjualan	Rp1.430.548.900	Rp1.638.562.800	Rp1.643.760.600
B	Harga Pokok Penjualan	Rp1.119.082.400	Rp1.273.101.200	Rp1.261.535.800
C	Laba Kotor (A-B)	Rp 311.466.500	Rp 365.461.600	Rp 382.224.800
D	Biaya Usaha			
	- Biaya Promosi	Rp 20.275.000	Rp 19.950.000	Rp 22.975.000
	- Biaya <i>Packaging</i>	Rp 13.265.000	Rp 18.175.000	Rp 15.531.000
	- Biaya Administrasi dan Umum	Rp 4.200.000	Rp 4.450.000	Rp 4.800.000
	Total Biaya Usaha	Rp 38.190.000	Rp 42.575.000	Rp 43.306.000
E	Laba Operasi/EBIT (C-D)	Rp 273.276.500	Rp 322.886.600	Rp 338.918.800
F	Laba Bersih/EAT	Rp 273.276.500	Rp 322.886.600	Rp 338.918.800

Sumber: Data diolah

BAB V

ANALISA PEMBAHASAN

5.1. Aspek Keuangan

5.1.1. Harga Jual Perusahaan

Menurut perusahaan penetapan harga jual berdasarkan perhitungan harga pokok penjualan yang dilakukan oleh perusahaan adalah sebagai berikut:

Tabel 4. 11 Harga Jual Perusahaan

No	Tahun	Jumlah Produk	Harga Produk
1	2015	3929 unit	Rp 342.300
2	2016	4022 unit	Rp 381.300
3	2017	2958 unit	Rp 523.100

Sumber : Diolah

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa inilah harga jual perusahaan sebelum melakukan perhitungan dengan *cost plus pricing*.

5.1.2. Harga Jual Dengan Metode *Cost Plus Pricing*

Sesuai dengan perhitungan harga pokok penjualan dengan menggunakan metode *full costing* dan melakukan perhitungan dengan metode *cost plus pricing*, berikut adalah hasilnya:

No	Tahun	Biaya Produksi Full Costing	Harga Jual
1	2015	Rp 1.192.169.400	Rp 353.100
2	2016	Rp 1.365.332.400	Rp 407.500
3	2017	Rp 1.369.846.600	Rp 558.300

Tabel 4. 12 Harga Jual dan Biaya Produksi full costing

Sumber : Diolah

5.1.3. Selisih Harga Jual Perusahaan dengan Harga Jual *Cost Plus Pricing*

Setelah menghitung harga jual dengan metode *cost plus pricing* dan menetapkan keuntungan yang diharapkan (% mark-up) sebesar 20%, maka selanjutnya adalah menghitung selisih antara harga jual hasil perhitungna dengan harga jual perusahaan, berikut ini hasilnya:

Tabel 4. 13 Selisih Harga Jual

No	Tahun	Harga Jual Perusahaan	Harga Jual	Selisih Harga Jual
1	2015	Rp 342.300	Rp 353.100	Rp 10.800
2	2016	Rp 381.300	Rp 407.500	Rp 26.200
3	2017	Rp 523.100	Rp 558.300	Rp 35.200

Sumber : Diolah

5.1.4. Perbandingan Harga Jok Motor CV. VALLEN SEAT MODIFICATION dengan Perusahaan Pesaing

Tabel 4. 14 Perbandingan Harga

No	Perusahaan	Harga	Keterangan
1	CV Vallen Seat Modification	Rp 353.100	-
2	CV DCARZ Jok	Rp 390.000	Lebih Mahal
3	Yudi Jok	Rp 350.000	Lebih Murah

Sumber : Wawancara Perusahaan Pesaing

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa Harga jok motor di CV VALLEN tidak terlalu mahal dan tidak juga terlalu murah dibandingkan dengan perusahaan pesaingnya sehingga harga jok di CV VALLEN dapat bersaing dengan harga jok pada perusahaan pesaingnya.

5.1.5. Data Penjualan Sebelum dan Sesudah Memakai Metode *Cost Plus Pricing*.

Tabel 4. 15 Data Penjualan Sebelum

No	Tahun	Jumlah Produk	Harga Produk	Jumlah Penjualan
1	2015	3929 unit	Rp 342.300	Rp 1.344.896.700
2	2016	4022 unit	Rp 381.300	Rp 1.533.588.600
3	2017	2958 unit	Rp 523.100	Rp 1.547.329.800

Sumber : Diolah

Tabel 5.1.6 Data Penjualan Sesudah

Tabel 4. 16 Data Penjualan Sesudah

No	Tahun	Jumlah Produk	Harga Produk	Jumlah Penjualan
1	2015	3929 unit	Rp 353.100	Rp 1.430.548.900
2	2016	4022 unit	Rp 407.500	Rp 1.638.562.800
3	2017	2958 unit	Rp 558.300	Rp 1.643.760.600

Sumber : Diolah

5.2. Aspek Produksi

Dari hasil wawancara pada bab IV, penulis telah menjelaskan hal-hal yang terdapat di CV VALLEN SEAT MODIFICATION dari berbagai aspek, salah satunya aspek produksi. Seperti yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya bahwa CV VALLEN memproduksi jok motor Yamaha. Berikut ini hasil analisis dan pembahasan pada aspek produksi:

a) Permasalahan

- Dalam memproduksi jok motor, CV VALLEN biasanya juga menghasilkan limbah sisa hasil produksi yang berupa sisa-sisa potongan bahan yang biasanya hanya dikumpulkan dan kemudian akan dibuang begitu saja.

b) Penyelesaian

- Dari permasalahan tersebut untuk limbah sisa-sisa hasil produksi ada baiknya untuk diperhatikan oleh pemilik dengan menjual sisa bahan potongan tersebut kepada industri-industri ukm seperti tas, dompet atau industry kreatif lainnya. Hasil penjualan dari limbah tersebut bisa dapat menambah pendapatan sebagai tambahan modal perusahaan.

5.3. Aspek Personalia

Dari hasil wawancara hal-hal yang terjadi dalam aspek personalia di CV VALLEN adalah sebagai berikut:

a) Permasalahan

- Kurangnya tenaga ahli dibidang administrasi dan keuangan, sehingga seluruh kegiatan di Vallen's *Seat Design* dapat diketahui alurnya dengan jelas.

- Belum diberlakukannya sistem kontrak kerja. Sehingga, apabila ada karyawan yang ingin mengundurkan diri sistem dan prosesnya belum cukup jelas, terlebih mengenai uang pesangon dan segalamacamnya.

b) Penyelesaian

- Melakukan perekrutan karyawan bagian administrasi dan/atau keuangan, agar seluruh proses keluar masuknya uang dapat dikendalikan dengan jelas dengan menggunakan laporan keuangan. Laporan keuangan secara sederhana adalah informasi mengenai keuangan sebuah perusahaan yang dapat digunakan untuk melihat bagaimana kinerja perusahaan tersebut dalam suatu periode tertentu. Dengan adanya seorang karyawan yang dapat membuat laporan keuangan, pemilik Cv Vallen dapat melihat lebih jelas kondisi keuangan perusahaan tanpa harus membuat sendiri laporan tersebut dengan berdasarkan data-data aktual mengenai kondisi perusahaan. Selain itu membuat kegiatan pelatihan kepada sumber daya yang ada sehingga dapat menambah kompetensi yang dimiliki dan dapat meminimalisir biaya yang dikeluarkan.
- Kontrak Kerja/Perjanjian Kerja menurut Undang-Undang No.13/2003 tentang Ketenagakerjaan adalah perjanjian antara pekerja/buruh dengan pengusaha atau pemberi kerja yang memuat syarat-syarat kerja, hak, dan kewajiban para pihak. Untuk itu menurut saya pemilik Cv Vallen harus dapat Menerapkan sistem kontrak atau kesepakatan kerja antara karyawan dan pemilik agar tidak ada yang merasa dirugikan dan tidak melanggar undang-undang tentang ketenagakerjaan.

5.4. Aspek Pemasaran

Dari hasil wawancara hal-hal yang terjadi dalam aspek pemasaran di CV VALLEN adalah sebagai berikut:

a) Permasalahan

- Dari beberapa kegiatan promosi yang diterapkan oleh Vallen's *Seat Design*, belum diketahui manakah kegiatan promosi mana yang paling efektif. Apakah promosi dengan biaya yang paling rendah atau promosi yang mengeluarkan biaya terbesar. Dikarenakan terdapat anggaran yang sangat mencolok di dalam biaya promosi, yaitu pameran.
- Vallen's *Seat Design* hanya memasok ke 1 (satu) *dealer* besar yang ada di Sumatera, yaitu daerah Palembang.

b) Penyelesaian

- Promosi dibagi menjadi dua yaitu promosi langsung dan tak langsung. Promosi langsung adalah metode suatu pemasaran barang yang menggunakan media pemasaran secara langsung tanpa adanya perantara. Promosi tidak langsung adalah metode suatu pemasaran yang menggunakan saluran media pemasaran yang bersifat tidak langsung kepada konsumen. Menurut saya promosi yang cocok adalah promosi tidak langsung karena cara ini lebih efektif dan bias memangkas biaya promosi menjadi lebih rendah misalnya melakukan promosi di toko online, media social, website dan lain-lain.
- Agar tidak hanya memasok 1 dealer saja, hendaknya CV Vallen bias mengembangkan saluran atau jalur distribusi. saluran distribusi adalah sekelompok perusahaan atau perseorangan yang memiliki hak pemilikan atas produk atau membantu memindahkan hak pemilikan produk atau jasa ketika akan dipindahkan dari produsen ke konsumen. (Philip kotler). Saluran yang dipilih akan mempengaruhi seluruh keputusan pemasaran yang lainnya. Dalam rangka untuk menyalurkan barang dan jasa dari produsen kepada konsumen maka CV Vallen harus benar-benar memilih atau menyeleksi saluran distribusi yang akan digunakan, sebab kesalahan dalam pemilihan saluran distribusi ini dapat menghambat bahkan dapat memacetkan usaha menyalurkan barang atau jasa tersebut.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Setelah melakukan perhitungan harga pokok penjualan dengan metode *full costing* dan menghitung harga jual dengan menggunakan metode *cost plus pricing* maka dapat disimpulkan bahwa harga jual hasil perhitungan, ini dikarenakan perusahaan tidak mencantumkan biaya non produksi dalam menentukan harga jual. Berikut adalah rinciannya:

- Harga jual tahun 2015 sebelum *cost plus pricing* sebesar Rp 342.300,00, sedangkan harga jual sesudah *cost plus pricing* Rp 364.100,00 dengan selisih harga Rp 21.800,00.
- Harga jual tahun 2016 sebelum *cost plus pricing* sebesar Rp 381.300,00, sedangkan harga jual sesudah *cost plus pricing* Rp 407.400,00 dengan selisih harga Rp 26.100,00.
- Harga jual tahun 2017 sebelum *cost plus pricing* sebesar Rp 523.100,00, sedangkan harga jual sesudah *cost plus pricing* Rp 555.700,00 dengan selisih harga Rp 32.600,00.

Dengan demikian CV VALLEN dalam menentukan harga jualnya belum tepat karena menentukan harga jual jok motor hanya berdasarkan biaya produksi yang dikeluarkan serta keuntungan yang diharapkan perusahaan, sedangkan biaya non produksinya tidak diperhitungkan.

6.2. Saran

Dengan adanya perhitungan harga pokok penjualan, penulis menyarankan bahwa CV VALLEN SEAT MODIFICATION sebaiknya dapat melakukan perhitungan harga pokok penjualan sebelum menentukan harga jual jok motor Yamaha. Karena jika perusahaan melakukan perhitungan harga pokok penjualan, keuntungan/laba perusahaan akan tercapai dan sesuai dengan yang diharapkan oleh perusahaan. Secara tidak langsung CV VALLEN harus mempunyai karyawan yang ahli dalam bidang keuangan, sehingga perusahaan dapat dengan mudah membaca keadaan keuangan, serta dapat mengetahui biaya produksi yang dikeluarkan CV VALLEN untuk satu produk.

DAFTAR PUSTAKA

Bustami, Bastian & Nurela. 2006 Akutansi Biaya, Teori dan Aplikasi. Jakarta: Graha Ilmu

Mulyadi. 1993. Akutansi Biaya, Edisi Ke 4. Yogyakarta BP- STIE YKPN

Mulyadi. 2009. Akutansi Biaya, Edisi Ke 5. Yogyakarta UPP- STIM YKPN

Mulyadi, 2001, Sistem Akutansi, Edisi ketiga, Cetakan Ketiga, Penerbit Salemba. Empat, Jakarta

Rudianto, 2006. *Akutansi Manajemen untuk Pengambilan Keputusan Manajemen*, Penerbit PT Grasindo, Jakarta..