

**PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI UNTUK  
MENETAPKAN HARGA JUAL PADA CV.AMPERA SAJA**

**TUGAS AKHIR**

Untuk Memenuhi Sebagai Syarat Penyelesaian  
Program Studi D-IV Manajemen Bisnis Industri  
Pada Sekolah Tinggi Manajemen Industri

**DISUSUN OLEH :**

**AYU WULANDARI**

**1711026**

**KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN RI  
SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INDUSTRI**

**JAKARTA**

**2015**

## ABSTRAK

Harga pokok produksi merupakan hal yang penting bagi perusahaan, karena berpengaruh untuk menentukan harga jual produk. Oleh karena itu manajemen memerlukan alat baru untuk menentukan harga pokok produksi dan harga jual. Salah satu atau alat bantu yang dapat digunakan adalah dengan menggunakan *full costing* untuk menghitung harga pokok produksi dan metode *cost plus pricing* untuk menentukan harga jual. Atas dasar inilah penulis mengadakan penelitian dengan judul “Perhitungan Harga Pokok Produksi Untuk Menetapkan Harga Jual Pada CV. Ampera Saja. Data yang digunakan berupa data keuangan tahun 2010 sampai dengan tahun 2014. Dari hasil penelitian diperoleh bahwa harga pokok produksi yang ditetapkan perusahaan pada tahun 2014 untuk seragam security Rp 1.369.259.500 dan seragam office boy Rp 586.825.500 adalah lebih kecil dari harga pokok produksi yang dihitung menggunakan metode *full costing* untuk seragam security Rp1.414.021.700 dan seragam office boy Rp 606.009.300. Demikian juga harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan pada tahun 2014 untuk seragam security Rp 203.850 dan seragam office boy Rp 190.350, adalah lebih kecil dari harga jual yang dihitung berdasarkan metode *cost plus pricing* untuk seragam security Rp 210.513 dan seragam office boy Rp 196.567. Dampak dari rendahnya harga pokok produksi yang ditetapkan perusahaan selama ini mengakibatkan total biaya yang dibebankan menjadi terlalu kecil. Sehingga laba yang diakui menjadi terlalu besar. Dan akibat selanjutnya adalah beban pajak yang dibayar terlalu besar dari yang semestinya.

Kata kunci: harga pokok produksi, harga jual, *full costing*, *cost-plus pricing*.

## **KATA PENGANTAR**

Dengan mengucapkan puji syukur alhamdulillah kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkah dan rahmat karunia Nya sehingga penyusun dapat menyelesaikan laporan Tugas Akhir pada CV. Ampera Saja yang terletak di Jl. Sono Rt 012 Rw 002 No. 18, Senen Jakarta Pusat. Laporan Tugas Akhir ini merupakan salah satu syarat dalam menyelesaikan pendidikan program Diploma IV jurusan Manajemen Bisnis Industri pada Sekolah Tinggi Manajemen Industri Jakarta Pusat, jurusan Manajemen Bisnis industri dan juga sebagai landasan untuk penyusunan Tugas akhir. Dalam kesempatan ini penyusun menjelaskan laporan yang berjudul “Perhitungan Harga Pokok Produksi Untuk Menentukan Harga Jual Pada CV. Ampera Saja ”, sehingga diharapkan dengan tersusunnya laporan ini maka dapat memberikan bahan untuk lebih memperluas wawasan pengetahuan bagi penyusun maupun mahasiswa pada umumnya.

Penyusun ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian laporan praktik kerja lapangan ini. Ucapan terima kasih penyusun sampaikan kepada:

- Bapak Drs. Achmad Zawawi, M.A., M.M. Selaku Ketua sekolah tinggi manajemen industri (STMI), kementerian perindustrian RI.
- Bapak Pasti Immanuel Bangun, selaku ketua jurusan Manajemen Bisnis Industri.
- Bapak Drs. P. Immanuel Bangun,SE,MM selaku dosen pembimbing yang telah memberikan arahan dukungan serta bimbingan.
- Seluruh dosen Sekolah Tinggi Manajemen Industri yang telah memberikan ilmunya guna menambah pengetahuan dan pengalaman yang sangat bermanfaat.

- Orang tua penyusun, Ibu Mulyani dan Bapak Sudirman yang selalu memberikan cinta, kasih sayang, nasehat, dukungan serta doa demi kelancaran dalam menyelesaikan laporan Tugas Akhir ini.
- Ibu Hj. Kartini Nasrul selaku pemilik CV. Ampera Saja yang telah mengizinkan untuk praktik Kerja Lapangan, serta membatu dan mempermudah penyusun untuk menyelesaikan laporan.
- Mardiana Ulfa rekan saya dalam praktik kerja lapangan dan juga sahabat seperjuangan dari awal semester Kartiningsih, Shinta Soniya, dan Hanifah Chairana.
- Sahabat –sahabat seperjuangan Palupi Arkani, Annisa Fitriyani, Bagus Nandang, dan Riezki Putri Nanda.
- Adik kandung saya Wara Dwi Putri yang senantiasa memberikan doa dan penyemangat dalam menyelesaikan tugas kuliah di sekolah tinggi manajemen industri ini.
- Rekan-rekan seperjuangan Manajemen Bisnis Industri (MBI) 2011 yang telah membantu penyusun dalam menyelesaikan laporan.
- Para karyawan di toko maupun di konveksi Pak Kanto, Pak Beni, Pak Nandar dan masih banyak lainnya yang tidak saya sebutkan satu per satu.

Penyusun menyadari bahwa dalam penyusunan laporan ini masih ada kekurangan mengingat kami dalam taraf belajar. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat penyusun harapkan. Dan semoga dalam laporan yang akan datang dapat diperbaiki lebih baik lagi dan dapat berguna bagi kita semua.

Jakarta, Agustus 2015

Penyusun

Ayu Wulandari

## **Daftar Isi**

ABSTRAK .....	i
KATA PENGANTAR .....	ii
Daftar Tabel .....	vii
Daftar Gambar.....	ix
BAB I .....	1
PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Pokok Permasalahan.....	2
1.3 Rumusan Permasalahan.....	2
1.4 Batasan Masalah.....	2
1.5 Tujuan Penelitian.....	3
1.6 Manfaat Penelitian.....	3
1.7 Sistematika Penulisan.....	3
BAB II.....	5
LANDASAN TEORI.....	5
2.1 Pengertian Akuntansi .....	5
2.2 Pengertian Akuntansi Biaya .....	6
2.3 Pengertian Biaya.....	6
2.4 Penggolongan Biaya.....	7
2.5 Pengetian Harga Pokok Produksi .....	12
2.6 Manfaat Informasi Harga Pokok Produksi .....	13
2.7 Metode Pengumpulan Harga Pokok Produksi.....	14
2.9 Pengertian Harga .....	16
2.10. Metode Penentuan Harga Jual .....	17
2.11. Pengertian laporan Keuangan .....	21
2.12. Bidang Produksi.....	21
2.13. Bidang Personalia.....	23

2.14.	Bidang Pemasaran.....	24
BAB III .....		29
METODOLOGI PENELITIAN.....		29
3.1	Jenis Data Yang Dibutuhkan.....	29
3.2	Sumber Data.....	29
3.3	Teknik Pengumpulan Data.....	29
3.4.	Metode Pengolahan Data.....	31
3.5.	Teknik Analisis.....	31
BAB IV .....		32
PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA .....		32
4.1	Profil Perusahaan.....	32
4.1.1	Sejarah Perusahaan.....	32
4.1.2.	Lokasi Perusahaan.....	34
4.1.3.	Struktur Organisasi .....	34
4.1.3	Deskripsi Jabatan .....	39
4.2.	Aspek Pemasaran .....	40
4.3	Fungsi pemasaran .....	42
4.4	Biaya Pemasaran .....	45
4.5	Aspek Produksi.....	49
4.5.1	Produk Seragam .....	50
4.5.2	Layout Perusahaan .....	56
4.6	Personalia .....	57
4.6.1	Sistem Rekrutmen Pekerja / Karyawan.....	57
4.6.2	Kesejahteraan Karyawan.....	58
4.6.3	Produktifitas karyawan.....	59
4.7	Aspek Keuangan.....	60
BAB V.....		94
ANALISA PEMBAHASAN.....		94

5.1 Aspek Keuangan.....	94
BAB VI .....	103
KESIMPULAN DAN SARAN.....	103
6.1 Kesimpulan.....	103
6.2 Saran .....	103
Daftar Pustaka .....	104
LAMPIRAN.....	105

## Daftar Tabel

Tabel 4.1 Biaya Pemasaran .....	45
Tabel 4.2 Biaya Pemasaran .....	47
Tabel 4.3 Penjualan dengan Harga Perusahaan .....	48
Tabel 4.4 Penjualan dengan Harga Perusahaan .....	48
Tabel 4. 5 Penjualan dengan Harga Perusahaan .....	48
Tabel 4.6 Penjualan dengan Harga Perusahaan .....	49
Tabel 4.7 Penjualan dengan Harga Perusahaan .....	49
Tabel 4.8 Data Mesin-Mesin.....	52
Tabel 4.9 Jumlah Produksi.....	60
Tabel 4.10 Pembelian Bahan Baku Tahun 2010.....	61
Tabel 4.11 Pembelian Bahan Baku Tahun 2011 .....	62
Tabel 4.12 Pembelian Bahan Baku Tahun 2012.....	63
Tabel 4.13 Pembelian Bahan Baku Tahun 2013.....	64
Tabel 4.14 Pembelian Bahan Baku Tahun 2014.....	65
Tabel 4.15 Tenaga Kerja Langsung Tahun 2010.....	66
Tabel 4.16 Biaya Tenaga Kerja Langsung Tahun 2011.....	66
Tabel 4.17 Biaya Tenaga Kerja Langsung Tahun 2012.....	67
Tabel 4.18 Biaya Tenaga Kerja Langsung Tahun 2013.....	67
Tabel 4.19 Biaya Tenaga Kerja Langsung Tahun 2014.....	68
Tabel 4.20 Biaya Gaji Karyawan Tidak Langsung Tahun 2010.....	68
Tabel 4.21 Biaya Gaji Karyawan Tidak Langsung Tahun 2011.....	68
Tabel 4.22 Biaya Gaji Karyawan Tidak Langsung Tahun 2012.....	68
Tabel 4.23 Biaya Gaji Karyawan Tidak Langsung Tahun 2013.....	69
Tabel 4.24 Biaya Gaji Karyawan Tidak Langsung Tahun 2014.....	69
Tabel 4.25 Biaya Penyusutan.....	69
Tabel 4.26 Biaya Overhead Pabrik .....	67
Tabel 4.27 Laporan Harga Pokok Penjualan Perusahaan .....	68
Tabel 4.28 Laporan Harga Pokok Penjualan Perusahaan .....	70
Tabel 4.29 Laporan Harga Pokok Penjualan Perusahaan .....	72
Tabel 4.30 Harga Pokok Perunit .....	74
Tabel 4.31 Harga Pokok Perunit .....	74
Tabel 4.32 Harga Pokok Perunit .....	75
Tabel 4.33 Harga Pokok Perunit .....	75
Tabel 4.34 Harga Pokok Perunit .....	75
Tabel 4.35 Harga Jual Perusahaan .....	76
Tabel 4.36 Harga Jual Perusahaan .....	76

Tabel 4.37 Harga Jual Perusahaan .....	77
Tabel 4.38 Harga Jual Perusahaan .....	77
Tabel 4.39 Harga Jual Perusahaan .....	77
Tabel 4. 40 Laporan Laba Rugi Perusahaan .....	78
Tabel 4.41 Neraca Perusahaan .....	79
Tabel 4.42 Harga Pokok Penjualan.....	81
Tabel 4.43 Harga Pokok Penjualan Metode Full Costing.....	83
Tabel 4.44 Harga Pokok Penjualan Metode Full Costing.....	85
Tabel 4.45 Laporan Laba Rugi Menggunakan <i>Metode Full Costing</i> .....	91
Tabel 4.46 Laporan Neraca .....	92
Tabel 5.47 Harga Jual Perusahaan .....	94
Tabel 5.48 Harga Jual Perusahaan .....	94
Tabel 5.49 Harga Jual Menggunakan <i>Metode cost plus pricing</i> .....	95
Tabel 5.50 Harga Jual Menggunakan Metode cost plus pricing .....	95
Tabel 5. 51 Selesih Harga Jual .....	96
Tabel 5.52 Selesih Harga Jual .....	96
Tabel 5.53 Selesih Harga Jual .....	96
Tabel 5.54 Selesih Harga Jual .....	97
Tabel 5.55 Selesih Harga Jual .....	97
Tabel 5.56 Data Penjualan Sebelum .....	98
Tabel 5.57 Data Penjualan Sebelum .....	98
Tabel 5.58 Data Penjualan Sebelum .....	99
Tabel 5.59 Data Penjualan Sebelum .....	99
Tabel 5.60 Data Penjualan Sebelum .....	100
Tabel 5.61 Data Penjualan Sesudah .....	100
Tabel 5.62 Data Penjualan Sesudah .....	101
Tabel 5.63 Data Penjualan Sesudah .....	101
Tabel 5.64 Data Penjualan Sesudah .....	102
Tabel 5.65 Data Penjualan Sesudah .....	102

## **Daftar Gambar**

Gambar 3.1 Proses Penelitian .....	30
Gambar 4.2 Struktur Organisasi.....	39
Gambar 4.3 Saluran Distribusi.....	41
Gambar 4.4 Seragam Security.....	50
Gambar 4.5 Seragam Office Boy .....	50
Gambar 4.6 Proses Produksi .....	53

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

CV. Ampera Saja sebuah perusahaan perorangan yang bergerak dibidang konveksi yang memproduksi berbagai jenis seragam angkatan yang terdiri dari seragam security, seragam office boy, seragam dinas perindustrian dan seragam dinas perhubungan. CV Ampera Saja berdiri sejak tahun 1990 yang didirikan oleh pengusaha wanita ibu Hj. Kartini Nasrul yang terletak di Jalan Sono No.18 RT:012 RW:002, Senen Jakarta Pusat. Dan memiliki 3 toko yang terletak di proyek senen.

Pada umumnya setiap perusahaan mempunyai tujuan untuk mendapatkan keuntungan yang optimum. Untuk memperoleh keuntungan atau laba yang optimum, perhitungan harga pokok produksi dan perhitungan harga jual sangat berperan penting. Karena banyak perusahaan yang memproduksi produk yang sejenis namun harga yang di tawarkan lebih murah dengan kualitas yang berbeda-beda.

Salah satu masalah yang di hadapi oleh CV. Ampera Saja adalah perhitungan laporan keuangan yang tidak tercatat dengan baik, sehingga keuntungan yang didapat selama ini hanya berdasarkan perhitungan manual yang diinginkan oleh pemilik perusahaan. Dengan perhitungan harga pokok produksi yang tepat dan akurat, maka perusahaan akan mendapatkan keuntungan yang optimal. Salah satu factor yang sangat penting untuk mencapai hal tersebut adalah dengan menggunakan perhitungan harga pokok produksi yang tepat dan akurat. Elemen-elemen yang membentuk harga pokok produksi ( HPP) terdiri atas tiga kelompok yaitu bahan baku langsung, tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik.

Oleh sebab itu, penulis tertarik untuk mengangkat permasalahan di atas dalam sebuah penulisan ilmiah dengan judul “PERHITUNGAN HARGA

## POKOK PRODUKSI UNTUK MENETAPKAN HARGA JUAL PADA CV.AMPERA SAJA”

### **1.2 Pokok Permasalahan**

Pokok permasalahan adalah bahwa CV. AMPERA SAJA dalam menentukan harga jual seragam security dan seragam ob belum memasukan biaya non produksi dalam menentukan harga jual.

### **1.3 Rumusan Permasalahan**

Berdasarkan uraian diatas, maka rumusan masalahnya adalah

**Apakah harga pokok produksi dan harga jual seragam security dan seragam office boy pada CV. AMPERA SAJA sudah tepat ?**

### **1.4 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:

- a. Bagaimana perhitungan harga pokok produksi pada CV.AMPERA SAJA dengan menghitung biaya biaya produksi secara keseluruhan.
- b. Periode pembukuan yang digunakan adalah tahun 2010 – 2014
- c. Pembahasan secara sepintas mengenai aspek produksi, aspek pemasaran, dan aspek personalia.

## 1.5 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk :

- Menetapkan Harga Pokok Produksi Seragam Security dan Seragam OB menggunakan metode *full costing* pada CV. AMPERA SAJA.
- Menetapkan Harga Jual Seragam Security dan Seragam OB dengan menggunakan metode *cost plus pricing* pada CV. AMPERA SAJA di Jakarta sesuai dengan keuntungan yang diharapkan perusahaan.

## 1.6 Manfaat Penelitian

### a. Bagi Penulis

Menambah wawasan dan pengetahuan tentang analisis perhitungan harga pokok produksi secara keseluruhan.

### b. Bagi Pemilik Usaha

Hasil penelitian dapat digunakan sebagai bahan referensi dan informasi dalam perhitungan harga pokok produksi dan menentukan harga jual.

### c. Bagi Mahasiswa Lain

Dapat dijadikan sebagai bahan referensi dalam penelitian yang sejenis.

## 1.7 Sistematika Penulisan

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

### **BAB I    PENDAHULUAN**

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

## **BAB II LANDASAN TEORI**

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

## **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

Berisikan langkah-langkah yang dilakukan penulis dalam memecahkan masalah yang ada.

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

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

## **BAB V ANALISA DAN PEMBAHASAN**

Berisikan analisa serta pembahasan terhadap hasil yang diperoleh dari data pengolahan data melalui metode yang diterapkan.

## **BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN**

Berisikan kesimpulan dari penelitian yang dilakukan, serta saran-saran yang diperlukan perusahaan dan peneliti selanjutnya.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1 Pengertian Akuntansi**

Menurut Winwin & Ilham (2008:6) Akuntansi adalah suatu sistem informasi yang mengidentifikasi, mencatat, dan mengomunikasikan kejadian ekonomi dari suatu organisasi kepada pihak yang berkepentingan.

Kegiatan utama akuntansi

1. Mengidentifikasi kejadian ekonomi berkaitan dengan aktivitas ekonomi yang relevan dari suatu organisasi tertentu. Pembayaran utang, pembayaran pembelian tunai, penjualan kredit adalah contoh dari kejadian ekonomi tersebut.
2. Mencatat secara historis aktivitas keuangan organisasi. Pencatatan dilakukan secara sistematis, berurutan sesuai kronologi kejadian dan harus dapat diukur dalam satuan moneter.
3. Mengkomunikasikan kejadian ekonomi kepada pihak yang berkepentingan dalam bentuk laporan keuangan yang memuat informasi keuangan organisasi yang dapat dijadikan dasar dalam pengambilan keputusan.

Menurut Warren (2008) Akuntansi adalah sistem informasi yang menghasilkan laporan kepada pihak – pihak yang berkepentingan mengenai aktivitas ekonomi dan kondisi perusahaan. Pihak – pihak yang berkepentingan terhadap seseorang meliputi kreditor, orang – orang yang tergantung kepadanya, dan pemerintah. Kepentingan utama pemerintah terhadap perorangan antara lain menyangkut pembayaran pajak yang sesuai.

## **2.2. Pengertian Akuntansi Biaya**

Menurut Supriyono (2013:12) Akuntansi biaya adalah salah satu cabang akuntansi yang merupakan alat manajemen dalam memonitor dan merekam transaksi secara sistimatis serta menyajikan informasi biaya dalam bentuk laporan biaya. Akuntansi biaya bertujuan untuk menyajikan informasi biaya yang akan digunakan untuk berbagai tujuan, dalam menggolongkan biaya harus disesuaikan dengan tujuan, dalam menggolongkan biaya harus disesuaikan dengan tujuan dari informasi biaya yang akan disajikan.

Tujuan dan manfaat akuntansi biaya

1. perencanaan dan pengendalian biaya.
2. penentuan harga pokok produk atau jasa yang dihasilkan perusahaan dengan tepat dan teliti.
3. Pengambilan keputusan oleh manajemen.

## **2.3. Pengertian Biaya**

Menurut Mulyadi (2009: 8) Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Sedangkan menurut Bustami dan Nurlala (2013:7), biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. Pada dasarnya, perhitungan biaya mempunyai empat tujuan pokok, yaitu menilai persediaan, menghitung laba, dan maksud untuk perencanaan dan pengendalian. Dengan adanya informasi biaya yang lengkap, maka pimpinan perusahaan dapat lebih menyempurnakan lagi prosedur dan kebijakan-kebijakan yang telah ditetapkan untuk masa yang akan datang.

## 2.4. Penggolongan Biaya

Penggolongan adalah proses mengelompokkan secara sistematis atas keseluruhan elemen yang ada ke dalam golongan-golongan tertentu yang lebih ringkas untuk dapat memberikan informasi yang lebih punya arti atau lebih penting.

Akuntansi biaya bertujuan untuk menyajikan informasi biaya yang akurat dan tepat bagi manajemen dalam mengelola perusahaan atau divisi secara efektif. Oleh karena itu, biaya perlu digolongkan sesuai dengan tujuan apa informasi biaya tersebut digunakan, sehingga dalam penggolongan biaya dapat digunakan suatu konsep “*Different Cost Different Purposes*”, artinya berbeda biaya berbeda tujuan.

Menurut Supriyono (2013:18), penggolongan biaya yang sering dilakukan adalah:

### 1. Penggolongan biaya sesuai dengan fungsi pokok dari kegiatan perusahaan.

Fungsi pokok dari kegiatan perusahaan-perusahaan dapat digolongkan ke dalam biaya produksi dan biaya non-produksi. Biaya produksi terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik. Sedangkan biaya non-produksi terdiri dari biaya pemasaran, biaya administrasi dan umum, dan biaya keuangan. Adapun penjelasan lebih rinci adalah sebagai berikut.

#### 1.1. Biaya produksi

Biaya produksi adalah semua biaya yang berhubungan dengan fungsi produksi atau kegiatan pengolahan bahan baku menjadi produk selesai. Biaya produksi dapat digolongkan kedalam biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik.

a. Biaya bahan baku

Bahan adalah barang yang akan diproses atau diolah menjadi produk selesai, atau barang yang akan merupakan bagian dari produk selesai. Bahan dapat digolongkan ke dalam bahan baku (*direct material*) dan bahan penolong (*indirect material*).

Bahan baku adalah bahan yang akan diolah menjadi bagian produk selesai dan pemakaiannya dapat diidentifikasi pada produk tersebut. Biaya bahan baku adalah harga perolehan dari bahan baku yang dipakai di dalam pengolahan produk.

Bahan penolong adalah bahan yang akan diolah menjadi bagian produk selesai tetapi pemakaiannya tidak dapat diikuti jejaknya pada produk selesai tersebut, atau nilainya relative kecil sehingga meskipun dapat diikuti jejak pemakaiannya menjadi tidak praktis atau bermanfaat. Biaya bahan penolong adalah harga perolehan bahan penolong yang dipakai di dalam pengolahan produk. Dalam menghitung harga pokok produk, biaya bahan penolong diperlakukan sebagai elemen biaya *overhead* pabrik.

a. Biaya tenaga kerja langsung

Tenaga kerja adalah semua karyawan perusahaan yang memberikan jasa kepada perusahaan. Biaya tenaga kerja adalah semua balas jasa yang diberikan oleh perusahaan kepada semua karyawan. Biaya tenaga kerja di pabrik digolongkan ke dalam biaya tenaga kerja langsung dan biaya tenaga kerja tidak langsung.

Biaya tenaga kerja langsung (*direct labor*) adalah balas jasa yang diberikan kepada karyawan pabrik yang digunakan dalam mengubah atau mengkonversi bahan baku menjadi produk selesai dan dapat ditelusuri secara langsung kepada produk selesai.

Biaya tenaga kerja tidak langsung (*indirect labor*) adalah balas jasa yang diberikan kepada karyawan pabrik yang membantu dalam pengolahan produk selesai, tetapi tidak dapat ditelusuri kepada produk selesai.

b. Biaya *overhead* pabrik (*factory overhead cost*)

Biaya *overhead* pabrik adalah biaya produksi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja tidak langsung, yang elemennya dapat digolongkan ke dalam biaya bahan penolong, biaya tenaga kerja tidak langsung, penyusutan dan amortisasi aktiva tetap pabrik, reparasi dan pemeliharaan aktiva tetap pabrik, biaya listrik dan air pabrik, biaya asuransi atas asset tetap pabrik, dan biaya *overhead* lain-lain.

1.2. Biaya non-produksi

Biaya non-produksi adalah biaya yang tidak berhubungan dengan proses produksi. Biaya non-produksi ini disebut dengan biaya komersial atau biaya operasi, yang terdiri dari biaya pemasaran, biaya administrasi dan umum, dan biaya keuangan.

a. Biaya pemasaran

Biaya pemasaran atau biaya penjualan adalah biaya yang dikeluarkan apabila produk selesai dan siap dipasarkan ke tangan konsumen. Contohnya yaitu biaya iklan, promosi, pengiriman barang, gaji bagian penjualan, dll.

b. Biaya administrasi dan umum

Biaya administrasi dan umum adalah biaya yang dikeluarkan dalam hubungan dengan kegiatan penentu kebijakan, pengarahan, dan pengawasan kegiatan perusahaan secara keseluruhan agar dapat berjalan dengan efektif dan efisien. Contohnya yaitu gaji pimpinan,

gaji administrasi kantor, sewa kantor, penyusutan kantor, biaya alat tulis, dll.

c. Biaya keuangan

Biaya keuangan adalah biaya yang muncul dalam melaksanakan fungsi-fungsi keuangan. Contohnya yaitu biaya bunga.

2. Penggolongan biaya sesuai dengan perubahannya terhadap volume produksi.

Penggolongan biaya sesuai dengan perubahannya terhadap volume produksi dapat dikelompokkan menjadi elemen:

a. Biaya tetap (*fixed cost*)

Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap selama periode waktu tertentu meskipun terjadi perubahan besar dalam total kegiatan atau volume yang berkaitan dengan biaya tetap tersebut.

b. Biaya variabel (*variable cost*)

Biaya variabel adalah biaya yang totalnya berubah secara proporsional terhadap perubahan total kegiatan atau volume yang berkaitan dengan biaya variabel tertentu.

c. Biaya Semi Variabel

Biaya semi variabel adalah biaya yang jumlah totalnya akan berubah sesuai dengan perubahan volume kegiatan, tetapi sifat perubahannya tidak sebanding.

3. Penggolongan biaya sesuai dengan objek atau pusat biaya yang dibiayai.

Penggolongan biaya atas dasar objek biaya atau pusat biaya dapat digolongkan menjadi:

a. Biaya langsung (*direct cost*)

Biaya langsung adalah biaya yang langsung dibebankan kepada objek atau produk tertentu.

b. Biaya tidak langsung (*indirect cost*)

Biaya tidak langsung adalah biaya yang sulit atau tidak dapat dibebankan secara langsung dengan unit produksi.

4. Penggolongan biaya sesuai dengan periode waktu.

Penggolongan biaya sesuai dengan periode waktu, biaya dapat digolongkan ke dalam elemen berikut ini:

a. Biaya pengeluaran modal

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

b. Biaya pengeluaran pendapatan

Biaya pengeluaran pendapatan adalah biaya yang memberikan manfaat untuk periode sekarang dan dilaporkan sebagai beban. Contohnya yaitu mesin atau peralatan yang dibeli apabila dikonsumsi akan kehilangan kegunaan dan akan menimbulkan apa yang disebut dengan penyusutan. Penyusutan ini disebut sebagai pengeluaran pendapatan yang akan dilaporkan sebagai beban.

5. Penggolongan biaya sesuai dengan tujuan pengambilan keputusan.

Untuk tujuan pengambilan keputusan oleh manajemen, biaya dapat dikelompokkan di dalam:

a. Biaya relevan

Biaya relevan adalah biaya yang akan mempengaruhi pengambilan keputusan. Oleh karena itu, biaya tersebut harus diperhitungkan di dalam pengambilan keputusan.

b. Biaya tidak relevan

Biaya tidak relevan adalah biaya yang tidak mempengaruhi pengambilan keputusan. Oleh karena itu, biaya ini tidak perlu diperhitungkan dalam proses pengambilan keputusan.

## **2.5. Pengetian Harga Pokok Produksi**

Menurut Bustami & Nurlela (2013: 49), harga pokok produksi adalah kumpulan biaya produksi yang terdiri dari bahan baku langsung, tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik ditambah persediaan produk dalam proses awal dan dikurang persediaan produk dalam proses akhir. Sedangkan menurut Hansen & Mowen (2006: 48), harga pokok produksi mencerminkan total biaya barang yang diselesaikan selama periode berjalan.

Penetapan harga pokok produksi yang tepat sangat penting bagi perusahaan dalam menjalankan usahanya. Terdapat dua kemungkinan yang akan ditemui oleh perusahaan jika tidak teliti dalam melakukan perhitungan harga pokok produksi, yaitu:

1. Harga pokok yang diperhitungkan terlalu rendah.

Rendahnya harga pokok yang ditetapkan dapat merugikan perusahaan itu sendiri karena harga pokok yang rendah akan menyebabkan harga jualnya pun menjadi rendah. Walaupun perusahaan dapat menjual dengan cepat karena harga jualnya yang terlalu rendah, tetapi perusahaan dapat merugi karena keuntungan yang didapat tidak menutupi biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi produk tersebut.

2. Harga pokok yang diperhitungkan terlalu tinggi.

Tingginya harga pokok akan menimbulkan masalah bagi perusahaan karena harga pokok yang tinggi akan menyebabkan harga jual produk menjadi mahal, sehingga akan sulit bagi perusahaan untuk memasarkan produknya dan kalah dalam bersaing dengan perusahaan lain.

## **2.6. Manfaat Informasi Harga Pokok Produksi**

Menurut Mulyadi (2005:65), informasi harga pokok produksi atas suatu produk yang dihitung untuk jangka waktu tertentu bermanfaat bagi manajemen untuk:

1. Menentukan harga jual produk.

Perusahaan yang memproduksi massa memproses produknya untuk memenuhi persediaan di gudang. Dengan demikian biaya produksi dihitung untuk jangka waktu tertentu untuk menghasilkan informasi biaya produksi per satuan produk. Dalam penetapan harga jual produk, biaya produksi per unit merupakan salah satu informasi yang dipertimbangkan disamping informasi biaya lain serta informasi non-biaya.

2. Memantau realisasi biaya produksi.

Akuntansi biaya digunakan untuk mengumpulkan informasi biaya produksi yang dikeluarkan dalam jangka waktu tertentu untuk memantau apakah proses produksi mengkonsumsi total biaya produksi sesuai dengan yang diperhitungkan sebelumnya.

3. Menghitung laba atau rugi bruto periode tertentu.

Informasi laba atau rugi bruto periodik diperlukan untuk mengetahui kontribusi produk dalam menutup biaya non-produksi dan menghasilkan laba atau rugi.

4. Menentukan harga pokok persediaan produk jadi dan produk dalam proses yang disajikan dalam neraca.

Di dalam neraca, manajemen harus menyajikan harga pokok persediaan produk jadi dan harga pokok produk yang dalam tanggal neraca masih dalam proses. Untuk tujuan tersebut manajemen perlu menyiapkan catatan biaya produksi tiap periode. Berdasarkan catatan biaya produksi tiap periode tersebut manajemen dapat menentukan biaya produksi yang melekat pada produk jadi yang belum terjual pada tanggal neraca.

## **2.7. Metode Pengumpulan Harga Pokok Produksi**

Menurut Supriyono (2013:36), secara ekstrim pola pengumpulan harga pokok dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu:

1. Metode harga pokok pesanan (*job order cost method*)

Metode harga pokok pesanan adalah metode pengumpulan harga pokok produk di mana biaya dikumpulkan untuk setiap pesanan atau kontrak atau jasa secara terpisah, dan setiap pesanan atau kontrak dapat dipisahkan identitasnya. Atas dasar pesanan penjualan akan dibuat perintah produksi untuk melaksanakan kegiatan produksi sesuai yang dipesan oleh pembeli.

Pada harga pokok pesanan, harga pokok dikumpulkan untuk setiap pesanan sesuai dengan biaya yang dinikmati oleh setiap pesanan, jumlah biaya produksi setiap pesanan akan dihitung pada saat pesanan selesai.

2. Metode harga pokok proses (*process cost method*)

Metode harga pokok proses adalah metode pengumpulan harga pokok produk di mana biaya dikumpulkan untuk setiap satuan waktu tertentu, misalnya bulan, triwulan, semester, dan tahun. Pada metode harga pokok proses perusahaan menghasilkan produk yang homogen, bentuk produk bersifat standar, dan tidak tergantung dengan spesifikasi yang diminta oleh pembeli, sehingga produksi dapat dilakukan secara terus-menerus. Kegiatan produksi

perusahaan ditentukan oleh *budget* produksi atau *schedule* produksi untuk satuan waktu tertentu yang sekaligus dipakai dasar oleh bagian produksi untuk melaksanakan produksi.

Tujuan produksinya yaitu untuk mengisi persediaan yang selanjutnya akan dijual kepada pembeli. Jumlah biaya pada harga pokok proses dihitung setiap akhir periode dengan menjumlah semua elemen biaya yang dinikmati produk dalam satuan waktu yang bersangkutan.

## **2.8. Metode Penentuan Harga Pokok Produksi**

Menurut Bustami & Nurlela (2013:40), penentuan harga pokok adalah bagaimana memperhitungkan biaya kepada suatu produk atau pesanan atau jasa, yang dapat dilakukan dengan cara memasukkan seluruh biaya produksi atau hanya memasukkan unsur biaya produk variabel saja. Dalam penentuan harga pokok tersebut dapat digunakan dengan dua cara yaitu:

### **1. Metode kalkulasi biaya penuh (*full costing*)**

Kalkulasi biaya penuh adalah suatu metode dalam penentuan harga pokok suatu produk dengan memperhitungkan semua biaya produksi. Pada metode ini, biaya *overhead* pabrik dibebankan kepada produk jadi atau harga pokok penjualan berdasarkan tarif yang ditentukan pada aktivitas normal atau aktivitas yang sesungguhnya terjadi. Metode *full costing* memperhitungkan biaya tetap karena biaya ini dianggap melekat pada harga pokok persediaan barang jadi maupun persediaan barang dalam proses yang belum terjual dan dianggap harga pokok penjualan jika produk tersebut sudah habis terjual. Dengan demikian, biaya produksi menurut metode *full costing* terdiri dari unsur-unsur biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya *overhead* pabrik variabel, dan biaya *overhead* tetap. Sebagai ilustrasi, di bawah ini disajikan contoh.

Biaya bahan baku	Rp	500	
Biaya tenaga kerja langsung	Rp	350	
Biaya <i>overhead</i> pabrik variabel	Rp	200	
Biaya <i>overhead</i> pabrik tetap	Rp	100	+
Biaya produksi	Rp	1150	

## 2. Metode kalkulasi biaya variabel (*variable costing*)

Kalkulasi biaya variabel adalah suatu metode dalam penentuan harga pokok suatu produk, hanya memperhitungkan biaya produksi yang bersifat variable saja. Dalam metode ini, biaya *overhead* tetap tidak diperhitungkan sebagai biaya produksi, tetapi biaya *overhead* tetap akan diperhitungkan sebagai biaya periode yang akan dibebankan dalam laporan laba-rugi tahun berjalan. Dengan demikian, biaya produksi menurut metode *variable costing* terdiri dari unsur-unsur biaya produksi berikut ini.

Biaya bahan baku	Rp	500	
Biaya tenaga kerja langsung	Rp	350	
Biaya <i>overhead</i> pabrik variabel	Rp	200	+
Biaya produksi	Rp	1050	

## 2.9 Pengertian Harga

Dalam pemasaran pada umumnya berkaitan langsung dengan masalah harga suatu produk. Jika penentuan atau penetapan harga tidak sesuai dengan kondisi produk, tentu saja akan menjadi masalah bagi pemasar. Misalnya harga yang ditetapkan terlalu mahal untuk produk tertentu maka konsumen akan meninggalkan produk tersebut dan apabila terlalu murah, konsumen akan membeli dalam jumlah relatif lebih banyak. Menurut Michael J. Etzel, harga adalah nilai yang disebutkan dalam mata uang atau medium moneter lainnya sebagai alat tukar. Sedangkan menurut Kotler, harga adalah sejumlah

uang yang dibebankan pada suatu produk tertentu. Perusahaan menetapkan harga dalam berbagai cara. Didalam perusahaan kecil, harga sering ditetapkan oleh manajemen puncak.

Dari definisi tentang harga diatas, dapat disimpulkan bahwa harga adalah sejumlah uang yang dikeluarkan oleh pembeli untuk mendapatkan suatu produk tertentu yang diinginkan oleh konsumen. Dalam menetapkan harga pada sebuah produk perusahaan harus mengikuti enam langkah ini (Kotler,1992).

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.

## **2.10. Metode Penentuan Harga Jual**

Pada dasarnya, dalam keadaan normal, harga jual produk atau jasa harus dapat menutup biaya penuh yang bersangkutan dengan produk atau jasa dan menghasilkan laba yang dikehendaki. Biaya penuh merupakan total pengeluaran pengorbanan sumber ekonomi untuk menghasilkan produk atau jasa, sehingga semua pengorbanan ini harus dapat ditutup oleh pendapatan yang diperoleh dari penjualan produk atau jasa.

Menurut Mulyadi (1993), terdapat empat metode penentuan harga jual, yaitu penentuan harga jual dalam keadaan normal, penentuan harga jual waktu dan

bahan, penentuan harga jual dalam *cost-type contract*, dan penentuan harga jual pesanan khusus.

1. Penentuan harga jual normal (*normal pricing*)

Metode penentuan harga jual normal sering kali disebut dengan istilah *cost-plus pricing*, yaitu penentuan harga jual dengan cara menambahkan laba yang diharapkan di atas biaya penuh masa yang akan datang untuk memproduksi dan memasarkan produk.

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

$$\text{Harga jual} = \text{taksiran biaya penuh} + \text{laba yang diharapkan}$$

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

Rumus perhitungan harga jual atas dasar biaya secara umum dapat dinyatakan dalam persamaan berikut ini:

$$\text{Harga jual per unit} = \text{Biaya yang berhubungan langsung dengan volume (per unit)} + \text{Persentase } \textit{mark-up}$$

$$\text{Presentase markup} = \frac{\text{Laba yang diharapkan} + \text{Biaya yang tidak dipengaruhi langsung oleh volume produk}}{\text{Biaya yang dipengaruhi langsung oleh volume produk}}$$

Sumber : Muyadi, 1993

Terdapat perbedaan konsep langsung dan tidak langsungnya biaya dengan volume antara metode *full costing* dan *variable costing*. Konsep biaya yang berhubungan langsung dengan volume produk menurut pendekatan *full costing* adalah berupa biaya produksi, sedangkan biaya yang tidak berhubungan langsung dengan volume produk adalah berupa biaya non-produksi.

Berbeda dengan *full costing*, dalam pendekatan *variable costing* biaya penuh yang dipengaruhi langsung oleh volume produk terdiri dari biaya variabel, sedangkan biaya penuh yang tidak dipengaruhi secara langsung oleh volume produk terdiri dari biaya tetap.

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

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

konsumen, sehingga perlu dihitung harga jual per satuan bahan dan suku cadang yang dijual kepada konsumen.

3. Penentuan harga jual dalam *cost-type contract*

*Cost-type contract* adalah kontrak pembuatan produk atau jasa yang pihak pembeli setuju untuk membeli produk atau jasa pada harga yang didasarkan pada total biaya yang sesungguhnya dikeluarkan oleh produsen ditambah dengan laba yang dihitung sebesar persentase tertentu dari total biaya yang sesungguhnya terjadi.

Jika dalam keadaan normal, harga jual produk atau jasa yang akan dijual di masa yang akan datang ditentukan dengan metode *cost-plus pricing* berdasarkan taksiran biaya penuh yang dijadikan sebagai dasar, dalam *cost-type contract* harga jual yang dibebankan kepada konsumen dihitung berdasarkan biaya penuh sesungguhnya yang telah dikeluarkan untuk memproduksi dan memasarkan produk.

4. Penentuan harga jual pesanan khusus (*special order pricing*)

Pesanan khusus merupakan pesanan yang diterima oleh perusahaan di luar pesanan reguler perusahaan. Biasanya konsumen yang melakukan pesanan khusus ini meminta harga di bawah harga jual normal, bahkan seringkali harga yang diminta berada di bawah biaya penuh. Oleh karena itu, manajer penentu harga jual harus dapat mempertimbangkan hal mengenai pesanan reguler. Pesanan reguler adalah pesanan yang dibebani tugas untuk menutup seluruh biaya tetap yang akan terjadi dalam tahun anggaran. Manajer penentu harga jual harus yakin apakah seluruh biaya tetap dapat ditutup oleh pesanan reguler atau tidak untuk menentukan besarnya biaya melakukan pesanan khusus.

## 2.11. Pengertian laporan Keuangan

Laporan keuangan menurut Kasmir (2014 :6) digunakan oleh perusahaan tidak dibuat secara serampangan. Tetapi harus dibuat dan disusun sesuai dengan aturan atau standar yang berlaku. Hal ini perlu dilakukan agar laporan keuangan mudah dibaca dan dimengerti. Laporan keuangan yang disajikan perusahaan sangat penting bagi manajemen dan pemilik perusahaan. Laporan keuangan dapat menunjukkan kondisi keuangan perusahaan pada saat ini atau dalam suatu periode tertentu. Tujuan laporan keuangan adalah untuk memberikan informasi keuangan suatu perusahaan, baik pada saat tertentu maupun pada periode tertentu.

### ➤ Jenis Laporan Keuangan

- **Neraca (*Balance Sheets*)**

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.

- **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.

## 2.12. Bidang Produksi

- **Pengertian Produksi**

Secara umum produksi diartikan sebagai suatu kegiatan atau proses yang mentransformasikan masukan (input) menjadi hasil keluaran (output). Pengertian produksi dalam arti luas sebagai kegiatan yang mentransformasikan masukan (input) menjadi keluaran (output), tercakup semua aktivitas atau kegiatan yang

menghasilkan barang atau jasa, serta kegiatan-kegiatan lain yang mendukung atau menunjang usaha untuk menghasilkan produk tersebut. Dalam arti sempit pengertian produksi hanya dimaksud sebagai kegiatan yang menghasilkan barang baik barang jadi maupun barang setengah jadi, bahan industri dan suku cadang atau spareparts dan komponen. Dengan pengertian ini, produksi dimaksudkan sebagai kegiatan pengolahan dalam pabrik. Hasil produksinya dapat berupa barang-barang konsumsi maupun barang-barang industri.

Menurut Sofjan Assauri (1999) Pengertian produksi dan operasi dalam ekonomi adalah merupakan kegiatan yang berhubungan dengan usaha untuk menciptakan dan menambah kegunaan atau utilitas suatu barang atau jasa.

Jadi dapat disimpulkan bahwa manajemen produksi dan operasi merupakan proses pencapaian dan pengutilisasian sumber-sumber daya untuk memproduksi atau menghasilkan barang-barang atau jasa-jasa yang berguna sebagai usaha untuk mencapai tujuan dan sasaran organisasi.

- **Fungsi Produksi**

Menurut Sofjan Assauri (1999) dalam pelaksanaan fungsi produksi dan operasi ada lima tanggung jawab keputusan utama yang harus dilakukan yaitu proses, kapasitas, persediaan, tenaga kerja dan mutu atau kualitas.

Secara umum fungsi produksi terkait dengan pertanggung jawaban dalam pengolahan dan pentransformasian masukan (inputs) menjadi keluaran (outputs) berupa barang atau jasa yang akan dapat memberikan hasil pendapatan bagi perusahaan.

Menurut Sofjan Assauri (1999) ada empat fungsi terpenting dalam fungsi produksi dan operasi adalah :

- a. Proses pengolahan, merupakan metode atau teknik yang digunakan untuk pengolahan masukan (inputs).
- b. Jasa-jasa penunjang, merupakan sarana yang berupa pengorganisasian yang perlu untuk penetapan teknik dan metode yang akan dijalankan, sehingga proses pengolahan dapat dilaksanakan secara efektif dan efisien.
- c. Perencanaan, merupakan penetapan keterkaitan dan pengorganisasian dari kegiatan produksi dan produksi yang akan dilakukan dalam suatu dasar waktu atau periode tertentu.
- d. Pengendalian atau pengawasan, merupakan fungsi untuk menjamin terlaksananya kegiatan sesuai dengan yang direncanakan, sehingga maksud dan tujuan untuk penggunaan dan pengolahan masukan (inputs) pada kenyataannya dapat dilaksanakan.

### **2.13. Bidang Personalia**

- **Manajemen Sumber Daya Manusia**

Menurut Simamora (1997), manajemen sumber daya manusia adalah pendayagunaan, pengembangan, penilaian, pemberian balas jasa dan pengelolaan individu anggota organisasi atau kelompok pekerja.

Sementara itu, Schuler, et al. (1992), mengartikan manajemen sumber daya manusia (MSDM), merupakan pengakuan tentang pentingnya tenaga kerja organisasi sebagai sumber daya manusia yang sangat penting dalam memberikan kontribusi bagi tujuan-tujuan organisasi dan menggunakan beberapa fungsi dan kegiatan untuk memastikan bahwa SDM tersebut digunakan secara efektif dan adil bagi kepentingan individu, organisasi dan masyarakat.

Jadi, MSDM dapat juga merupakan kegiatan perencanaan, pengadaan, pengembangan, pemeliharaan, serta penggunaan SDM untuk mencapai tujuan baik secara individu maupun organisasi.

Menurut DR. Edy Sutrisno, M.SI manajemen personalia memiliki pengertian bahwa personalia atau karyawan itu hanya dianggap sebagai salah satu faktor produksi saja, yang tenaganya harus digunakan secara produktif bagi pencapaian tujuan perusahaan.

- **Produktivitas Tenaga Kerja**

Di bidang industri, produktivitas mempunyai arti ukuran yang relatif nilai atau ukuran yang ditampilkan oleh daya produksi, yaitu sebagai campuran dari produksi dan aktivitas; sebagai ukuran yaitu seberapa baik kita menggunakan sumber daya dalam mencapai hasil yang diinginkan (Ravianto,1991).

Tohardi (2002), mengemukakan bahwa produktivitas kerja merupakan sikap mental. Sikap mental yang selalu mencari perbaikan terhadap apa yang telah ada. Suatu keyakinan bahwa seseorang dapat melakukan pekerjaan lebih baik hari ini daripada hari kemarin dan hari esok lebih baik hari ini.

## **2.14. Bidang Pemasaran**

- **Pengertian Pemasaran**

Inti dari pemasaran (marketing) adalah mengidentifikasi dan memenuhi kebutuhan manusia dan sosial. Salah satu definisi yang baik dan singkat dari pemasaran adalah memenuhi kebutuhan dengan cara yang menguntungkan.

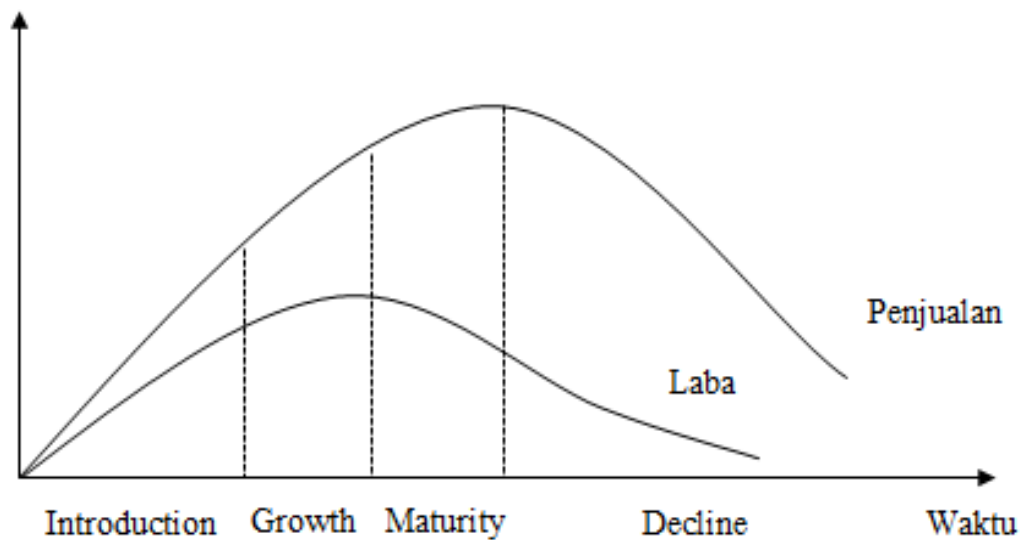
Menurut American Marketing Association (AMA) pemasaran adalah suatu fungsi organisasi dan serangkaian proses untuk menciptakan, mengkomunikasikan dan memberikan nilai kepada pelanggan dan untuk mengelola hubungan pelanggan dengan cara yang menguntungkan organisasi dan pemangku kepentingannya.

- **Pengertian Manajemen Pemasaran**

Manajemen pemasaran terjadi ketika setidaknya satu pihak dalam sebuah pertukaran potensial berpikir tentang cara-cara untuk mencapai respons yang diinginkan pihak lain. Manajemen pemasaran (marketing management) sebagai seni dan ilmu memilih pasar sasaran dan meraih, mempertahankan, serta menumbuhkan pelanggan dengan menciptakan, menghantarkan dan mengkomunikasikan nilai pelanggan yang unggul.

- **Daur Hidup Produk**

Penjualan & Laba



1. **Waktu Pengenalan Produk (introduction)**

Produsen memperkenalkan produknya kepada masyarakat luas dengan bermacam cara, seperti promosi, iklan, pameran, personal selling, spanduk, sponsor, televisi, radio, media masa atau bauran promosi (promotiom mix). Dengan cara-cara seperti diatas, produsen mempunyai harapanbahwa produknya dikenal oleh masyarakat dan tertarik untuk membelinya. Namun konsekuensi dari pengenalan produk tersebut pihak produsen harus

mengeluarkan relatif banyak biaya-biaya, yaitu biaya produksi dan biaya promosi, sementara dari segi penjualan belum ada atau masih sedikit volume penjualan produknya. Disamping itu juga produk belum banyak dikenal oleh masyarakat luas. Sehingga adanya biaya yang besar dan belum ada atau masih sedikit volume penjualan produk berakibat pada kondisi saldo pada neraca yang negatif atau rugi.

Tahap atau waktu pengenalan produk secara garis besar mempunyai ciri sebagai berikut:

- Biaya tinggi.
- Volume penjualan rendah.
- Merugi dan saluran distribusi terbatas.
- Penuh risiko.
- Program promosi dirancang untuk merangsang permintaan primer.
- Tipe produk yang ditawarkan bukan merek pabrik.

## **2. Waktu pertumbuhan produk (growth)**

Setelah dikenalkan melalui berbagai macam media promosi, produk mulai dikenal masyarakat dan dengan “bujuk rayu” promosi akhirnya mulai tertarik untuk membelinya. Dengan memanfaatkan kegunaan produk yang sudah dibelinya, calon-calon konsumen baru banyak tertarik untuk membeli juga, sehingga memengaruhi volume penjualan produk yang semakin lama semakin meningkat. Melonjaknya hasil penjualan merupakan tanda berlangsungnya tahap atau waktu pertumbuhan produk. Seiring dengan penjualan yang semakin meningkat, pihak produsen ada kecenderungan untuk mengurangi frekuensi promosi dengan asumsi produknya sudah banyak dikenal para konsumen. Konsekuensi mengurangi frekuensi promosi berarti efisiensi biaya

promosi. Jika biaya promosi saat itu dibandingkan dengan volume penjualan yang terus meningkat dari waktu ke waktu, maka keuntungan semakin besar pula, bahkan mencapai keuntungan maksimum.

Tahap atau waktu pertumbuhan produk secara garis besar mempunyai ciri sebagai berikut:

- Penjualan dan laba meningkat dengan cepat.
- Promosi mulai ditekankan pada merek bukan pada tipe produk.
- Distribusi meningkat.

### **3. Waktu kematangan/kejenuhan produk (maturity)**

Akan tiba waktunya laju pertumbuhan penjualan produk mulai menurun dan produk mulai menurun dan produk tersebut mulai memasuki waktu kematangan atau konsumen sudah ada rasa kejenuhan terhadap produk. Tahap ini biasanya berlangsung lebih lama dibandingkan tahap atau waktu-waktu sebelumnya serta menghadapi tantangan-tantangan besar dalam manajemen pemasaran. Menurunnya laju pertumbuhan penjualan mengakibatkan kelebihan kapasitas industri. Hal ini menyebabkan persaingan menjadi ketat dan intensif. Para pesaing sering menurunkan harga atau obral harga. Disamping itu para pesaing juga meningkatkan promosi penjualan. Sehingga strategi yang dijalankan oleh para pesaing akan berakibat menyusutnya jumlah keuntungan.

Tahap atau waktu kematangan/kejenuhan produk secara garis besar mempunyai ciri sebagai berikut:

- Volume penjualan tetap naik akan tetapi sudah menurun.
- Laba juga mengalami penurunan.

- Persaingan harga mulai tajam.
- Upaya promosi harus intensif.

#### **4. Waktu penurunan produk (decline)**

Pada akhirnya hasil penjualan hampir semua bentuk produk dan merek akan bergerak menurun. Penjualan dapat jatuh sampai titik nol. Mungkin biaya terbesar adalah penelitian untuk mencari produk pengganti yang disenangi konsumen. Perusahaan secara sadar harus menciptakan bauran produk untuk memperoleh keuntungan di masa datang.

Tahap atau waktu kematangan/kejenuhan produk secara garis besar mempunyai ciri sebagai berikut:

- Permintaan produk merosot.
- Para pesaing mulai mundur dari pasar.

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **3.1 Jenis Data Yang Dibutuhkan**

Untuk mengitung Harga Pokok Produksi pada perusahaan CV. Ampera Saja penulis memerlukan data laporan keuangan yang terdiri dari pembelian bahan baku , pembelian bahan penolong, biaya untuk tenaga kerja langsung, dan Biaya Overhead Pabrik.

#### **3.2 Sumber Data**

Data yang penulis gunakan di dalam penelitian ini diambil dari perusahaan berupa:

- a. Data primer, yaitu data yang dikumpulkan langsung oleh penulis selama waktu penelitian.
- b. Data sekunder, yaitu data yang telah diolah oleh perusahaan.

#### **3.3 Teknik Pengumpulan Data**

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

- a. Penelitian lapangan (*field research*)

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

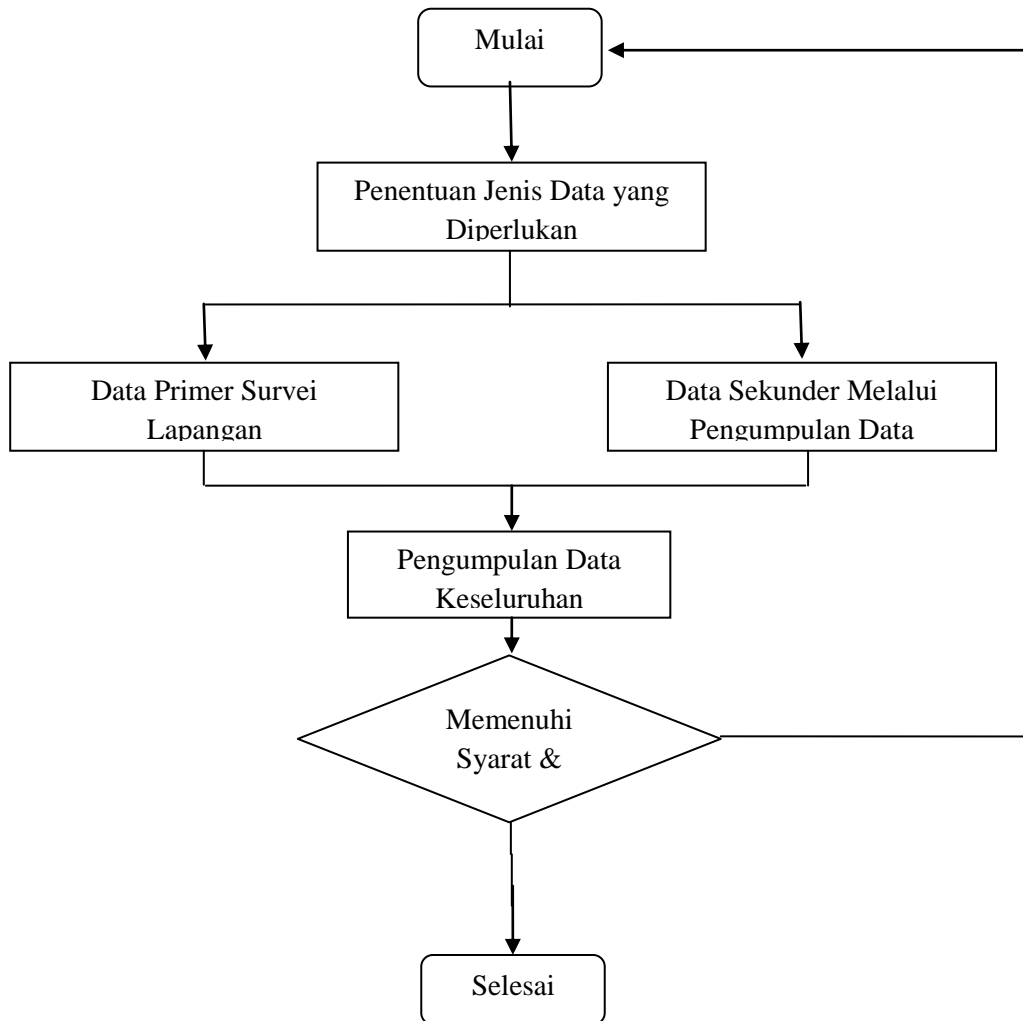
- Wawancara (*Interview*)

*Interview* atau wawancara merupakan suatu metode pengumpulan data dengan cara tanya jawab dengan pimpinan maupun karyawan di CV. Ampera Saja

- Observasi (*observation*)

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

**Gambar 3.1 Proses Penelitian**



### 3.4. Metode Pengolahan Data

Data yang telah terkumpul selanjutnya diolah oleh penulis dengan bantuan program *Microsoft excell* dalam komputer.

### 3.5. 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 variabel	<u>xxx +</u>
<b>Harga pokok produksi</b>	<b>xxx</b>

- 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**

Perusahaan ini merupakan perusahaan yang memproduksi Seragam Security dan Seragam Office Boy yang berdiri pada tahun 1990 dan didirikan oleh Ibu H. Kartini Nasrul. Bahan dasar yang digunakan dalam membuat seragam ini adalah kain drill yang didapatkan dari para suplier. Adapun profile usaha lebih rinci adalah sebagai berikut:

Nama Perusahaan	: CV AMPERA SAJA
Nama Pemilik	: Hj. Kartini Nasrul
Tahun Berdiri	: 1990
Klasifikasi Kelas	: Menengah
Jenis Usaha	: Produksi Seragam Angkatan dan Satpam
Daerah Kerja	: Kota DKI Jakarta
Alamat / Tempat Usaha	: Jalan Sono No.18 RT:012 RW:002 Senen, Jakarta Pusat
Telepon	: 021 - 4219347
Nomor SIUP	: 01-1.824.271
Nomor TDP	: 09.05.3.46.02775
NPWP	: 02.616.060.0.023.000
Jumlah Pekerja	: 28 orang

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

Pada tahun 1969 sampai dengan 1989, ibu Hj. Kartini membuka usaha toko buku. Menjual alat tulis seperti buku, pulpen, pensil, penghapus dan alat tulis lainnya. Selama 20 tahun toko buku yang didirikan oleh ibu Hj, Kartini tidak mengalami peningkatan dalam penjualannya. Oleh karena itu ibu Hj. Kartini menutup toko buku tersebut dengan ide baru untuk membuka toko seragam angkatan. Karena jenis

seragam yang ditawarkan untuk dijual lebih banyak, dan harga satuannya pun lebih tinggi, dibandingkan menjual alat tulis. Pada tahun 1990 dengan modal awal yang dimiliki ibu Hj. Kartini senilai Rp. 20.000.000, ia memberanikan diri untuk membeli berbagai macam perlengkapan seragam angkatan untuk dijual kembali. Karena dengan modal tidak banyak, ibu Kartini hanya menjual pakaian seragam yang sudah jadi tanpa memproduksi sendiri.

Semakin banyaknya permintaan, toko Ampera mengalami peningkatan dalam penjualan sehingga 2 tahun kemudian ibu kartini memiliki ide yang kedua untuk membeli mesin jahit, mesin obras, mesin kancing, mesin neci dan mesin bordir. Sehingga ibu Hj. Kartini mencoba untuk memproduksi seragam angkatan sesuai dengan pesanan yang ada. Semakin banyaknya pesanan dan permintaan pasar, proses produksi pun tidak dapat dilakukan ditoko melainkan harus membuka tempat yang baru khusus untuk proses produksi saja. Maka rumah yang di tempatnya di ubah menjadi konveksi yang dapat mengerjakan berbagai macam seragam yang sedang dicari oleh konsumen pada saat itu.

Seiring dengan berjalannya waktu, permintaan pun meningkat. Toko Ampera semakin di ketahui oleh konsumen khususnya perusahaan yang membutuhkan berbagai macam seragam seperti pegawai negeri, tentara, security dan lain-lain. Ibu Hj. Kartini mempunyai ide yang ketiga yaitu membuka cabang di tempat lain yaitu di daerah pasar Blok- M dan di daerah Grogol pada tahun 2008. Kedua toko tersebut dapat diterima oleh masyarakat setempat. Dan apabila para pelanggan/ perusahaan yang ingin membeli/ memesan seragam yang dijual di toko ampera ibu kartini merekomendasikan untuk membeli seragam tersebut sesuai dengan domisili tempat tinggal terdekat yaitu didaerah Senen, Blok M dan Grogol. Pada tahun 2010 cabang yang berada di daerah Blok M tidak terkontrol oleh ibu Hj. Kartini sehingga cabang tersebut terpaksa untuk di tutup dan ibu Hj. Kartini hanya berfokus pada toko yang ada di proyek Senen dan di Grogol.

Pada tahun 2013 ibu Hj. Kartini memutuskan untuk fokus pada satu toko yang berada di proyek Senen . sehingga toko yang didaerah Grogol pun terpaksa untuk ditutup dengan alasan yang sama. Saat ini, toko ampera hanya ada di proyek Senen lantai 2 dengan memiliki 3 toko yang letaknya tidak berjauhan satu sama lain.

CV. Ampera yang didirikan oleh ibu Hj. Kartini sudah diketahui oleh banyak pihak seperti kementrian perhubungan, kepolisian, satpol pp, security, dan yang lainnya. Dan salah satu bank asing sudah menjadi pelanggan tetap toko ampera yang setiap 6 bulan sekali membeli seragam yang dijual di toko ampera. Jumlah pegawai yang bekerja sebanyak 17 orang untuk yang menjaga toko seperti kasir, kurir, dan pelayan toko. 11 orang bekerja sebagai tukang jahit, tukang potong, tukang obras sampai dengan finishing di konveksi milik ibu Hj. Kartini yang berada di jalan Sono No 18 RT:012 RW:002, Senen Jakarta Pusat.

#### **4.1.2. Lokasi Perusahaan**

Lokasi perusahaan merupakan tempat di mana perusahaan melakukan aktivitasnya. Dengan pemilihan lokasi yang strategis memudahkan perusahaan untuk memproduksi barang dan memasarkan hasil produksi tersebut ketangan pelanggan. CV Ampera Saja berlokasi di Jalan Sono, No 18, RT012 RW002, Senen Jakarta Pusat merupakan lokasi yang strategis yang berada di daerah Jakarta Pusat dan memiliki toko di proyek Senen yang ramai di kunjungi oleh masyarakat untuk membeli berbagai macam keperluan kerja.

#### **4.1.3. Struktur Organisasi**

##### **Bentuk – Bentuk Struktur Organisasi**

##### **1. Bentuk Organisasi Garis**

Organisasi garis adalah bentuk organisasi yang tertua dan paling sederhana. Penciptanya adalah Henry Fayol dari Perancis. Sering juga disebut bentuk organisasi militer karena digunakan pada zaman dahulu dikalangan militer. Ciri – ciri bentuk organisasi garis adalah organisasi masih kecil, jumlah karyawan masih sedikit dan saling kenal, serta spesialisasi kerja belum begitu tinggi.

- Kelebihan Struktur Organisasi Garis
  1. Kesatuan komando terjamin baik karena pimpinan berada diatas satu tangan.
  2. Proses pengambilan keputusan berjalan dengan cepat karena jumlah orang yang diajak berkonsultasi masih sedikit atau tidak ada sama sekali.
  3. Rasa solidaritas di antara karyawan umumnya tinggi karena saling mengenal.
- Kekurangan Struktur Organisasi Garis
  1. Seluruh organisasi terlalu tergantung kepada satu orang sehingga kalau orang itu tidak mampu, seluruh organisasi akan terancam kehancuran.
  2. Adanya kecenderungan pimpinan bertindak secara otoraktis.
  3. Kesempatan karyawan untuk berkembang terbatas.

## 2. Bentuk Organisasi Fungsional

Organisasi fungsioanal diciptakan oleh F.W.Taylor, dimana segelintir pemimpin tidak mempunyai bawahan yang jelas sebab setiap atasan berwenang memberi komando kepada setiap bawahan, sepanjang ada hubungannya dengan fungsi atasan tersebut.

- Kelebihan Struktur Organisasi Fungsional
  1. pembidangan tugas- tugas jelas.
  2. Spesialisasi karyawan dapat dikembangkan dan digunakan semaksimal mungkin.
  3. Digunakan tenaga – tenaga ahli dalam berbagai bidang, sesuai dengan fungsi – fungsinya.
- Kekurangan Struktur Organisasi Fungsional
  1. karena adanya spesialisasi, sukar mengadakan *tour of duty*.
  2. Para karyawan lebih mementingkan bidangnya sehingga sukar melaksanakan koordinasi.

### **3. Bentuk Organisasi Garis dan Staf**

Bentuk organisasi ini pada umumnya dianut oleh organisasi besar, daerah kerjanya luas dan mempunyai bidang – bidang tugas yang beraneka ragam serta rumit, serta jumlah karyawannya banyak. Penciptanya Harrington Emerson. Pada bentuk organisasi garis dan staf, terdapat satu atau lebih tenaga staf. Staf yaitu orang yang ahli dalam bidang tertentu yang tugasnya memberi nasihat dan saran dalam bidangnya kepada pejabat pemimpin dalam organisasi tersebut.

- Kelebihan Struktur Organisasi Garis dan Staf
  1. Dapat digunakan oleh setiap organisasi besar, apapun tujuannya, betapa pun luas tugasnya, dan betapa pun kompleks susunan organisasinya.
  2. Pengambilan keputusan yang sehat lebih mudah dapat diambil karena ada staf ahli.
  3. Perwujudan “*the right man in the right place*” lebih mudah dilaksanakan.
- Kekurangan Struktur Organisasi Garis dan Staf
  1. Karena karyawan tidak saling mengenal, solidaritas sukar diharapkan.
  2. Karena rumit dan kompleksnya susunan organisasi, koordinasi kadang – kadang sukar diterapkan.

### **4. Bentuk Organisasi Staf dan Fungsional**

Bentuk organisasi staf dan fungsional merupakan kombinasi dari bentuk organisasi fungsional dan bentuk organisasi garis dan staf. Kelebihan dan kekurangan dari bentuk organisasi yang dikombinasikan.

### **5. Bentuk Organisasi Proyek**

Struktur organisasi proyek disusun atas dasar pembentukan tim – tim khusus biasanya masing – masing adalah spesialis yang diperlukan untuk menyelesaikan dan mencapai tujuan – tujuan khusus pula. Pucuk pimpinan dalam operasionalnya memiliki

wewenang lini dalam usaha menjelaskan kepemimpinannya untuk menyelesaikan suatu proyek tertentu.

## **6. Struktur Organisasi Matriks**

Organisasi matriks adalah organisasi yang susunannya ditandai dengan adanya dua klasifikasi. Pertama, berlaku pada lini pertama dan kedua, yang pelimpahan wewenang bersifat fungsional dan devisioanl. Alur wewenang dan pertanggung jawaban bersifat vertikal. Klasifikasi kedua, berlaku pada lini staf yang berada dibawah. Sifat dan alur wewenang serta tanggung jawab adalah vertikal dan horisontal. Artinya, para staf memiliki dua atasan sehingga mereka berada dibawah dua wewewenang.

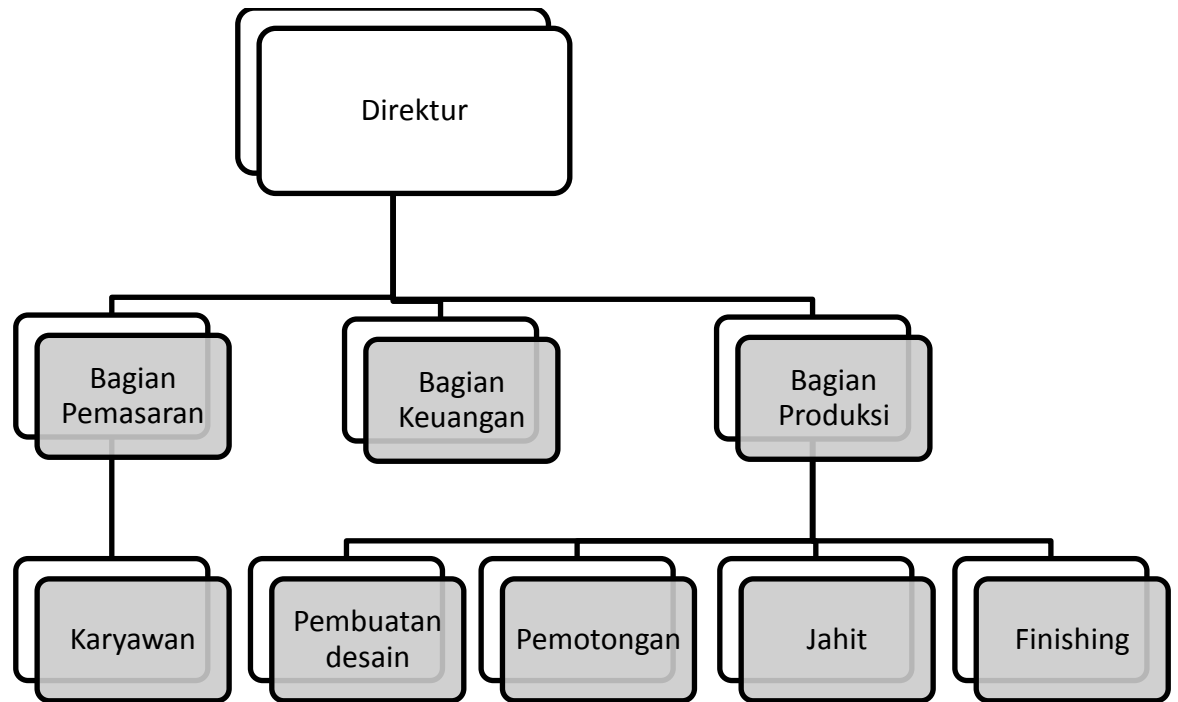
- Kelebihan Struktur Matriks
  1. Memberikan fleksibilitas kepada organisasi dan membantu perkembangan kreativitas serta melipatgandakan sumber – sumber yang beraneka ragam.
  2. Menstimulasikan kerja sama antar disiplin dan mempermudah kegiatan perusahaan yang bermacam – macam dengan orientasi proyek.
  3. Mengembangkan keterampilan – keterampilan karyawan dan merupakan tempat latihan yang baik bagi manajer – manajer strategik.
  
- Kekurangan Struktur Matriks
  1. Pertanggung jawaban ganda dapat menciptakan kebingungan dan kebijaksanaan yang kontradiktif.
  2. Sangat memerlukan koordinasi horisontal dan vertikal.
  3. Mendorong pertentangan kekuasaan dan mrngarah pada konflik antar bagian.

Struktur organisasi merupakan kerangka dari hubungan antara bagian-bagian dimana bagian-bagian ini terjalin dalam suatu sistem yang saling berkaitan dan saling

membutuhkan satu sama lain. Struktur organisasi dapat digunakan sebagai alat komunikasi yang baik antara atasan dan bawahan. Hal ini dikarenakan struktur organisasi mempunyai peran yang sangat besar di dalam mengatur dan mengelola suatu perusahaan secara sistematis. CV Ampera Saja menggunakan struktur organisasi lini . struktur ini menggambarkan tekanan bahwa wewenang organisasi dipegang langsung oleh manajemen puncak atau manajer atas yang diterapkan pada karyawannya untuk mencapai keberhasilan. Namun demikian manajer- manajer departemen masih di beri kesempatan untuk membuat pengambilan keputusan bagi departemennya tetapi tetap dalam komando manajemen puncak. Atau bisa juga didefinisikan sebagai bentuk organisasi yang menghubungkan langsung secara vertical antara atasan dengan bawahan, sejak dari pimpinan tertinggi sampai dengan jabatan – jabatan yang terendah yang di hubungkan dengan garis wewenang atau komando. Organisasi ini sering di sebut dengan organisasi militer. Organisasi lini hanya tepat dipakai dalam organisasi kecil.

Memiliki ciri – cirri :

- Hubungan antara atasan dan bawahan masih bersifat langsung dengan satu garis wewenang.
- Jumlah karyawan sedikit.
- Pemilik modal merupakan pemimpin tertinggi.
- Belum terdapat spesialisasi.
- Masing – masing kepala unit mempunyai wewenang dan tanggung jawab penuh atas segala bidang pekerjaan.
- Struktur organisasi sederhana dan stabil.
- Organisasi tipe garis biasanya organisasi kecil.
- Disiplin mudah dipelihara atau dipertahankan.



**Gambar 4.2 Struktur Organisasi**

### **4.1.3 Deskripsi Jabatan**

#### **1) Pemilik usaha / Pimpinan Perusahaan**

Pimpinan adalah pendiri sekaligus pemilik perusahaan. Tugas pimpinan adalah :

- a. Melakukan pengambilan keputusan.
- b. Mengontrol aktivitas perusahaan.
- c. Menentukan kebijaksanaan yang menyangkut keuangan.
- d. Melakukan pengawasan terhadap setiap kegiatan agar berjalan sesuai dengan tujuan yang telah di tentukan.
- e. Membuat strategi perusahaan.
- f. Mengontrol ketersediaan bahan baku.

#### **2) Bagian Pemasaran**

Tugas dari Kepala Bagian Pemasaran antara lain :

- a. Mencatat barang yang akan dijual.
- b. Memasarkan / menjual produk.
- c. Memperluas daerah pemasaran dengan izin dari pemilik perusahaan.
- d. Mempromosikan barang yang akan di jual.
- e. Mengatur strategi bersaing.

### 3) Bagian Keuangan

Tugas dari kordinator keuangan antara lain :

- a. Mengatur dan mencatat keluar masuknya uang.
- b. Mencatat dan melaksanakan pembayaran gaji dan upah karyawan.
- c. Mencatat dan membayar tagihan telfon, listrik dan air.
- d. Membuat laporan keuangan.

### 4) Bagian Produksi

- a. Mendapatkan tugas/ perintah langsung dari pimpinan untuk mengatur dan mengawasi kerja seluruh karyawan agar bekerja dengan baik.
- b. Memberikan laporan kepada pimpinan.
- c. Membuat jadwal pelaksanaan produksi.
- d. Mewakili pimpinan menemui kurir dari produsen bahan baku produksi.
- e. Membantu proses produksi.
- f. Harus mampu menguasai semua proses produksi.

## **4.2. Aspek Pemasaran**

Pemasaran adalah salah satu kegiatan pokok yang dilakukan oleh perusahaan untuk mempertahankan kelangsungan perusahaanya, berkembang, dan mendapatkan laba. Kegiatan pemasaran perusahaan harus memberikan kepuasan kepada konsumen jika menginginkan usahanya berjalan terus atau konsumen mempunyai pandangan yang lebih baik terhadap perusahaan.

#### A. Produk Yang Akan Dipasarkan

Produk yang dihasilkan dari perusahaan ini adalah baju seragam angkatan (baju satpam dan baju office boy, dinas perhubungan dan abri ) jenis produk yang dihasilkan, jenis tersebut yaitu:

#### B. Wilayah Pemasaran

Wilayah Penjualan yang telah dijangkau oleh CV. Ampera Saja meliputi daerah Jakarta, Bogor dan Depok.

#### C. Segmentasi Pasar

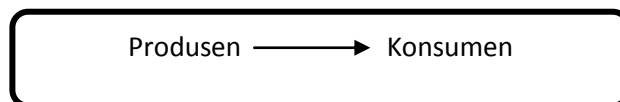
Segmentasi pasar adalah kegiatan membagi suatu pasar menjadi kelompok – kelompok pembeli yang berbeda yang memiliki kebutuhan, karakteristik atau perilaku yang berbeda yang mungkin membutuhkan produk atau bauran pemasaran yang berbeda.

##### a. Segmentasi atas dasar demografis

Segmentasi pasar dilakukan dengan cara memisahkan pasar kedalam kelompok-kelompok yang didasarkan pada variabel-variabel demografis, yaitu: umur, jenis kelamin, pendapatan, agama, pendidikan, pekerjaan, dan lain-lain.

#### D. Saluran Distribusi Langsung

Saluran distribusi menurut Kotler 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. Berikut adalah jenis saluran distribusi yang digunakan CV. Ampera Saja dalam memasarkan produknya:



**Gambar 4.3 Saluran Distribusi**

Saluran distribusi dari produsen ke konsumen merupakan saluran distribusi paling sederhana, karena tanpa menggunakan perantara. Produsen dapat menjual barang yang dihasilkannya melalui jasa pengiriman seperti JNE atau langsung menyalurkan barangnya ke konsumen. Oleh karena itu saluran ini disebut saluran distribusi langsung.

CV. Ampera Saja melakukan pengiriman barang ke konsumen dengan cara pengiriman secara langsung yang dilakukan oleh karyawan bagian pemasaran dengan menggunakan motor untuk wilayah Jakarta, Bogor dan Depok, Bekasi dan menggunakan jasa pengiriman ekspedisi untuk wilayah di luar Jakarta, Bogor, Bekasi dan Depok atau konsumen dapat langsung mengambil sendiri ke konveksi.

### **4.3 Fungsi pemasaran**

#### **A. Pembelian**

Perusahaan memilih jenis bahan baku yang berkualitas baik dengan memiliki standart mutu tertentu supaya produk yang di hasilkan oleh CV. Ampera Saja berkualitas baik dan dapat diterima baik oleh masyarakat dan dapat memenuhi kebutuhan pelanggan. Pembelian dari produsen (CV. Ampera Saja) ke konsumen yaitu dengan melakukan jenis saluran distribusi langsung yang disalurkan langsung ke konsumen tanpa perantara siapa pun.

#### **B. Penjualan**

CV. Ampera Saja dalam melakukan penjualannya yaitu dengan menjual produk tersebut langsung ke konsumen dan membuka toko sendiri di daerah Pasar Senen. Hal ini dilakukan agar konsumen dapat dengan mudah mendapatkan produk dari CV. Ampera Saja.

#### **C. Periklanan**

Promosi/periklanan merupakan bentuk penyajian dan promosi ide, barang atau jasa secara nonpersonal oleh suatu sponsor tertentu yang memerlukan

pembayaran. Berita atau pesan yang disampaikan untuk mendorong dan membujuk masyarakat agar tertarik pada barang dan jasa yang di tawarkan. Kegiatan periklanan juga merupakan salah satu unsur yang penting bagi perusahaan.

Berikut adalah bentuk promosi yang dilakukan oleh CV. Ampera Saja:

1. Promosi dari mulut ke mulut

Promosi dengan cara ini merupakan cara promosi yang paling sederhana dan efisien. Biasa dilakukan pemilik perusahaan atau karyawan bagian pemasaran kepada rekan atau kerabat yang mempunyai bisnis penjualan seragam satpam dan office boy dan toko perlengkapan berskala lebih besar .

2. Pameran UKM

CV. Ampera Saja juga rutin dalam mengikuti kegiatan pameran-pameran yang diadakan oleh beberapa instansi. Dengan demikian CV. Ampera Saja dapat lebih mengenalkan produknya ke masyarakat.

3. Branner dan Kartu Nama

Dengan rutinnnya CV. Ampera Saja mengikuti pameran-pameran UKM untuk memperkenalkan produknya, maka diperlukanlah kartu nama dan banner untuk memudahkan masyarakat menghubungi pihak CV. Ampera Saja yang di pasang pada saat pameran berlangsung. Banner pun di pasang didepan toko untuk memudahkan konsumen mencari toko ampera yang ada di proyek senen. Selain itu kartu nama juga dibagikan kepada setiap pembeli yang membeli prodak yang di jual di toko CV. Ampera Saja.

#### 4. Melalui internet

Salah satu cara promosi yang paling mudah, efektif dan tidak mengeluarkan banyak biaya adalah melalui internet. Dimana saja dan kapan saja semua orang dapat mengakses internet karena jaman sekarang sudah banyak tersedia telepon genggam yang dilengkapi dengan fitur-fitur yang memudahkan untuk mengakses internet. Oleh karena itu, CV. Ampera Saja memilih promosi lewat internet.

Website resmi dari CV Ampera Saja adalah [www.cvampera.blogspot.com](http://www.cvampera.blogspot.com). Dalam website tersebut, perusahaan ini memberikan informasi mengenai model produk yang dijualnya, harga produk yang di jual disertai gambar model-model produk, juga *contact person* dan alamat toko yang dapat dihubungi jika ingin membeli produk dari CV. Ampera Saja.

#### D. Pengiriman Produk

CV. Ampera Saja melakukan pengiriman secara langsung yang dilakukan oleh karyawan bagian pemasaran dengan menggunakan motor, kepada rekanan yang dimilikinya. Pengiriman ini dilakukan dengan tujuan untuk memberikan pelayanan yang maksimal kepada masyarakat (konsumen) sehingga menciptakan loyalitas pelanggan (konsumen) terhadap produk ini.

Pengiriman ini dilakukan secara langsung dan cepat (dimana setiap ada pesanan untuk dikirim atau pembelian, CV. Ampera Saja langsung melakukan pengiriman) dan jika konsumen meminta pengiriman melalui jasa cargo, maka bagian pengiriman barang dari CV. Ampera Saja dapat membantu menangani proses pengiriman tersebut sesuai dengan ketentuan dan prosedur yang berlaku di perusahaan serta kesepakatan antara perusahaan dengan pembeli (konsumen) mengenai pembayaran maupun pengiriman itu sendiri.

#### E. Penyimpanan

Penyimpanan atau gudang memiliki fungsi yang sangat penting bagi perusahaan, sehingga jika permintaan barang sewaktu- waktu meningkat perusahaan mempunyai stock dalam jumlah tertentu untuk memenuhi permintaan tersebut. Letak penyimpanan berada di samping proses produksi, sehingga memudahkan untuk menyimpan dan mengambil barang. Setiap model seragam disusun sebanyak 1 lusin dengan berbagai macam ukuran dan tidak terlalu tinggi tumpukannya.

#### F. Pembungkusan

Pembungkusan mempunyai peranan penting bagi suatu prodak. Karena dapat membantu merapihkan dalam pengemasan. Oleh karena itu dengan pembungkusan yang menarik dan berkualitas, maka dapat menambah daya tarik konsumen . Perusahaan menggunakan plastik berukuran 20x45cm dan karung putih.

### 4.4 Biaya Pemasaran

Dalam melakukan kegiatan pemasarannya CV. Ampera Saja melakukan kegiatan pemasaran yang mengeluarkan biaya seperti berikut :

**Tabel 4.1Biaya Pemasaran**

No	Keterangan	Tahun		
		2010	2011	2012
I	<b>Biaya transportasi</b>			
	Bahan bakar minyak	Rp 8.500.000	Rp 8.500.000	Rp 8.900.000
	Biaya Lain-lain	Rp 2.700.000	Rp 3.500.000	Rp 4.500.000
	<b>Total biaya transportasi</b>	Rp 10.800.000	Rp 12.000000	Rp 13.500.000
II	<b>Biaya kemasan produk</b>			

	Label	Rp 2.650.000	Rp 2.650.000	Rp 3.000.000
	Plastic	Rp 1.175.000	Rp 1.225.000	Rp 1.350.000
	Karung Plastik	Rp 294.000	Rp 327.000	Rp 336.000
	<b>Total biaya kemasan dan label</b>	Rp 4.119.000	Rp 4.302.000	Rp 4.686.000
III	<b>Biaya periklanan dan promosi</b>			
	Kartu nama	Rp 350.000	Rp 350.000	Rp 400.000
	Banner	Rp 600.000	Rp 650.000	Rp 800.000
	Pameran UKM		Rp 200.000	Rp -
	Pulsa Modem	Rp 750.000	Rp 750.000	Rp 700.000
	<b>Total biaya periklanan dan promosi</b>	Rp 1.700.000	Rp 1.800.000	Rp 1.900.000
IV	<b>Total biaya pemasaran</b>	Rp 16.619.000	Rp 18.102.000	Rp 20.086.000

Sumber : CV. Ampera Saja

**Tabel 4.2 Biaya Pemasaran**

No	Keterangan	Tahun	
		2013	2014
I	<b>Biaya transportasi</b>		
	bahan bakar minyak	Rp 9.000.000	Rp 9.800.000
	Biaya Lain-lain	Rp 4.200.000	Rp 4.000.000
	<b>Total biaya transportasi</b>	Rp 13.200.000	Rp 13.800.000
II	<b>Biaya kemasan produk label</b>		
	Label	Rp 3.000.000	Rp 3.200.000
	plastik	Rp 1.475.000	Rp 1.525.000
	Karung Plastik	Rp 369.000	Rp 381.000
	<b>Total biaya kemasan dan label</b>	Rp 4.844.000	Rp 5.106.000
III	<b>Biaya periklanan dan promosi</b>		
	Kartu nama	Rp 350.000	Rp 350.000
	Banner	Rp 1.100.000	Rp 1.250.000
	Pameran UKM	Rp 350.000	Rp 400.000
	Pulsa Modem	Rp 700.000	Rp 800.000
	<b>Total biaya periklanan dan promosi</b>	Rp 2.500.000	Rp 2.800.000
IV	<b>Total biaya pemasaran</b>	Rp 20.544.000	Rp 21.706.000

Sumber : CV. Ampera Saja

Sesuai dengan harga yang ditetapkan oleh perusahaan berikut adalah pendapatan perusahaan sesuai dengan total penjualan per tahun :

**Tabel 4.3 Penjualan dengan Harga Perusahaan**

Keterangan	Tahun 2010		
	Jumlah Unit	Harga	Pendapatan
Seragam Security	8,059	Rp132,300	Rp1,066,205,700
Seragam Office Boy	4,128	Rp110,700	Rp456,969,600
Total Pendapatan			Rp1,523,175,300

**Tabel 4.4 Penjualan dengan Harga Perusahaan**

Keterangan	Tahun 2011		
	Jumlah Unit	Harga	Pendapatan
Seragam Security	8,166	Rp148,500	Rp1,212,651,000
Seragam Office Boy	4,052	Rp128,250	Rp519,669,000
Total Pendapatan			Rp1,732,320,000

**Tabel 4. 5 Penjualan dengan Harga Perusahaan**

Keterangan	Tahun 2012		
	Jumlah Unit	Harga	Pendapatan
Seragam Security	8,299	Rp168,750	Rp1,400,456,250
Seragam Office Boy	3,969	Rp151,200	Rp600,112,800
Total Pendapatan			Rp2,000,569,050

**Tabel 4.6 Penjualan dengan Harga Perusahaan**

Keterangan	Tahun 2013		
	Jumlah Unit	Harga	Pendapatan
Seragam Security	8,992	Rp191,700	Rp1,723,766,400
Seragam Office Boy	4,178	Rp176,850	Rp738,879,300
Total Pendapatan			Rp2,462,645,700

**Tabel 4.7 Penjualan dengan Harga Perusahaan**

Keterangan	Tahun 2014		
	Jumlah Unit	Harga	Pendapatan
Seragam Security	9,062	Rp203,850	Rp1,847,288,700
Seragam Office Boy	4,159	Rp190,350	Rp791,665,650
Total Pendapatan			Rp2,638,954,350

Sumber : CV. Ampera Saja

#### **4.5 Aspek Produksi**

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

CV. Ampera Saja memproduksi selama 12 jam, dimana para karyawannya mengerjakan produk sesuai dengan kemampuan mereka masing-masing, sehingga jumlah produk yang dihasilkan setiap pegawai berbeda-beda. Gaji yang mereka terima ditentukan dari hasil kinerja yang mereka hasilkan.

#### 4.5.1 Produk Seragam

CV. Ampera Saja memproduksi seragam security dan office boy, yaitu

- Seragam Security ( Ukuran S-XL )



**Gambar 4.4 Seragam Security**

- Seragam Office Boy (Ukuran S-XL)

**Gambar 4.2 Seragam Office Boy**



**Gambar 4.5 Seragam Office Boy**

##### a) Bahan Baku CV. Ampera Saja

- Pembuatan Pola (Desain)
  - Kapur Pola
  - Karton

- Kain
  - Kain Japan Drill
  - Kain American Drill
- Perlengkapan Jahit
  - Benang Jahit
  - Benang Obras
  - Kancing
  - Resleting
  - Jarum
  - Gunting
  - Meteran Jahit
- Finishing
  - Plastik
  - Karung
  - Label

**B). Mesin dan Peralatan**

Berikut ini mesin yang digunakan CV. Ampera Saja alam memproduksi seragam satpam dan seragan office boy:

- Mesin Bordir  
Mesin ini digunakan untuk membentuk hiasan atau penambahan ornamen disetiap model baju.
- Mesin Jahit  
Mesin ini digunakan untuk penggabungan antara bagian depan, belakang dan lengan baju.
- Mesin Obras  
Mesin ini berfungsi untuk mengobras atau untuk menguatkan pinggiran kain yang sudah di jahit.

- **Mesin Neci**  
Mesin ini berfungsi untuk menyelesaikan suatu jahitan pada bagian tertentu seperti bagian bawah celana yang membutuhkan tingkat kerapihan yang tinggi.
- **Mesin Kancing**  
Mesin ini berfungsi untuk menjahit kancing di setiap bajunya  
Peralatan yang digunakan dalam proses produksi.

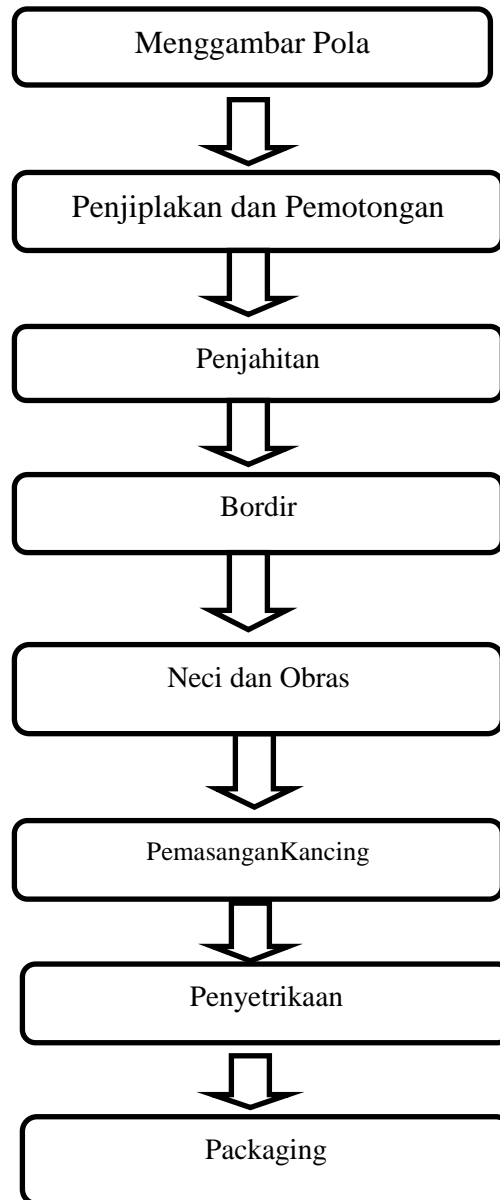
**Tabel 4.8 Data Mesin-Mesin**

No	Nama Mesin	Jumlah
1.	Mesin Bordir	1
2.	Mesin Jahit	6
3.	Mesin Obras	1
4.	Mesin Kancing	1
5.	Mesin Neci	1

Sumber: CV. Ampera Saja

- Pensil dan pulpen hitam digunakan untuk membuat pola pada bahan. Sehingga lebih mudah untuk digunting.
- Gunting digunakan untuk menggunting benang, pola pada bahan, dan sebagainya.
- Meteran berfungsi untuk mengukur pola bahan yang akan dibuat. Meteran hanya digunakan pada bagian pembuatan pola pada bahan saja sehingga tidak memerlukan banyak meteran.
- Jarum jahit digunakan dalam proses penjahitan pakaian hingga selesai.

**Gambar 4.6 Proses Produksi**

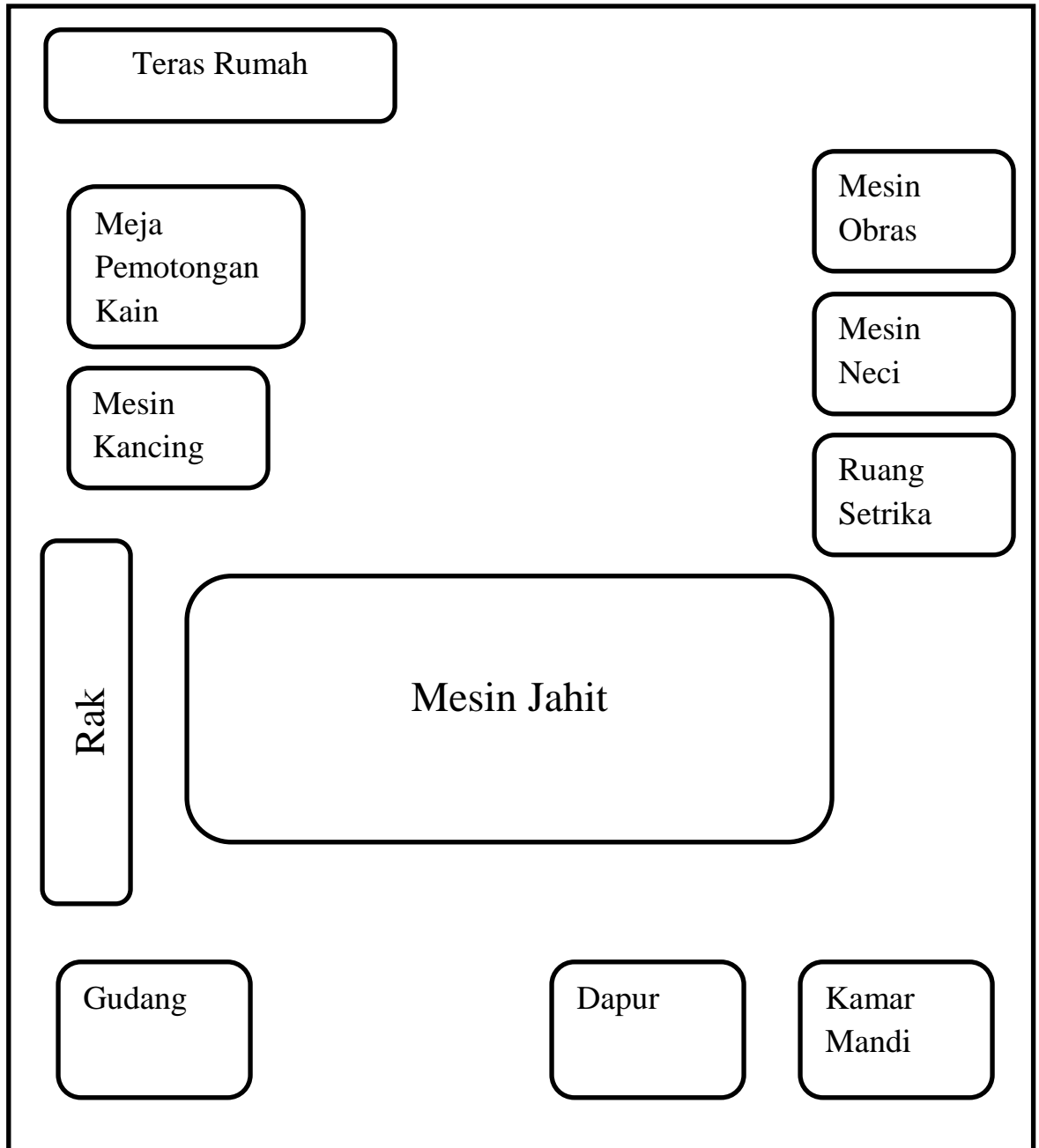


Berdasarkan gambar alur produksi diatas, dapat dijelaskan alur produksi tersebut antara lain adalah sebagai berikut:

1. **Menggambar pola.** Perusahaan sudah menyediakan pola yang standart sehingga karyawan hanya tinggal meniru nya saja , tetapi jika konsumen meminta pola yang berbeda maka karyawan konveksi akan menggambarkan pola sesuai dengan model baju yang di pesan yang akan dibuat di atas karton. Setelah pola yang digambar diatas karton tadi selesai, kemudian digunting sesuai dengan pola yang terbentuk.
2. **Penjiplakan dan pemotongan.** Kain yang berbentuk gulungan, dibentangkan di atas meja yang besar kemudian di potong – potong sesuai dengan ukuran. Ukuran S,M,L membutuhkan kain sepanjang 2m dan ukuran XL membutuhkan kain sepanjang 2,5m. Pola yang terbentuk dari karton tadi kemudian dipakai untuk menjiplak diatas bahan kain. Selain itu, pada tahap ini juga diberikan tanda yang berfungsi untuk tanda jahitan atau bagian yang akan ditumpangi. Setelah pola sudah terjiplak pada bahan kain, kemudian dipotong.
3. **Penjahitan.** Dalam proses penjahitan, pekerja menggabungkan semua bagian yang telah di potong seperti bagian depan, belakang, lengan dan kaki. Selain itu terdapat proses penjahitan kain keras untuk di bagian kerah baju, pemasangan label merek baju dan pembuangan sisa – sisa benang.
4. **Obras.** Obras berfungsi sebagai merapihkan jahitan-jahitan yang masih kasar agar disetiap sisi baju terlihat lebih rapih dan tidak ada benang jahitan yang berantakan. Dan untuk membuat tulisan tertentu untuk di pasang di bagian depan baju.
5. **Neci.** Neci berfungsi berfungsi untuk menyelesaikan suatu jahitan pada bagian tertentu seperti di bagian pinggir kain.
6. **Pemasangan Kancing.** Setelah semua bahan sudah dijahit dan diobras, maka selanjutnya yaitu membuat lubang kancing dan pemasangan kancing di bagian depan baju dan celana.

7. **Penyetrikaan.** Penyetrikaan dilakukan untuk memudahkan dalam merapihkan baju seragam. Perusahaan menggunakan setrika listrik khusus. Setelah di setrika baju tidak bisa langsung dimasukkan kedalam plastic karena masih basah yang akan berdampak penjamuran pada baju seragam tersebut.
8. **Packaging.** Setelah proses finishing selesai, baju seragam di masukan kedalam plastic putih yang berisi 1 stel pakaian yang terdiri atas baju dan celana. Kemudian disusun menjadi 1 lusin dengan ukuran lengkap S,M,L dan XL, di ikat menggunakan tali rapia dan dimasukkan ke dalam karung putih besar yang berisi 4lusin pakaian.

#### 4.5.2 Layout Perusahaan



## **4.6 Personalia**

Bidang personalia bagian dari manajemen yang berkaitan dengan manusia yang mempelajari bagaimana cara memberikan fasilitas perkembangan, pekerjaan dan rasa partisipasi pekerjaan dalam suatu kegiatan.

### **4.6.1 Sistem Rekrutmen Pekerja / Karyawan**

Dalam perekrutan tenaga kerja di CV. Ampera Saja, pada awalnya tenaga kerja penjahit merupakan keluarga terdekat dari ibu Hj. Kartini yang bisa menjahit. Setelah berjalan cukup lama, perekrutan tenaga kerja terbuka untuk siapa saja, informasi lowongan kerja di sampaikan ke tetangga – tetangga terdekat. Untuk bekerja di CV. Ampera Saja tidak perlu memiliki gelar khusus, karena system pekerjaannya pun tidak rumit. Yang di utamakan dalam perekrutan tenaga kerja yang dipilih merupakan tenaga kerja yang sudah mengerti proses produksi menjahit. Sehingga tidak memerlukan waktu yang lama untuk melakukan pelatihan dalam menjahit.

Adapun prosedur yang dilakukan oleh calon Pekerja/Karyawan CV. Ampera Saja ,antara lain membuat:

- Surat Lamaran
- Melampirkan beberapa surat yang dibutuhkan seperti, foto copy ijazah, daftar riwayat hidup, foto copy ktp, foto copy kartu keluarga , dan foto ukuran 4x6.

#### **1. Wawancara**

Calon Pekerja/Karyawan yang akan bekerja akan di wawancara oleh pemilik perusahaan mengenai pengalaman bekerja,keahlian yang dimiliki dll.

#### **2. Masa orientasi satu minggu**

- Setelah melewati tahap wawancara calon Pekerja/Karyawan akan mengikuti masa orientasi selama satu minggu. Pekerja diperkenalkan kepada

pegawai – pegawai yang sudah lebih dahulu bekerja di konveksi dilanjutkan dengan pengenalan mesin – mesin yang digunakan dalam proses produksi yang dilakukan oleh perusahaan. Dalam proses ini pemilik perusahaan dapat menilai kinerja calon Pekerja/Karyawan apakah dapat diterima atau tidak bekerja di perusahaan.

3. Setelah 3 bulan , dilakukan tahap evaluasi mulai dari tingkat kehadiran, tingkat kejujuran, tingkat pekerjaan yang dilakukan. Jika hasil dari masa percobaan selama 3 bulan baik, maka pekerja tersebut menjadi karyawan tetap dan ditempatkan sesuai job descriptionnya. Jikalau dalam masa percobaan tiga bulan kurang akan ditambah selama tiga bulan lagi.
4. Adanya SK ( surat keputusan )  
lampiran gaji, beserta insentif yang diterima pekerja.

#### ▪ PENILAIAN KINERJA

Dalam penilain kinerja karyawan tidak terlalu formal dengan cara kekeluargaan untuk harian dilihat dari kinerjanya misalnya, hari ini mengerjakan berapa potong baju. Jika melebihi standart yang telah ditetapkan, maka pegawai tersebut mendapatkan insentif yang akan di akumulasi pada saat penerimaan gaji. Gaji setiap tenaga kerja berbeda-beda tergantung dengan prestasi kerjanya.

#### **4.6.2 Kesejahteraan Karyawan**

Berikut adalah cara perusahaan CV. Ampera SAja dalam menyejahterakan karyawannya:

### 1. Biaya Tenaga Kerja

Biaya tenaga kerja terdiri biaya upah, tarif ditetapkan harian namun pembayarannya dilakukan satu kali dalam satu minggu yakni setiap hari sabtu. Pendapatan masing-masing pegawai ditentukan dari hari kerjanya, berapa potong seragam yang dapat di selesaikan serta ketentuan upah yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

### 2. Insentif

Dalam pemberian kompensasi yang akan diberikan CV. Apera Saja kepada para karyawannya berbentuk financial dan nonfinansial. Dalam bentuk finansial, berupa Upah kerja yang diberikan pada setiap hari sabtu. Sedangkan kompensasi dalam bentuk non finansial yang diberikan CV. Ampera Saja adalah dengan memberikan Cuti bersama di waktu – waktu tertentu seperti pada saat idul fitri. Dan setiap menjelang hari raya Idul Fitri perusahaan memberikan insentif berupa uang THR dan paket sembako kepada karyawan tetap.

### 4.6.3 Produktifitas karyawan

$$\begin{aligned} \text{Produktifitas} &= \frac{\text{output}}{\text{input}} &= \frac{\text{total output yang dihasilkan}}{\text{total input yang digunakan}} \\ \text{Tahun 2010} &= \frac{12.187}{11} &= 1.107,90 \text{ pcs/orang} \\ \text{Tahun 2011} &= \frac{12.227}{11} &= 1.111,54 \text{ pcs/orang} \\ \text{Tahun 2012} &= \frac{12.276}{11} &= 1.116 \text{ pcs/orang} \\ \text{Tahun 2013} &= \frac{13.178}{11} &= 1.198 \text{ pcs/orang} \\ \text{Tahun 2014} &= \frac{13.230}{11} &= 1.202,72 \text{ pcs/orang} \end{aligned}$$

#### 4.7 Aspek Keuangan

Keuangan adalah kegiatan yang berhubungan dengan penentuan investasi jangka panjang sebuah perusahaan, mendapatkan dana untuk membayar, dan memimpin kegiatan keuangan harian sebuah perusahaan.

Aspek keuangan ini meliputi penjelasan tentang biaya investasi dan laporan keuangan oleh perusahaan. Pada dasarnya ,perusahaan belum membuat pembukuan yang sesuai dengan standar akuntansi. Data tertulis yang tersedia hanya sebatas data penjualan. Namun, dari hasil wawancara penulis mencoba membuat laporan keuangan seperti berikut ini:

**Tabel 4.9 Jumlah Produksi**

No	Tahun	Jumlah Produksi
1	2010	12.187 pcs
2	2011	12.227 pcs
3	2012	12.276 pcs
4	2013	13.178 pcs
5	2014	13.230 pcs

Sumber : CV. Ampera Saja

- Biaya Produksi adalah biaya yang digunakan dalam proses produksi yang terdiri dari bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik.
1. Biaya bahan baku langsung adalah bahan baku yang merupakan bagian yang tidak dapat dipisahkan dari produk itu sendiri.
  2. Bahan baku tidak langsung adalah bahan yang digunakan dalam penyelesaian produk tetapi pemakaiannya relative lebih kecil.

**Tabel 4.10 Pembelian Bahan Baku Tahun 2010**

Jenis Biaya	Jenis Produk	
	Seragam Security	Seragam OB
1. Biaya Bahan Baku Utama		
Kain Japan Drill	Rp478,148,125	
Kain American Drill		Rp204,920,625
<b>Total Biaya Bahan Baku Utama</b>	<b>Rp478,148,125</b>	<b>Rp204,920,625</b>
2. Biaya Bahan Baku Penolong		
a. Kain Keras	Rp1,505,000	Rp645,000
b. Resleting	Rp1,540,000	Rp973,000
c. Kancing	Rp1,780,100	Rp762,900
d. Kapur Pola	Rp25,000	Rp10,000
Jarum	Rp35,000	Rp28,000
Benang Jahit	Rp3,913,700	Rp1,677,300
Benang Obras	Rp2,471,000	Rp1,059,000
Meteran Jahit	Rp5,000	Rp5,000
Gunting	Rp60,000	Rp60,000
<b>Total Biaya Bahan Baku Penolong</b>	<b>Rp11,334,800</b>	<b>Rp5,220,200</b>
	<b>Rp16,555,000</b>	

**Tabel 4.11 Pembelian Bahan Baku Tahun 2011**

Jenis Biaya	Jenis Produk	
	Seragam Security	Seragam OB
1. Biaya Bahan Baku Utama		
Kain Japan Drill	Rp568,703,625	
Kain American Drill		Rp243,730,125
Total Biaya Bahan Baku Utama	Rp568,703,625	Rp243,730,125
2. Biaya Bahan Baku Penolong		
a. Kain Keras	Rp1,624,700	Rp696,300
b. Resleting	Rp1,750,000	Rp898,000
c. Kancing	Rp1,640,940	Rp703,260
d. Kapur Pola	Rp25,000	Rp10,000
Jarum	Rp35,000	Rp28,000
Benang Jahit	Rp4,823,000	Rp2,067,000
Benang Obras	Rp2,670,500	Rp1,144,500
Meteran Jahit	Rp5,000	Rp5,000
Gunting	Rp60,000	Rp60,000
Total Biaya Bahan Baku Penolong	Rp12,634,140	Rp5,612,060
	Rp18,246,200	

**Tabel 4.12 Pembelian Bahan Baku Tahun 2012**

Jenis Biaya	Jenis Produk	
	Seragam Security	Seragam OB
1. Biaya Bahan Baku Utama		
kain Japan Drill	Rp653,328,025	
Kain American Drill		Rp279,997,725
Total Biaya Bahan Baku Utama	Rp653,328,025	Rp279,997,725
2. Biaya Bahan Baku Penolong		
a. Kain Keras	Rp858,000	Rp2,002,000
b. Resleting	Rp942,720	Rp2,199,680
c. Kancing	Rp675,480	Rp1,576,120
d. Kapur Pola	Rp25,000	Rp10,000
Jarum	Rp18,900	Rp44,100
Benang Jahit	Rp2,137,500	Rp4,987,500
Benang Obras	Rp1,245,000	Rp2,905,000
Meteran Jahit	Rp5,000	Rp5,000
Gunting	Rp60,000	Rp60,000
Total Biaya Bahan Baku Penolong	Rp5,967,600	Rp13,789,400
	Rp19,757,000	

**Tabel 4.13 Pembelian Bahan Baku Tahun 2013**

Jenis Biaya	Jenis Produk	
	Seragam Security	Seragam OB
1. Biaya Bahan Baku Utama		
Kain Japan Drill	Rp675,404,660	
Kain American Drill		Rp289,459,140
Total Biaya Bahan Baku Utama	Rp675,404,660	Rp289,459,140
2. Biaya Bahan Baku Penolong		
a. Kain Keras	Rp2,229,500	Rp955,500
b. Resleting	Rp2,330,300	Rp998,700
c. Kancing	Rp1,823,500	Rp781,500
d. Kapur Pola	Rp25,000	Rp10,000
Jarum	Rp44,100	Rp18,900
Benang Jahit	Rp5,740,000	Rp2,460,000
Benang Obras	Rp3,220,000	Rp1,380,000
Meteran Jahit	Rp5,000	Rp5,000
Gunting	Rp60,000	Rp60,000
Total Biaya Bahan Baku Penolong	Rp15,477,400	Rp6,669,600
	Rp22,147,000	

**Tabel 4.14 Pembelian Bahan Baku Tahun 2014**

Jenis Biaya	Jenis Produk	
	Seragam Security	Seragam OB
1. Biaya Bahan Baku Utama		
Kain Japan Drill	Rp937,052,725	
Kain American Drill		Rp401,594,025
Total Biaya Bahan Baku Utama	Rp937,052,725	Rp401,594,025
2. Biaya Bahan Baku Penolong		
a. Kain Keras	Rp2,485,000	Rp1,065,000
b. Resleting	Rp2,453,500	Rp1,051,500
c. Kancing	Rp1,983,800	Rp850,200
d. Kapur Pola	Rp25,000	Rp10,000
Jarum	Rp44,100	Rp18,900
Benang Jahit	Rp6,601,350	Rp2,829,150
Benang Obras	Rp3,373,650	Rp1,445,850
Meteran Jahit	Rp5,000	Rp5,000
Gunting		Rp60,000
Total Biaya Bahan Baku Penolong	Rp16,971,400	Rp7,335,600
	Rp24,307,000	

Sumber : CV. Ampera Saja

3. Tenaga kerja langsung adalah tenaga kerja yang digunakan dalam merubah atau mengonversi bahan baku menjadi produk selesai.
4. Tenaga kerja tidak langsung adalah tenaga kerja yang membantu dalam pengolahan produk.

**Tabel 4.15 Tenaga Kerja Langsung Tahun 2010**

No	Bagian produksi	Jumlah Karyawan	Upah (per bulan)	Total (1 Bulan)	Biaya Gaji Perbulan/Tahun
1	Pembuatan Desain dan Pola	1	Rp1,200,000	Rp1,200,000	Rp14,400,000
2	Jahit	6	Rp1,600,000	Rp9,600,000	Rp115,200,000
3	Obras	1	Rp1,050,000	Rp1,050,000	Rp12,600,000
4	Pembuatan Kancing	1	Rp950,000	Rp950,000	Rp11,400,000
5	Neci	1	Rp1,050,000	Rp1,050,000	Rp12,600,000
6	Bordir	1	Rp1,150,000	Rp1,150,000	Rp13,800,000
	<b>Total Biaya Tenaga Kerja</b>				<b>Rp180,000,000</b>

**Tabel 4.16 Biaya Tenaga Kerja Langsung Tahun 2011**

No	Bagian produksi	Jumlah Karyawan	Upah (per bulan)	Total (1 Bulan)	Biaya Gaji Perbulan/Tahun
1	Pembuatan Desain dan Pola	1	Rp1,500,000	Rp1,500,000	Rp18,000,000
2	Jahit	6	Rp1,650,000	Rp9,900,000	Rp118,800,000
3	Obras	1	Rp1,025,000	Rp1,025,000	Rp12,300,000
4	Pembuatan Kancing	1	Rp1,150,000	Rp1,150,000	Rp13,800,000
5	Neci	1	Rp1,050,000	Rp1,050,000	Rp12,600,000
6	Bordir	1	Rp1,200,000	Rp1,200,000	Rp14,400,000
	<b>Total Biaya Tenaga Kerja</b>				<b>Rp189,900,000</b>

**Tabel 4.17 Biaya Tenaga Kerja Langsung Tahun 2012**

No	Bagian produksi	Jumlah Karyawan	Upah (per bulan)	Total (1 Bulan)	Biaya Gaji Perbulan/Tahun
1	Pembuatan Desain dan Pola	1	Rp1,620,000	Rp1,620,000	Rp19,440,000
2	Jahit	6	Rp1,800,000	Rp10,800,000	Rp129,600,000
3	Obras	1	Rp1,200,000	Rp1,200,000	Rp14,400,000
4	Pembuatan Kancing	1	Rp1,250,000	Rp1,250,000	Rp15,000,000
5	Neci	1	Rp1,150,000	Rp1,150,000	Rp13,800,000
6	Bordir	1	Rp1,250,000	Rp1,250,000	Rp15,000,000
	<b>Total Biaya Tenaga Kerja</b>				<b>Rp207,240,000</b>

**Tabel 4.18 Biaya Tenaga Kerja Langsung Tahun 2013**

No	Bagian produksi	Jumlah Karyawan	Upah (per bulan)	Total (1 Bulan)	Biaya Gaji Perbulan/Tahun
1	Pembuatan Desain dan Pola	1	Rp1,700,000	Rp1,700,000	Rp20,400,000
2	Jahit	6	Rp2,100,000	Rp12,600,000	Rp151,200,000
3	Obras	1	Rp1,350,000	Rp1,350,000	Rp16,200,000
4	Pembuatan Kancing	1	Rp1,250,000	Rp1,250,000	Rp15,000,000
5	Neci	1	Rp1,250,000	Rp1,250,000	Rp15,000,000
6	Bordir	1	Rp1,350,000	Rp1,350,000	Rp16,200,000
	<b>Total Biaya Tenaga Kerja</b>				<b>Rp234,000,000</b>

**Tabel 4.19 Biaya Tenaga Kerja Langsung Tahun 2014**

No	Bagian produksi	Jumlah Karyawan	Upah (per bulan)	Total (1 Bulan)	Biaya Gaji Perbulan/Tahun
1	Pembuatan Desain dan Pola	1	Rp1,900,000	Rp1,900,000	Rp22,800,000
2	Jahit	6	Rp2,350,000	Rp14,100,000	Rp169,200,000
3	Obras	1	Rp1,470,000	Rp1,470,000	Rp17,640,000
4	Pembuatan Kancing	1	Rp1,250,000	Rp1,250,000	Rp15,000,000
5	Neci	1	Rp1,300,000	Rp1,300,000	Rp15,600,000
6	Bordir	1	Rp1,480,000	Rp1,480,000	Rp17,760,000
	<b>Total Biaya Tenaga Kerja</b>				<b>Rp258,000,000</b>

Sumber : CV. Ampera Saja

**Tabel 4.20 Biaya Gaji Karyawan Tidak Langsung Tahun 2010**

Keterangan	Jumlah Karyawan	Upah (per bulan)	Total (1 Bulan)	Biaya Gaji Perbulan/Tahun
Penjaga Toko	14	Rp925,000	Rp12,950,000	Rp155,400,000

**Tabel 4.21 Biaya Gaji Karyawan Tidak Langsung Tahun 2011**

Keterangan	Jumlah Karyawan	Upah (per bulan)	Total (1 Bulan)	Biaya Gaji Perbulan/Tahun
Penjaga Toko	14	Rp1,050,000	Rp14,700,000	Rp176,400,000

**Tabel 4.22 Biaya Gaji Karyawan Tidak Langsung Tahun 2012**

Keterangan	Jumlah Karyawan	Upah (per bulan)	Total (1 Bulan)	Biaya Gaji Perbulan/Tahun
Penjaga Toko	14	Rp1,450,000	Rp20,300,000	Rp243,600,000

**Tabel 4.23 Biaya Gaji Karyawan Tidak Langsung Tahun 2013**

Keterangan	Jumlah Karyawan	Upah (per bulan)	Total (1 Bulan)	Biaya Gaji Perbulan/Tahun
Penjaga Toko	14	Rp1,550,000	Rp21,700,000	Rp260,400,000

**Tabel 4.24 Biaya Gaji Karyawan Tidak Langsung Tahun 2014**

Keterangan	Jumlah Karyawan	Upah (per bulan)	Total (1 Bulan)	Biaya Gaji Perbulan/Tahun
Penjaga Toko	14	Rp1,700,000	Rp23,800,000	Rp285,600,000

5. Biaya administrasi adalah biaya yang dikeluarkan dalam hubungan dengan kegiatan penentuan kebijakan, pengarahan, pengawasan, kegiatan perusahaan secara keseluruhan agar dapat berjalan dengan efektif dan efisien.

**Tabel 4.25 Biaya Penyusutan**

No	inventaris Kantor	Nilai Beli	Nilai Residu	Umur Ekonomis	Nilai Penyusutan
1	Bangunan	Rp175,000,000	Rp15,000,000	10 tahun	Rp16,000,000
2	Mesin & Peralatan	Rp28,625,000	Rp14,312,500	10 tahun	Rp1,431,250
3	Inventaris Kantor	Rp40,220,000	Rp0	5 tahun	Rp8,044,000
4	Kendaraan	Rp26,000,000	Rp10,000,000	5 tahun	Rp3,200,000
5	Surat Perizinan	Rp3,000,000	Rp0	5 tahun	Rp600,000
	Total Penyusutan				Rp29,275,250

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

**Tabel 4.26 Biaya Overhead Pabrik**

- BOP Tetap

Keterangan	Tahun				
	2010	2011	2012	2013	2014
Gaji Ka Pembelian Bahan Baku	Rp18,000,000	Rp18,000,000	Rp18,000,000	Rp18,000,000	Rp18,000,000
Biaya Listrik	Rp46,720,000	Rp47,200,000	Rp47,240,000	Rp49,440,000	Rp50,080,000
Biaya Telfon	Rp11,680,000	Rp11,800,000	Rp11,810,000	Rp12,360,000	Rp12,520,000
Biaya pemeliharaan Mesin & Peralatan	Rp500,000	Rp500,000	Rp500,000	Rp500,000	Rp500,000
<b>Total Biaya Overhead Pabrik Tetap</b>	<b>Rp30,180,000</b>	<b>Rp30,300,000</b>	<b>Rp30,310,000</b>	<b>Rp30,860,000</b>	<b>Rp31,020,000</b>

- BOP Variabel

Keterangan	Tahun				
	2010	2011	2012	2013	2014
Biaya Bahan Baku Penolong	Rp16,555,000	Rp18,246,200	Rp19,757,000	Rp22,147,000	Rp24,307,000
<b>Total Biaya Overhead Pabrik</b>	<b>Rp16,555,000</b>	<b>Rp18,246,200</b>	<b>Rp19,757,000</b>	<b>Rp22,147,000</b>	<b>Rp24,307,000</b>

## Laporan Keuangan Perusahaan

**Tabel 4.27 Laporan Harga Pokok Penjualan Perusahaan**

<b>Rincian</b>	Tahun 2010		Tahun 2011	
	Jenis Prodak		Jenis Prodak	
	Seragam Security	Seragam OB	Seragam Security	Seragam OB
<b>A. Pemakaian Bahan Baku</b>				
1. Persediaan Awal Bahan Baku	Rp 56.000.000	Rp 24.000.000	Rp 45.850.000	Rp 19.650.000
2. Pembelian Bahan Baku	Rp 478.148.125	Rp 204.920.625	Rp 568.703.625	Rp 243.730.125
3. Persediaan Bahan Baku Siap Pakai	Rp 534.148.125	Rp 228.920.625	Rp 614.553.625	Rp 263.380.125
4. Persediaan Akhir Bahan Baku	Rp 45.850.000	Rp 19.650.000	Rp 38.521.000	Rp 16.509.000
<b>Total Pemakaian Bahan Baku</b>	<b>Rp 488.298.125</b>	<b>Rp 209.270.625</b>	<b>Rp 576.032.625</b>	<b>Rp 246.871.125</b>
<b>B. Biaya Upah Pekerja Langsung</b>	<b>Rp 126.000.000</b>	<b>Rp 54.000.000</b>	<b>Rp 132.300.000</b>	<b>Rp 56.700.000</b>
<b>C. Biaya Overhead Pabrik</b>				
Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp 108.780.000	Rp 46.620.000	Rp 123.480.000	Rp 52.920.000
Biaya Bahan Baku Penolong	Rp 11.588.500	Rp 4.966.500	Rp 12.772.340	Rp 5.473.860
Biaya Listrik	Rp 32.704.000	Rp 14.016.000	Rp 33.040.000	Rp 14.160.000
Biaya Telfon	Rp 8.176.000	Rp 3.504.000	Rp 8.260.000	Rp 3.540.000
Biaya Penyusutan Mesin	Rp 1.001.875	Rp 429.375	Rp 1.001.875	Rp 429.375
Biaya Penyusutan Bangunan	Rp 11.200.000	Rp 4.800.000	Rp 11.200.000	Rp 4.800.000
Biaya Perawatan Mesin	Rp 350.000	Rp 150.000	Rp 350.000	Rp 150.000
<b>C.Total Biaya Overhead Pabrik</b>	<b>Rp 173.800.375</b>	<b>Rp 74.485.875</b>	<b>Rp 190.104.215</b>	<b>Rp 81.473.235</b>
<b>Biaya Produksi (A+B+C)</b>	<b>Rp 788.098.500</b>	<b>Rp 337.756.500</b>	<b>Rp 898.436.840</b>	<b>Rp 385.044.360</b>
1. Persediaan Awal Produk Dalam Proses	Rp 9.009.000	Rp 3.861.000	Rp 7.350.000	Rp 3.150.000
2. Barang Dalam Proses Tahun Berjalan	Rp 797.107.500	Rp 341.617.500	Rp 905.786.840	Rp 388.194.360

3. Persediaan Akhir Barang Dalam Proses	Rp 7.350.000	Rp 3.150.000	Rp 6.860.000	Rp 2.940.000
<b>Harga Pokok Produksi</b>	<b>Rp 789.757.500</b>	<b>Rp 338.467.500</b>	<b>Rp 898.926.840</b>	<b>Rp 385.254.360</b>
1. Persediaan Awal Barang Jadi	Rp 11.060.000	Rp 4.740.000	Rp 9.618.000	Rp 4.122.000
2. Barang Jadi Siap dijual	Rp 800.817.500	Rp 343.207.500	Rp 908.544.840	Rp 389.376.360
3. Persediaan Akhir Barang jadi	Rp 9.618.000	Rp 4.122.000	Rp 9.240.000	Rp 3.960.000
<b>Harga Pokok Penjualan</b>	<b>Rp 791.199.500</b>	<b>Rp 339.085.500</b>	<b>Rp 899.304.840</b>	<b>Rp 385.416.360</b>
	<b>Rp 1.130.285.000</b>		<b>Rp 1.284.721.200</b>	

**Tabel 4.28 Laporan Harga Pokok Penjualan Perusahaan**

Rincian	Tahun 2012		Tahun 2013	
	Jenis Prodak		Jenis Prodak	
	Seragam Security	Seragam OB	Seragam Security	Seragam OB
<b>A. Pemakaian Bahan Baku</b>				
1. Persediaan Awal Bahan Baku	Rp 38.521.000	Rp 16.509.000	Rp 37.359.000	Rp 16.011.000
2. Pembelian Bahan Baku	Rp 653.328.025	Rp 279.997.725	Rp 675.404.660	Rp 289.459.140
3. Persediaan Bahan Baku Siap Pakai	Rp 691.849.025	Rp 296.506.725	Rp 712.763.660	Rp 305.470.140
4. Persediaan Akhir Bahan Baku	Rp 37.359.000	Rp 16.011.000	Rp 35.000.000	Rp 15.000.000
<b>Total Pemakaian Bahan Baku</b>	<b>Rp 654.490.025</b>	<b>Rp 280.495.725</b>	<b>Rp 677.763.660</b>	<b>Rp 290.470.140</b>
<b>B. Biaya Upah Pekerja Langsung</b>	<b>Rp 145.068.000</b>	<b>Rp 62.172.000</b>	<b>Rp 163.800.000</b>	<b>Rp 70.200.000</b>
<b>C. Biaya Overhead Pabrik</b>				
Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp 170.520.000	Rp 73.080.000	Rp 182.280.000	Rp 78.120.000
Biaya Bahan Baku Penolong	Rp 13.829.900	Rp 5.927.100	Rp 15.502.900	Rp 6.644.100
Biaya Listrik	Rp 33.068.000	Rp 14.172.000	Rp 34.608.000	Rp 14.832.000
Biaya Telfon	Rp 8.267.000	Rp 3.543.000	Rp 8.652.000	Rp 3.708.000
Biaya Penyusutan Mesin	Rp 1.001.875	Rp 429.375	Rp 1.001.875	Rp 429.375
Biaya Penyusutan Bangunan	Rp 11.200.000	Rp 4.800.000	Rp 11.200.000	Rp 4.800.000
biaya Perawatan Mesin	Rp 350.000	Rp 150.000	Rp 350.000	Rp 150.000
<b>C.Total Biaya Overhead Pabrik</b>	<b>Rp 238.236.775</b>	<b>Rp 102.101.475</b>	<b>Rp 253.594.775</b>	<b>Rp108.683.475</b>
<b>Biaya Produksi (A+B+C)</b>	<b>Rp 1.037.794.800</b>	<b>Rp 444.769.200</b>	<b>Rp1.277.438.435</b>	<b>Rp547.473.615</b>
1. Persediaan Awal Produk Dalam Proses	Rp 6.860.000	Rp 2.940.000	Rp 6.615.000	Rp 2.835.000
2. Barang Dalam Proses Tahun Berjalan	Rp 1.044.654.800	Rp 447.709.200	Rp 1.284.053.435	Rp550.308.615
3. Persediaan Akhir Barang Dalam Proses	Rp 6.615.000	Rp 2.835.000	Rp 6.322.400	Rp 2.709.600

<b>Harga Pokok Produksi</b>	<b>Rp 1.038.039.800</b>	<b>Rp 444.874.200</b>	<b>Rp 1.277.731.035</b>	<b>Rp 547.599.015</b>
1. Persediaan Awal Barang Jadi	Rp 9.240.000	Rp 3.960.000	Rp 9.002.000	Rp 3.858.000
2. Barang Jadi Siap dijual	Rp 1.047.279.800	Rp 448.834.200	Rp 1.286.733.035	Rp 551.457.015
3. Persediaan Akhir Barang jadi	Rp 9.002.000	Rp 3.858.000	Rp 8.767.500	Rp 3.757.500
<b>Harga Pokok Penjualan</b>	<b>Rp 1.038.277.800</b>	<b>Rp 444.976.200</b>	<b>Rp1.277.965.535</b>	<b>Rp 547.699.515</b>
	<b>Rp 1.483.254.000</b>		<b>Rp1.825.665.050</b>	

**Tabel 4.29 Laporan Harga Pokok Penjualan Perusahaan**

Rincian	Tahun 2014	
	Jenis Prodak	
	Seragam Security	Seragam OB
A. Pemakaian Bahan Baku		
1. Persediaan Awal Bahan Baku	Rp 36.400.000	Rp 15.600.000
2. Pembelian Bahan Baku	Rp 937.052.725	Rp 401.594.025
3. Persediaan Bahan Baku Siap Pakai	Rp 973.452.725	Rp 417.194.025
4. Persediaan Akhir Bahan Baku	Rp 58.310.000	Rp 24.990.000
<b>Total Pemakaian Bahan Baku</b>	<b>Rp 915.142.725</b>	<b>Rp 392.204.025</b>
<b>B. Biaya Upah Pekerja Langsung</b>	<b>Rp 180.600.000</b>	<b>Rp 77.400.000</b>
C. Biaya Overhead Pabrik		
<b>Tenaga Kerja Tidak Langsung</b>	<b>Rp 199.920.000</b>	<b>Rp 85.680.000</b>
Biaya Bahan Baku Penolong	Rp 17.014.900	Rp 7.292.100
Biaya Listrik	Rp 35.056.000	Rp 15.024.000
Biaya Telfon	Rp 8.764.000	Rp 3.756.000
Biaya Penyusutan Mesin	Rp 1.001.875	Rp 429.375
Biaya Penyusutan Bangunan	Rp 11.200.000	Rp 4.800.000
biaya Perawatan Mesin	Rp 350.000	Rp 150.000
<b>C.Total Biaya Overhead Pabrik</b>	<b>Rp 273.306.775</b>	<b>Rp 117.131.475</b>
<b>Biaya Produksi (A+B+C)</b>	<b>Rp 1.369.049.500</b>	<b>Rp 586.735.500</b>
1. Persediaan Awal Produk Dalam Proses	Rp 6.322.400	Rp 2.709.600
2. Barang Dalam Proses Tahun Berjalan	Rp 1.375.371.900	Rp 589.445.100

3. Persediaan Akhir Barang Dalam Proses	Rp 6.112.400	Rp 2.619.600
<b>Harga Pokok Produksi</b>	<b>Rp1.369.259.500</b>	<b>Rp586.825.500</b>
1. Persediaan Awal Barang Jadi	Rp 8.767.500	Rp 3.757.500
2. Barang Jadi Siap dijual	Rp1.378.027.000	Rp590.583.000
3. Persediaan Akhir Barang jadi	Rp 8.403.500	Rp 3.601.500
<b>Harga Pokok Penjualan</b>	<b>Rp1.369.623.500</b>	<b>Rp586.981.500</b>
	<b>Rp1.956.605.000</b>	

Sumber : CV. Ampera Saja

Dari data diatas maka dapat diketahui :

Perhitungan biaya produksi perunit, dengan rumus :

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

**Tabel 4.30 Harga Pokok Perunit**

Jenis Produk	Tahun 2010		
	Biaya Produksi	Jumlah Produksi	Harga Pokok Perunit
Seragam Security	Rp789.757.500	8.059	Rp98.000
Seragam OB	Rp338.467.500	4.128	Rp 82.000

**Tabel 4.31 Harga Pokok Perunit**

Jenis Produk	Tahun 2011		
	Biaya Produksi	Jumlah Produksi	Harga Pokok Perunit
Seragam Security	Rp898.926.840	8.172	Rp110.000
Seragam OB	Rp385.254.360	4.055	Rp 95.000

**Tabel 4.32 Harga Pokok Perunit**

Jenis Produk	Tahun 2012		
	Biaya Produksi	Jumlah Produksi	Harga Pokok Perunit
Seragam Security	Rp1.038.039.800	8.304	Rp125.000
Seragam OB	Rp 444.874.200	3.972	Rp 112.000

**Tabel 4.33 Harga Pokok Perunit**

Jenis Produk	Tahun 2013		
	Biaya Produksi	Jumlah Produksi	Harga Pokok Perunit
Seragam Security	Rp1.277.731.035	8.998	Rp142.000
Seragam OB	Rp 547.599.015	4.180	Rp 131.000

**Tabel 4.34 Harga Pokok Perunit**

Jenis Produk	Tahun 2014		
	Biaya Produksi	Jumlah Produksi	Harga Pokok Perunit
Seragam Security	Rp1.369.259.500	9.068	Rp151.000
Seragam OB	Rp 586.825.500	4.162	Rp 141.000

Sumber : Diolah

### Menentukan Harga Jual Perunit

$$\text{Harga jual} = (\text{Harga Produk} \times \text{Laba Yang di Harapkan}) + \text{Harga Produk}$$

**Tabel 4.35 Harga Jual Perusahaan**

Jenis Produk	Tahun 2010		
	Harga Produk	Laba Yang Diinginkan	Harga Jual
Seragam Security	Rp98.000	0,35	Rp132.300
Seragam OB	Rp 82.000	0,35	Rp110.700

**Tabel 4.36 Harga Jual Perusahaan**

Jenis Produk	Tahun 2011		
	Harga Produk	Laba Yang Diinginkan	Harga Jual
Seragam Security	Rp110.000	0,35	Rp148.500
Seragam OB	Rp 95.000	0,35	Rp128.250

**Tabel 4.37 Harga Jual Perusahaan**

Jenis Produk	Tahun 2012		
	Harga Produk	Laba Yang Diinginkan	Harga Jual
Seragam Security	Rp125.000	0,35	Rp168.750
Seragam OB	Rp 112.000	0,35	Rp 151.200

**Tabel 4.38 Harga Jual Perusahaan**

Jenis Produk	Tahun 2013		
	Harga Produk	Laba Yang Diinginkan	Harga Jual
Seragam Security	Rp142.000	0,35	Rp191.700
Seragam OB	Rp 131.000	0,35	Rp176.850

**Tabel 4.39 Harga Jual Perusahaan**

Jenis Produk	Tahun 2014		
	Harga Produk	Laba Yang Diinginkan	Harga Jual
Seragam Security	Rp151.000	0,35	Rp203.850
Seragam OB	Rp 141.000	0,35	Rp 190.350

Sumber : Diolah

**Tabel 4. 40 Laporan Laba Rugi Perusahaan**

Keterangan	Tahun				
	2010	2011	2012	2013	2014
Penjualan	Rp 1.523.175.300	Rp 1.733.595.750	Rp2.001.866.400	Rp 2.464.149.600	Rp 2.640.748.500
Harga Pokok Penjualan	Rp 1.130.285.000	Rp 1.284.721.200	Rp1.483.254.000	Rp 1.825.665.050	Rp 1.956.605.000
<b>1.Laba Kotor</b>	<b>Rp 392.890.300</b>	<b>Rp 448.874.550</b>	<b>Rp 518.612.400</b>	<b>Rp 638.484.550</b>	<b>Rp 684.143.500</b>
Biaya Usaha:					
A. Biaya Penyusutan	Rp 3.800.000	Rp 3.800.000	Rp 3.800.000	Rp 3.800.000	Rp 3.800.000
B. Biaya Inventaris Kantor	Rp 8.044.000	Rp 8.044.000	Rp 8.044.000	Rp 8.044.000	Rp 8.044.000
C. Biaya Listrik	Rp 6.900.000	Rp 7.404.000	Rp 9.540.000	Rp 10.116.000	Rp 10.920.000
D. Biaya Telfon	Rp 3.840.000	Rp 4.740.000	Rp 5.448.000	Rp 6.744.000	Rp 8.052.000
E. Biaya Aministrasi dan Umum	Rp105.600.000	Rp123.600.000	Rp139.200.000	Rp153.600.000	Rp165.600.000
<b>2.Total Biaya Usaha (A+B+C+D+E)</b>	<b>Rp 128.184.000</b>	<b>Rp 147.588.000</b>	<b>Rp 166.032.000</b>	<b>Rp 182.304.000</b>	<b>Rp 196.416.000</b>
<b>Laba Usaha (1-2)</b>	<b>Rp 264.706.300</b>	<b>Rp 301.286.550</b>	<b>Rp 352.580.400</b>	<b>Rp 456.180.550</b>	<b>Rp 487.727.500</b>
Laba Bersih Sebelum Pajak					
Pajak (10%)	Rp 26.470.630	Rp 30.128.655	Rp 35.258.040	Rp 45.618.055	Rp 48.772.750
<b>Laba Bersih</b>	<b>Rp 238.235.670</b>	<b>Rp 271.157.895</b>	<b>Rp 317.322.360</b>	<b>Rp 410.562.495</b>	<b>Rp 438.954.750</b>

Sumber : Diolah

Tabel 4.41 Neraca Perusahaan

Keterangan	Tahun				
	2010	2011	2012	2013	2014
<b>AKTIVA</b>					
Kas	Rp 259.498.766	Rp 378.553.286	Rp 500.194.745	Rp 624.412.201	Rp 757.054.790
Piutang Dagang	Rp 140.840.373	Rp 138.320.171	Rp 137.031.276	Rp 138.079.780	Rp 101.975.771
Persediaan Akhir Bahan Baku	Rp 65.500.000	Rp 55.030.000	Rp 53.370.000	Rp 50.000.000	Rp 83.300.000
Persediaan Akhir Barang Jadi	Rp 13.740.000	Rp13.200.000	Rp12.860.000	Rp12.525.000	Rp12.050.000
<b>Total Harta Lancar</b>	<b>Rp 479.579.139</b>	<b>Rp 585.103.458</b>	<b>Rp 703.456.020</b>	<b>Rp 825.016.981</b>	<b>Rp 954.380.561</b>
Tanah	Rp 120.000.000	Rp 120.000.000	Rp 120.000.000	Rp 120.000.000	Rp 120.000.000
Rumah	Rp 175.000.000	Rp 175.000.000	Rp 175.000.000	Rp 175.000.000	Rp 175.000.000
Akumulasi Penyusutan	Rp 16.000.000	Rp 32.000.000	Rp 48.000.000	Rp 64.000.000	Rp 80.000.000
<b>Nilai Akhir</b>	<b>Rp 159.000.000</b>	<b>Rp 143.000.000</b>	<b>Rp 127.000.000</b>	<b>Rp 111.000.000</b>	<b>Rp 95.000.000</b>
Mesin Dan Peralatan	Rp 28.625.000	Rp 28.625.000	Rp 28.625.000	Rp 28.625.000	Rp 28.625.000
Akumulasi Penyusutan Mesin dan Peralatan	Rp 1.431.250	Rp 2.862.500	Rp 4.293.750	Rp 5.725.000	Rp 7.156.250
<b>Nilai Akhir</b>	<b>Rp 27.193.750</b>	<b>Rp 25.762.500</b>	<b>Rp 24.331.250</b>	<b>Rp 22.900.000</b>	<b>Rp 21.468.750</b>
Inventaris Kantor	Rp 40.220.000	Rp 40.220.000	Rp 40.220.000	Rp 40.220.000	Rp 40.220.000
Akumulasi Penyusutan Inventaris Kantor	Rp 8.044.000	Rp 16.088.000	Rp 24.132.000	Rp 32.176.000	Rp 40.220.000
<b>Nilai Akhir</b>	<b>Rp 32.176.000</b>	<b>Rp 24.132.000</b>	<b>Rp 16.088.000</b>	<b>Rp 8.044.000</b>	<b>Rp -</b>
Kendaraan	Rp 26.000.000	Rp 26.000.000	Rp 26.000.000	Rp 26.000.000	Rp 26.000.000
Akumulasi Penyusutan Kendaraan	Rp 3.200.000	Rp 6.400.000	Rp 9.600.000	Rp 12.800.000	Rp 16.000.000
<b>Total Harta Tetap</b>	<b>Rp 341.569.750</b>	<b>Rp 319.294.500</b>	<b>Rp 297.019.250</b>	<b>Rp 274.744.000</b>	<b>Rp 252.468.750</b>
Perizinan	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000

Amortisasi	Rp 600.000	Rp 1.200.000	Rp 1.800.000	Rp 2.400.000	Rp 3.000.000
<b>Nilai Akhir</b>	<b>Rp 2.400.000</b>	<b>Rp 1.800.000</b>	<b>Rp 1.200.000</b>	<b>Rp 600.000</b>	<b>Rp -</b>
<b>Total Aktiva Tetap</b>	<b>Rp 343.969.750</b>	<b>Rp 321.094.500</b>	<b>Rp 298.219.250</b>	<b>Rp 275.344.000</b>	<b>Rp 252.468.750</b>
<b>Total Aktiva</b>	<b>Rp 823.548.889</b>	<b>Rp 906.197.958</b>	<b>Rp1.001.675.270</b>	<b>Rp1.100.360.981</b>	<b>Rp1.206.849.311</b>
<b>PASIVA</b>					
1.Hutang Bank					
2.Modal	Rp 823.548.889	Rp 906.197.958	Rp1.001.675.270	Rp1.100.360.981	Rp1.206.849.311
<b>Total Pasiva</b>	<b>Rp 823.548.889</b>	<b>Rp 906.197.958</b>	<b>Rp1.001.675.270</b>	<b>Rp1.100.360.981</b>	<b>Rp1.206.849.311</b>

Sumber : CV. Ampera Saja

## Laporan Keuangan Menggunakan Metode Full Costing

**Tabel 4.42 Harga Pokok Penjualan**

<b>Rincian</b>	Tahun 2010		Tahun 2011	
	Jenis Produk		Jenis Produk	
	Seragam Security	Seragam OB	Seragam Security	Seragam OB
<b>A. Pemakaian Bahan Baku</b>				
1. Persediaan Awal Bahan Baku	Rp 56.000.000	Rp 24.000.000	Rp 45.850.000	Rp 19.650.000
2. Pembelian Bahan Baku	Rp 478.148.125	Rp 204.920.625	Rp 568.703.625	Rp 243.730.125
3. Persediaan Bahan Baku Siap Pakai	Rp 534.148.125	Rp 228.920.625	Rp 614.553.625	Rp 263.380.125
4. Persediaan Akhir Bahan Baku	Rp 45.850.000	Rp 19.650.000	Rp 38.521.000	Rp 16.509.000
<b>Total Pemakaian Bahan Baku</b>	<b>Rp 488.298.125</b>	<b>Rp 209.270.625</b>	<b>Rp 576.032.625</b>	<b>Rp 246.871.125</b>
<b>B. Biaya Upah Pekerja Langsung</b>	<b>Rp 126.000.000</b>	<b>Rp 54.000.000</b>	<b>Rp 132.300.000</b>	<b>Rp 56.700.000</b>
<b>C. Biaya Overhead Pabrik</b>				
Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp 108.780.000	Rp 46.620.000	Rp 123.480.000	Rp 52.920.000
Biaya Bahan Baku Penolong	Rp 11.588.500	Rp 4.966.500	Rp 12.772.340	Rp 5.473.860
Biaya Listrik	Rp 32.704.000	Rp 14.016.000	Rp 33.040.000	Rp 14.160.000
Biaya Telfon	Rp 8.176.000	Rp 3.504.000	Rp 8.260.000	Rp 3.540.000
Biaya Penyusutan Mesin	Rp 1.001.875	Rp 429.375	Rp 1.001.875	Rp 429.375
Biaya Penyusutan Bangunan	Rp 11.200.000	Rp 4.800.000	Rp 11.200.000	Rp 4.800.000
Biaya Perawatan Mesin	Rp 350.000	Rp 150.000	Rp 350.000	Rp 150.000
<b>C.Total Biaya Overhead Pabrik (A+B+C)</b>	<b>Rp 173.800.375</b>	<b>Rp 74.485.875</b>	<b>Rp 190.104.215</b>	<b>Rp 81.473.235</b>
<b>Biaya Produksi</b>	<b>Rp 788.098.500</b>	<b>Rp 337.756.500</b>	<b>Rp 898.436.840</b>	<b>Rp 385.044.360</b>
1. Persediaan Awal Produk Dalam Proses	Rp 9.009.000	Rp 3.861.000	Rp 7.350.000	Rp 3.150.000
2. Barang Dalam Proses Tahun Berjalan	Rp 797.107.500	Rp 341.617.500	Rp 905.786.840	Rp 388.194.360

3. Persediaan Akhir Barang Dalam Proses	Rp 7.350.000	Rp 3.150.000	Rp 6.860.000	Rp 2.940.000
<b>Harga Pokok Produksi</b>	<b>Rp789.757.500</b>	<b>Rp338.467.500</b>	<b>Rp 898.926.840</b>	<b>Rp 385.254.360</b>
Biaya Administrasi Umum	Rp22.176.000	Rp9.504.000	Rp 24.024.000	Rp 10.296.000
Biaya Pemasaran	Rp11.633.300	Rp4.985.700	Rp 12.671.400	Rp 5.430.600
<b>Biaya Penuh</b>	<b>Rp823.566.800</b>	<b>Rp352.957.200</b>	<b>Rp 935.622.240</b>	<b>Rp 400.980.960</b>
1. Persediaan Awal Barang Jadi	Rp11.060.000	Rp4.740.000	Rp 9.618.000	Rp 4.122.000
2. Barang Jadi Siap dijual	Rp834.626.800	Rp357.697.200	Rp945.240.240	Rp405.102.960
3. Persediaan Akhir Barang jadi	Rp9.618.000	Rp4.122.000	Rp9.240.000	Rp3.960.000
<b>Harga Pokok Penjualan</b>	<b>Rp825.008.800</b>	<b>Rp353.575.200</b>	<b>Rp936.000.240</b>	<b>Rp401.142.960</b>
<b>Total Harga Pokok Penjualan</b>	<b>Rp1.178.584.000</b>		<b>Rp1.337.143.200</b>	

Catatan : Total harga pokok penjualan untuk seragam security dan seragam ob tahun 2010

$$= \text{Rp } 825.008.800 + \text{Rp } 353.575.200$$

$$= \text{Rp } 1.178.584.000$$

Total harga pokok penjualan untuk seragam security dan seragam ob tahun 2011

$$= \text{Rp } 936.00240 + \text{Rp } 401.142.960$$

$$= \text{Rp } 1.337.143.200$$

**Tabel 4.43 Harga Pokok Penjualan Metode Full Costing**

Rincian	Tahun 2012		Tahun 2013	
	Jenis Prodak		Jenis Prodak	
	Seragam Security	Seragam OB	Seragam Security	Seragam OB
<b>A. Pemakaian Bahan Baku</b>				
1. Persediaan Awal Bahan Baku	Rp 38.521.000	Rp 16.509.000	Rp 37.359.000	Rp 16.011.000
2. Pembelian Bahan Baku	Rp 653.328.025	Rp 279.997.725	Rp 675.404.660	Rp 289.459.140
3. Persediaan Bahan Baku Siap Pakai	Rp 691.849.025	Rp 296.506.725	Rp 712.763.660	Rp 305.470.140
4. Persediaan Akhir Bahan Baku	Rp 37.359.000	Rp 16.011.000	Rp 35.000.000	Rp 15.000.000
<b>Total Pemakaian Bahan Baku</b>	<b>Rp 654.490.025</b>	<b>Rp 280.495.725</b>	<b>Rp 677.763.660</b>	<b>Rp 290.470.140</b>
<b>B. Biaya Upah Pekerja Langsung</b>	<b>Rp 145.068.000</b>	<b>Rp 62.172.000</b>	<b>Rp 163.800.000</b>	<b>Rp 70.200.000</b>
<b>C. Biaya Overhead Pabrik</b>				
Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp170.520.000	Rp73.080.000	Rp182.280.000	Rp78.120.000
Biaya Bahan Baku Penolong	Rp 13.829.900	Rp 5.927.100	Rp 15.502.900	Rp 6.644.100
Biaya Listrik	Rp33.068.000	Rp14.172.000	Rp34.608.000	Rp14.832.000
Biaya Telfon	Rp8.267.000	Rp3.543.000	Rp8.652.000	Rp3.708.000
Biaya Penyusutan Mesin	Rp 1.001.875	Rp 429.375	Rp 1.001.875	Rp 429.375
Biaya Penyusutan Bangunan	Rp 11.200.000	Rp 4.800.000	Rp 11.200.000	Rp 4.800.000
Biaya Perawatan Mesin	Rp 350.000	Rp 150.000	Rp 350.000	Rp 150.000
<b>C.Total Biaya Overhead Pabrik (A+B+C)</b>	<b>Rp238.236.775</b>	<b>Rp102.101.475</b>	<b>Rp253.594.775</b>	<b>Rp108.683.475</b>
<b>Biaya Produksi</b>	<b>Rp1.037.794.800</b>	<b>Rp444.769.200</b>	<b>Rp1.277.438.435</b>	<b>Rp547.473.615</b>
1. Persediaan Produk Dalam Proses	Rp6.860.000	Rp2.940.000	Rp6.615.000	Rp2.835.000
2. Barang Dalam Proses Tahun Berjalan	Rp1.044.654.800	Rp447.709.200	Rp1.284.053.435	Rp550.308.615
3. Persediaan Akhir Barang Dalam Proses	Rp6.615.000	Rp2.835.000	Rp6.322.400	Rp2.709.600

<b>Harga Pokok Produksi</b>	<b>Rp1.038.039.800</b>	<b>Rp444.874.200</b>	<b>Rp1.277.731.035</b>	<b>Rp547.599.015</b>
Biaya Administrasi Umum	Rp25.872.000	Rp11.088.000	Rp27.720.000	Rp11.880.000
Biaya Pemasaran	Rp14.060.200	Rp6.025.800	Rp14.380.800	Rp6.163.200
<b>Biaya Penuh</b>	<b>Rp1.077.972.000</b>	<b>Rp461.988.000</b>	<b>Rp1.319.831.835</b>	<b>Rp565.642.215</b>
1. Persediaan Awal Barang Jadi	Rp9.240.000	Rp3.960.000	Rp9.002.000	Rp3.858.000
2. Barang Jadi Siap dijual	Rp1.087.212.000	Rp465.948.000	Rp1.328.833.835	Rp569.500.215
3. Persediaan Akhir Barang jadi	Rp9.002.000	Rp3.858.000	Rp8.767.500	Rp3.757.500
<b>Harga Pokok Penjualan</b>	<b>Rp1.078.210.000</b>	<b>Rp462.090.000</b>	<b>Rp1.320.066.335</b>	<b>Rp565.742.715</b>
<b>Total Harga Pokok Penjualan</b>	<b>Rp1.540.300.000</b>		<b>Rp1.885.809.050</b>	

Catatan : Total harga pokok penjualan untuk seragam security dan seragam ob tahun 2012

$$= \text{Rp } 1.078.210.000 + \text{Rp } 462.090.00$$

$$= \text{Rp } 1.540.300.000$$

Total harga pokok penjualan untuk seragam security dan seragam ob tahun 2013

$$= \text{Rp } 1.320.066.335 + \text{Rp } 565.742.715$$

$$= \text{Rp } 1.885.809.050$$

**Tabel 4.44 Harga Pokok Penjualan Metode Full Costing**

<b>Rincian</b>	Tahun 2014	
	Jenis Prodak	
	Seragam Security	Seragam OB
<b>A. Pemakaian Bahan Baku</b>		
1. Persediaan Awal Bahan Baku	Rp 36.400.000	Rp 15.600.000
2. Pembelian Bahan Baku	Rp 937.052.725	Rp 401.594.025
3. Persediaan Bahan Baku Siap Pakai	Rp 973.452.725	Rp 417.194.025
4. Persediaan Akhir Bahan Baku	Rp 58.310.000	Rp 24.990.000
<b>Total Pemakaian Bahan Baku</b>	<b>Rp 915.142.725</b>	<b>Rp 392.204.025</b>
<b>B. Biaya Upah Pekerja Langsung</b>	<b>Rp 180.600.000</b>	<b>Rp 77.400.000</b>
<b>C. Biaya Overhead Pabrik</b>		
Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp 199.920.000	Rp 85.680.000
Biaya Bahan Baku Penolong	Rp 17.014.900	Rp 7.292.100
Biaya Listrik	Rp 35.056.000	Rp 15.024.000
Biaya Telfon	Rp 8.764.000	Rp 3.756.000
Biaya Penyusutan Mesin	Rp 1.001.875	Rp 429.375
Biaya Penyusutan Bangunan	Rp 11.200.000	Rp 4.800.000
Biaya Perawatan Mesin	Rp 350.000	Rp 150.000
<b>C.Total Biaya Overhead Pabrik (A+B+C)</b>	<b>Rp 273.306.775</b>	<b>Rp 117.131.475</b>
<b>Biaya Produksi</b>	<b>Rp 1.369.049.500</b>	<b>Rp 586.735.500</b>
1. Persediaan Awal Produk Dalam Proses	Rp6.322.400	Rp2.709.600
2. Barang Dalam Proses Tahun Berjalan	Rp1.375.371.900	Rp589.445.100
3. Persediaan Akhir Barang Dalam Proses	Rp6.112.400	Rp2.619.600

<b>Harga Pokok Produksi</b>	<b>Rp1.369.259.500</b>	<b>Rp586.825.500</b>
Biaya Administrasi Umum	<b>Rp29.568.000</b>	<b>Rp12.672.000</b>
Biaya Pemasaran	<b>Rp15.194.200</b>	<b>Rp6.511.800</b>
<b>Biaya Penuh</b>	<b>Rp1.414.021.700</b>	<b>Rp606.009.300</b>
1. Persediaan Awal Barang Jadi	Rp8.767.500	Rp3.757.500
2. Barang Jadi Siap dijual	Rp1.422.789.200	Rp609.766.800
3. Persediaan Akhir Barang jadi	Rp8.403.500	Rp3.601.500
<b>Harga Pokok Penjualan</b>	<b>Rp1.414.385.700</b>	<b>Rp606.165.300</b>
<b>Total Harga Pokok Penjualan</b>	<b>Rp2.020.551.000</b>	

Sumber : Diolah

Catatan : Total harga pokok penjualan untuk seragam security dan seragam ob tahun 2014

$$= \text{Rp } 1.414.385.700 + \text{Rp } 606.165.300$$

$$= \text{Rp } 2.020.551.000$$

Harga pokok produksi menggunakan metode full costing untuk seragam Security pada tahun 2010 senilai Rp 823.56.800 , tahun 2011 senilai Rp 935.622.240, tahun 2012 senilai Rp1.077.972.000, tahun 2013 senilai Rp 1.319.831.835 dan pada tahun 2014 senilai Rp1.414.021.700. sedangkan untuk seragam OB pada tahun 2010 senilai Rp 352.957.200, pada tahun 2011 senilai Rp 400.980.960, pada tahun 2012 senilai Rp 461.988.000, pada tahun 2013 senilai Rp 565.642.215, dan pada tahun 2014 senilai Rp 606.009.300.

- Perhitungan harga jual perunit menggunakan metode cost plus pricing dengan laba yang diinginkan perusahaan sebesar 35% adalah sebagai berikut :

### **Tahun 2010**

- Harga Jual Seragam Security = 
$$\frac{\text{Total Biaya Penuh} + (\% \text{ laba} \times \text{total biaya penuh})}{\text{Jumlah unit produksi}}$$

$$= \frac{\text{Rp } 823.566.800 + (35\% \times \text{Rp } 823.566.800)}{8.059}$$

$$= \text{Rp } 137.959$$

- Harga Jual Seragam OB = 
$$\frac{\text{Total Biaya Penuh} + (\% \text{ laba} \times \text{total biaya penuh})}{\text{Jumlah unit produksi}}$$

$$= \frac{\text{Rp } 352.957.200 + (35\% \times \text{Rp } 352.957.200)}{\text{Rp } 4.128}$$

$$= \text{Rp } 115.429$$

### Tahun 2011

- Harga Jual Seragam Security = 
$$\frac{\text{Total Biaya Penuh} + (\% \text{ laba} \times \text{total biaya penuh})}{\text{Jumlah unit produksi}}$$
$$= \frac{\text{Rp } 935.622.240 + (35\% \times \text{Rp } 935.622.240)}{8172}$$
$$= \text{Rp } 154.563$$

- Harga Jual Seragam OB = 
$$\frac{\text{Total Biaya Penuh} + (\% \text{ laba} \times \text{total biaya penuh})}{\text{Jumlah unit produksi}}$$
$$= \frac{\text{Rp } 400.980.960 + (35\% \times \text{Rp } 400.980.960)}{4.055}$$
$$= \text{Rp } 133.496$$

### Tahun 2012

- Harga Jual Seragam Security = 
$$\frac{\text{Total Biaya Penuh} + (\% \text{ laba} \times \text{total biaya penuh})}{\text{Jumlah unit produksi}}$$
$$= \frac{\text{Rp } 1.077.972.000 + (35\% \times \text{Rp } 1.077.972.000)}{8.304}$$
$$= \text{Rp } 175.248$$

- Harga Jual Seragam OB = 
$$\frac{\text{Total Biaya Penuh} + (\% \text{ laba} \times \text{total biaya penuh})}{\text{Jumlah unit produksi}}$$
  - = 
$$\frac{\text{Rp } 461.988.000 + (35\% \times \text{Rp } 461.988.000)}{3.972}$$
  - = Rp 157.020

**Tahun 2013**

- Harga Jual Seragam Security = 
$$\frac{\text{Total Biaya Penuh} + (\% \text{ laba} \times \text{total biaya penuh})}{\text{Jumlah unit produksi}}$$
  - = 
$$\frac{\text{Rp } 1.319.831.835 + (35\% \times \text{Rp } 1.319.831.835)}{8998}$$
  - = Rp 198.019

- Harga Jual Seragam OB = 
$$\frac{\text{Total Biaya Penuh} + (\% \text{ laba} \times \text{total biaya penuh})}{\text{Jumlah unit produksi}}$$
  - = 
$$\frac{\text{Rp } 565.642.215 + (35\% \times \text{Rp } 565.642.215)}{4180}$$
  - = Rp 182.683

## Tahun 2014

- Harga Jual Seragam Security = 
$$\frac{\text{Total Biaya Penuh} + (\% \text{ laba} \times \text{total biaya penuh})}{\text{Jumlah unit produksi}}$$
$$= \frac{\text{Rp } 1.414.021.700 + (35\% \times \text{Rp } 1.414.021.700)}{9068}$$
$$= \text{Rp } 210.513$$

- Harga Jual Seragam OB = 
$$\frac{\text{Total Biaya Penuh} + (\% \text{ laba} \times \text{total biaya penuh})}{\text{Jumlah unit produksi}}$$
$$= \frac{\text{Rp } 606.009.300 + (35\% \times \text{Rp } 606.009.300)}{4162}$$
$$= \text{Rp } 196.567$$

**Tabel 4.45 Laporan Laba Rugi Menggunakan Metode Full Costing**

Keterangan	Tahun				
	2010	2011	2012	2013	2014
Penjualan	Rp 1.588.307.400	Rp1.804.414.320	Rp 2.078.946.000	Rp 2.545.389.968	Rp2.727.041.850
Harga Pokok Penjualan	Rp 1.178.584.000	Rp1.337.143.200	Rp 1.540.300.000	Rp 1.885.809.050	Rp2.020.551.000
<b>1. Laba Kotor</b>	<b>Rp 409.723.400</b>	<b>Rp 467.271.120</b>	<b>Rp 538.646.000</b>	<b>Rp 659.580.918</b>	<b>Rp 706.490.850</b>
Biaya Usaha:					
A. Biaya Penyusutan	Rp 3.800.000	Rp 3.800.000	Rp 3.800.000	Rp 3.800.000	Rp 3.800.000
B. Biaya Inventaris Kantor	Rp 8.044.000	Rp 8.044.000	Rp 8.044.000	Rp 8.044.000	Rp 8.044.000
C. Biaya Listrik	Rp 6.900.000	Rp 7.404.000	Rp 9.540.000	Rp 10.116.000	Rp 10.920.000
D. Biaya Telfon	Rp 3.840.000	Rp 4.740.000	Rp 5.448.000	Rp 6.744.000	Rp 8.052.000
E. Biaya Administrasi dan Umum	Rp 105.600.000	Rp 123.600.000	Rp 139.200.000	Rp 153.600.000	Rp 165.600.000
<b>2. Total Biaya Usaha (A+B+C+D+E)</b>	<b>Rp 128.184.000</b>	<b>Rp 147.588.000</b>	<b>Rp 166.032.000</b>	<b>Rp 182.304.000</b>	<b>Rp 196.416.000</b>
<b>Laba Usaha (1-2)</b>	<b>Rp 281.539.400</b>	<b>Rp 319.683.120</b>	<b>Rp 372.614.000</b>	<b>Rp 477.276.918</b>	<b>Rp 510.074.850</b>
Laba Bersih Sebelum Pajak					
Pajak (10%)	Rp 28.153.940	Rp 31.968.312	Rp 37.261.400	Rp 47.727.692	Rp 51.007.485
<b>Laba Bersih</b>	<b>Rp 253.385.460</b>	<b>Rp 287.714.808</b>	<b>Rp 335.352.600</b>	<b>Rp 429.549.226</b>	<b>Rp 459.067.365</b>

Sumber : Diolah

Tabel 4.46 Laporan Neraca

keterangan	Tahun				
	2010	2011	2012	2013	2014
<b>AKTIVA</b>					
Kas	Rp 389.498.766	Rp 498.553.286	Rp 610.194.745	Rp 754.412.201	Rp 897.054.790
Piutang Dagang	Rp 130.840.373	Rp 118.320.171	Rp 117.031.276	Rp 128.079.780	Rp 111.975.771
Persediaan Akhir Bahan Baku	Rp 65.500.000	Rp 55.030.000	Rp 53.370.000	Rp 50.000.000	Rp 83.300.000
Persediaan Akhir Barang Jadi	Rp 13.740.000	Rp13.200.000	Rp12.860.000	Rp12.525.000	Rp12.050.000
<b>Total Harta Lancar</b>	<b>Rp 599.579.139</b>	<b>Rp 685.103.458</b>	<b>Rp 793.456.020</b>	<b>Rp 945.016.981</b>	<b>Rp1.104.380.561</b>
Tanah	Rp 120.000.000	Rp 120.000.000	Rp 120.000.000	Rp 120.000.000	Rp 120.000.000
Rumah	Rp 175.000.000	Rp 175.000.000	Rp 175.000.000	Rp 175.000.000	Rp 175.000.000
Akumulasi Penyusutan	Rp 16.000.000	Rp 32.000.000	Rp 48.000.000	Rp 64.000.000	Rp 80.000.000
<b>Nilai Akhir</b>	<b>Rp 159.000.000</b>	<b>Rp 143.000.000</b>	<b>Rp 127.000.000</b>	<b>Rp 111.000.000</b>	<b>Rp 95.000.000</b>
Mesin Dan Peralatan	Rp 28.625.000	Rp 28.625.000	Rp 28.625.000	Rp 28.625.000	Rp 28.625.000
Akumulasi Penyusutan Mesin dan Peralatan	Rp 1.431.250	Rp 2.862.500	Rp 4.293.750	Rp 5.725.000	Rp 7.156.250
<b>Nilai Akhir</b>	<b>Rp 27.193.750</b>	<b>Rp 25.762.500</b>	<b>Rp 24.331.250</b>	<b>Rp 22.900.000</b>	<b>Rp 21.468.750</b>
Inventaris Kantor	Rp 40.220.000	Rp 40.220.000	Rp 40.220.000	Rp 40.220.000	Rp 40.220.000
Akumulasi Penyusutan Inventaris Kantor	Rp 8.044.000	Rp 16.088.000	Rp 24.132.000	Rp 32.176.000	Rp 40.220.000
<b>Nilai Akhir</b>	<b>Rp 32.176.000</b>	<b>Rp 24.132.000</b>	<b>Rp 16.088.000</b>	<b>Rp 8.044.000</b>	<b>Rp -</b>
Kendaraan	Rp 26.000.000	Rp 26.000.000	Rp 26.000.000	Rp 26.000.000	Rp 26.000.000
Akumulasi Penyusutan Kendaraan	Rp 3.200.000	Rp 6.400.000	Rp 9.600.000	Rp 12.800.000	Rp 16.000.000
<b>Total Harta Tetap</b>	<b>Rp 341.569.750</b>	<b>Rp 319.294.500</b>	<b>Rp 297.019.250</b>	<b>Rp 274.744.000</b>	<b>Rp 252.468.750</b>

Perizinan	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000
Amortisasi	Rp 600.000	Rp 1.200.000	Rp 1.800.000	Rp 2.400.000	Rp 3.000.000
<b>Nilai Akhir</b>	<b>Rp 2.400.000</b>	<b>Rp 1.800.000</b>	<b>Rp 1.200.000</b>	<b>Rp 600.000</b>	<b>Rp -</b>
<b>Total Aktiva Tetap</b>	<b>Rp 343.969.750</b>	<b>Rp 321.094.500</b>	<b>Rp 298.219.250</b>	<b>Rp 275.344.000</b>	<b>Rp 252.468.750</b>
<b>Total Aktiva</b>	<b>Rp 943.548.889</b>	<b>Rp1.006.197.958</b>	<b>Rp 1.091.675.270</b>	<b>Rp 1.220.360.981</b>	<b>Rp1.356.849.311</b>
<b>PASIVA</b>					
1.Hutang Bank					
2.Modal	Rp 943.548.889	Rp 1.006.197.958	Rp 1.091.675.270	Rp 1.220.360.981	Rp 1.356.849.311
<b>Total Pasiva</b>	<b>Rp 943.548.889</b>	<b>Rp 1.006.197.958</b>	<b>Rp 1.091.675.270</b>	<b>Rp 1.220.360.981</b>	<b>Rp 1.356.849.311</b>

Sumber : Diolah

**BAB V**  
**ANALISA PEMBAHASAN**

**5.1 Aspek Keuangan**

**1. Harga Jual Perusahaan**

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

**Tabel 5.47 Harga Jual Perusahaan**

Keterangan	Tahun 2010		Tahun 2011	
	Jumlah unit Produksi	Harga Jual	Jumlah unit Produksi	Harga Jual
Jenis Produk				
Seragam Security	8.059	Rp132.300	8172	Rp148.500
Seragam OB	4.128	Rp110.700	4055	Rp128.250

**Tabel 5.48 Harga Jual Perusahaan**

Keterangan	Tahun 2012		Tahun 2013		Tahun 2014	
	Jumlah unit Produksi	Harga Jual	Jumlah unit Produksi	Harga Jual	Jumlah unit Produksi	Harga Jual
Jenis Produk						
Seragam Security	8304	Rp168.750	8998	Rp191.700	9068	Rp203.850
Seragam OB	3972	Rp151.200	4180	Rp176.850	4162	Rp190.350

Sumber : Diolah

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa harga jual perusahaan atau harga jual sebelum melakukan perhitungan dengan *cost plus pricing* mengalami peningkatan harga yang tidak teraratur. Rendahnya harga jual produk yang ditetapkan perusahaan akan memiliki dampak terhadap total penjualan yang diterima perusahaan menjadi kurang maksimal, begitu juga dengan laba yang diterima oleh perusahaan.

## 2.Harga Jual Dengan Metode *Cost Plus Pricing*

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

**Tabel 5.49 Harga Jual Menggunakan Metode *cost plus pricing***

Keterangan	Tahun 2010		Tahun 2011	
	Jumlah unit Produksi	Harga Jual	Jumlah unit Produksi	Harga Jual
Jenis Produk				
Seragam Security	8.059	Rp137.959	8172	Rp154.563
Seragam OB	4128	Rp115.429	4055	Rp133.496

**Tabel 5.50 Harga Jual Menggunakan Metode *cost plus pricing***

Keterangan	Tahun 2012		Tahun 2013		Tahun 2014	
	Jumlah unit Produksi	Harga Jual	Jumlah unit Produksi	Harga Jual	Jumlah unit Produksi	Harga Jual
Jenis Produk						
Seragam Security	8304	Rp175.248	8998	Rp198.019	9068	Rp210.513
Seragam OB	3972	Rp157.020	4180	Rp182.683	4162	Rp196.567

Sumber : Diolah

### 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 35%, maka selanjutnya adalah menghitung selisih antara harga jual hasil perhitungan dengan harga jual perusahaan, berikut adalah hasilnya :

**Tabel 5. 51 Selesih Harga Jual**

Keterangan	Tahun 2010		
	Harga Jual Perusahaan	Harga Jual Cost Plus Pricing	Selisih Harga Jual
Seragam Security	Rp132.300	Rp137.959	Rp5.659
Seragam Office Boy	Rp110.700	Rp115.429	Rp4.729

**Tabel 5.52 Selesih Harga Jual**

Keterangan	Tahun 2011		
	Harga Jual Perusahaan	Harga Jual Cost Plus Pricing	Selisih Harga Jual
Seragam Security	Rp148.500	Rp154.563	Rp6.063
Seragam Office Boy	Rp128.250	Rp133.496	Rp5.246

**Tabel 5.53 Selesih Harga Jual**

Keterangan	Tahun 2012		
	Harga Jual Perusahaan	Harga Jual Cost Plus Pricing	Selisih Harga Jual
Seragam Security	Rp168.750	Rp175.248	Rp6.498
Seragam Office Boy	Rp151.200	Rp157.020	Rp5.820

**Tabel 5.54 Selesih Harga Jual**

Keterangan	Tahun 2013		
	Harga Jual Perusahaan	Harga Jual Cost Plus Pricing	Selisih Harga Jual
Seragam Security	Rp191.700	Rp198.019	Rp6.319
Seragam Office Boy	Rp176.850	Rp182.683	Rp5.833

**Tabel 5.55 Selesih Harga Jual**

Keterangan	Tahun 2014		
	Harga Jual Perusahaan	Harga Jual Cost Plus Pricing	Selisih Hrga Jual
Seragam Security	Rp203.850	Rp210.513	Rp6.663
Seragam Office Boy	Rp190.350	Rp196.567	Rp6.217

Sumber : Diolah

Dari data diatas dapat diketahui jika CV. Ampera Saja menetapkan harga jual sesuai dengan hasil perhitungan metode *cost- plus pricing* akan mendapatkan laba yang lebih tinggi dibandingkan dengan perhitungan harga yang di tetapkan oleh perusahaan.

#### 4. Data Penjualan Sesudah dan Sebelum *Cost Plus Pricing*.

**Tabel 5.56 Data Penjualan Sebelum**

*Cost Plus Pricing*

Keterangan	Tahun 2010		
	Jumlah Unit	Harga	Pendapatan
Seragam Security	8.059	Rp132.300	Rp1.066.205.700
Seragam Office Boy	4.128	Rp110.700	Rp456.969.600
Total Pendapatan			Rp1.523.175.300

**Tabel 5.57 Data Penjualan Sebelum**

*Cost Plus Pricing*

Keterangan	Tahun 2011		
	Jumlah Unit	Harga	Pendapatan
Seragam Security	8.172	Rp148.500	Rp1.213.542.000
Seragam Office Boy	4.055	Rp128.250	Rp520.053.750
Total Pendapatan			Rp1.733.595.750

**Tabel 5.58 Data Penjualan Sebelum**

*Cost Plus Pricing*

Keterangan	Tahun 2012		
	Jumlah Unit	Harga	Pendapatan
Seragam Security	8.304	Rp168.750	Rp1.401.300.000
Seragam Office Boy	3.972	Rp151.200	Rp600.566.400
Total Pendapatan			Rp2.001.866.400

**Tabel 5.59 Data Penjualan Sebelum**

*Cost Plus Pricing*

Keterangan	Tahun 2013		
	Jumlah Unit	Harga	Pendapatan
Seragam Security	8.998	Rp191.700	Rp1.724.916.600
Seragam Office Boy	4.180	Rp176.850	Rp739.233.000
Total Pendapatan			Rp2.464.149.600

**Tabel 5.60 Data Penjualan Sebelum*****Cost Plus Pricing***

Keterangan	Tahun 2014		
	Jumlah Unit	Harga	Pendapatan
Seragam Security	9.068	Rp203.850	Rp1.848.511.800
Seragam Office Boy	4.162	Rp190.350	Rp792.236.700
Total Pendapatan			Rp2.640.748.500

Sumber : Diolah

**Tabel 5.61 Data Penjualan Sesudah*****Cost Plus Pricing***

Keterangan	Tahun 2010		
	Jumlah Unit	Harga	Pendapatan
Seragam Security	8.059	Rp137.959	Rp1.111.815.180
Seragam Office Boy	4.128	Rp115.429	Rp476.492.220
Total Pendapatan			Rp1.588.307.400

**Tabel 5.62 Data Penjualan Sesudah*****Cost Plus Pricing***

Keterangan	Tahun 2011		
	Jumlah Unit	Harga	Pendapatan
Seragam Security	8.172	Rp154.563	Rp1.263.090.024
Seragam Office Boy	4.055	Rp133.496	Rp541.324.296
Total Pendapatan			Rp1.804.414.320

**Tabel 5.63 Data Penjualan Sesudah*****Cost Plus Pricing***

Keterangan	Tahun 2012		
	Jumlah Unit	Harga	Pendapatan
Seragam Security	8.304	Rp175.248	Rp1.455.262.200
Seragam Office Boy	3.972	Rp157.020	Rp623.683.800
Total Pendapatan			Rp2.078.946.000

**Tabel 5.64 Data Penjualan Sesudah*****Cost Plus Pricing***

Keterangan	Tahun 2013		
	Jumlah Unit	Harga	Pendapatan
Seragam Security	8.998	Rp198.019	Rp1.781.772.977
Seragam Office Boy	4.180	Rp182.683	Rp763.616.990
Total Pendapatan			Rp2.545.389.968

**Tabel 5.65 Data Penjualan Sesudah*****Cost Plus Pricing***

Keterangan	Tahun 2014		
	Jumlah Unit	Harga	Pendapatan
Seragam Security	9.068	Rp210.513	Rp1.908.929.295
Seragam Office Boy	4.162	Rp196.567	Rp818.112.555
Total Pendapatan			Rp2.727.041.850

Sumber : Diolah

## **BAB VI**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **6.1 Kesimpulan**

1. Berdasarkan perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan metode *full costing* dapat disimpulkan bahwa perhitungan harga pokok produksi yang telah ditetapkan perusahaan selama ini lebih kecil dari hasil perhitungan menggunakan metode *full costing*, harga pokok yang ditetapkan oleh perusahaan untuk seragam security pada tahun 2014 Rp 1.369.259.500 dan seragam office boy Rp 586.825.500 sedangkan berdasarkan menggunakan metode *full costing* untuk seragam security Rp 1.414.021.700 dan seragam office boy Rp 606.009.300.

2. Demikian juga harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan pada tahun 2014 untuk seragam security Rp 203.850 dan seragam office boy Rp 190.350, adalah lebih kecil dari harga jual yang dihitung berdasarkan metode *cost plus pricing* untuk seragam security Rp 210.513 dan seragam office boy Rp 196.567. Dampak dari rendahnya harga pokok produksi yang ditetapkan perusahaan selama ini mengakibatkan total biaya yang dibebankan menjadi terlalu kecil. Sehingga laba yang diakui menjadi terlalu besar. Dan akibat selanjutnya adalah beban pajak yang dibayar terlalu besar dari yang semestinya.

#### **6.2 Saran**

Berdasarkan hasil pengolahan data apabila perusahaan ingin mendapatkan harga jual yang sesuai dengan biaya produksi yang dikeluarkan, maka perusahaan sebaiknya menggunakan metode *full costing* untuk menghitung harga pokok produksi dan menggunakan metode *cost plus pricing* untuk menghitung harga jual yang diinginkan oleh perusahaan. Sehingga memberikan dampak positif untuk laba yang diperoleh perusahaan.

## Daftar Pustaka

Amirullah, Budiyono Haris, 2004. *Pengantar Manajemen*, Edisi 2. Yogyakarta, Graha Ilmu.

Assauri, Sofjan. 1999. *Manajemen Produksi Dan Operasi*. Jakarta, PT.Gramedia Pustaka Utama.

Bustami Bastian & Nurlela, *Akuntansi Biaya*, Edisi 4, 2013, Mitra Wacana Media, Jakarta.

Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, Cetakan 7, 2014. Jakarta PT Raja Grafindo Persada.

Mulyadi, *Akuntansi Biaya*, Edisi 4, 1993, Yogyakarta: BP-STIE YKPN.

Mulyadi, *Akuntansi Biaya*, Edisi 5, 2014, Unit Penerbitan dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu YKPN, Yogyakarta.

Sunyoto, Danang, *Dasar – Dasar Manajemen Pemasaran Konsep Strategi dan Kasus*, Cetakan 3, 2014, PT Buku Seru, Jakarta.

Supriyono, *Akuntansi Biaya Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok*, Edisi 2, 2013, BPFE, Yogyakarta.

Sutrisno, Edy. 2011. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta, Kencana.

# LAMPIRAN