

**PENGGUNAAN METODE COST PLUS PRICING UNTUK  
MENETAPKAN HARGA JUAL BONEKA PADA PD  
SELARAS TOYS**

**TUGAS AKHIR**

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



**DISUSUN OLEH :**

**NAMA : HANIFAH KHOIRIYATI**

**NIM : 1711039**

**SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INDUSTRI  
KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN R.I**

**JAKARTA**

**2015**

## ABSTRAKSI

PD Selaras Toys merupakan perusahaan yang memproduksi boneka, berdiri pada tahun 2004 didirikan oleh Bapak Pariyo, berlokasi di Bantar Gebang kota Bekasi. Permasalahan yang dihadapi PD Selaras Toys adalah dalam menetapkan harga jual boneka tidak memperhitungkan biaya penyusutan, biaya administrasi dan pemasaran, sehingga biaya – biaya yang dikeluarkan belum dapat dikatakan biaya yang sesungguhnya dikeluarkan dalam proses produksi. Metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing* merupakan metode penetapan harga jual dengan memperhitungkan biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik tetap maupun variabel ditambah biaya administrasi dan biaya pemasaran. Dari hasil pembahasan maka dapat disimpulkan bahwa perhitungan harga jual boneka yang dilakukan oleh perusahaan lebih kecil dibandingkan dengan menggunakan metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing*. Penetapan harga jual berdasarkan perhitungan perusahaan adalah Ukuran boneka S = 11.800, Ukuran boneka M = 20.300, Ukuran boneka L = 33.800, sedangkan harga jual dengan menggunakan *cost plus pricing* pendekatan *full costing* adalah Ukuran boneka S = 12.400, Ukuran boneka M = 20.700, Ukuran boneka L = 34.500.

**Kata Kunci:** harga jual , *cost plus pricing*

## **KATA PENGANTAR**

Puji dan syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan baik.

Tujuan dari penulisan ini adalah sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan Program studi D-IV di Sekolah Tinggi Manajemen Industri (STMI) Kementerian Perindustrian RI, Jurusan Manajemen Bisnis Industri.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan Tugas Akhir ini tidak lepas dari dukungan berbagai pihak, oleh karena itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih pada :

1. Bapak Drs. Achmad Zawawi, MA, MM selaku Ketua Sekolah Tinggi Manajemen Industri, Kementerian Perindustrian RI.
2. Bapak Drs. Pasti Immanuel Bangun, SE, MM selaku Ketua Jurusan Manajemen Bisnis Industri sekaligus dosen pembimbing yang telah memberikan arahan dan motivasinya.
3. Kepada Kedua orang tua saya, Bapak Heri Sukamto dan Ibu Sulyati, Kakak tercinta yaitu Rahayu Retno Purwati dan Erna Kartika Handayani yang selalu memberikan kasih sayang dan semangat serta doanya.
4. Bapak Pariyo selaku pimpinan perusahaan PD Selaras Toys yang telah mengizinkan saya PKL serta seluruh karyawan yang telah membantu.
5. Patner PKL saya Tika Arsita yang telah meluangkan waktu untuk bertukar pikiran.
6. Galih Satriani, Rosita Sulistiani, Kharisma Dessy Lestari, Kasirah Wulan Desi memberikan informasi juga motivasi kepada penulis sehingga Tugas Akhir ini dapat terselesaikan.

7. Seluruh teman – teman Angkatan 2011 yang bersama- sama berjuang dalam mengerjakan Tugas Akhir.
8. Harry Sulistianto yang telah memberikan semangat dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.
9. Pihak-pihak yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu yang telah membantu saya.

Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini masih jauh dari kata kesempurnaan. Untuk itu, penulis mengharapkan saran dan kritik yang membangun dari pembaca, sehingga dapat meningkatkan penulisan yang lebih baik lagi di masa yang akan datang.

Semoga Tugas Akhir yang memenuhi pengalaman dan pengetahuan ini dapat bermanfaat bagi mahasiswa/mahasiswi STMI Kementerian Perindustrian RI.

Jakarta, Agustus 2015

Hanifah Khoiriyati

## DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
<b>BAB I</b> .....	1
<b>PENDAHULUAN</b> .....	1
1.1 Latar Belakang Permasalahan .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	2
1.3 Batasan Masalah.....	2
1.4 Tujuan Penelitian.....	2
1.5 Sistematika Penulisan.....	2
<b>BAB II</b> .....	4
<b>LANDASAN TEORI</b> .....	4
2.1 Aspek Keuangan.....	4
2.1.1 Pengertian dan Tujuan Akuntansi Biaya .....	4
2.1.2 Pengertian Biaya.....	4
2.1.3 Penggolongan Biaya .....	5
2.1.4 Harga.....	9
2.1.5 Harga Pokok Produksi .....	10
2.1.6 Harga Jual .....	10
2.1.7 Laporan Keuangan.....	13
2.2 Aspek Pemasaran .....	21
2.2.1 Pengertian Pemasaran.....	21
2.2.2 Fungsi Pemasaran .....	21
2.2.3 Strategi Pemasaran.....	22
2.2.4 Bauran Pemasaran ( <i>Marketing Mix</i> ).....	22

2.2.5 Produk ( <i>Product</i> ) .....	22
2.3 Aspek Produksi.....	24
2.3.1 Pengertian Produksi .....	24
2.3.2 Jenis-jenis Proses Produksi.....	24
2.4. Aspek Personalia .....	25
2.4.1 Manajemen SDM.....	25
2.4.2 Produktivitas Tenaga Kerja .....	25
<b>BAB III</b> .....	26
<b>METODOLOGI PENELITIAN</b> .....	26
3.1 Jenis Dan Sumber Data .....	26
3.1.1 Jenis Data.....	26
3.1.2 Sumber Data .....	26
3.2 Metode Pengumpulan Data .....	26
3.2.1 Pengamatan dan Dokumentasi.....	26
3.2.2 Wawancara.....	27
3.2.3 Penelitian Kepustakaan.....	27
3.3 Metode Pengolahan Data.....	27
3.4 Teknik Analisis.....	27
3.5 Kerangka Pemikiran .....	28
<b>BAB IV</b> .....	29
<b>PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA</b> .....	29
4.1 Gambaran Umum Perusahaan .....	29
4.1.1 Profil Perusahaan .....	29
4.1.2 Sejarah Perusahaan .....	30
4.1.3 Struktur Organisasi .....	31
4.1.4 Job Description .....	32
4.1.5 Layout Perusahaan.....	33
4.2 Bidang Pemasaran .....	34
4.2.1 Wilayah Pemasaran.....	34

4.2.2 Segmentasi Pasar .....	35
4.2.3 Promosi .....	35
4.2.4 Saluran Distribusi .....	36
4.2.5 Fungsi Pemasaran .....	37
4.3 Bidang Produksi .....	41
4.3.1 Jenis – Jenis Produk.....	41
4.3.2 Bahan baku dan bahan penolong yang digunakan.....	43
4.3.3 Proses Produksi.....	48
4.3.4 Peralatan.....	50
4.3.5 Rincian Mesin .....	51
4.3.6 Biaya Produksi.....	52
4.4 Bidang Personalia.....	56
4.4.1 Ketenagakerjaan.....	56
4.4.2 Jam Kerja .....	57
4.4.3 Kesejahteraan Karyawan .....	58
4.4.4 Perekrutan karyawan.....	58
4.5 Bidang Keuangan .....	58
4.5.1 Perhitungan Harga Pokok Penjualan.....	59
<b>BAB V.....</b>	<b>70</b>
<b>ANALISA DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>70</b>
5.1 Harga Jual Boneka PD Selaras Toys .....	70
5.2 Harga Jual Boneka Menggunakan Metode <i>Cost Plus Pricing</i> .....	70
5.3 Selisih Harga Jual perusahaan dengan Harga Jual <i>Cost Plus Pricing</i> .....	71
5.8 Analisis Perbandingan Harga Jual Menggunakan Metode <i>Cost Plus Pricing</i> dengan Harga Jual Perusahaan Sejenis di Wilayah Bekasi.....	72
<b>BAB VI.....</b>	<b>73</b>
<b>KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>73</b>
6.1 Kesimpulan.....	73
6.2 Saran .....	73
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Permasalahan**

Perusahaan atau industri didirikan adalah untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Dengan terpenuhinya kebutuhan/keinginan konsumen tersebut maka perusahaan dapat hidup dan berkembang. Syarat perusahaan dapat berkembang maka setiap produk yang diproduksi harus menghasilkan laba. Karena harga jual di pasar sulit dikendalikan maka perusahaan harus teliti menentukan/menghitung biaya – biaya yang dikeluarkan.

Untuk menetapkan harga jual banyak metode yang dapat dilakukan. Hal ini tergantung dari apa yang diproduksi dan bagaimana memproduksinya, contoh apabila memproduksi pesawat terbang/jalan tol, maka penentuan harga jualnya tidak menggunakan biaya penuh, karena biaya yang dikeluarkan cukup besar, sehingga alternatif lain menggunakan metode *direct costing*. Contoh produksi tahu/tempe, penentuan harga jual cenderung menggunakan biaya penuh karena biaya yang dikeluarkan tidak terlalu besar. Demikian pula salah satu usaha kecil menengah memproduksi boneka yang berlokasi di Bantar Gebang kota Bekasi, didirikan sejak tahun 2004 sampai dengan sekarang mengalami perkembangan yang baik, namun dalam penentuan harga jualnya pemilik perusahaan tidak menggunakan metode yang dapat dipertanggungjawabkan secara akademis, sehingga biaya – biaya yang dikeluarkan belum dapat dikatakan biaya yang sesungguhnya harus diperhitungkan pada proses produksi tersebut. Berdasarkan hal tersebut maka penelitian ini ingin menggunakan salah satu penentuan harga jual dengan metode *cost plus pricing* yang *full costing*. Sehingga judul Tugas Akhir ini adalah :

**“PENETAPAN METODE COST PLUS PRICING UNTUK  
MENETAPKAN HARGA JUAL BONEKA PADA PD SELARAS TOYS”**

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian diatas maka permasalahan yang akan dibahas antara lain :

1. Bagaimanakah penetapan harga jual boneka PD Selaras Toys?
2. Bagaimanakah penetapan harga jual boneka PD Selaras Toys dengan menggunakan *cost plus pricing* ?

## **1.3 Batasan Masalah**

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

1. Penelitian dilakukan pada PD Selaras Toys, Bantar Gebang kota Bekasi.
2. Produk yang diteliti adalah produk boneka PD Selaras Toys.
3. Data yang digunakan adalah data perusahaan selama periode tahun 2014.
4. Penetapan metode *cost plus pricing* menggunakan *full costing*.

## **1.4 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan uraian permasalahan diatas maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui apakah hasil perhitungan harga jual boneka yang dilakukan PD selaras Toys selama ini.
2. Untuk mengetahui harga jual yang ditetapkan PD Selaras Toys dengan menggunakan *cost plus pricing*.

## **1.5 Sistematika Penulisan**

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

## **BAB I : PENDAHULUAN**

Bab ini berisikan latar belakang permasalahan, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian dan sistematika penulisan.

## **BAB II : LANDASAN TEORI**

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

## **BAB III : METODOLOGI PENELITIAN**

Bab ini merupakan bagian yang berisi jenis data yang diperlukan, metode pengumpulan data, metode pengolahan, analisis data, dan kerangka pemikiran.

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

Berisikan pengumpulan 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 pengolahan data melalui metode yang diterapkan.

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

Bab ini berisikan kesimpulan dari hasil penelitian yang dilakukan, dan memuat saran-saran yang diperlukan bagi perusahaan dan peneliti selanjutnya.

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN**

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1 Aspek Keuangan**

##### **2.1.1 Pengertian dan Tujuan Akuntansi Biaya**

Akuntansi Biaya adalah proses pencatatan, penggolongan, peringkasan dan penyajian biaya pembuatan dan penjualan produk atau jasa, dengan cara-cara tertentu. Akuntansi biaya juga mengukur kinerja, kualitas produk, dan produktivitas. Di samping itu akuntansi biaya juga membahas tentang penentuan harga pokok dari suatu produk yang diproduksi dan dijual di pasar, baik guna memenuhi keinginan pemesan maupun menjadi persediaan barang dagangan yang akan dijual. (Mulyadi 2012:7)

Akuntansi biaya mempunyai tiga tujuan pokok yaitu untuk menentukan harga pokok produk, pengendalian biaya, dan pengambilan keputusan khusus.

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

Pada dasarnya perhitungan harga pokok produksi adalah berdasarkan biaya-biaya apa saja yang telah dikeluarkan untuk memproduksi barang tersebut, oleh karena itu perlu kita ketahui terlebih dahulu apa itu biaya dan bagaimana penggolongannya. Biaya adalah objek yang dicatat, digolongkan, diringkaskan dan disajikan oleh akuntansi biaya. (Mulyadi, 2012:8) Dalam arti luas biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.

Ada 4 unsur pokok dalam definisi biaya tersebut diatas :

1. Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi
2. Diukur dalam satuan uang
3. Yang telah terjadi atau yang secara potensial akan terjadi
4. Pengorbanan tersebut untuk tujuan tertentu

Sedangkan 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.

### **2.1.3 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.

Dalam akuntansi biaya, biaya digolongkan dengan berbagai macam cara. Umumnya penggolongan biaya ini ditentukan atas dasar tujuan yang hendak dicapai dengan penggolongan tersebut, karena dalam akuntansi biaya dikenal konsep: *“different costs for different purpose”*.(Mulyadi 2012:13).

Penggolongan biaya dapat dilakukan sesuai penggolongannya yaitu:

#### **1. Objek pengeluarannya**

Misalnya nama objek pengeluaran adalah bahan bakar , maka semua pengeluaran yang berhubungan dengan bahan bakar di sebut “biaya bahan bakar”.

#### **2. Fungsi pokok dalam perusahaan**

Dalam perusahaan manufaktur , ada tiga fungsi pokok, yaitu fungsi produksi, fungsi pemasaran, fungsi administrasi dan umum.

##### **a. Biaya produksi**

Merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengelolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual.

Biaya-biaya produksi ini terdiri dari :

- 1) Biaya bahan baku

Bahan baku adalah semua bahan yang membentuk bagian menyeluruh produk jadi, dan dapat diidentifikasi secara langsung pada produk yang bersangkutan.

2) Biaya tenaga kerja

Biaya tenaga kerja adalah balas jasa yang diberikan oleh perusahaan pada semua karyawan yang ada dalam proses produksi, baik tenaga kerja langsung maupun tidak langsung.

3) Biaya overhead pabrik

Biaya overhead pabrik adalah biaya selain biaya bahan baku dan tenaga kerja langsung. Biaya overhead pabrik merupakan biaya yang paling kompleks, dan tidak dapat diidentifikasi langsung pada produk, maka pengumpulan biaya ini baru dapat dihitung pada akhir periode. Dalam menghitung biaya ini, berdasar pada tarif yang ditentukan dimuka.

Unsur – unsur biaya ini antara lain:

a) Biaya bahan penolong

Bahan penolong adalah bahan yang digunakan agar terselesainya produk tersebut, dan siap dijual kepada konsumen.

b) Biaya listrik dan air

Biaya ini adalah biaya yang dikeluarkan untuk membayar listrik dan air pabrik.

c) Biaya reparasi dan pemeliharaan

Biaya ini meliputi biaya pemeliharaan dan repasi swmesin – mesin pabrik, peralatan pabrik, dan kendaraan perusahaan.

d) Biaya penyusutan mesin dan peralatan pabrik

Biaya ini merupakan biaya yang dianggarkan dari mesin – mesin atau alat – alat yang digunakan dalam proses produksi. Biaya ini dianggarkan untuk setiap tahun atau bulan.

b. Biaya pemasaran

Biaya pemasaran merupakan biaya - biaya yang dikeluarkan untuk melaksanakan kegiatan pemasaran, seperti biaya iklan, biaya promosi, biaya gaji bagian pemasaran, dan lain lain.

c. Biaya administrasi dan umum

Biaya-biaya yang terjadi untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran. Dalam perusahaan manufaktur, biaya pemasaran dan administrasi umum dapat disebut dengan biaya non produksi. Contoh biaya ini adalah biaya gaji karyawan bagian keuangan, akuntansi, bagian hubungan masyarakat dan lain-lain.

### **3. Hubungan Biaya Dengan Sesuatu yang dibiayai**

a. Biaya langsung (direct cost)

Biaya langsung adalah biaya yang terjadi karena adanya sesuatu yang dibiayai. Jika sesuatu yang dibiayai tersebut tidak ada maka biaya langsung ini tidak akan terjadi. Biaya

langsung ini terdiri dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

b. Biaya tidak langsung (indirect cost)

Biaya tidak langsung adalah biaya yang terjadi tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai. Contohnya biaya overhead pabrik.

**4. Perilakunya dalam Hubungan dengan Perubahan Volume Aktivitas**

a. Biaya tetap

Biaya tetap adalah biaya yang tidak berubah jumlahnya walaupun yang diproduksi/dijual berubah dalam kapasitas normal. Contohnya biaya pembelian mesin.

b. Biaya variabel

Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Contohnya ialah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung.

c. Biaya semivariabel

Biaya semivariabel adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya ini mengandung unsur biaya tetap dan unsur biaya variabel. Contohnya biaya telfon, biaya listrik. Kedua biaya tersebut terdiri dari biaya langganan yang pasti harus dibayar dan biaya pemakaian.

**5. Jangka Waktu Manfaatnya**

Biaya ini dapat dibagi menjadi dua yaitu pengeluaran modal dan pengeluaran pendapatan. Pengeluaran modal adalah biaya yang mempunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi, pengeluaran modal ini pada saat terjadinya dibebankan sebagai kos aktiva, dan dibebankan dalam tahun-tahun yang menikmati manfaatnya dengan

cara didepresiasi, Sedangkan pengeluaran pendapatan adalah biaya yang hanya mempunyai manfaat dalam periode akuntansi terjadinya pengeluaran tersebut. Contohnya biaya iklan, biaya tenaga kerja dan lain-lain.

## **2.1.4 Harga**

### **2.1.4.1 Pengertian Harga**

Harga menurut Kotler adalah sejumlah uang yang dibebankan pada suatu produk tertentu. Di dalam perusahaan kecil, seringkali harga ditetapkan oleh manajemen puncak.

### **2.1.4.2 Tujuan Penetapan Harga**

Menurut Adrian Payne (dalam bukunya Rambat & Hamdani,2008) tujuan penetapan harga antara lain: (Danang Sunyoto, 2013: 181)

1. Bertahan  
Bertahan merupakan usaha untuk tidak melakukan tindakan-tindakan yang meningkatkan laba ketika perusahaan sedang mengalami kondisi pasar yang tidak menguntungkan. Usaha ini dilakukan demi kelangsungan hidup perusahaan.
2. Memaksimalkan laba  
Penentuan harga bertujuan untuk memaksimalkan laba dalam periode tertentu.
3. Memaksimalkan penjualan  
Penentuan harga bertujuan untuk membangun pangsa pasar dengan melakukan penjualan pada harga awal yang merugikan.
4. Prestise  
Tujuan penentuan harga disini adalah untuk memposisikan jasa perusahaan tersebut sebagai produk yang eksklusif.
5. Pengembangan atas invertasi (ROI)

Tujuan penentuan harga didasarkan atas pencapaian pengembalian atas investasi (return on investment) yang diinginkan.

### **2.1.5 Harga Pokok Produksi**

Harga pokok produksi adalah kumpulan biaya produksi yang terdiri dari bahan baku langsung, tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik di tambah persediaan produk dalam proses awal dan dikurang persediaan produk dalam proses akhir (Bastian Bustami dan Nurlela, 2013: 49). Dalam penentuan harga pokok produksi dapat digunakan dua cara yaitu:

#### **2.1.5.1 Metode Kalkulasi Biaya Penuh (*Full Costing*)**

Kalkulasi biaya penuh adalah suatu metode dalam penentuan harga pokok suatu produk dengan memperhitungkan semua biaya produksi, seperti biaya bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik variabel dan biaya overhead pabrik tetap ditambah dengan biaya nonproduksi (biaya pemasaran, biaya administrasi dan umum).

#### **2.1.5.2 Metode Kalkulasi Biaya Variabel (*Variable Costing*)**

Kalkulasi biaya variabel adalah suatu metode dalam penentuan harga pokok suatu produk hanya memperhitungkan biaya produksi yang bersifat variabel saja, seperti bahan baku langsung, tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik variabel. 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.

### **2.1.6 Harga Jual**

Harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan. (Supriyono, 2001:314). Adapun metode perhitungan harga jual yaitu:

#### **a. *Cost-plus pricing method***

Metode harga jual *cost plus pricing* adalah penentuan harga jual dengan cara menambahkan laba yang diharapkan di atas biaya penuh.

(Mulyadi, 2001:349). Harga jual *cost plus pricing* dihitung dengan rumus:

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

Taksiran biaya penuh dapat dihitung dengan dua pendekatan: *full costing* dan *variable costing*. Dalam pendekatan *full costing*, taksiran biaya penuh yang dipakai sebagai dasar penentuan harga jual terdiri dari unsur – unsur seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik tetap dan variabel, biaya administrasi dan umum, biaya pemasaran.

b. *Mark up pricing method*

Menurut Basu Swastha (2008), *markup pricing* banyak digunakan oleh para pedagang. Para pedagang akan menentukan harga jualnya dengan cara menambahkan *mark up* yang diinginkan pada harga beli per satuan. Persentase yang ditetapkan berbeda untuk setiap jenis barang.

Dalam menghitung harga jual, menggunakan rumus :

$$\text{Harga jual} = \text{Harga beli} + \text{Mark up}$$

Jadi, *markup* pada dasarnya adalah metode harga jual yang diterapkan pada produk yang dibeli dan dijual kembali. Keuntungan yang diperoleh dari sebagian markup. Sedangkan metode *cost plus pricing*, produk dibuat sendiri kemudian dijual.

c. Penentuan harga oleh produsen

Dalam metode ini, harga yang ditetapkan oleh perusahaan adalah awal dari rangkaian harga yang ditetapkan oleh perusahaan-perusahaan lain dalam saluran distribusi. Karena itu, penetapan harga oleh produsen memegang peranan penting dalam menentukan harga akhir barang. Dalam menetapkan harga jualnya, produsen dapat berorientasi pada

biaya. Proses penetapan harga dimulai dengan menghitung biaya per unit barang yang dihasilkan, kemudian menambahkan sejumlah *mark up* tertentu. Produsen menggunakan rumus yang mereka anggap cocok bagi mereka, tentunya berdasarkan pengamatan atas produk yang dihasilkannya. Setiap produk mempunyai pola biaya yang berbeda satu sama lainnya. Karena banyaknya biaya yang ikut berpengaruh pada *cost* barang, maka terkadang harga ditetapkan dengan pemikiran langsung. Cara ini disebut *Naive Cost Plus Method*, yaitu penetapan harga secara apa adanya. Harga ditetapkan dengan menambah *mark up* yang dianggap pantas pada *cost* barang. *Cost* per unit dihitung dengan menganggap bahwa semua barang telah terjual dalam satu periode yang lalu. Lalu biaya total yang terjadi pada bulan tersebut dibagi dengan volume produksi.

d. Metode harga keseimbangan permintaan dan suplai

Metode penetapan harga ini paling cocok bagi perusahaan yang tujuan penetapan harganya memaksimalkan laba. Bagi perusahaan lain metode ini juga penting untuk di ketahui sebagai perbandingan metode atau dapat digunakan di dalam situasi khusus. Dalam proses penetapan harga berdasarkan keseimbangan permintaan dan suplai ini diasumsikan bahwa perusahaan akan terus menjual dan memproduksi jumlah unit yang lebih banyak selama jumlah pendapatan yang di peroleh dari hasil penjualan unit terakhir lebih besar daripada biaya marginal (*marginal cost*).

e. Metode penetapan harga *break-even*

Dalam *break-even pricing* kita dapat mengetahui tentang bagaimana satu – satuan produk itu dijual pada harga tertentu untuk mengembalikan dana yang tertanam dalam produk tersebut.

f. Metode penetapan harga *rate of return*

Metode penetapan harga untuk mencapai tingkatan pengembalian investasi (*rate of return on investment*) yang banyak dipakai oleh perusahaan – perusahaan besar.

g. Metode penetapan harga biaya variabel

Penetapan harga biaya variabel ini didasarkan pada suatu ide bahwa biaya total tidak selalu harus ditutup untuk menjalankan kegiatan bisnis yang menguntungkan.

h. Metode penetapan harga beban puncak (*Peak-load pricing*)

Metode ini dipakai bilamana jumlah barang dan jasa yang ditawarkan oleh perusahaan sangat terbatas, dan permintaan pembeli cenderung berubah di kemudian hari.

### **2.1.7 Laporan Keuangan**

Menurut Munawir (2002:5) Laporan keuangan pada dasarnya adalah hasil dari proses akuntansi yang dapat digunakan sebagai alat untuk berkomunikasi antara data keuangan atau aktivitas suatu perusahaan dengan pihak – pihak yang berkepentingan dengan data atau aktivitas perusahaan tersebut. Pihak pihak yang berkepentingan terhadap posisi keuangan maupun perkembangan suatu perusahaan adalah para pemilik perusahaan, manajer perusahaan yang bersangkutan, para kreditur, *bankers*, para investor, dan pemerintah di mana perusahaan tersebut berdomisili, buruh serta pihak – pihak lainnya lagi.

#### **2.1.7.1 Laporan Laba Rugi**

Laporan mengenai pendapatan dan beban-beban suatu perusahaan selama periode tertentu. Laporan laba rugi juga merupakan tujuan utama untuk mengukur tingkat keuntungan dari perusahaan dalam suatu periode tertentu. Periode untuk

mengetahui laba atau rugi perusahaan dapat dihitung untuk kurun waktu selama 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, atau 1 tahun. Terdapat dua unsur dalam laporan laba rugi yaitu pendapatan dan beban.

Menurut Munawir (2002:26) bahwa prinsip-prinsip yang umumnya ditetapkan dalam penyusunan laporan laba rugi adalah sebagai berikut:

1. Bagian yang pertama menunjukkan penghasilan yang diperoleh usaha pokok perusahaan (penjualan barang dagangan atau memberikan *service*) diikuti dengan harga pokok dari barang/*service* yang dijual sehingga diperoleh laba kotor.
2. Bagian kedua merupakan biaya-biaya operasional yang terdiri dari biaya penjualan dan biaya umum/administrasi (*operating expense*).
3. Bagian ketiga menunjukkan hasil-hasil yang diperoleh diluar operasi pokok perusahaan yang diikuti dengan biaya-biaya yang terjadi diluar usaha pokok perusahaan (*non operating / financial income and expenses*).
4. Bagian keempat menunjukkan rugi/laba yang insidental (*extraordinary gain or loss*) sehingga akhirnya diperoleh laba bersih sebelum pajak pendapatan.

Hasil akhir dari suatu laporan laba rugi adalah keuntungan bersih atau kerugian.

**Tabel 2.1: Contoh Format Laporan Laba/Rugi**

LAPORAN RUGI/LABA

[Nama perusahaan]

Tahun xxxx

A. HASIL PENJUALAN		
Penjualan	XXX	
Return Penjualan	(XXX) -	
Penjualan Bersih		XXX

B. HARGA POKOK PENJUALAN		
Bahan Baku	XXX	
Tenaga Kerja Langsung	XXX	
Biaya Overhead Pabrik	XXX +	
Total harga Pokok Penjualan		XXX -
C. Laba Kotor		XXX
D. Biaya Administrasi dan Pemasaran		
Biaya Pemasaran	XXX	
Gaji tenaga Keuangan	XXX	
Suplai kantor (ATK)	XXX	
Biaya Listrik dan Telephone kantor	XXX +	
Total Biaya Administrasi dan Pemasaran		XXX -
E. LABA USAHA		XXX
F. BIAYA BUNGA PINJAMAN		XXX -
G. LABA SEBELUM PAJAK (E-F)		XXX
H. PAJAK		XXX -
I. LABA BERSIH		XXX

Sumber : Mulyadi (2012:128)

### 2.1.7.2 Laporan Perubahan Modal

Laporan perubahan ekuitas merupakan laporan yang menggambarkan perubahan saldo akun ekuitas seperti modal disetor, tambahan modal disetor, laba yang ditahan dan akun ekuitas lainnya. Dari informasi laporan perubahan modal, pembaca akan mengetahui apa yang menyebabkan modal mengalami perubahan, selanjutnya dapat diketahui juga berapa jumlah modal akhirnya setelah mempertimbangkan jumlah saldo awal, jumlah penambahan dan pengurangan. Modal mengalami kenaikan dengan adanya laba yang dihasilkan atau tambahan setoran modal oleh pemilik. Laba terjadi bila selama menjalankan usaha, pendapatannya melebihi biaya yang dikeluarkan. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dari tabel berikut.

**Tabel 2.2: Contoh Format Laporan Perubahan Modal**

LAPORAN PERUBAHAN MODAL

[Nama Perusahaan]

PERIODE xxx

Keterangan		
Modal Awal		Xxx
Laba Setelah Pajak	Xxx	
Prive	(xxx)	
Kenaikan Ekuitas		(xxx)
Total Modal		Xxx

**2.1.7.3 Laporan Neraca**

Menurut Munawir (2002) mengemukakan bahwa: “Neraca adalah laporan yang sistematis tentang aktiva, hutang serta modal dari suatu perusahaan pada suatu saat tertentu”. Jadi tujuan neraca adalah untuk menunjukkan posisi keuangan suatu perusahaan pada suatu periode tertentu. Berdasarkan defenisi diatas, dapat dilihat bahwa neraca terdiri dari aktiva dan pasiva (hutang dan modal).

**1. Aktiva**

Aktiva adalah harta yang dimiliki oleh perusahaan, tidak hanya terbatas pada kekayaan berbentuk uang saja tapi juga dalam bentuk investasi lainnya. Pada dasarnya aktiva dapat dibagi menjadi dua kelompok, yaitu :

a. Aktiva lancar

Aktiva lancar adalah kekayaan perusahaan yang dapat dicairkan menjadi uang tunai, dijual atau dipakai habis dalam siklus kegiatan perusahaan. Misalnya adalah kas, piutang, persediaan barang dagang, dan lain – lain.

- Kas, meliputi uang tunai (logam dan kertas) dan dana bank yang pengambilannya dapat dilakukan sewaktu – waktu seperti rekening bank berbentuk giro.
- Surat – surat berharga, adalah investasi yang sifatnya sementara (jangka pendek) dengan maksud untuk memanfaatkan uang kas yang untuk sementara belum dibutuhkan dalam operasi. Yang termasuk dalam investasi jangka pendek adalah deposit di bank, saham, obligasi.
- Piutang wesel, adalah tagihan perusahaan kepada pihak lain yang dinyatakan dalam suatu wesel atau perjanjian yang diatur dalam undang – undang.
- Piutang dagang, merupakan tagihan perusahaan terhadap pihak lain baik perorangan ataupun badan usaha. Tagihan ini terjadi karena si perusahaan telah memberikan jasa atau menjual barang namun belum dibayar.
- Persediaan, adalah persediaan barang milik perusahaan yang belum dijual pada tanggal penyusunan neraca. Pada perusahaan manufaktur persediaan barang meliputi : persediaan bahan baku, persediaan barang setengah jadi, persediaan barang jadi.
- Piutang penghasilan, adalah penghasilan yang sudah menjadi hak perusahaan karena perusahaan telah memberikan jasanya namun belum diterima pembayarannya sehingga merupakan tagihan.

b. Aktiva tetap

Aktiva tetap merupakan aktiva yang penggunaannya adalah untuk jangka panjang, misalnya lebih dari satu tahun. Aktiva tetap terdiri dari aktiva tetap berwujud (*fixed tangible assets*) dan aktiva tetap tidak berwujud (*fixed intangible assets*).

Aktiva tetap berwujud adalah kekayaan yang dimiliki perusahaan yang fisiknya nampak. Yang termasuk didalamnya seperti bangunan, peralatan, tanah, dan lain-lain. Aktiva tetap berwujud dalam neraca kecuali tanah disajikan sesuai nilai bersihnya, yaitu sudah dikurangi oleh penyusutan. Di dalam neraca, penyajian aktiva tetap dilakukan dengan urutan dari yang paling lama digunakan hingga yang paling sedikit umurnya. Sedangkan aktiva tetap tidak berwujud adalah kekayaan perusahaan yang secara fisik tidak nampak tetapi merupakan suatu hak yang mempunyai nilai dan dimiliki perusahaan untuk kegiatan perusahaan. Misalnya : hak cipta, merek dagang, biaya lisensi dan lain – lain.

**2. Hutang**

Hutang adalah semua kewajiban keuangan perusahaan kepada pihak lain yang belum terpenuhi. Dilihat dari persamaan dasar akuntansi yaitu ( $Harta = Hutang + Modal$ ) maka hutang merupakan sumber pendanaan perusahaan dari pihak selain pemilik. Hutang terbagi menjadi dua yaitu hutang jangka pendek dan jangka panjang.

a. Hutang jangka pendek

Hutang jangka pendek merupakan seluruh kewajiban keuangan perusahaan yang jangka waktu temponya dibawah satu tahun atau kurang satu tahun yang pembayarannya menggunakan aktiva lancar yang dimiliki perusahaan. Hutang jangka pendek meliputi:

- Hutang dagang, adalah hutang yang timbul karena adanya pembelian barang dagang secara kredit.
- Hutang wesel, adalah hutang yang disertai dengan perjanjian tertulis (yang diatur oleh undang – undang) untuk melakukan pembayaran sejumlah tertentu pada waktu tertentu di masa yang akan datang.
- Hutang pajak, baik pajak untuk perusahaan yang bersangkutan maupun pajak pendapatan karyawan yang belum disetor ke kas Negara.

b. Hutang jangka panjang

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

**3. Modal (Ekuitas)**

Modal adalah hak atau bagian yang dimiliki oleh pemilik perusahaan, atau kelebihan nilai aktiva yang dimiliki oleh perusahaan terhadap seluruh hutang – hutangnya. Modal sendiri adalah sisa harta perusahaan yang berasal dari peserta atau pemilik perusahaan. Modal dicatat di neraca

setelah pemilik menyerahkan kekayaan miliknya ke perusahaan. Kekayaan ini bukan hanya berupa uang (kas), namun juga bisa berupa peralatan, persediaan barang dagang, kendaraan, dll. Modal ini akan mengalami perubahan (naik atau turun) setelah perusahaan melakukan kegiatan usahanya selama satu periode usaha. Untuk lebih jelasnya tentang neraca dapat dilihat pada gambar berikut.

**Tabel 2.3 : Contoh Format Neraca**

NERACA

A	AKTIVA			B	PASSIVA		
	1	AKTIVA LANCAR			1	HUTANG LANCAR	
		Kas	Xxx			Hutang Dagang	xxx
		Piutang	Xxx			Hutang Pajak	xxx
		Persediaan Barang jadi	Xxx			<b>Total Hutang Lancar</b>	<b>xxx</b>
		Persediaan Barang dalam proses	Xxx		2	HUTANG JANGKA PANJANG	
		Persediaan Bahan Baku	Xxx			Hutang Bank	xxx
		Persediaan Bahan Penolong	Xxx			Total Hutang Jangka Panjang	xxx
		<b>Total Aktiva Lancar</b>	<b>xxx</b>			<b>Total Hutang</b>	<b>xxx</b>
	2	AKTIVA TETAP					
		Tanah	Xxx		3	MODAL SENDIRI	
		Bangunan	Xxx			Modal Ali	xxx
		Mesin dan Peralatan	Xxx			Laba Ditahan	xxx
		Inventaris Kantor	Xxx			Prive	(xxx)
		Kendaraan	Xxx			<b>Total Modal</b>	<b>xxx</b>
		Akun. Penyusutan	Xxx				
		<b>Total Aktiva Tetap</b>	<b>xxx</b>				
		<b>TOTAL AKTIVA</b>	<b>xxx</b>			<b>TOTAL PASSIVA</b>	<b>xxx</b>

## **2.2 Aspek Pemasaran**

### **2.2.1 Pengertian Pemasaran**

menurut William J Stanton pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan - kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, promosi dan mendistribusikan barang-barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.

### **2.2.2 Fungsi Pemasaran**

Dalam buku dasar-dasar manajemen pemasaran menurut Suhardi Sigit fungsi pemasaran dapat digolongkan sebagai berikut:

#### **a. Fungsi pertukaran**

Fungsi pertukaran meliputi pembelian dan penjualan.

- Pembelian yang dimaksud ialah proses atau kegiatan yang mendorong untuk mencari penjual. Kegiatan ini merupakan timbal-balik daripada selling (penjualan), oleh Karena perlu dimengerti proses atau kegiatan apa yang mengakibatkan atau mendorong untuk melakukan pembelian.
- Penjualan atau selling adalah refleksi daripada pembelian, merupakan lawan daripada pembelian. Pembelian tidak akan terjadi tanpa penjualan, penjualan tidak akan terjadi tanpa pembelian. Didalam pembelian dan penjualan itu terjadi saling mendekati, melakukan tawar menawar, berunding, membentuk harga dan penyerahan hak kepemilikan.

#### **b. Fungsi penyediaan fisik**

Fungsi pemasaran penyediaan fisik meliputi transportasi dan pergudangan (storage).

- Transportasi adalah kegiatan atau proses pemindahan barang dari tempat yang satu ketempat yang lain. Proses ini menciptakan

kegunaan tempat (place utility). Dalam proses ini dipersoalkan bagaimana caranya, apakah menggunakan mobil, truk, kereta api, kapal laut, dan lain sebagainya.

- Pergudangan (storage), fungsi pemasaran jenis ini melakukan kegiatan penyimpanan barang sejak selesai diproduksi atau dibeli sampai saat dipakai atau dijual dimasa yang akan datang.

### **2.2.3 Strategi Pemasaran**

Strategi pemasaran merupakan suatu rencana untuk mencapai tujuan.

### **2.2.4 Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)**

Marketing mix (Basu Swasta,2008:78) merupakan kombinasi dari empat variabel atau kegiatan yang merupakan inti dari sistem pemasaran perusahaan, yakni : produk, struktur harga, kegiatan promosi dan sistem distribusi.

### **2.2.5 Produk (*Product*)**

#### **2.2.5.1 Pengertian Produk**

Philip Kotler, Produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk diperhatikan, dimiliki, dipakai atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan.

#### **2.2.5.2 Penggolongan Produk**

Dari produk yang biasa dibeli oleh konsumen, kita dapat melakukan penggolongan atau klasifikasi mengenai produk. Dalam buku Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran (2012:73), Produk menurut daya tahannya dapat diklasifikasikan menjadi tiga kelompok yaitu:

##### **a. Barang tahan lama**

Barang yang tahan lama (durable goods) adalah barang nyata yang biasanya melayani banyak kegunaan, misalnya: pakaian, peralatan otomotif, computer, dan sebagainya.

b. Barang tidak tahan lama

Produk tidak tahan lama adalah (nondurable goods) adalah barang nyata yang biasanya dikonsumsi untuk satu atau beberapa kegunaan. Misalnya: pasta gigi, minuman energy dan sebagainya.

c. Jasa

Jasa adalah kegiatan,, manfaat, atau kegunaan yang ditawarkan untuk dijual. Misalnya: bengkel sepeda motor, jasa angkutan barang, rental mobil dan sebagainya.

Penggolongan produk menurut tujuan pemakaiannya oleh si pemakai, yaitu:

1. Produk konsumsi

Produk konsumsi adalah barang yang dipergunakan oleh konsumen akhir atau rumah tangga dengan maksud tidak untuk dibisniskan atau dijual. produk konsumsi dikelompokkan menjadi tiga golongan yaitu :

a. Barang kebutuhan sehari-hari atau convenience goods adalah barang yang pada umumnya seringkali dibeli segera dan memerlukan usaha yang sangat kecil untuk memilikinya. Misalnya: beras, gula, sikat gigi, kecap, pasta gigi, sabun, dan sebagainya

b. Barang Belanjaan atau disebut juga barang toko (shopping goods) adalah barang yang dalam proses pembeliannya, dibeli konsumen dengan cara membanding-bandingkan berdasarkan kesesuaian kualitas, harga dan modelnya. Misalnya: pakaian, kursi, sepatu, televisi, handphone, dan sebagainya.

c. Barang Khusus (speciality goods) adalah yang memiliki ciri unik atau merek khas dimana kelompok konsumen bersedia berusaha lebih keras untuk memiliki atau membelinya, atau barang-barang yang mengandung ciri-ciri unik dan atau identifikasi merek. Misalnya:

mobil camry, sepeda motor gede, mobil and sepeda motor antic, lukisan kuno, mobil Mercedes, dan sebagainya.

## 2. Produk industri

Produk industri adalah barang – barang yang dibeli untuk diproses lagi atau untuk kepentingan dalam industri. Jadi, pembeli barang industri ini adalah perusaha, lembaga atau organisasi. Dalam hal ini, barang industri dibedakan menjadi: (a) bahan mentah; (b) barang bahan baku atau suku cadang pabrik; (c) instalasi; (d) peralatan tambahan; (e) perbekalan operasional.

### 2.3 Aspek Produksi

#### 2.3.1 Pengertian Produksi

Menurut Sofjan Assauri (1999:11) secara umum, Produksi adalah kegiatan untuk meningkatkan kegunaan atau suatu daya guna barang atau jasa, sering dikenal sebagai kegiatan pentransformasian masukan (input) menjadi keluaran (output).

Dalam Arti sempit, pengertian produksi hanya dimaksud sebagai kegiatan yang menghasilkan barang baik barang jadi maupun barang setengah jadi.

#### 2.3.2 Jenis-jenis Proses Produksi

Menurut Assauri (2002:120), macam tipe proses produksi dari berbagai industri dapat dibedakan sebagai berikut :

##### 1. Proses produksi yang terus-menerus (*continuous processes*)

Proses produksi terus-menerus adalah proses produksi barang atas dasar aliran produk dari satu operasi ke operasi berikutnya tanpa penumpukan disuatu titik dalam proses. Pada umumnya industri yang cocok dengan tipe ini adalah yang memiliki karakteristik yaitu output direncanakan dalam jumlah besar, variasi atau jenis produk yang dihasilkan rendah dan produk bersifat standar.

2. Proses produksi yang terputus-putus (*intermittent processes*)

Produk diproses dalam kumpulan produk bukan atas dasar aliran terus-menerus dalam proses produk ini. Perusahaan yang menggunakan tipe ini biasanya terdapat sekumpulan atau lebih komponen yang akan diproses atau menunggu untuk diproses.

3. *Intermediate*

Proses produksi ini merupakan penggabungan dari proses produksi terus-menerus dan terputus-putus. Penggabungan ini digunakan berdasarkan kenyataan bahwa setiap perusahaan berusaha untuk memanfaatkan kapasitas secara penuh.

## **2.4. Aspek Personalia**

### **2.4.1 Manajemen SDM**

Menurut Werther Davis (2011:5), menyatakan bahwa sumber daya manusia adalah “pegawai yang siap, mampu, dan siaga dalam mencapai tujuan-tujuan organisasi.

### **2.4.2 Produktivitas Tenaga Kerja**

Menurut Greenberg mendefinisikan produktivitas sebagai perbandingan totalitas pengeluaran pada waktu tertentu dibagi totalitas masukan selama periode tersebut.

Produktivitas juga diartikan sebagai:

1. Perbandingan harga bagi masukan dan hasil
2. Perbedaan antara kumpulan jumlah pengeluaran dan masukan yang dinyatakan dalam satu-satuan(unit) umum.

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **3.1 Jenis Dan Sumber Data**

##### **3.1.1 Jenis Data**

Dalam pelaksanaan penelitian, jenis data yang digunakan adalah data kualitatif dan data kuantitatif. Data kualitatif yang diperoleh dari PD Selaras Toys berupa gambaran umum perusahaan, Struktur organisasi, dan proses produksi. Sedangkan data kuantitatif yang diperoleh dari PD Selaras Toys seperti data mengenai biaya - biaya produksi, biaya pemasaran dan data harga pokok produksi PD Selaras Toys.

##### **3.1.2 Sumber Data**

Sumber Data yang digunakan dalam penulisan tugas akhir adalah data primer dan data sekunder. Data primer ini merupakan data yang diperoleh secara langsung dari PD Selaras Toys. Seperti hasil wawancara dari beberapa pihak PD Selaras Toys. Data sekunder merupakan data pelengkap yang diperoleh dari luar perusahaan atau diperoleh dari literatur – literatur yang masih berhubungan dengan masalah penelitian.

#### **3.2 Metode Pengumpulan Data**

Dalam penulisan Tugas Akhir ini, digunakan beberapa metode pengumpulan data, yaitu :

##### **3.2.1 Pengamatan dan Dokumentasi**

Metode pengumpulan data ini dilakukan dengan cara mengamati langsung proses produksi PD Selaras Toys dan melakukan pemotretan yang berhubungan produksi.

### 3.2.2 Wawancara

Metode pengumpulan data ini dilakukan dengan cara mengadakan tanya jawab langsung dengan pihak-pihak terkait, seperti pemilik perusahaan maupun karyawan PD Selaras Toys untuk mengumpulkan informasi-informasi yang dibutuhkan.

### 3.2.3 Penelitian Kepustakaan

Penelitian Kepustakaan dilakukan dengan mencari atau membaca dan mempelajari berbagai penelitian sejenis, selain itu melalui jurnal dan literatur lainnya. Hal ini dilakukan dengan maksud agar dalam pemecahan masalah dapat didukung dengan teori-teori yang telah ada.

## 3.3 Metode Pengolahan Data

Data yang diperoleh dari penelitian diolah menggunakan program *Microsoft Excel*. Adapun rumus – rumus yang digunakan dalam pengolahan data yaitu :

1. Untuk Perhitungan Harga Jual produk yang digunakan sebagai berikut:  
Harga jual = Taksiran biaya penuh + Laba yang diharapkan
2. Taksiran biaya penuh dapat dihitung dengan pendekatan *full costing* sebagai berikut:  
Taksiran Biaya Penuh = Biaya bahan baku + Biaya Tenaga Kerja  
Langsung + Biaya overhead pabrik + Biaya  
administrasi + Biaya pemasaran
3. Perhitungan Harga Pokok Produksi per Unit

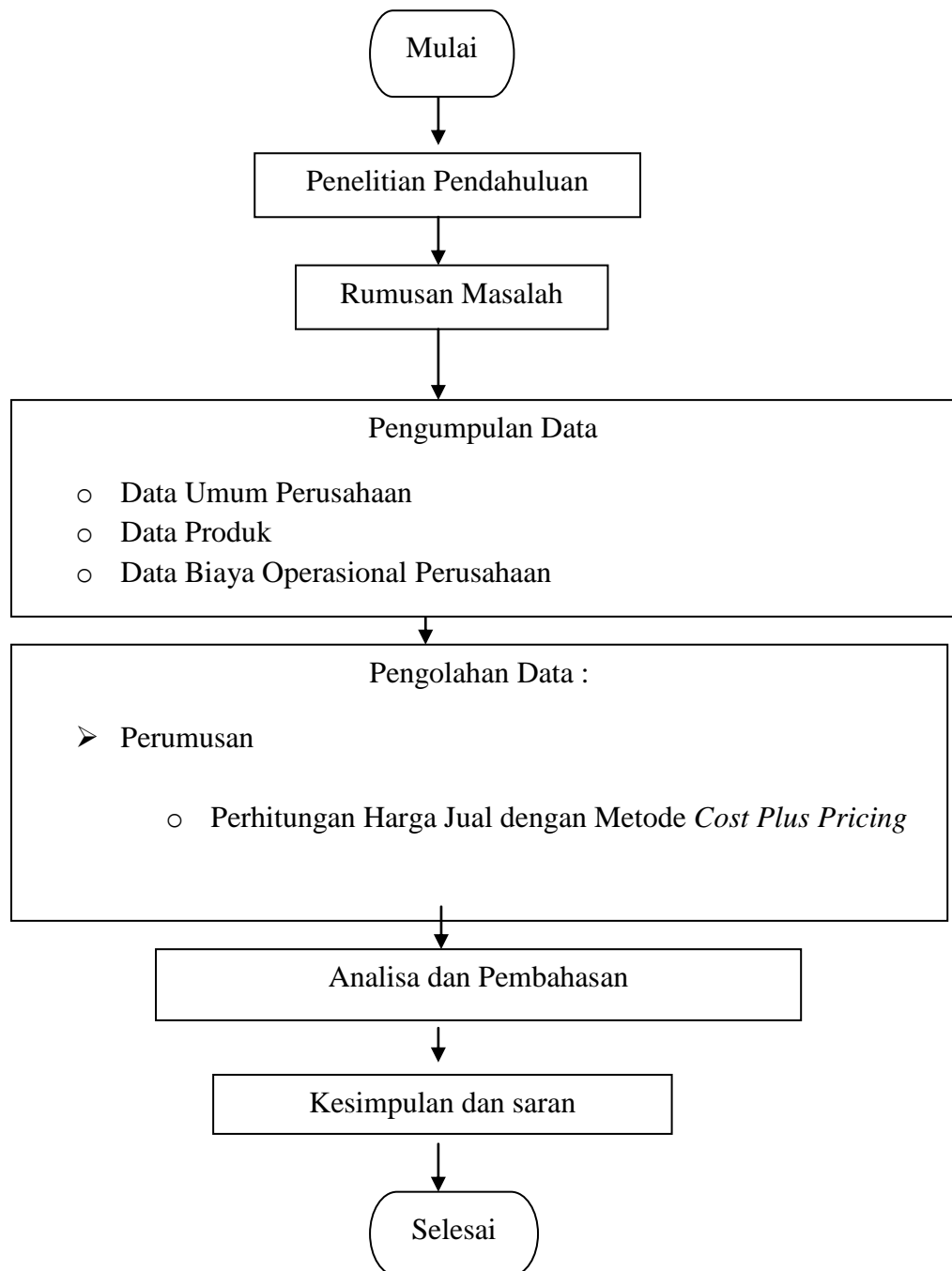
$$\text{HPP} / \text{unit} \equiv \frac{\text{Total biaya produksi}}{\text{Unit produksi}}$$

## 3.4 Teknik Analisis

Hasil perhitungan kemudian dianalisis untuk melihat perbandingan antara penetapan harga jual perusahaan sebelum menggunakan metode *cost plus pricing* dan harga jual berdasarkan metode *cost plus pricing*.

### 3.5 Kerangka Pemikiran

Gambar 3.1 Kerangka Pemikiran



## **BAB IV**

### **PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA**

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

##### **4.1.1 Profil Perusahaan**

<b>Nama Perusahaan</b>	<b>: PD. Selaras Toys</b>
Nama Pemilik	: Pariyo
Jenis Usaha	: Produksi Boneka
Alamat Usaha	: Jl. Pangkalan Asem Yayasan Nurul Huda RT 05/RW 02 Bantar Gebang kota Bekasi.
Tahun Berdiri	: 2004
Jumlah Tenaga Kerja	: 43 orang
Modal Awal	: Rp 300.000.000,-
Telepon	: 081310097467
Fax	: (021) 82600869
Perizinan	:
	1. SIUP: 510/98-SIUP-PK/KC.BG/IV/2011
	2. NPWP No: 21.005.418
	3. TDF: 102655207346
	4. I.U.I: 536/60/I.U.I/Indag II/XI/2008
	5. Akte Pendirian: 26

#### **4.1.2 Sejarah Perusahaan**

PD Selaras Toys merupakan pabrik boneka yang berlokasi di Jl. Pangkalan Asem Yayasan Nurul Huda RT05/RW02 Bantar Gebang kota Bekasi, lokasi tersebut merupakan toko sekaligus pabrik untuk memproduksi boneka.

Pada awalnya Pak Pariyo pemilik perusahaan merupakan warga Ngawi Jawa Timur yang memutuskan untuk merantau ke kota Bekasi. Beliau mengawali karirnya pada tahun 1999 bekerja sebagai karyawan di sebuah pabrik boneka, setelah 6 tahun bekerja yaitu pada tahun 2004 beliau membuka industri boneka dengan bekal kemampuan dan keahlian yang diperoleh selama berkerja 6 tahun tersebut. Pada awal karirnya Pak Pariyo memulai bisnis dengan 15 karyawan serta dengan peralatan yang sangat minim. Namun berkat kerja keras dan semangatnya, bisnis boneka Pak Pariyo berkembang hingga saat ini. Beliau memulai usaha ini dengan bekal modal sebesar Rp 300.000.000 (Tiga ratus juta rupiah) yang berasal dari uang pribadi dan pinjaman dari bank. Karena kegigihan dan ketekunannya usaha ini telah menjadi besar, dan saat ini karyawannya menjadi 43 orang.

Adapun nama Selaras diambil karena memiliki arti “Sesuai”. Dengan kata Selaras tersebut Bapak Pariyo selaku pemilik perusahaan mengharapkan agar bisnisnya berjalan sesuai dengan apa yang diinginkan yaitu selalu seimbang dalam keadaan apapun.

PD Selaras Toys memproduksi berbagai macam boneka yang dilihat berdasarkan 3 ukuran, yaitu ukuran S, ukuran boneka M dan ukuran boneka L. Produk yang dibuat antara lain Boneka binatang, boneka bantal dan boneka doll.

Harapan perusahaan yang ingin di wujudkan oleh Pak Pariyo untuk masa yang akan datang, dimana harapan ini dijadikan sebagai landasan untuk mencapai tujuan perusahaan PD Selaras Toys adalah ”Menciptakan produk yang berkualitas serta memberikan pelayanan yang terbaik demi kepuasan pelanggan”.

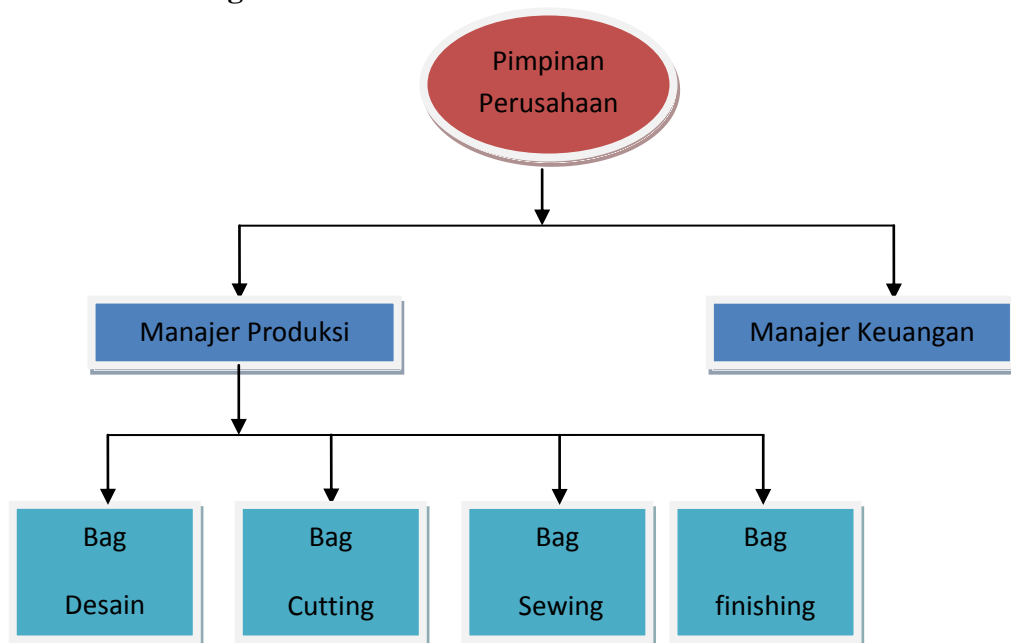
**VISI :**

**Menjadi perusahaan boneka terbesar yang menghasilkan produk – produk yang berkualitas tinggi dengan harga yang terjangkau bagi konsumen**

**MISI :**

- 1. Membantu meningkatkan kualitas perusahaan dengan memproduksi boneka yang bagus dan mutu yang baik**
- 2. Menyediakan tenaga kerja yang terampil dan terlatih**
- 3. Menyediakan berbagai macam produk untuk memenuhi keinginan konsumen**

**4.1.3 Struktur Organisasi**



**Gambar 4.1 Struktur Organisasi**

#### 4.1.4 Job Description

1. Tugas pimpinan adalah:

- a. Membuat rencana perusahaan dan mengkoordinasikan aktivitas perusahaan
- b. Mendorong (memotivasi) bawahan untuk dapat bekerja dengan giat dan tekun.
- c. Membina bawahan agar dapat bertanggung jawab dengan tugasnya masing-masing
- d. Membina bawahan agar dapat bekerja secara efektif dan efisien.
- e. Menciptakan iklim kerja yang baik dan harmonis.
- f. Menyusun fungsi manajemen secara baik.
- g. Melaksanakan tugas lain yang berkaitan dengan fungsinya

2. Manager Produksi:

- a. Mengawasi dan mengatur jalannya proses produksi agar seluruh karyawan bekerja dengan baik
- b. Melakukan pencatatan seluruh aktifitas produksi
- c. Bertanggung jawab terhadap proses dan hasil produksi

3. Manager Keuangan:

Posisi ini yang mengatur dan mengelola keuangan pada PD Selaras Toys, meliputi :

- a. Mengatur dan mencatat keluar masuknya uang
- b. Mencatat dan melaksanakan pembayaran gaji dan upah karyawan
- c. Membuat laporan keuangan

#### 4. Bagian Desain

Bertanggung jawab untuk membuat pola boneka. Setelah pola boneka sudah selesai dibuat kemudian dicetak pada mall, untuk selanjutnya dilakukan pemotongan

#### 5. Bagian pemotongan

Bertugas untuk memotong kain yang sudah dibuat pola serta dicetak dalam cetakan mall.

#### 6. Bagian penjahitan

Bertugas untuk menyatukan pola-pola boneka yang sudah dipotong mulai dari kepala, tangan, kaki, bagian perut, hingga menjadi kesatuan boneka yang utuh.

#### 7. Bagian Finishing

Bertanggung jawab untuk hasil akhir boneka, mulai dari pengisian kapas, merapihkan jahitan, pemasangan aksesoris, penimbangan berat boneka, hingga pengemasan boneka.

### **4.1.5 Layout Perusahaan**

Bila ditinjau secara umum, tujuan utama dari tata letak pabrik ialah mengatur area kerja dan segala fasilitas produksi agar tercipta suasana kerja yang aman dan nyaman. Adapun bentuk layout PD Selaras Toys sebagai berikut :



**Gambar 4.2 Layout PD Selaras Toys**

## **4.2 Bidang Pemasaran**

Pemasaran merupakan salah satu dari kegiatan – kegiatan pokok yang dilakukan oleh para pengusaha dalam usahanya untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya, untuk berkembang, dan mendapatkan laba. Berhasil tidaknya dalam pencapaian tujuan bisnis tergantung pada keahlian dibidang pemasaran, produksi, keuangan, maupun bidang lain.

### **4.2.1 Wilayah Pemasaran**

Wilayah Pemasaran yang telah dijangkau oleh PD Selaras Toys meliputi Pulau Jawa, Sumatra dan Bali.

#### **4.2.2 Segmentasi Pasar**

Segmentasi pasar adalah suatu proses membagi pasar ke dalam segmen-segmen pelanggan potensial dengan kesamaan karakteristik yang menunjukkan adanya kesamaan perilaku pembeli dan sebagai suatu proses pembagian pasar keseluruhan menjadi kelompok - kelompok pasar yang terdiri dari orang - orang yang secara relatif memiliki kebutuhan produk yang serupa.

Segmentasi PD Selaras Toys yaitu anak – anak dari usia 3 tahun sampai 17 tahun yang gemar terhadap boneka, dan berjenis kelamin wanita maupun laki – laki.

#### **4.2.3 Promosi**

Promosi/periklanan merupakan proses komunikasi antara penjual dan pembeli yang merupakan usaha untuk mempengaruhi agar pembeli mau membeli barang dan jasa yang ditawarkan serta suatu kegiatan menyampaikan informasi tentang barang dan jasa dengan jalan mengadakan komunikasi yang bersifat membujuk. Kegiatan periklanan juga merupakan salah satu unsur yang penting bagi perusahaan.

Berikut adalah bentuk promosi yang dilakukan oleh PD Selaras Toys :

1. Pameran UKM

PD Selaras Toys rutin dalam mengikuti kegiatan pameran-pameran. Dengan demikian PD Selaras Toys dapat lebih mengenalkan produknya ke masyarakat.

2. Brosur

Dengan rutinnnya PD Selaras Toys mengikuti pameran-pameran UKM untuk memperkenalkan produknya, maka diperlukanlah brosur untuk

memudahkan masyarakat mencari informasi lebih lanjut tentang produk PD Selaras Toys. Biasanya brosur dibagikan pada saat pameran berlangsung.

3. Promosi melalui social media yaitu Website: [www.indoNetwork.com](http://www.indoNetwork.com)  
PD Selaras Toys melakukan promosinya melalui website. Dengan menggunakan website peluang untuk mendapatkan pelanggan lebih besar dikarenakan banyaknya pengguna media social saat ini.

#### 4.2.4 Saluran Distribusi

Saluran distribusi adalah saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan barang sampai ke konsumen (Basu Swasta, 2002, 190). Oleh karena itu, setelah barang selesai dibuat dan siap dipasarkan, tahap berikutnya adalah menentukan metode dan cara yang akan dipakai untuk menyalurkan barang tersebut ke konsumen. PD Selaras Toys menggunakan dua cara untuk mendistribusikan barang kepada konsumen, yaitu dengan menggunakan saluran distribusi langsung dan saluran distribusi melalui pedagang besar dan pengecer. Dapat digambarkan sebagai berikut :

- 1) Saluran Distribusi Langsung

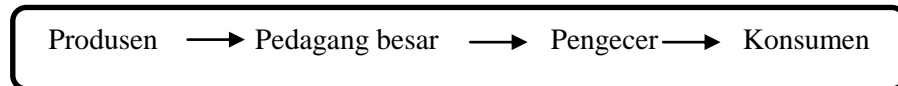


**Gambar 4.3 Saluran Distribusi Langsung**

Saluran distribusi dari produsen ke konsumen merupakan saluran distribusi paling sederhana, dimana produsen menyalurkan barangnya langsung kepada konsumen tanpa menggunakan perantara. Oleh karena itu saluran ini disebut saluran distribusi langsung. PD Selaras Toys memiliki toko sekaligus dijadikan

pabrik untuk memudahkan konsumen dalam membeli boneka dengan jumlah sedikit atau per unit.

## 2) Saluran Distribusi melalui Pedagang Besar dan Pengecer



**Gambar 4.4 Saluran Distribusi Pedagang Besar dan Pengecer**

Saluran distribusi ini banyak digunakan oleh produsen, dan dinamakan saluran distribusi tradisional. Pada jenis saluran distribusi ini, produsen hanya melayani penjualan dalam jumlah besar pada pedagang besar saja dan tidak menjual barang pada pengecer. Pembelian oleh pengecer dilayani oleh pedagang besar dan konsumen dilayani oleh pengecer.

PD Selaras Toys mendistribusikan produk bonekanya kepada pedagang besar di wilayah Jabodetabek dengan biaya distribusi ditanggung oleh perusahaan, sedangkan untuk distribusi wilayah luar Jabodetabek PD Selaras Toys menggunakan jasa pengiriman. Penerapan ini dilakukan perusahaan agar mempermudah konsumen dalam mendapatkan produk.

### **4.2.5 Fungsi Pemasaran**

#### a. Pembelian

Untuk menjalankan fungsi pembelian dalam hal pembelian bahan baku, PD Selaras Toys melakukan pembelian dengan memilih bahan baku yang berkualitas baik dan sesuai standar mutu agar setiap produk yang dihasilkan dapat diterima baik oleh masyarakat dan dapat memenuhi kebutuhan pelanggan. Pembelian bahan baku seperti kapas, kain dan aksesoris – aksesoris boneka yang dibutuhkan.

b. Penjualan

Penjualan yang dilakukan oleh PD Selaras Toys adalah dengan menjual produknya di halaman pabrik yang juga sebagai tempat proses produksi boneka tersebut. Selain itu PD Selaras Toys melayani penjualan dalam jumlah besar, apabila ada pedagang besar yang memesan.

**Tabel 4.1**  
**Biaya Pemasaran Tahun 2013**

No	Keterangan	Tahun 2013	
		budget pemasaran	realisasi budget
I	<b>Biaya transportasi</b>		
	Bahan bakar minyak	Rp 8.500.000	Rp 8.200.000
	Biaya Lain-lain	Rp 200.000	Rp 200.000
	<b>Total biaya transportasi</b>	<b>Rp 8.700.000</b>	<b>Rp 8.400.000</b>
II	<b>Biaya packaging</b>		
	Plastik besar (polyback)	Rp 300.000	Rp 200.000
	<b>Total biaya kemasan dan label</b>	<b>Rp 300.000</b>	<b>Rp 200.000</b>
III	<b>Biaya promosi</b>		
	Pameran	Rp 7.500.000	Rp 7.000.000
	Brosur	Rp 500.000	Rp 500.000
	Website	Rp 2.000.000	Rp 1.900.000
	<b>Total biaya promosi</b>	<b>Rp 10.000.000</b>	<b>Rp 9.400.000</b>
IV	<b>Total biaya pemasaran</b>	<b>Rp 19.000.000</b>	<b>Rp 18.000.000</b>

**Tabel 4.2**  
**Biaya Pemasaran Boneka Tahun 2014**

No	Keterangan	Tahun 2013	
		budget pemasaran	realisasi budget
<b>I</b>	<b>Biaya transportasi</b>		
	Bahan bakar minyak	Rp 8.500.000	Rp 8.200.000
	Biaya Lain-lain	Rp 200.000	Rp 200.000
	Total biaya transportasi	<b>Rp 8.700.000</b>	<b>Rp 8.400.000</b>
<b>II</b>	<b>Biaya packaging</b>		
	Plastik besar (polyback)	Rp 300.000	Rp 200.000
	Total biaya kemasan dan label	<b>Rp 300.000</b>	<b>Rp 200.000</b>
<b>III</b>	<b>Biaya promosi</b>		
	Pameran	Rp 7.500.000	Rp 7.500.000
	Brosur	Rp 550.000	Rp 500.000
	Website	Rp 2.500.000	Rp 1.900.000
	Total biaya promosi	<b>Rp 10.550.000</b>	<b>Rp 9.900.000</b>
<b>IV</b>	<b>Total biaya pemasaran</b>	<b>Rp 19.550.000</b>	<b>Rp 18.500.000</b>

### C. Pengiriman produk

PD Selaras Toys melakukan pengiriman produk di wilayah JABODETABEK secara langsung yang dilakukan oleh karyawan bagian pemasaran (driver) dengan menggunakan mobil box, sedangkan pengiriman produk di luar wilayah JABODETABEK, PD Selaras Toys menggunakan jasa pengiriman. Pengiriman ini dilakukan dengan tujuan untuk memberikan pelayanan yang maksimal kepada masyarakat (konsumen) sehingga menciptakan loyalitas pelanggan (konsumen) terhadap produk ini.



**Gambar 4.5 Mobil yang digunakan untuk pengiriman**

#### D. Penyimpanan produk

Penyimpanan mempunyai peranan penting dalam suatu produksi. Karena dengan adanya penyimpanan, perusahaan akan mempunyai suatu stock produk sehingga jika permintaan akan suatu produk meningkat dan produksi yang dihasilkan kurang mencukupi, maka kekurangan tersebut mampu ditutupi oleh stock yang tersedia. Dimana gudang penyimpanan tersebut terdapat pada lantai 1 dari tempat produksi sehingga memudahkan dalam peletakan produk yang sudah siap jual sehingga lebih cepat dan efisien.



**Gambar 4.6 Ruang Penyimpanan Barang jadi (Gudang)**

#### e). Pembungkusan

Pembungkusan mempunyai peranan penting dalam pemasaran yang dilakukan perusahaan. Karena dengan pembungkusan yang berkualitas maka

dapat meyakinkan konsumen terhadap produk yang dibelinya. PD Selaras Toys dalam hal pembungkusan menggunakan plastik besar (polyback) dan karung besar. Pembungkusan menggunakan polyback dan karung bertujuan untuk menjaga boneka agar tetap terlihat rapih serta memudahkan dalam penghitungan.



**Gambar 4.7 Pembungkusan Boneka**

### **4.3 Bidang Produksi**

#### **4.3.1 Jenis – Jenis Produk**

- Boneka Ukuran S

Boneka ukuran S merupakan boneka dengan ukuran 5-6 inchi atau 12,7-15,24 cm, terbuat dari bahan baku kain rasfur, velboa dan isi boneka kapas. kemudian ditambahkan aksesoris seperti mata kristal untuk mempercantik boneka.



**Gambar 4.8 Boneka Ukuran S Produksi PD Selaras Toys**

- Boneka Ukuran M

Boneka ukuran M merupakan boneka berbentuk hewan berukuran 9-10 inchi atau 22,86-25,4 cm, terbuat dari bahan baku kain yelvo dengan isi boneka dakron asli dan ditambah aksesoris seperti mata, hidung, pita dan baju boneka.



**Gambar 4.9 Boneka Ukuran M Produksi PD Selaras Toys**

- Boneka Ukuran L

Boneka ukuran L merupakan boneka dengan ukuran 14-36 inchi atau 35,56-48,56 cm, yang terbuat dari bahan baku kain yelvo dengan isi boneka kapas dan ditambah aksesoris seperti mata, hidung, pita dan baju boneka.



**Gambar 4.10 Boneka Ukuran L PD Selaras Toys**

#### **4.3.2 Bahan baku dan bahan penolong yang digunakan**

Bahan baku salah satu faktor penting untuk menghasilkan produk yang berkualitas. Berikut Bahan-bahan yang digunakan di PD. Selaras Toys seperti bahan baku, bahan penolong seperti aksesoris-aksesoris yang digunakan.

##### **1. Kain (kulit boneka)**

- Bahan rasfur, yaitu bahan yang bulunya panjang. Harga bahan rasfur ini lebih mahal. Makin panjang bulunya makin mahal harganya. Warnanya yang ada umumnya soft, jadi kurang variatif pilihannya.



**Gambar 4.11 Kain Rasfur**

- Bahan yelvo, bahan ini berbulu pendek tapi saat diraba terasa lebih halus, lebih lembut di tangan. Oleh karenanya harga yelvo termasuk yang mahal juga. Bahannya juga lebih melar jadi lebih susah untuk dijahit. Tidak semua penjahit bisa menjahit bahan yelvo.



**Gambar 4.12 Kain Yelvo**

- Bahan velboa, bahan ini lebih murah dari bahan rasfur dan yelvo. Pilihan warnanya juga banyak. Bahan ini berbulu lebih pendek.



**Gambar 4.13 Kain Velboa**

2. Isi boneka

Isi boneka yang digunakan adalah jenis kapas yang harganya kisaran 20.000/kg.



**Gambar 4.14 Kapas (Isi Boneka)**

3. Assesoris

Berupa hidung, mata, dan pita.



**Gambar 4.15 Aksesoris**

**Tabel 4.3 Kebutuhan Bahan Baku Tahun 2013-2014**

Boneka Ukuran S								
Tahun	produksi	Bahan baku (Velboa)		Kapas dibutuhkan 0,2 kg		Benang		Total
		8	Rp 17.500	0,2	Rp 18.000	0,03	Rp 5.000	
2013	78000	9750	Rp 170.625.000	15600	Rp 280.800.000	2340	Rp 11.700.000	Rp463.125.000
2014	93600	11700	Rp 204.750.000	18720	Rp 336.960.000	2808	Rp 14.040.000	Rp555.750.000

**Sumber: diolah dari hasil wawancara**

Keterangan :

Pembelian Bahan Baku S

Kain = 1 yard = 8 boneka

Kapas yang dibutuhkan 0.20 kg

Benang yang dibutuhkan perunitnya 0.03 gulung

- **Tahun 2013**

Kain = 78000 Unit : 8 = 9750 yard  
 = 9750 yard \* Rp 17.500  
 = Rp 170.625.000

Kapas = 78000 Unit \*0.20 Kg =15600 Kg  
 = 15600 Kg \* Rp 18.000  
 = Rp 280.800.000

Benang = 78000 Unit \* 0.03 gulung = 2340 gulung  
 = 2340 gulung \* Rp 5.000  
 = Rp 11.700.000

- **Tahun 2014**

Kain = 93600 Unit : 8 = 11700 yard  
 = 11700 yard \* Rp 17.500  
 = Rp 204.750.000

Kapas = 93600 Unit \*0.20 Kg = 18720 Kg  
 = 18720 Kg \* Rp 18.000  
 = Rp 336.960.000

$$\begin{aligned} \text{Benang} &= 93600 \text{ Unit} * 0.03 \text{ gulung} = 2808 \text{ gulung} \\ &= 2808 \text{ gulung} * \text{Rp } 5.000 \\ &= \text{Rp } 14.040.000 \end{aligned}$$

**Tabel 4.4 Kebutuhan Bahan Baku Tahun 2013-2014**

Boneka ukuran M								
Tahun	Produksi	Bahan baku (yelvo)		Kapas dibutuhkan 0,4 kg		Benang		Total
		5	Rp 23.000	0,4	Rp 18.000	0,05	Rp 5.000	
2013	54600	10920	Rp 251.160.000	21840	Rp 393.120.000	2730	Rp 13.650.000	Rp 657.930.000
2014	65520	13104	Rp 301.392.000	26208	Rp 471.744.000	3276	Rp 16.380.000	Rp 789.516.000

**Sumber: diolah dari hasil wawancara**

Keterangan :

Pembelian Bahan Baku M

Kain = 1 yard = 5 boneka

Kapas yang dibutuhkan 0.40 kg

Benang yang dibutuhkan perunitnya 0.05 gulung

- **Tahun 2013**

$$\begin{aligned} \text{Kain} &= 54600 \text{ Unit} : 5 = 10920 \text{ yard} \\ &= 10920 \text{ yard} * \text{Rp } 23.000 \\ &= \text{Rp } 251.160.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Kapas} &= 54600 \text{ Unit} * 0.40 \text{ Kg} = 21840 \text{ Kg} \\ &= 21840 \text{ Kg} * \text{Rp } 18.000 \\ &= \text{Rp } 393.120.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Benang} &= 54600 \text{ Unit} * 0.05 \text{ gulung} = 2730 \text{ gulung} \\ &= 2730 \text{ gulung} * \text{Rp } 5.000 \\ &= \text{Rp } 13.650.000 \end{aligned}$$

- **Tahun 2014**

Kain = 65520 Unit : 5 = 13104 yard  
 = 13104 yard \* Rp 23.000  
 = Rp 301.392.000

Kapas = 65520 Unit \* 0.40 Kg = 26208 Kg  
 = 26208 Kg \* Rp 18.000  
 = Rp 471.744.000

Benang = 65520 Unit \* 0.05 gulung = 3276 gulung  
 = 3276 gulung \* Rp 5.000  
 = Rp 16.380.000

**Tabel 4.5 Kebutuhan Bahan Baku Tahun 2013 – 2014**

Boneka ukuran L								
Tahun	Produksi	Bahan baku (Rasfur)		Kapas dibutuhkan 0,6 kg		Benang		Total
		3	Rp 32.000	0,6	Rp 18.000	0,07	Rp 5.000	
2013	23400	7800	Rp 249.600.000	14040	Rp 252.720.000	1638	Rp 8.190.000	Rp510.510.000
2014	28080	9360	Rp 299.520.000	16848	Rp 303.264.000	1965,6	Rp 9.828.000	Rp612.612.000

**Sumber : diolah dari hasil wawancara**

Keterangan :

Pembelian Bahan Baku L

Kain = 1 yard = 3 boneka

Kapas yang dibutuhkan 0.60 kg

Benang yang dibutuhkan perunitnya 0.07 gulung

- **Tahun 2013**

Kain = 23400 Unit : 3 = 7800 yard  
 = 7800 yard \* Rp 32.000  
 = Rp 249.600.000

$$\begin{aligned}\text{Kapas} &= 23400 \text{ Unit} * 0.60 \text{ Kg} = 14040 \text{ Kg} \\ &= 14040 \text{ Kg} * \text{Rp } 18.000 \\ &= \text{Rp } 252.720.000\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Benang} &= 23400 \text{ Unit} * 0.07 \text{ gulung} = 1638 \text{ gulung} \\ &= 1638 \text{ gulung} * \text{Rp } 5.000 \\ &= \text{Rp } 8.190.000\end{aligned}$$

- **Tahun 2014**

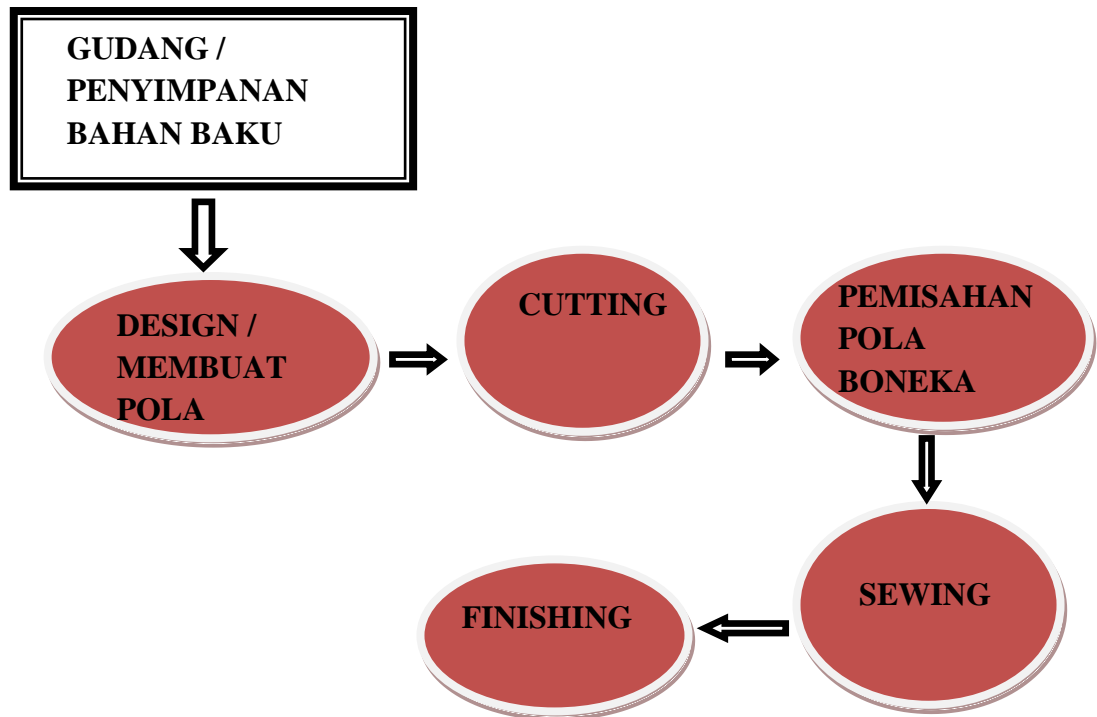
$$\begin{aligned}\text{Kain} &= 28080 \text{ Unit} : 3 = 9360 \text{ yard} \\ &= 9360 \text{ yard} * \text{Rp } 32.000 \\ &= \text{Rp } 299.520.000\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Kapas} &= 28080 \text{ Unit} * 0.60 \text{ Kg} = 16848 \text{ Kg} \\ &= 16848 \text{ Kg} * \text{Rp } 18.000 \\ &= \text{Rp } 303.264.000\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Benang} &= 28080 \text{ Unit} * 0.07 \text{ gulung} = 1965 \text{ gulung} \\ &= 1965 \text{ gulung} * \text{Rp } 5.000 \\ &= \text{Rp } 9.828.000\end{aligned}$$

### **4.3.3 Proses Produksi**

Tahap – tahap proses produksi PD Selaras Toys :



**Gambar 4.16 Diagram Alur Proses**

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

- 1) Proses produksi yang pertama ialah pembuatan pola boneka.

Pembuatan pola ini di kerjakan oleh 1 orang karyawan. Sebelum membuat pola boneka yang diinginkan, terlebih dahulu membuat desain polanya diatas kertas lalu kertas tersebut dibentuk untuk dijadikan pola pada mall. Pada tahapan ini, designer harus menentukan warna dan bahan apa yang akan digunakan dalam produksi boneka.

- 2) Proses produksi yang kedua adalah cutting (pemotongan bahan).

Tahapan cutting dilakukan oleh 3 orang karyawan dan 4 orang karyawan membuat mal. Pada tahapan ini, pola-pola boneka yang sudah dicetak diatas kertas, dicetak ulang diatas mal. Mal adalah alat pencetak pola yang terbuat dari bahan asbes yang diberi aliran listrik, sehingga para pekerja dengan mudah

bisa mencetak pola diatas kain dengan jumlah yang banyak. Dengan alat yang begitu canggih pemotongan dapat di lakukan dengan cepat.

**3) Proses produksi yang ketiga adalah pemisahan pola-pola boneka.**

Pada proses pemisahan pola-pola ini hanya dikerjakan oleh 1 orang karyawan. Pada tahapan ini, pola-pola boneka yang sudah dicetak, dipisahkan satu persatu dari kain dan dikumpulkan pada bagian pola masing-masing.

**4) Proses produksi yang keempat adalah sewing (penjahitan).**

Sewing (penjahitan) di kerjakan oleh 26 orang karyawan. Setelah dari bagian pemisahan pola-pola boneka, selanjutnya ke bagian sewing (penjahitan boneka). Pada bagian sewing (penjahitan) karyawan harus tahu dimana letak bertemunya bagian-bagian setiap boneka, agar dapat menjadi boneka yang cocok dan banyak diminati konsumen.

**5) Proses produksi yang kelima adalah finishing**

Pada proses finishing dikerjakan oleh 5 orang karyawan. Pada tahap ini menambahkan aksesoris, pengisian kapas kedalam jahitan boneka, berat boneka ditimbang untuk menentukan jumlah kapas yang dimasukkan agar bentuk boneka sesuai (tidak terlalu kempes dan tidak terlalu padat) serta merapikan bentuk dan jahitan boneka, selanjutnya melakukan pengecekan dan pengemasan boneka kedalam polybag dan karung.

#### **4.3.4 Peralatan**

**TABEL 4.6  
MESIN DAN PERALATAN**

<b>NO</b>	<b>Nama</b>	<b>Jenis mesin dan peralatan</b>	<b>Jumlah</b>
1	Mesin	a. Mesin jahit	26
		b. Mesin potong	3
		c. Mesin isi kapas	1

2	Peralatan	a. Jarum	2 lusin
		b. Timbangan	2
		c. Palu	5
		d. Gunting	35
		e. Penggaris besi	2

#### 4.3.5 Rincian Mesin

Selaras Toys memakai tiga jenis mesin, mesin-mesin yang digunakan untuk pembuatan boneka sebagai berikut:

a) Mesin jahit

Berjumlah 26 mesin jahit yang digunakan PD Selaras Toys. Mesin ini digunakan untuk menyatukan potongan - potongan pola boneka.



**Gambar 4.17 Mesin Jahit**

b) Mesin potong

Mesin potong yang digunakan PD Selaras Toys berjumlah 3 buah, mesin ini dinamakan regulator, sedangkan alat untuk mencetak kainnya disebut asbes (Mal) yang sudah dibentuk sesuai dengan kebutuhan boneka.



**Gambar 4.18 Mesin Potong**

c) Mesin isi kapas

Selaras Toys menggunakan 1 mesin pengisi kapas. Kapas digunakan untuk mengisi boneka.



**Gambar 4.19 Mesin Pengisi Kapas**

#### **4.3.6 Biaya Produksi**

Biaya-biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi yaitu :

1) Biaya Bahan Baku dan Bahan Penolong

untuk membuat produk boneka, perusahaan memerlukan kain ( kulit boneka) yaitu kain yelvo, kain rasfur, kain velboa dan lain – lain. Bahan baku yang lainnya terdiri dari benang yang digunakan untuk menjahit boneka dan isi boneka yaitu kapas. Selain bahan baku tersebut bahan penolong juga diperlukan untuk proses produksi, bahan tersebut diantaranya berupa aksesoris yang terdiri dari hidung, mata, pita.

2) Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya tenaga kerja langsung yang dikeluarkan perusahaan selama periode 2013 - 2014 sebagai berikut :

**Tabel 4. 7 Upah Tenaga Kerja Langsung**

<b>Tahun 2013</b>	
a. Upah tenaga kerja langsung	Rp432.000.000
<b>Tahun 2014</b>	
Upah tenaga kerja langsung	Rp432.000.000

**Sumber: diolah dari hasil wawancara**

3) Biaya Overhead Pabrik

Biaya Overhead pabrik adalah biaya selain bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung.

**Tabel 4.8 BOP Variabel Tahun 2013**

<b>BOP Variabel Tahun 2013</b>			
<b>Keterangan</b>	<b>S</b>	<b>M</b>	<b>L</b>
1. Ka. Produksi	Rp 12.000.000	Rp 8.400.000	Rp 3.600.000
2. Biaya Bahan Penolong	Rp 2.787.500	Rp 1.951.250	Rp 836.250
3. Biaya Pemeliharaan	Rp 1.500.000	Rp 1.050.000	Rp 450.000
4. Biaya Telepon	Rp 480.000	Rp 336.000	Rp 144.000

5. Biaya Listrik	Rp 5.100.000	Rp 3.570.000	Rp 1.530.000
<b>Total BOP Variabel</b>	<b>Rp 21.867.500</b>	<b>Rp 15.307.250</b>	<b>Rp 6.560.250</b>

Sumber: diolah dari hasil wawancara

**Tabel 4.9 BOP Variabel Tahun 2014**

<b>BOP Variabel Tahun 2014</b>			
<b>Keterangan</b>	<b>S</b>	<b>M</b>	<b>L</b>
1. Ka. Produksi	Rp 12.000.000	Rp 8.400.000	Rp 3.600.000
2. Biaya Bahan Penolong	Rp 2.875.000	Rp 2.012.500	Rp 862.500
3. Biaya Pemeliharaan	Rp 2.000.000	Rp 1.400.000	Rp 600.000
4. Biaya Telepon	Rp 51.000	Rp 35.700	Rp 15.300
5. Biaya Listrik	Rp 5.400.000	Rp 3.780.000	Rp 1.620.000
<b>Total BOP Variabel</b>	<b>Rp 22.326.000</b>	<b>Rp 15.628.200</b>	<b>Rp 6.697.800</b>

Sumber: diolah dari hasil wawancara

**Tabel 4.10 Biaya Penyusutan PD Selaras Toys**

<b>No</b>	<b>Aktiva</b>	<b>Nilai perolehan</b>	<b>Nilai Sisa</b>	<b>Umur ekonomis</b>	<b>Jumlah</b>
				<b>Ekonomis (Tahun)</b>	
1	Bangunan	Rp 400.000.000	Rp150.000.000	20	Rp 12.500.000
2	Mesin	Rp 50.000.000	Rp 10.000.000	5	Rp 8.000.000
3	Peralatan	Rp 20.000.000	Rp 5.000.000	5	Rp 3.000.000
4	Inventaris Kantor	Rp 9.000.000	Rp 700.000	5	Rp 1.660.000
5	Kendaraan	Rp 110.000.000	Rp 50.000.000	5	Rp 12.000.000
<b>Total Penyusutan</b>					<b>Rp 37.160.000</b>

➤ Penyusutan

a) Bangunan Pabrik

- Nilai Beli = Rp 400.000.000
- Nilai Sisa = Rp 150.000.000
- Umur Ekonomis = 20 Tahun
- Penyusutan / Tahun =  $\frac{\text{Nilai beli} - \text{Nilai sisa}}{\text{Umur Ekonomis}}$

$$= \frac{\text{Rp } 400.000.000 - \text{Rp } 150.000.000}{20 \text{ Tahun}}$$

20 Tahun

$$= \text{Rp } 12.500.000$$

b) Mesin

- Nilai Beli = Rp 50.000.000

- Nilai Sisa = Rp 10.000.000

- Umur Ekonomis = 5 Tahun

- Penyusutan / Tahun =  $\frac{\text{Nilai beli} - \text{Nilai sisa}}{\text{Umur Ekonomis}}$

$$= \frac{\text{Rp } 50.000.000 - \text{Rp } 10.000.000}{5 \text{ Tahun}}$$

5 Tahun

$$= \text{Rp } 8.000.000$$

c) Peralatan

- Nilai Beli = Rp 20.000.000

- Nilai Sisa = Rp 5.000.000

- Umur Ekonomis = 5 Tahun

- Penyusutan / Tahun =  $\frac{\text{Nilai beli} - \text{Nilai sisa}}{\text{Umur Ekonomis}}$

$$= \frac{\text{Rp } 20.000.000 - \text{Rp } 5.000.000}{5 \text{ Tahun}}$$

5 Tahun

$$= \text{Rp } 3.000.000$$

d) Inventaris Kantor

- Nilai Beli = Rp 9.000.000

- Nilai Sisa = Rp 700.000

- Umur Ekonomis = 5 Tahun

$$\begin{aligned}
- \text{ Penyusutan / Tahun} &= \frac{\text{Nilai beli} - \text{Nilai sisa}}{\text{Umur Ekonomis}} \\
&= \frac{\text{Rp } 9.000.000 - \text{Rp } 700.000}{5 \text{ Tahun}} \\
&= \text{Rp } 1.660.000
\end{aligned}$$

e) Kendaraan

$$\begin{aligned}
- \text{ Nilai Beli} &= \text{Rp } 110.000.000 \\
- \text{ Nilai Sisa} &= \text{Rp } 50.000.000 \\
- \text{ Umur Ekonomis} &= 5 \text{ Tahun} \\
- \text{ Penyusutan / Tahun} &= \frac{\text{Nilai beli} - \text{Nilai sisa}}{\text{Umur Ekonomis}} \\
&= \frac{\text{Rp } 110.000.000 - \text{Rp } 50.000.000}{5 \text{ Tahun}} \\
&= \text{Rp } 12.000.000
\end{aligned}$$

#### 4.4 Bidang Personalia

Dalam bidang personalia di perusahaan boneka PD Selaras Toys pengelolaannya dilakukan oleh pemilik perusahaan itu sendiri, karena perusahaan tidak memiliki karyawan khusus yang bertugas menangani bagian personalia.

##### 4.4.1 Ketenagakerjaan

Pekerja / karyawan yang bekerja pada PD Selaras Toys saat ini berjumlah 43 orang, yang terdiri dari 15 orang karyawan pria dan 28 orang karyawan wanita. Pemimpin perusahaan di jabat oleh pemilik perusahaan yaitu Bapak Pariyo, beliau dinilai mampu untuk mengkoordinir seluruh karyawan untuk melakukan pekerjaan sesuai dengan bagian masing-masing agar proses produksi dapat berjalan dengan baik.

Berikut ini adalah jumlah karyawan yang bekerja di Perusahaan PD Selaras Toys beserta dengan jabatan / bagiannya.

**Tabel 4.11**  
**Jumlah Karyawan Dan Jabatan**

NO	Jabatan	Jumlah
1	Manajer Produksi	1 orang
2	Manajer Keuangan	1 orang
3	Bagian Desain	1 orang
4	Pembuat Mal	4 orang
5	Bagian Menjahit	26 orang
6	Bagian Pemotongan Bahan	3 orang
7	Pemisahan pola	1 orang
8	Finishing	5 orang
9	Driver	1 orang
Jumlah		43 orang

#### 4.4.2 Jam Kerja

Jam Kerja pada PD. Selaras Toys adalah sebagai berikut :

Hari Kerja : Senin-Sabtu

Jam kerja : 07.30 – 15.30 WIB

Istirahat : 12.00 – 13.00 WIB

Jam lembur : 15.30 – 18.00 WIB ( Senin – Jumat )

13.00 – 15.30 WIB ( Sabtu )

Hari kerja efektif pada Selaras Toys adalah hari Senin- Sabtu, jam kerja di mulai dari pukul 07.30 – 15.30 dengan 1x waktu istirahat yaitu pukul 12.00 – 13.00 untuk istirahat makan siang + sholat untuk karyawan yang beragama Islam. Sedangkan hari Sabtu jam kerja PD Selaras Toys hanya setengah hari. PD Selaras Toys juga menerapkan waktu lembur ketika pesanan barang meningkat.

#### **4.4.3 Kesejahteraan Karyawan**

Pimpinan PD Selaras Toys dalam mensejahterakan karyawannya terdapat jenis-jenis insentif yang diberikan perusahaan kepada para karyawannya guna meningkatkan semangat dalam bekerja, berikut ini adalah insentif yang diberikan PD Selaras Toys dalam mensejahterakan karyawannya:

- a. Untuk bagian produksi insentif diberikan jika diberlakukan jam lembur, dimana upah lembur Rp. 2.500 per jam. Penambahan jam lembur diberikan jika jumlah permintaan akan boneka meningkat.
- b. Rutin setiap satu tahun sekali yaitu pada saat menjelang Hari Raya idul fitri perusahaan memberikan THR berupa sembako kepada setiap karyawan.
- c. Memberikan santunan berupa dana untuk biaya berobat bila karyawan ada yang sakit.

#### **4.4.4 Perekrutan karyawan**

Perekrutan Karyawan pada PD Selaras Toys dilakukan sendiri oleh pimpinan perusahaan. Karyawan baru yang direkrut umumnya adalah masyarakat sekitar Bantar Gebang. Dalam perekrutan karyawan tidak ada kriteria tertentu untuk menjadi karyawan di PD Selaras Toys, yang terpenting calon karyawan mempunyai motivasi dan tanggung jawab dalam bekerja. Jenis pekerjaan PD Selaras Toys memerlukan keahlian khusus, misalnya menjahit.

#### **4.5 Bidang Keuangan**

Pada dasarnya PD Selaras Toys belum membuat pembukuan yang baik dalam laporan keuangannya. Namun dari hasil wawancara, penulis mencoba membuat laporan keuangan seperti berikut ini:

**Tabel 4.12 Jumlah produksi**

Tahun	Boneka			Total
	S (Unit)	M (Unit)	L (Unit)	
2014	93600	65520	28080	<b>187200</b>

Sumber: PD Selaras Toys

#### 4.5.1 Perhitungan Harga Pokok Penjualan

Pada dasarnya ,perusahaan belum membuat perhitungan harga pokok produksi yang sesuai dengan standar akuntansi yaitu dengan menggunakan metode *full costing*. Berikut ini perhitungan harga pokok penjualan PD Selaras Toys:

**Tabel 4.13 Harga Pokok Penjualan PD Selaras Toys Tahun 2013**

Keterangan	Boneka ukuran S	Boneka ukuran M	Boneka ukuran L	Total biaya
<b>A. Pemakaian Bahan Baku:</b>				
1. Persediaan Awal Bahan Baku	Rp 93.366.000	Rp 132.638.688	Rp 102.918.816	Rp328.923.504
2. Pembelian Bahan Baku	Rp 463.125.000	Rp 657.930.000	Rp 510.510.000	Rp1.631.565.000
3. Persediaan Bahan Baku Tersedia Untuk Produksi	Rp 556.491.000	Rp 790.568.688	Rp 613.428.816	Rp1.960.488.504
4. Persediaan Akhir Bahan Baku	Rp 98.034.300	Rp 139.270.622	Rp 108.064.757	Rp 345.369.679
<b>Total Pemakaian Bahan Baku (A)</b>	<b>Rp 458.456.700</b>	<b>Rp 651.298.066</b>	<b>Rp 505.364.059</b>	<b>Rp1.615.118.825</b>
<b>B. Biaya Pekerja Langsung (B)</b>	<b>Rp 216.000.000</b>	<b>Rp 151.200.000</b>	<b>Rp 64.800.000</b>	<b>Rp 432.000.000</b>
<b>C. Biaya Overhead Pabrik</b>				
1.Gaji Ka. Produksi	Rp 12.000.000	Rp 8.400.000	Rp 3.600.000	Rp 24.000.000
2.Biaya listrik	Rp 3.400.000	Rp 2.380.000	Rp 1.020.000	Rp 6.800.000
3.Biaya Telepon	Rp 300.000	Rp 210.000	Rp 90.000	Rp 600.000
4.Biaya Pemeliharaan mesin	Rp 1.500.000	Rp 1.050.000	Rp 450.000	Rp 3.000.000
5.Biaya Bahan Baku Penolong	Rp 2.787.500	Rp 1.951.250	Rp 836.250	Rp 5.575.000
<b>Total BOP (C)</b>	<b>Rp 19.987.500</b>	<b>Rp 13.991.250</b>	<b>Rp 5.996.250</b>	<b>Rp 39.975.000</b>
<b>Harga Pokok Produksi (A+B+C)</b>	<b>Rp 694.444.200</b>	<b>Rp816.489.316</b>	<b>Rp 576.160.309</b>	<b>Rp2.087.093.825</b>
1. Persediaan Awal Barang Jadi	Rp 9.095.000	Rp 10.094.000	Rp 16.372.000	Rp 35.561.000
2. Barang Jadi Siap Dijual (D)	Rp 703.539.200	Rp 826.583.316	Rp 592.532.309	Rp2.122.654.825
3. Persediaan Akhir Barang Jadi (E)	Rp 10.004.500	Rp 11.103.400	Rp 18.009.200	Rp 39.117.100
<b>Harga Pokok Penjualan (D-E)</b>	<b>Rp 693.534.700</b>	<b>Rp815.479.916</b>	<b>Rp 574.523.109</b>	<b>Rp2.083.537.725</b>

**Tabel 4.14 Harga Pokok Penjualan PD Selaras Toys Tahun 2014**

Keterangan	Boneka ukuran S	Boneka ukuran M	Boneka ukuran L	Total biaya
<b>A. Pemakaian Bahan Baku:</b>				
1. Persediaan Awal Bahan Baku	Rp 98.034.300	Rp 139.270.622	Rp 108.064.757	Rp 345.369.679
2. Pembelian Bahan Baku	Rp 555.750.000	Rp 789.516.000	Rp 612.612.000	Rp1.957.878.000
3. Persediaan Bahan Baku Tersedia Untuk Produksi	Rp 653.784.300	Rp 928.786.622	Rp 720.676.757	Rp2.303.247.679
4. Persediaan Akhir Bahan Baku	Rp 102.936.015	Rp 146.234.154	Rp 113.467.995	Rp 362.638.163
<b>Total Pemakaian Bahan Baku (A)</b>	<b>Rp 550.848.285</b>	<b>Rp 782.552.469</b>	<b>Rp 607.208.762</b>	<b>Rp1.940.609.516</b>
<b>B. Biaya Pekerja Langsung (B)</b>	<b>Rp 216.000.000</b>	<b>Rp 151.200.000</b>	<b>Rp 64.800.000</b>	<b>Rp 432.000.000</b>
<b>C. Biaya Overhead Pabrik</b>				
1. Gaji Ka. Produksi	Rp 12.000.000	Rp 8.400.000	Rp 3.600.000	Rp 24.000.000
2. Biaya listrik	Rp 3.600.000	Rp 2.520.000	Rp 1.080.000	Rp 7.200.000
3. Biaya Telepon	Rp 327.500	Rp 229.250	Rp 98.250	Rp 655.000
4. Biaya Pemeliharaan mesin	Rp 2.000.000	Rp 1.400.000	Rp 600.000	Rp 4.000.000
5. Biaya Bahan Baku Penolong	Rp 2.875.000	Rp 2.012.500	Rp 862.500	Rp 5.750.000
<b>Total BOP (C)</b>	<b>Rp 20.802.500</b>	<b>Rp 14.561.750</b>	<b>Rp 6.240.750</b>	<b>Rp 41.605.000</b>
<b>Harga Pokok Produksi (A+B+C)</b>	<b>Rp 787.650.785</b>	<b>Rp948.314.219</b>	<b>Rp 678.249.512</b>	<b>Rp2.414.214.516</b>
1. Persediaan Awal Barang Jadi	Rp 10.004.500	Rp 11.103.400	Rp 18.009.200	Rp 39.117.100
2. Barang Jadi Siap Dijual (D)	Rp 797.655.285	Rp 959.417.619	Rp 696.258.712	Rp2.453.331.616
3. Persediaan Akhir Barang Jadi (E)	Rp 11.004.950	Rp 12.213.740	Rp 19.810.120	Rp 43.028.810
<b>Harga Pokok Penjualan (D-E)</b>	<b>Rp 786.650.335</b>	<b>Rp947.203.879</b>	<b>Rp 676.448.592</b>	<b>Rp2.410.302.806</b>

**Sumber: dioalah dari hasil wawancara**

Dari data diatas maka dapat diketahui :

1. Perhitungan biaya produksi per unit, dengan rumus :

$$\text{HPP/Unit} = \frac{\text{Total Harga Pokok Produksi}}{\text{Unit Produksi}}$$

Biaya produksi per unit untuk Tahun 2014

**a) Boneka Ukuran S**

$$\begin{aligned} \text{HPP/Unit} &= \frac{\text{Rp } 787.650.785}{93.600 \text{ unit}} \\ &= \text{Rp } 8.415 \end{aligned}$$

**b) Boneka Ukuran M**

$$\begin{aligned} \text{HPP/Unit} &= \frac{\text{Rp } 948.314.219}{65.520 \text{ unit}} \\ &= \text{Rp } 14.474 \end{aligned}$$

**c) Boneka Ukuran L**

$$\begin{aligned} \text{HPP/Unit} &= \frac{\text{Rp } 678.249.512}{28.080 \text{ unit}} \\ &= \text{Rp } 24.154 \end{aligned}$$

Harga jual per unit menurut perusahaan :

Tahun 2014

**a) Boneka Ukuran S**

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual} &= (\text{Harga Produk} \times \text{Laba yang Diharapkan}) + \text{Harga Produk} \\ &= (\text{Rp } 8.415 \times 40\%) + \text{Rp } 8.415 \\ &= \text{Rp } 11.781 \\ &= \text{Rp } \mathbf{11.800} \end{aligned}$$

**b) Boneka Ukuran M**

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual} &= (\text{Harga Produk} \times \text{Laba yang Diharapkan}) + \text{Harga Produk} \\ &= (\text{Rp } 14.474 \times 40\%) + \text{Rp } 14.474 \\ &= \text{Rp } 20.263 \\ &= \text{Rp } \mathbf{20.300} \end{aligned}$$

**c) Boneka Ukuran L**

$$\begin{aligned}\text{Hatga Jual} &= (\text{Harga Produk} \times \text{Laba yang Diharapkan}) + \text{Harga Produk} \\ &= (\text{Rp } 24.154 \times 40\%) + \text{Rp } 24.154 \\ &= \text{Rp } 33.816 \\ &= \text{Rp } \mathbf{33.800}\end{aligned}$$

**Tabel 4.15 Laporan Laba Rugi Perusahaan**

Keterangan	Tahun
	2014
<b>1. Penjualan</b>	
a. Boneka Ukuran S	Rp 1.103.300.000
b. Boneka Ukuran M	Rp 1.329.650.000
c. Boneka Ukuran L	Rp 946.400.000
<b>Total Penjualan</b>	<b>Rp 3.379.350.000</b>
<b>2. Harga Pokok Penjualan</b>	Rp 2.413.349.806
<b>3. Laba Kotor ( 1 - 2 )</b>	<b>Rp 966.000.194</b>
<b>4. Usaha</b>	
a. Gaji Karyawan	Rp 32.400.000
b. Biaya Listrik	Rp 3.600.000
c. Biaya Telepon	Rp 300.000
d. ATK	Rp 300.000
e. Biaya Pemasaran	Rp 18.500.000
f. Biaya Peny Inventaris Kantor	Rp 1.660.000
g. Biaya Peny Kendaraan	Rp 12.000.000
Total Biaya Usaha	Rp 68.760.000
<b>5. Laba Operasi/EBIT ( 3 - 4 )</b>	Rp 897.240.194
<b>6. Biaya Bunga</b>	Rp 42.000.000
<b>7. Laba Sebelum Pajak/EBT ( 5 - 6 )</b>	Rp 855.240.194
<b>8. Pajak(10%)</b>	Rp 85.524.019
<b>9. Laba Bersih/EAT ( 7 - 8 )</b>	<b>Rp 769.716.175</b>

**Sumber : diolah dari hasil wawancara**

Catatan: Biaya bunga didapat karena pada Tahun 2014 perusahaan mempunyai hutang sebesar Rp 300.000.000. Adapun cara perhitungan biaya bunga sebagai berikut:

300.000.000\*14% = 42.000.000

**Tabel 4.16 Laporan Neraca PD Selaras Toys**

Keterangan	Tahun
	2014
<b>AKTIVA</b>	
Kas	Rp 2.279.766.093
Piutang Dagang	Rp 50.010.118
Persediaan Bahan baku	Rp 362.638.163
Persediaan Barang Jadi	Rp 43.028.810
<b>Total Aktiva Lancar</b>	<b>Rp 2.735.443.184</b>
Tanah	Rp 150.000.000
Bangunan	Rp 400.000.000
Akm. Peny. Bangunan	Rp 137.500.000
Nilai Akhir	Rp 262.500.000
Mesin	Rp 50.000.000
Akm. Peny. Mesin	Rp 8.000.000
Nilai Akhir	Rp 42.000.000
Peralatan	Rp 20.000.000
Akm. Peny. Peralatan	Rp 3.000.000
Nilai Akhir	Rp 17.000.000
Inventaris Kantor	Rp 9.000.000
Akm. Peny. Inventaris Kantor	Rp 1.660.000
Nilai Akhir	Rp 7.340.000
Kendaraan	Rp 110.000.000
Akm. Peny. Kendaraan	Rp 12.000.000
Nilai Akhir	Rp 98.000.000
<b>Total Aktiva Tetap Berwujud</b>	<b>Rp 576.840.000</b>
<b>Total Aktiva</b>	<b>Rp 3.312.283.184</b>
<b>PASIVA</b>	
1. Hutang	Rp 300.000.000
2. Modal	Rp 3.012.283.184
<b>Total pasiva</b>	<b>Rp 3.312.283.184</b>

**Tabel 4.17 Harga Pokok Penjualan Tahun 2013**

**Metode Full Costing**

<b>Keterangan</b>	<b>Boneka ukuran S</b>	<b>Boneka ukuran M</b>	<b>Boneka ukuran L</b>	<b>Total biaya</b>
<b>A. Pemakaian Bahan Baku:</b>				
1. Persediaan Awal Bahan Baku	Rp 93.366.000	Rp 132.638.688	Rp 102.918.816	Rp328.923.504
2. Pembelian Bahan Baku	Rp 463.125.000	Rp 657.930.000	Rp 510.510.000	Rp1.631.565.000
3. Persediaan Bahan Baku Tersedia Untuk Produksi	Rp 556.491.000	Rp 790.568.688	Rp 613.428.816	Rp1.960.488.504
4. Persediaan Akhir Bahan Baku	Rp 98.034.300	Rp 139.270.622	Rp 108.064.757	Rp 345.369.679
<b>Total Pemakaian Bahan Baku (A)</b>	<b>Rp458.456.700</b>	<b>Rp651.298.066</b>	<b>Rp505.364.059</b>	<b>Rp1.615.118.825</b>
<b>B. Biaya Pekerja Langsung (B)</b>	<b>Rp216.000.000</b>	<b>Rp151.200.000</b>	<b>Rp 64.800.000</b>	<b>Rp 432.000.000</b>
<b>C. Biaya Overhead Pabrik</b>				
1. Gaji Ka. Produksi	Rp 12.000.000	Rp 8.400.000	Rp 3.600.000	Rp 24.000.000
2. Biaya listrik	Rp 3.400.000	Rp 2.380.000	Rp 1.020.000	Rp 6.800.000
3. Biaya Telepon	Rp 300.000	Rp 210.000	Rp 90.000	Rp 600.000
4. Biaya Pemeliharaan mesin	Rp 1.500.000	Rp 1.050.000	Rp 450.000	Rp 3.000.000
5. Biaya Bahan Baku Penolong	Rp 2.787.500	Rp 1.951.250	Rp 836.250	Rp 5.575.000
<b>Total BOP Variabel</b>	<b>Rp 19.987.500</b>	<b>Rp 13.991.250</b>	<b>Rp 5.996.250</b>	<b>Rp 39.975.000</b>
<b>BOP Tetap</b>				
1. Biaya Peny. Bangunan	Rp 6.250.000	Rp 4.375.000	Rp 1.875.000	Rp 12.500.000
2. Biaya Peny. Mesin	Rp 4.000.000	Rp 2.800.000	Rp 1.200.000	Rp 8.000.000
3. Biaya Peny. Peralatan	Rp 1.500.000	Rp 1.050.000	Rp 450.000	Rp 3.000.000
<b>Total Bop Tetap</b>	<b>Rp 10.250.000</b>	<b>Rp 7.175.000</b>	<b>Rp 3.075.000</b>	<b>Rp 20.500.000</b>
<b>Total BOP (C)</b>	<b>Rp 30.237.500</b>	<b>Rp 21.166.250</b>	<b>Rp 9.071.250</b>	<b>Rp 60.475.000</b>
<b>Harga Pokok Produksi (A+B+C)</b>	<b>Rp704.694.200</b>	<b>Rp823.664.316</b>	<b>Rp579.235.309</b>	<b>Rp2.107.593.825</b>
1. Persediaan Awal Barang Jadi	Rp 9.095.000	Rp 10.094.000	Rp 16.372.000	Rp 35.561.000
2. Barang Jadi Siap Dijual (D)	Rp 713.789.200	Rp 833.758.316	Rp 595.607.309	Rp2.143.154.825
3. Persediaan Akhir Barang Jadi (E)	Rp 10.004.500	Rp 11.103.400	Rp 18.009.200	Rp 39.117.100
<b>Harga Pokok Penjualan (D-E)</b>	<b>Rp703.784.700</b>	<b>Rp822.654.916</b>	<b>Rp577.598.109</b>	<b>Rp2.104.037.725</b>

Sumber : diolah dari hasil wawancara



**Tabel 4.18 Harga Pokok Penjualan Tahun 2014**

**Metode Full Costing**

<b>Keterangan</b>	<b>Boneka ukuran S</b>	<b>Boneka ukuran M</b>	<b>Boneka ukuran L</b>	<b>Total biaya</b>
<b>A. Pemakaian Bahan Baku:</b>				
1. Persediaan Awal Bahan Baku	Rp 98.034.300	Rp 139.270.622	Rp 108.064.757	Rp 345.369.679
2. Pembelian Bahan Baku	Rp 555.750.000	Rp 789.516.000	Rp 612.612.000	Rp 1.957.878.000
3. Persediaan Bahan Baku Tersedia Untuk Produksi	Rp 653.784.300	Rp 928.786.622	Rp 720.676.757	Rp 2.303.247.679
4. Persediaan Akhir Bahan Baku	Rp 102.936.015	Rp 146.234.154	Rp 113.467.995	Rp 362.638.163
<b>Total Pemakaian Bahan Baku (A)</b>	<b>Rp550.848.285</b>	<b>Rp 782.552.469</b>	<b>Rp607.208.762</b>	<b>Rp1.940.609.516</b>
<b>B. Biaya Pekerja Langsung (B)</b>	<b>Rp216.000.000</b>	<b>Rp 151.200.000</b>	<b>Rp 64.800.000</b>	<b>Rp 432.000.000</b>
<b>C. Biaya Overhead Pabrik</b>				
1. Gaji Ka. Produksi	Rp 12.000.000	Rp 8.400.000	Rp 3.600.000	Rp 24.000.000
2. Biaya listrik	Rp 3.600.000	Rp 2.520.000	Rp 1.080.000	Rp 7.200.000
3. Biaya Telepon	Rp 327.500	Rp 229.250	Rp 98.250	Rp 655.000
4. Biaya Pemeliharaan mesin	Rp 2.000.000	Rp 1.400.000	Rp 600.000	Rp 4.000.000
5. Biaya Bahan Baku Penolong	Rp 2.875.000	Rp 2.012.500	Rp 862.500	Rp 5.750.000
<b>Total BOP Variabel</b>	<b>Rp 20.802.500</b>	<b>Rp 14.561.750</b>	<b>Rp 6.240.750</b>	<b>Rp 41.605.000</b>
<b>BOP Tetap</b>				
1. Biaya Peny. Bangunan	Rp 6.250.000	Rp 4.375.000	Rp 1.875.000	Rp 12.500.000
2. Biaya Peny. Mesin	Rp 4.000.000	Rp 2.800.000	Rp 1.200.000	Rp 8.000.000
3. Biaya peny. Peralatan	Rp 1.500.000	Rp 1.050.000	Rp 450.000	Rp 3.000.000
<b>Total BOP Tetap</b>	<b>Rp 10.250.000</b>	<b>Rp 7.175.000</b>	<b>Rp 3.075.000</b>	<b>Rp 20.500.000</b>
<b>Total BOP (C)</b>	<b>Rp 31.052.500</b>	<b>Rp 21.736.750</b>	<b>Rp 9.315.750</b>	<b>Rp 62.105.000</b>
<b>Harga Pokok Produksi (A+B+C)</b>	<b>Rp797.900.785</b>	<b>Rp 955.489.219</b>	<b>Rp681.324.512</b>	<b>Rp2.434.714.516</b>
1. Persediaan Awal Barang Jadi	Rp 10.004.500	Rp 11.103.400	Rp 18.009.200	Rp 39.117.100
2. Barang Jadi Siap Dijual (D)	Rp 807.905.285	Rp 966.592.619	Rp 699.333.712	Rp 2.473.831.616
3. Persediaan Akhir Barang Jadi (E)	Rp 11.004.950	Rp 12.213.740	Rp 19.810.120	Rp 43.028.810
<b>Harga Pokok Penjualan (D-E)</b>	<b>Rp796.900.335</b>	<b>Rp 954.378.879</b>	<b>Rp679.523.592</b>	<b>Rp2.430.802.806</b>

Sumber : diolah dari hasil wawancara

Harga Jual boneka *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing*:

Harga Jual = Taksiran biaya penuh + Laba yang diharapkan
--

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

**Tabel 4.19 Unsur Biaya Penuh dengan Pendekatan *Full Costing* Tahun 2014**

Keterangan	S	M	L	Total
<b>Biaya</b>				
1. Bahan Baku Langsung	Rp 550.848.285	Rp 782.552.469	Rp 607.208.762	Rp 1.940.609.516
2. Tenaga Kerja Langsung	Rp 216.000.000	Rp 151.200.000	Rp 64.800.000	Rp 432.000.000
3. BOP	Rp 31.052.500	Rp 21.736.750	Rp 9.315.750	Rp 62.105.000
<b>Total Biaya Produksi</b>	<b>Rp797.900.785</b>	<b>Rp 955.489.219</b>	<b>Rp681.324.512</b>	Rp 2.434.714.516
Biaya Adm. & Pemasaran				
1. Biaya Pemasaran	Rp 10.360.841	Rp 4.438.692	Rp 3.700.467	Rp 18.500.000
2. Gaji Tenaga Kerja Tak Langsung	Rp 18.145.473	Rp 7.773.709	Rp 6.480.818	Rp 32.400.000
3. ATK	Rp 168.014	Rp 71.979	Rp 60.008	Rp 300.001
<b>Total Biaya Adm. &amp; Pemasaran</b>	<b>Rp 28.674.328</b>	<b>Rp 12.284.380</b>	<b>Rp 10.241.293</b>	Rp 51.200.001
<b>Total Biaya Penuh</b>	<b>Rp826.575.113</b>	<b>Rp 967.773.599</b>	<b>Rp691.565.805</b>	Rp 2.485.914.517

Sumber : diolah dari hasil wawancara

Perhitungan harga jual per unit menggunakan metode *cost plus pricing* adalah sebagai berikut :

Tahun 2014

**a) Boneka Ukuran S**

$$\begin{aligned}
 \text{HPP/Unit} &= \frac{\text{Total biaya penuh}}{\text{Jumlah unit produksi}} \\
 &= \frac{\text{Rp } 826.575.113}{93.600 \text{ unit}} \\
 &= \text{Rp } 8.831
 \end{aligned}$$

**b) Boneka Ukuran M**

$$\begin{aligned} \text{HPP/ Unit} &= \frac{\text{Total biaya penuh}}{\text{Jumlah unit produksi}} \\ &= \frac{\text{Rp } 967.773.599}{65.520 \text{ unit}} \\ &= \text{Rp } 14.771 \end{aligned}$$

**c) Boneka Ukuran L**

$$\begin{aligned} \text{HPP/ Unit} &= \frac{\text{Total biaya penuh}}{\text{Jumlah unit produksi}} \\ &= \frac{\text{Rp } 691.565.805}{28.080 \text{ unit}} \\ &= \text{Rp } 24.628 \end{aligned}$$

Harga Jual dengan metode Cost plus pricing Tahun 2014

$$\text{Harga jual} = (\text{HPP/unit} * \text{laba yang diharapkan}) + \text{HPP/unit}$$

**a) Boneka Ukuran S**

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual} &= (\text{Rp } 8.831 * 40\%) + \text{Rp } 8.831 \\ &= \text{Rp } 12.363 \\ &= \text{Rp } 12.400 \end{aligned}$$

**b) Boneka Ukuran M**

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual} &= (\text{Rp } 14.771 * 40\%) + \text{Rp } 14.771 \\ &= \text{Rp } 20.679 \\ &= \text{Rp } 20.700 \end{aligned}$$

**c) Boneka Ukuran L**

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual} &= ( \text{Rp } 24.628 * 40\% ) + \text{Rp } 24.628 \\ &= \text{Rp } 34.480 \\ &= \text{Rp } 34.500 \end{aligned}$$

**Tabel 4.20 Laporan Laba Rugi *Cost Plus Pricing***

Keterangan	Tahun
	2014
<b>1. Penjualan</b>	
a.Boneka Ukuran S	Rp 1.159.400.000
b.Boneka Ukuran M	Rp 1.355.850.000
c.Boneka Ukuran L	Rp 966.000.000
<b>Total Penjualan</b>	<b>Rp 3.481.250.000</b>
2. Harga Pokok Penjualan	Rp 2.457.129.806
3. Laba Kotor ( 1 -2 )	Rp 1.024.120.194
4. Usaha	
a.Gaji Karyawan	Rp 32.400.000
b.ATK	Rp 300.000
c.Biaya Listrik	Rp 3.600.000
d.Biaya telepon	Rp 326.000
c.Biaya Pemasaran	Rp 18.500.000
e.Biaya Peny Inventaris Kantor	Rp 1.660.000
f.Biaya Peny Kendaraan	Rp 12.000.000
<b>Total Biaya Usaha</b>	<b>Rp 68.786.000</b>
5. Laba Operasi/EBIT ( 3 - 4 )	Rp 955.334.194
6. Biaya Bunga	Rp 42.000.000
7.Laba Sebelum Pajak/EBT ( 5 - 6 )	Rp 913.334.194
8.Pajak(10%)	Rp 91.333.419
<b>9.Laba Bersih/EAT ( 7 - 8 )</b>	<b>Rp 822.000.775</b>

**Sumber : diolah dari hasil wawancara**

Catatan: Biaya bunga didapat karena pada Tahun 2014 perusahaan mempunyai hutang sebesar Rp 300.000.000. Adapun cara perhitungan biaya bunga sebagai berikut:

$$300.000.000 * 14\% = 42.000.000$$

**Tabel 4.21 Laporan Neraca *Cost Plus Pricing***

Keterangan	Tahun	
	2014	
<b>AKTIVA</b>		
Kas	Rp	2.390.023.093
Piutang Dagang	Rp	48.610.718
Persediaan Bahan baku	Rp	362.638.163
Persediaan Barang Jadi	Rp	43.028.810
<b>Total Aktiva Lancar</b>	<b>Rp</b>	<b>2.844.300.784</b>
Tanah	Rp	150.000.000
Bangunan	Rp	400.000.000
Akm. Peny. Bangunan	Rp	137.500.000
Nilai Akhir	Rp	262.500.000
Mesin	Rp	50.000.000
Akm. Peny. Mesin	Rp	8.000.000
Nilai Akhir	Rp	42.000.000
Peralatan	Rp	20.000.000
Akm. Peny. Peralatan	Rp	3.000.000
Nilai Akhir	Rp	17.000.000
Inventaris Kantor	Rp	9.000.000
Akm. Peny. Inventaris Kantor	Rp	1.660.000
Nilai Akhir	Rp	7.340.000
Kendaraan	Rp	110.000.000
Akm. Peny. Kendaraan	Rp	12.000.000
Nilai Akhir	Rp	98.000.000
Total Aktiva Tetap Berwujud	Rp	576.840.000
<b>Total Aktiva</b>	<b>Rp</b>	<b>3.421.140.784</b>
<b>PASIVA</b>		
1.Hutang	Rp	300.000.000
2. Modal	Rp	3.121.140.784
<b>Total pasiva</b>	<b>Rp</b>	<b>3.421.140.784</b>

**Sumber : diolah dari hasil wawancara**

## BAB V

### ANALISA DAN PEMBAHASAN

#### 5.1 Harga Jual Boneka PD Selaras Toys

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

**Tabel 5.1 Harga Jual Boneka Sebelum Menggunakan Metode *Cost Plus Pricing***

Tahun	Ukuran Produk	Harga Jual per Unit	Jumlah Penjualan (Unit)	Total
2014	S	Rp 11.800	93500	Rp 1.103.300.000
	M	Rp 20.300	65500	Rp 1.329.650.000
	L	Rp 33.800	28000	Rp 946.400.000
	<b>Jumlah</b>	<b>Rp 65.900</b>	<b>187000</b>	<b>Rp 3.379.350.000</b>

Sumber : diolah dari hasil wawancara

#### 5.2 Harga Jual Boneka Menggunakan Metode *Cost Plus Pricing*

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

**Tabel 5.2 Harga Jual Boneka Menggunakan Metode *Cost Plus Pricing***

Tahun	Ukuran Produk	Harga Jual per Unit	Jumlah Penjualan (Unit)	Total
2014	S	Rp 12.400	93500	Rp 1.159.400.000
	M	Rp 20.700	65500	Rp 1.355.850.000
	L	Rp 34.500	28000	Rp 966.000.000
	<b>Jumlah</b>	<b>Rp 67.600</b>	<b>187000</b>	<b>Rp 3.481.250.000</b>

### 5.3 Selisih Harga Jual perusahaan dengan Harga Jual *Cost Plus Pricing*

Setelah menghitung harga jual dan menetapkan keuntungan yang diharapkan sebesar 40%, maka selanjutnya adalah menghitung selisih antara harga jual hasil perhitungan perusahaan dengan harga jual *Cost Plus Pricing*, berikut adalah hasilnya :

**Tabel 5.3 Selisih Harga Jual Tahun 2014**

Ukuran Boneka	Harga Jual Perusahaan	Harga Jual <i>Cost Plus Pricing</i>	Selisih Harga Jual
S	Rp 11.800	Rp 12.400	Rp 600
M	Rp 20.300	Rp 20.700	Rp 400
L	Rp 33.800	Rp 34.500	Rp 700

Dari Tabel Selisih Harga Jual menunjukkan adanya perbedaan atas harga jual produk per unit perusahaan dengan perhitungan harga jual produk per unit berdasarkan *Cost Plus Pricing*. Perbedaan tersebut dikarenakan pada perhitungan harga jual perusahaan, biaya penyusutan, biaya pemasaran dan administrasi tidak ikut diperhitungkan, sedangkan perhitungan harga jual *Cost Plus Pricing*, Harga Pokok Produksi ditambah dengan biaya pemasaran dan administrasi, sehingga perhitungan harga jual perusahaan lebih rendah dan Sebaliknya dengan menghitung harga jual boneka berdasarkan *Cost Plus Pricing*, harga jual akan lebih tinggi.

### **5.8 Analisis Perbandingan Harga Jual Menggunakan Metode *Cost Plus Pricing* dengan Harga Jual Perusahaan Sejenis di Wilayah Bekasi**

Berdasarkan hasil perhitungan harga jual dengan menggunakan metode *Cost Plus Pricing*, maka kemudian dapat kita bandingkan dengan harga jual beberapa perusahaan sejenis di wilayah Kota Bekasi seperti Perusahaan Hayashi Toys yang merupakan salah satu pesaing perusahaan PD Selaras Toys:

**Tabel 5.4 Harga Jual Perusahaan Sejenis di Wilayah Bekasi**

<b>Keterangan</b>	<b>S</b>	<b>M</b>	<b>L</b>
Tahun	Rp 12.600	Rp 21.000	Rp 35.000

**Sumber: Hayashi Toys**

## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 6.1 Kesimpulan

1. Penetapan harga jual berdasarkan perhitungan perusahaan adalah :  
Ukuran boneka S = Rp 11.800 per Unit  
Ukuran boneka M = Rp 20.300 per Unit  
Ukuran boneka L = Rp 33.800 per Unit
2. Penetapan harga jual dengan menggunakan *cost plus pricing* pendekatan adalah:  
Ukuran boneka S =Rp 12.400 per Unit  
Ukuran boneka M =RP 20.700 per Unit  
Ukuran boneka L =Rp 34.500 per Unit

#### 6.2 Saran

1. Berdasarkan hasil perhitungan harga jual ternyata terdapat perbedaan antara perhitungan perusahaan dengan *cost plus pricing*, sehubungan dengan hal tersebut untuk penetapan harga jual sebaiknya menggunakan metode perusahaan, namun cara perhitungannya belum memasukkan unsur biaya penyusutan, biaya administrasi dan pemasaran. Hal ini akan mengalami kesulitan secara jangka panjang apabila tidak diadakan perbaikan perhitungan. Kalau menggunakan metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing* maka seluruh biaya yang dikeluarkan telah masuk ke dalam perhitungan harga jual, namun harga jual tersebut berada diatas harga yang dihitung perusahaan, hal ini dapat dilakukan apabila harga pesaing masih berada diatas harga jual yang baru, sehingga untuk menciptakan kuantitas penjualan tetap meningkat, maka diperlukan peningkatan kualitas barang yang diproduksi di masa yang akan datang.

2. Dengan menggunakan metode *cost plus pricing* dapat mengurangi ketidakpastian yang dihadapi oleh pengambil keputusan. Penentuan harga jual umumnya merupakan pengambilan keputusan yang menyangkut masa yang akan datang. Dalam menentukan harga jual menghadapi berbagai faktor yang mengandung banyak ketidakpastian, salah satu informasi yang memberikan kepastian penentu harga jual adalah biaya. Maka sebaiknya seluruh biaya produksi maupun non produksi ikut diperhitungkan dalam menetapkan harga jual, supaya penentu harga jual memiliki dasar untuk menetapkan kebijakan penetapan harga jual dengan aman.

## DAFTAR PUSTAKA

Bustami, Bastian dan Nurlela, 2013. Akuntansi Biaya, Mitra Wacana Media, Jakarta.

Mulyadi, 2012. Akuntansi Biaya, Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN, Yogyakarta.

Munawir, 2002. Analisis Laporan Keuangan. Liberty, Yogyakarta.

Sodikin, Slamet sugiri, 2015. Akuntansi Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN, Yogyakarta.

Sujarweni, Wiratna, 2015. Akuntansi Biaya, Pustaka Baru Press, Yogyakarta.

Sunyoto, Danang, 2013. Ekonomi Manajerial, CAPS (Center for Academic Publishing Service), Jakarta.

Komarudin, 2013. Akuntansi Manajemen, Edisi Revisi, Rajawali pers, Jakarta.

Kotler, Philip, 2009. Manajemen Pemasaran, jilid 2, Erlangga, Jakarta.

