

**PENENTUAN HARGA JUAL DENGAN METODE *COST PLUS*  
*PRICING* PADA CV.NAYA**

**TUGAS AKHIR**

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



**DISUSUN OLEH :**

**NAMA : Karina Rehulina Tarigan**

**NIM : 1711050**

**SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INDUSTRI  
KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN R.I  
JAKARTA  
2015**

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Tugas Akhir ini.

Tujuan dari penyusunan Tugas Akhir ini adalah untuk memenuhi salah satu persyaratan yang tercantum dalam kurikulum program studi D4 Manajemen Bisnis Industri Sekolah Tinggi Manajemen Industri Kementerian Perindustrian R.I, Jakarta. Tugas Akhir ini disusun berdasarkan pengalaman selama melakukan Praktek Kerja Lapangan pada CV. NAYA di Bekasi. Penulis menyadari bahwa penyelesaian Tugas Akhir ini tidak lepas dari dukungan berbagai pihak, oleh karena itu dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih pada :

- Bapak Drs. Achmad Zawawi, MA, MM selaku Ketua Sekolah Tinggi Manajemen Industri, Kementerian Perindustrian RI,
- Bapak Drs. Pasti Immanuel Bangun, MM selaku Ketua Jurusan Manajemen Bisnis Industri, Sekolah Tinggi Manajemen Industri yang telah memberikan motivasi kepada seluruh mahasiswa Manajemen Bisnis Industri.
- Bapak Drs Mulyono, MM selaku Dosen Pembimbing PKL dan Tugas Akhir penulis yang telah memberikan nasehat dan bimbingan selama tugas akhir dengan sabar mengajarkan penulis.
- Kepada kedua orang tua penulis dan keluarga yang tiada hentinya memberikan doa, dan motivasi baik secara moril maupun meteril
- Bapak Armadi dan Ibu Mujiasih selaku pemilik CV. NAYA yang telah memberikan kesempatan pada penulis untuk melakukan Praktek Kerja Lapangan sampai penyelesaian Tugas Akhir serta bantuan lain yang diberikan berupa penyediaan data dan informasi yang diperlukan.
- Douglas George Michael Saragih yang telah memberikan doa, semangat, motivasi yang tiada henti kepada penulis untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini

- Kepada Sahabat-sahabat penulis Dwi Putrinta, Joana Puteri Afrianti, yang selalu memberikan semangat,dan dukungan .
- Serta teman-teman kosan tercinta, Efi Listia dan Ayu Rahmawati terima kasih atas kebersamaannya bersama penulis selama menjalankan aktivitas kuliahnya.
- Kepada rekan-rekan seperjuangan Manajemen Bisnis Industri (MBI) 2011 khususnya Lidia Paska,Kartiningsih, Bagus Nandang, Mardiana Ulfah yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
- Kepada organisasi HMMBI, PMK dan Badan Eksekutif Mahasiswa yang telah memberikan motivasi serta pengertiannya kepada penulis untuk menyelesaikan tugas akhir ini.

Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini masih jauh dari sempurna, untuk itu kritik dan saran yang membangun dari pembaca sangat diharapkan. Semoga Tugas Akhir ini bermanfaat bagi mahasiswa Sekolah Tinggi Manajemen Industri, Kementerian Perindustrian RI.

Jakarta, Agustus

2015

Penulis

( Karina Rehulina

Tarigan)

## ABSTRAKSI

CV.NAYA merupakan perusahaan yang bergerak pada industri konfeksi, berdiri pada tahun 2004 yang didirikan oleh pasangan suami istri bernama Bapak Armadi dan Ibu Mujiasih. Salah satu permasalahan yang dihadapi oleh CV.NAYA adalah perhitungan biaya produksi dan non produksi serta penentuan harga jual yang belum mencapai target laba sebesar 20% yang diinginkan oleh perusahaan. Metode *Cost-plus pricing* adalah metode penentuan harga suatu produk atau jasa yang menggunakan biaya langsung, biaya tidak langsung dan biaya tetap, baik yang terkait dengan produksi dan penjualan produk atau jasa maupun yang tidak terkait. Biaya ini dikonversikan kebiaya per unit untuk produk, kemudian suatu persentase yang telah ditentukan terlebih dahulu ditambahkan untuk memberikan suatu margin laba, Dengan menganalisis total biaya yang terdapat dalam produksi konfeksi tersebut, maka perusahaan dapat mengetahui berapa harga jual yang harus diterapkan. Dengan perhitungan *Cost-plus Pricing* dapat diketahui bahwa harga jual untuk konfeksi Jas Polyster, Jas Wool, Safari dan Jaket pada tahun 2012 sebesar Rp.198.844, Rp.512.968, Rp.162.294, Rp.177.699, pada tahun 2013 sebesar Rp.190.524, Rp.494.509, Rp.160.475, Rp.170.791, pada tahun 2014 sebesar Rp.189.000, Rp.470.287, Rp.153.451, Rp.167.979. Laba perusahaan tahun 2012 Rp. 441.987.140, tahun 2013 Rp.535.271.939 dan tahun 2014 sebesar Rp.439.422.454. Adapun selisih harga jual perusahaan dan harga jual *cost-plus pricing* untuk konfeksi Jas Polyster, Jas Wool, Safari dan Jaket pada tahun 2012 sebesar Rp.16.089, Rp.2.582, Rp.25.570, Rp.18.733, pada tahun 2013 sebesar Rp.21.437, Rp.6.499, Rp.25.983, Rp.24.440, pada tahun 2014 sebesar Rp.24.056, Rp.10.072, Rp.27.124, Rp.26.108 Oleh karena itu apabila perusahaan menggunakan harga jual sesuai dengan perhitungan metode *Cost-plus Pricing* maka tujuan perusahaan yaitu menginginkan laba sebesar 20% dapat tercapai.

Kata kunci : Total Biaya Penuh, dan Harga Jual *Cost-plus Pricing*.  
Laba Perusahaan

## Daftar Isi

KATA PENGANTAR.....	2
ABSTRAKSI.....	4
Daftar Isi.....	5
DAFTAR TABEL.....	8
DAFTAR GAMBAR.....	10
BAB I.....	1
PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Permasalahan.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	2
1.3 Batasan Masalah.....	3
1.4 Tujuan Penelitian.....	3
1.5 Manfaat Penelitian.....	4
1.6 Sistematika Penulisan.....	4
BAB II.....	6
LANDASAN TEORI.....	6
2.1 Harga Pokok Produksi.....	6
2.1.1 Pengertian Harga Pokok Produksi.....	6
2.1.2 Tujuan Harga Pokok Produksi.....	6
2.1.3 Metode Penentuan Harga Pokok Produksi.....	9
2.1.4 Perbedaan Metode <i>Full Costing</i> dan Metode <i>Variabel Costing</i> .....	10
2.1.5 Kelebihan dan Kelemahan Metode Full Costing dan Metode Variabel Costing.....	12
2.2 Pengertian Harga.....	14
2.3 Penetapan Harga Jual.....	14
2.3.1 Tujuan Penetapan Harga Jual.....	14
2.3.2 Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Penentuan Harga Jual.....	15
2.3.3. Metode Penentuan Harga Jual Produk.....	16

2.4	Pengertian Laporan Keuangan.....	19
2.5	Bidang Produksi.....	25
2.6	Bidang Personalia .....	27
2.7	Bidang Pemasaran.....	28
BAB III .....		29
METODOLOGI PENELITIAN .....		29
3.1	Jenis Data Yang Dibutuhkan .....	29
3.2	Metode Pengumpulan Data.....	29
3.3	Metode Pengolahan dan Analisis Data .....	31
3.4	Teknik Analisis .....	32
BAB IV .....		33
PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA .....		33
4.1	Profil Perusahaan .....	33
4.1.1	Sejarah Singkat Perusahaan .....	34
4.1.2	Lokasi Perusahaan .....	35
4.1.3	Struktur Organisasi .....	35
4.1.4	Deskripsi Pekerjaan .....	36
4.2	Aspek Pemasaran.....	38
4.2.1.	Fungsi Pemasaran .....	39
4.2.2	Biaya Pemasaran.....	42
4.3	Aspek Produksi.....	43
4.3.1	Produk Konfeksi CV. NAYA .....	43
4.3.2	Proses Produksi.....	48
4.3.3	Layout CV. NAYA .....	52
4.4	Aspek Personalia.....	53
4.4.1	Perekrutan dan Penempatan Karyawan.....	53
4.4.2	Penilaian Kinerja (Evaluasi) .....	54
4.4.3	Kesejahteraan Karyawan .....	54
4.4.4	Pemberhentian Kerja.....	56
4.5	Aspek Keuangan .....	56
4.5.1	Modal Investasi.....	56

4.5.2 Laporan Keuangan.....	59
4.5.3 Penetapan Biaya.....	70
4.5.4 Laporan Laba-rugi setelah menggunakan perhitungan <i>cost-plus pricing</i> .....	97
BAB V .....	99
ANALISA PEMBAHASAN .....	99
5.1 Penentuan Harga Jual Konfeksi Berdasarkan Perhitungan Perusahaan CV.NAYA....	99
5.2 Penentuan Harga Jual Konfeksi Berdasarkan Perhitungan Metode <i>Cost-plus Pricing</i> .....	101
5.3 Perbedaan Harga Jual Perusahaan dan Harga Jual Berdasarkan Perhitungan Metode <i>Cost-plus Pricing</i> .....	102
5.4 Analisis Perbandingan Harga Jual Menggunakan Metode Cost-Plus Pricing dengan Harga Jual Perusahaan Sejenis di Wilayah Bekasi.....	104
BAB VI.....	105
KESIMPULAN DAN SARAN .....	105
6.1 Kesimpulan .....	105
6.2 Saran .....	107
DAFTAR PUSTAKA.....	108
LAMPIRAN .....	109

## DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Contoh Format Laba/Rugi .....	21
Tabel 2. 2 Contoh Format Neraca.....	25
Tabel 4. 1 Biaya Pemasaran .....	42
Tabel 4. 2 Data Penjualan Konfeksi CV. NAYA .....	42
Tabel 4. 3 Daftar Mesin dan Peralatan.....	47
Tabel 4. 4 Daftar Tenaga Kerja.....	53
Tabel 4. 5 Daftar Tenaga Kerja Produksi .....	54
Tabel 4.6 Data Upah Karyawan produksi.....	55
Tabel 4. 7 Data Investasi CV.NAYA.....	56
Tabel 4.8 Penyusutan CV.NAYA .....	58
Tabel 4. 9 Penetapan Harga Pokok Produksi tahun 2012 CV.NAYA.....	59
Tabel 4. 10 Penetapan Harga Pokok Produksi tahun 2013 CV.NAYA.....	62
Tabel 4. 11 Penetapan Harga Pokok Produksi Tahun 2014 CV.NAYA .....	65
Tabel 4. 12 Laporan Laba Rugi CV.NAYA Tahun 2012-2014.....	68
Tabel 4. 13 Laporan Neraca CV.NAYA tahun 2012-2014.....	69
Tabel 4.14 Jumlah Produksi.....	70
Tabel 4. 15 Pembelian Bahan Baku Utama .....	71
Tabel 4. 16 Biaya Bahan Baku Penolong Tahun 2012 - 2014.....	73
Tabel 4. 17 Biaya Tenaga Kerja Langsung.....	75
Tabel 4. 18 Biaya Overhead Pabrik Variabel Tahun 2012 - 2014.....	84
Tabel 4. 19 Rincian biaya penyusutan .....	88
Tabel 4. 20 Biaya Overhead Pabrik Tetap tahun 2012-2014.....	88
Tabel 4. 21 Biaya Pemasaran tahun 2012-2014.....	89
Tabel 4. 22 Biaya Administrasi dan umum tahun 2012-2014 .....	90
Tabel 4. 23 Total Biaya Penuh tahun 2012.....	91
Tabel 4. 24 Total Biaya Penuh tahun 2013.....	92

Tabel 4. 25 Total Biaya Penuh tahun 2014.....	93
Tabel 4. 26 Data Penjualan setelah <i>Cost-plus pricing</i> tahun 2012-2014.....	97
Tabel 4. 27 Laporan Laba Rugi setelah menggunakan perhitungan <i>Cost Plus Pricing</i> tahun 2012-2014 .....	98
Tabel 5. 1 Harga Jual berdasarkan perhitungan perusahaan tahun 2012-2014.....	99
Tabel 5. 2 Harga jual setelah perhitungan dengan menggunakan metode <i>Cost-Plus Pricing</i> tahun 2012-2014 .....	101
Tabel 5. 3 Selisih Harga Jual Perusahaan dan Harga Jual Setelah Perhitungan <i>Cost Plus Pricing</i> tahun 2012-2014 .....	102
Tabel 5. 4 Selisih Penjualan Perusahaan Sebelum dan Sesudah Menggunakan Metode <i>Cost-Plus Pricing</i> .....	103
Tabel 5. 5 Selisih Penjualan dan Total biaya berdasarkan perhitungan CV.NAYA .....	103
Tabel 5. 6 Selisih Penjualan setelah menggunakan Metode <i>Cost-Plus Pricing</i> dengan Total Biaya .....	103
Tabel 5. 7 Harga Jual Konfeksi CV.Agung Tailor tahun 2012-2014 .....	104
Tabel 6. 1 Harga Jual Produk Konfeksi Tahun 2012-2014 Setelah Menggunakan Metode <i>Cost-Plus Pricing</i> .....	105
tabel 6. 2 Perbandingan Harga Jual Berdasarkan Perhitungan Perusahaan dengan Metode <i>Cost-Plus Pricing</i> tahun 2012-2014 .....	106
Tabel 6. 3 Perbandingan Harga Jual <i>Cost-Plus Pricing</i> Perusahaan CV.NAYA dengan CV. Agung Tailor tahun 2012-2014.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Struktur Organisasi.....	36
Gambar 4. 2 Jas Wool.....	43
Gambar 4. 3 Jas Polyster.....	43
Gambar 4. 4 Safari Tangan Panjang .....	44
Gambar 4. 5 Safari Tangan Pendek .....	44
Gambar 4. 6 Jaket .....	45
Gambar 4. 7 Proses Produksi .....	48
Gambar 4.8 Pembuatan Pola.....	49
Gambar 4. 9 Pematangan.....	49
Gambar 4. 10 Proses Menjahit dan Mengobras .....	50
Gambar 4. 11 Proses Menggosok .....	51
Gambar 4. 12 Layout Perusahaan .....	52

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Permasalahan**

Pertumbuhan ekonomi sekarang ini memasuki era globalisasi. Banyak persaingan di dunia usaha untuk merebut dan menguasai pangsa pasar. Untuk dapat bertahan serta dapat berkompetisi dalam persaingan tersebut, suatu perusahaan harus memperhatikan efektifitas serta efisiensi dalam pendayagunaan sumber daya yang dimiliki untuk mencapai tujuan perusahaan yang telah ditetapkan. Terlebih lagi dengan semakin selektifnya konsumen untuk memilih barang yang memiliki mutu yang tinggi dengan harga yang relatif murah. Dalam memasarkan hasil produksi faktor harga memegang peranan penting karena harga jual produk dari suatu perusahaan merupakan indikator yang akan menentukan konsumen untuk membeli atau tidak produk yang ditawarkan. Selain itu harga dari suatu produk juga akan menentukan tingkat penjualan sekaligus dapat dijadikan tolak ukur laku tidaknya suatu barang dipasaran. Perusahaan perlu mempertimbangkan harga jual yang akan ditetapkan akan berpengaruh terhadap besar kecilnya volume penjualan. Untuk itu, suatu perusahaan dituntut untuk mempunyai strategi yang tepat agar mencapai tujuan perusahaan.

Salah satu unsur dalam strategi pemasaran terpadu adalah bauran pemasaran, ini berkaitan dalam menentukan bagaimana perusahaan menyajikan penawaran produk atau jasa pada segmen pasar sasaran. Bauran pemasaran mencakup produk, harga, distribusi, dan promosi. Penentuan harga tidak didasarkan pada perkiraan saja, tetapi dengan perhitungan yang akurat dan teliti. Harga jual harus dapat menutup semua biaya yang dikeluarkan dan harus dapat menghasilkan laba yang diinginkan. Faktor biaya merupakan faktor yang utama dalam menentukan harga jual, karena biaya menggambarkan batas minimum yang harus dipenuhi perusahaan agar tidak mengalami kerugian. Penentuan harga jual ini harus didasarkan pada apa

yang menjadi tujuan perusahaan, setelah diketahui tujuannya kemudian digunakanlah metode yang tepat dan strategi yang tepat berdasarkan situasi daur hidup perusahaan. CV. NAYA merupakan perusahaan yang bergerak dibidang produksi dan penjualan konfeksi Jas,safari dan Jaket pria dewasa. CV. NAYA didirikan oleh pengusaha bernama Pak Armadi dan istrinya ibu Mujiasih. Perusahaan ini beralamatkan di Perum. Villa Bekasi Indah I Blok J No.48 RT/RW 014/012 Kec.Tambun Selatan-Bekasi.

Salah satu permasalahan yang dihadapi CV.NAYA adalah memperhitungkan biaya serta harga jual suatu produk atau pesanan. Dengan menganalisis harga pokok produksi yang terdapat dalam memproduksi konfeksi pria, maka perusahaan dapat mengetahui berapa harga jual yang harus ditetapkan pada setiap produk yang akan dihasilkan dengan menyesuaikan keuntungan yang diharapkan. Dengan berbagai persaingan yang ketat, perusahaan diharuskan untuk memajukan usahanya. Oleh karena itu, CV. NAYA memerlukan tinjauan terhadap analisis perhitungan harga pokok produksi. Karena analisis ini dapat memberikan informasi yang diperlukan manajemen untuk menentukan harga jual yang akan ditetapkan sesuai dengan keuntungan yang diharapkan perusahaan.

Oleh sebab itu, penulis tertarik untuk mengangkat permasalahan di atas dalam sebuah penulisan ilmiah dengan judul “PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI DALAM RANGKA PENENTUAN HARGA JUAL DENGAN METODE *COST PLUS PRICING* PADA CV.NAYA”

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian diatas maka permasalahan pokok yang akan dibahas penulis dalam Tugas Akhir adalah bagaimana penetapan harga jual produk konfeksi pria dengan menggunakan metode *cost-plus pricing* pada perusahaan CV. NAYA di Bekasi.

Adapun permasalahan yang akan dibahas antara lain :

1. Bagaimana penetapan harga pokok produksi?
2. Bagaimana perusahaan CV. NAYA menetapkan harga jual ?
3. Bagaimana menetapkan harga jual dengan metode *cost-plus pricing* ?

4. Apakah ada perbedaan perhitungan harga jual yang diterapkan CV. NAYA dengan perhitungan harga jual menggunakan metode *cost-plus pricing*, manakah yang lebih baik?
5. Pembahasan secara sepintas mengenai aspek produksi, aspek pemasaran, dan aspek personalia.

### **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 CV. NAYA di Tambun Bekasi.
2. Produk yang diteliti adalah produk Jas, Safari dan Jaket di CV. NAYA.
3. Data yang digunakan adalah data perusahaan selama periode tahun 2012-2014.
4. Bagaimana perhitungan harga pokok produksi pada CV. NAYA dengan menghitung biaya produksi secara keseluruhan.
5. Bagaimana menentukan harga jual dengan metode *cost-plus pricing*?
6. Pembahasan secara sepintas mengenai aspek produksi, aspek pemasaran, dan aspek personalia.

### **1.4 Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk :

- Untuk Menetapkan Harga Jual Konfeksi Pria dengan menggunakan metode *cost plus pricing* pada CV. NAYA di Bekasi sesuai dengan keuntungan yang diharapkan perusahaan.
- Untuk mengetahui perbandingan harga jual perhitungan *cost-plus pricing* dengan perhitungan yang dilakukan perusahaan.
- Pembahasan secara sepintas mengenai aspek produksi, aspek pemasaran, dan aspek personalia.

## **1.5 Manfaat Penelitian**

### **a. Bagi Penulis**

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

### **b. Bagi Pemilik Usaha**

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

### **c. Bagi Mahasiswa Lain**

Dapat dijadikan sebagai bahan referensi dalam penelitian yang sejenis.

## **1.6 Sistematika Penulisan**

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

### **BAB I PENDAHULUAN**

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

### **BAB II LANDASAN TEORI**

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

### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

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

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

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

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

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

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

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

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1 Harga Pokok Produksi**

##### **2.1.1 Pengertian Harga Pokok Produksi**

Harga Pokok Produksi (Bastian Bustami & Nurlela), adalah kumpulan biaya produksi yang terdiri dari bahan baku langsung, tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik ditambah persediaan produk dalam proses awal dan dikurang persediaan produk dalam proses akhir.

Harga pokok produksi akan sama dengan biaya produksi apabila tidak ada persediaan produk dalam proses awal dan akhir. Harga pokok produksi terikat pada periode waktu tertentu. Ada pun perhitungan harga pokok produksi, yakni :

- Persediaan awal bahan baku	xxx
- Pembelian bahan baku	<u>xxx</u> +
- Persediaan total bahan baku	xxx
- Persediaan bahan baku akhir	<u>xxx</u> -
- Biaya bahan baku	<b>xxx</b>
- Biaya tenaga kerja langsung	xxx
- Biaya overhead	<u>xxx</u> +
- Biaya Produksi	<b>xxx</b>

##### **2.1.2 Tujuan Harga Pokok Produksi**

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

Dengan laba perusahaan akan memiliki kemampuan untuk berkembang dan tetap mampu mempertahankan eksistensinya sebagai suatu sistem dimasa yang akan datang. Perusahaan yang berhasil dalam mencapai tujuannya dapat diukur dari seberapa besar laba yang diperoleh.

Perhitungan harga pokok produksi bertujuan untuk menentukan besarnya harga pokok yang dikeluarkan untuk produksi perusahaan. Informasi perhitungan akan menyajikan secara total maupun perunit harga pokok produksi.

Tujuan harga pokok produksi (Mulyadi:2009) adalah sebagai berikut :

- a. Menentukan harga jual produk
- b. Untuk memantau realisasi biaya produksi.
- c. Menghitung laba atau rugi periodik.
- d. Menentukan harga pokok produk dalam proses dan produk selesai yang disajikan dalam neraca.

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

**a. Biaya Bahan Baku (BBB)**

Bahan baku merupakan bahan yang membentuk bagian menyeluruh produk jadi. Bahan baku yang diolah dalam perusahaan manufaktur dapat diperoleh dari pembelian lokal, impor, atau dari pengolahan sendiri. Biaya bahan baku langsung adalah semua biaya bahan yang membentuk bagian integral dari barang jadi dan yang dapat dimasukkan langsung dalam kalkulasi biaya produk.

Contoh bahan baku langsung adalah kayu untuk pembuatan meubel dan tanah liat untuk pembuatan genteng. Pertimbangan utama dalam mengelompokkan bahan ke dalam bahan baku langsung adalah kemudahan penelusuran proses pengubahan bahan tersebut sampai menjadi barang jadi. Sebagai contoh, paku untuk membuat peralatan meubel merupakan bagian dari barang jadi, namun agar perhitungan biaya meubel tersebut bisa dilakukan secara cepat, bahan ini dapat diklasifikasikan sebagai bahan baku tidak langsung.

### **b. Biaya Tenaga Kerja Langsung (BTKL)**

Tenaga kerja adalah daya kerja fisik maupun mental yang merupakan sumbangsih manusia untuk menghasilkan suatu produk dan jasa tertentu. Biaya tenaga kerja langsung adalah biaya tenaga yang dapat ditelusuri kepada produk yang dihasilkan, merupakan biaya utama untuk menghasilkan produk dan jasa tertentu, dan secara langsung diidentifikasi kepada produksi.

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

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

- a. Bahan baku penolong, yaitu bahan yang tidak menjadi bagian produk jadi atau bahan yang meskipun menjadi bagian produk jadi tetapi nilainya relatif kecil bila dibandingkan dengan harga pokok produksi tersebut.
- b. Biaya Reparasi dan pemeliharaan, berupa suku cadang (*spareparts*), biaya bahan habis pakai dan harga perolehan jasa dari pihak luar perusahaan untuk keperluan perbaikan dan pemeliharaan mesin-mesin, bangunan pabrik, peralatan, dll.
- c. Biaya tenaga kerja tidak langsung, seperti Upah pengawas, mandor, mekanik, bagian reparasi, dll.
- d. Biaya penyusutan gedung pabrik, biaya penyusutan mesin, dll.

### 2.1.3 Metode Penentuan Harga Pokok Produksi

Metode penentuan harga pokok produksi adalah cara memperhitungkan unsur-unsur biaya kedalam harga pokok produksi, terdapat dua metode, yaitu metode full costing dan metode variable costing. Perbedaan pokok yang ada diantara kedua metode tersebut adalah terletak pada perlakuan terhadap biaya produksi yang berperilaku tetap. Berikut adalah metode penentuan harga pokok produksi menurut (Mulyadi:1993)

#### a. Metode *Full Costing*

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

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

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

#### b. Metode *Variable Costing*

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

Harga pokok produk menurut metode variable costing terdiri dari ;

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

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

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

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

Adapun unsur biaya dalam metode *full costing* terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik baik yang sifatnya tetap maupun variabel. Sedangkan unsur biaya dalam metode *variable costing* terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik yang sifatnya variabel saja dan tidak termasuk biaya overhead pabrik tetap.

Akibat perbedaan tersebut mengakibatkan timbulnya perbedaan lain yaitu :

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

kegiatan. Dengan kata lain biaya periode adalah biaya tetap, baik produksi maupun operasi.

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

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

1. Dalam metode *full costing*, dapat terjadi penundaan sebagian biaya overhead pabrik tetap pada periode berjalan ke periode berikutnya bila tidak semua produk pada periode yang sama.
2. Dalam metode *variable costing* seluruh biaya tetap overhead pabrik telah diperlakukan sebagai beban pada periode berjalan, sehingga tidak terdapat bagian biaya overhead pada tahun berjalan yang dibebankan kepada tahun berikutnya.
3. Jumlah persediaan akhir dalam metode *variable costing* lebih rendah dibanding metode *full costing*. Alasannya adalah dalam *variable costing* hanya biaya produksi variabel yang dapat diperhitungkan sebagai biaya produksi.

4. Laporan laba rugi full costing tidak membedakan antara biaya tetap dan biaya variabel, sehingga tidak cukup memadai untuk analisis hubungan biaya volume dan laba dalam rangka perencanaan dan pengendalian.

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

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

Adapun kelebihan dari metode *variabel costing* adalah :

1. Perencanaan laba jangka pendek

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

2. Pengendalian biaya

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

- a. Biaya yang berperilaku tetap karena kebijakan manajemen (*Discretionary fixed cost*.) Biaya ini dalam jangka pendek dapat dikendalikan, contoh: biaya iklan
- b. Biaya yang timbul dari kepemilikan pabrik ( *Committed fixed cost*)  
.Perilaku biaya ini ditentukan secara jelas dengan cara mengamati biaya

yang tetap jika kegiatan perusahaan dihentikan sama sekali. Biaya ini merupakan biaya yang dikeluarkan yang tidak dapat dikurangi guna mempertahankan kemampuan perusahaan dalam memenuhi tujuan jangka panjang perusahaan. Contoh : biaya depresiasi , biaya sewa , biaya karyawan inti.

### 3. Pengambilan Keputusan

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

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

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

## **2.2 Pengertian Harga**

Penetapan harga tidak hanya sekedar perkiraan saja, tetapi harus dengan perhitungan yang cermat dan teliti yang harus diselesaikan dengan sasaran yang dituju oleh perusahaan. Harga merupakan nilai pengganti suatu barang, untuk itu harga harus disesuaikan dengan kegunaan barang tersebut untuk konsumen. Kebijakan manajemen dalam rangka penetapan harga belum memadai jika hanya ditujukan untuk “mengganti” semua biaya, tetapi juga harus menjamin adanya laba, meskipun keadaan yang dihadapi tidak menguntungkan. Meskipun permintaan dan penawaran biasanya merupakan faktor penentu dalam penetapan harga, namun penetapan harga jual yang menguntungkan juga akan tergantung pada pertimbangan mengenai biaya. Harga jual yang dimaksudkan dalam penelitian ini adalah nilai akhir barang yang merupakan penjumlahan dari biaya-biaya produksi dan biaya lain untuk memproduksi barang ditambah dengan sejumlah keuntungan yang diinginkan.

Definisi harga menurut Basu Swastha (1987 : 4.3) adalah jumlah uang (ditambah beberapa produk kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk dan pelayanannya. Jadi menurut definisi di atas, konsumen membayar tidak hanya untuk mendapatkan produknya saja, tetapi juga pelayanan yang diberikan oleh penjual.

## **2.3 Penetapan Harga Jual**

### **2.3.1 Tujuan Penetapan Harga Jual**

Pada prinsipnya harga jual (Mulyadi:1993) harus dapat menutupi biaya penuh ditambah dengan laba yang wajar. Harga jual sama dengan biaya produksi ditambah Mark-up (yang besarnya sama dengan biaya non produksi ditambah dengan laba yang diharapkan).

Menurut Basu Swastha dan Irawan (1985) pada umumnya penjual mempunyai beberapa tujuan dalam penetapan harga produknya. Tujuan tersebut antara lain :

#### **a. Mendapatkan Laba maksimum**

Dalam praktek, terjadinya harga memang ditentukan oleh penjual dan pembeli. Makin besar daya beli konsumen, semakin besar pula kemungkinan bagi

penjual untuk menetapkan tingkat harga yang lebih tinggi. Dengan demikian penjual mempunyai harapan untuk mendapatkan keuntungan maksimum sesuai dengan kondisi yang ada.

b. Mendapatkan pengembalian investasi yang ditargetkan atau pengembalian pada penjualan bersih

Harga yang dapat dicapai dalam penjualan dimaksudkan pula untuk menutup investasi secara berangsur-angsur. Dana yang dipakai untuk mengembalikan investasi hanya bisa diambil dari laba perusahaan, dan laba hanya bisa diperoleh bilamana harga jual lebih besar dari jumlah biaya seluruhnya.

c. Mencegah atau mengurangi persaingan

Tujuan mencegah atau mengurangi persaingan dapat dilakukan melalui kebijakan harga. Hal ini dapat diketahui bilamana para penjual menawarkan barang dengan harga yang sama. Oleh karena itu persaingan hanya mungkin dilakukan tanpa melalui kebijakan harga, tetapi dengan servis lain. Persaingan seperti ini disebut persaingan bukan harga (*non-price competition*).

d. Mempertahankan atau memperbaiki *market share*

Memperbaiki *market share* hanya mungkin dilaksanakan bilamana kemampuan dan kapasitas produksi perusahaan masih cukup longgar, disamping juga kemampuan dibidang lain seperti bidang pemasaran, keuangan dan sebagainya. Dalam hal ini harga merupakan faktor yang penting. Bagi perusahaan kecil yang mempunyai kemampuan sangat terbatas, biasanya penentuan harga ditujukan untuk sekedar mempertahankan *market share*. Peningkatan *market share* kurang diutamakan, lebih-lebih apabila persaingan sangat ketat.

### **2.3.2 Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Penentuan Harga Jual**

Dalam penentuan harga jual, tidak semua faktor dijadikan dasar dalam penentuan harga jual, tetapi hanya beberapa faktor saja yang perlu dipertimbangkan. Menurut (Basu Swasta dan Irawan:1985), faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual adalah :

- a. Keadaan perekonomian
- b. Permintaan dan penawaran

- c. Persaingan
- d. Biaya
- e. Tujuan perusahaan
- f. Pengawasan pemerintah

### 2.3.3. Metode Penentuan Harga Jual Produk

Dalam keadaan normal, harga jual harus mampu menutup biaya penuh dan menghasilkan laba yang sepadan dengan investasi. Dalam keadaan khusus, harga jual produk tidak dibebani tugas untuk menutup seluruh biaya penuh, setiap harga jual diatas biaya variabel telah memberikan kontribusi dalam menutup biaya tetap. Terdapat 3 metode penentuan harga jual menurut (Mulyadi : 1993) :

#### 1. Penentuan Harga Jual Normal (Normal Pricing)

- *Cost-Plus Pricing*

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

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

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

Sumber : Mulyadi, 1993

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

Taksiran biaya penuh dapat dihitung dengan dua pendekatan yaitu :

- 1) *Full costing* menggunakan taksiran biaya penuh yang dipakai sebagai dasar penentuan harga jual yang terdiri dari biaya – biaya yang bersifat tetap.

Yang merupakan biaya tetap adalah biaya gaji karyawan, biaya administrasi dan umum dan biaya depresiasi.

- 2) Variable costing menggunakan taksiran biaya penuh yang dipakai sebagai dasar penentuan harga jual yang terdiri dari biaya – biaya yang bersifat variabel seperti biaya pemasaran dan biaya perawatan.

Unsur kedua yang perlu diperhatikan dalam penentuan harga jual adalah laba yang diharapkan. Dalam keadaan normal, harga jual harus dapat menutup biaya penuh dan dapat menghasilkan laba yang diharapkan. Laba yang diharapkan dihitung berdasarkan investasi yang ditanamkan untuk menghasilkan produk atau jasa. Untuk memperkirakan berapa laba wajar yang diharapkan, manajer penentu harga jual perlu memperhitungkan :

a) Cost of capital

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

b) Risiko bisnis

Semakin besar risiko bisnis yang dihadapi oleh perusahaan, semakin besar persentase yang ditambahkan pada cost of capital di dalam memperhitungkan laba yang diharapkan.

c) Besarnya capital employed

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

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

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

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

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

Sumber : Mulyadi, 1993

Presentase markup dihitung dengan rumus :

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

Sumber : Mulyadi, 1993

## 2. Penentuan Harga Jual dalam *Cost-type Contract* (*Cost-type Contract Pricing*).

*Cost-type Contract* adalah kontrak pembuatan produk atau jasa yang dimana pihak pembeli setuju untuk membeli produk atau jasa pada harga yang didasarkan pada total biaya yang sesungguhnya dikeluarkan oleh produsen ditambah dengan laba yang dihitung sebesar presentasi tertentu dari total biaya sesungguhnya tersebut. Jika dalam keadaan normal, harga jual produk atau jasa yang akan dijual dimasa yang akan datang ditentukan dengan metode *cost-plus pricing*, berdasarkan taksiran biaya penuh sebagai dasar, dalam *cost-type contract* harga jual yang dibebankan kepada konsumen dihitung berdasarkan biaya penuh sesungguhnya yang telah dikeluarkan untuk memproduksi dan memasarkan produk.

### 3. Penentuan Harga Jual Pesanan Khusus (*Special Order Pricing*).

Pesanan khusus merupakan pesanan yang diterima oleh perusahaan diluar pesanan reguler perusahaan. Biasanya konsumen yang melakukan pesanan khusus ini meminta harga dibawah harga jual normal, bahkan sering kali harga yang diminta oleh konsumen berada dibawah biaya penuh, karena biasanya pesanan khusus mencakup jumlah yang besar. Dalam keadaan seperti ini, yang perlu dipertimbangkan oleh manajer penentu harga jual adalah :

1. Pesanan reguler adalah pesanan yang dibebani tugas untuk menutup seluruh biaya tetap yang akan terjadi dalam tahun anggaran. Dengan demikian jika manajer penentu harga jual yakin bahwa seluruh biaya tetap dalam tahun anggaran akan dapat ditutup oleh pesanan yang reguler, maka pesanan khusus dapat dibebaskan dari kewajiban untuk memberikan kontribusi dalam menutup biaya tetap. Dengan demikian jika misalnya kapasitas produksi belum seluruhnya dipakai, dan masih mampu untuk melayani pesanan khusus, manajer penentu harga jual dapat menerima harga jual yang berada dibawah harga jual normal, bahkan dibawah biaya penuh untuk memproduksi dan memasarkan produk.
2. Jika misalnya dengan penerimaan pesanan khusus, perusahaan diperkirakan tidak hanya akan mengeluarkan biaya variabel saja, namun memerlukan biaya tetap, karena harus beroperasi diatas kapasitas yang tersedia, maka harga jual pesanan khusus diatas biaya variabel ditambah dengan kenaikan biaya tetap karena pesanan khusus tersebut.

### **2.4 Pengertian Laporan Keuangan**

Laporan keuangan (Manahan:2005) digunakan untuk berbagai macam tujuan. Setiap penggunaan yang berbeda membutuhkan informasi yang berbeda pula. Informasi yang didasarkan pada analisis keuangan mencakup penilaian keadaan, keuangan korporasi, baik yang telah terlampaui, saat sekarang dan ekspektasi kepada masa yang akan datang. Tujuan analisis ini adalah untuk mengidentifikasi setiap

kelemahan dari keadaan keuangan yang dapat menimbulkan masalah di masa depan dan menentukan setiap kekuatan yang dapat digunakan.

## 1. Jenis Laporan Keuangan

Terdapat dua jenis laporan keuangan utama yang biasanya dipergunakan untuk menyatakan keadaan keuangan suatu korporasi, yaitu seperti diuraikan berikut ini.

### a) 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 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 (2009:128)

#### b) 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

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

- 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

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 pendirian, lisensi dll.

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 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 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 yang ditunjukkan dalam pos modal, surplus, dan laba yang ditahan. 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. 2 Contoh Format Neraca

NERACA  
CV.XXX  
TAHUN 2013

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>

## 2.5 Bidang Produksi

- **Pengertian Produksi**

Secara umum produksi diartikan sebagai suatu kegiatan atau proses yang mentransformasikan masukan (input) menjadi hasil keluaran (output). Pengertian produksi dalam arti luas sebagai kegiatan yang mentransformasikan masukan (input) menjadi keluaran (output), tercakup semua aktivitas atau kegiatan yang menghasilkan barang atau jasa, serta kegiatan-kegiatan lain yang mendukung atau menunjang usaha untuk menghasilkan produk tersebut. Dalam arti sempit pengertian produksi hanya dimaksud sebagai kegiatan yang menghasilkan barang baik barang jadi maupun barang setengah jadi, bahan industri dan suku cadang atau spareparts dan komponen. Dengan pengertian ini, produksi dimaksudkan sebagai

kegiatan pengolahan dalam pabrik. Hasil produksinya dapat berupa barang-barang konsumsi maupun barang-barang industri.

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

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

- **Fungsi Produksi**

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

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

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

- a. Proses pengolahan, merupakan metode atau teknik yang digunakan untuk pengolahan masukan (inputs).
- b. Jasa-jasa penunjang, merupakan sarana yang berupa pengorganisasian yang perlu untuk penetapan teknik dan metode yang akan dijalankan, sehingga proses pengolahan dapat dilaksanakan secara efektif dan efisien.
- c. Perencanaan, merupakan penetapan keterkaitan dan pengorganisasian dari kegiatan produksi dan produksi yang akan dilakukan dalam suatu dasar waktu atau periode tertentu.

- d. Pengendalian atau pengawasan, merupakan fungsi untuk menjamin terlaksananya kegiatan sesuai dengan yang direncanakan, sehingga maksud dan tujuan untuk penggunaan dan pengolahan masukan (inputs) pada kenyataannya dapat dilaksanakan.

## **2.6 Bidang Personalia**

- **Manajemen Sumber Daya Manusia**

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

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

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

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

- **Produktivitas Tenaga Kerja**

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

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

## **2.7 Bidang Pemasaran**

- **Pengertian Pemasaran**

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

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

- **Pengertian Manajemen Pemasaran**

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

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

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

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

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

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

##### **1. Objek Penelitian**

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

##### **2. Data Variabel**

Data yang digunakan dalam penelitian ini berasal dari laporan keuangan CV. NAYA.

##### **3. Teknik Pengumpulan Data/Variabel**

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

Langkah- langkah yang dilakukan yaitu :

###### **a. Penelitian kepustakaan (*library research*)**

Pengumpulan data diambil dari hasil buku-buku bahan kuliah yang memuat teori-teori yang berhubungan dengan teknik dan metode pengendalian kualitas, serta penerapannya dalam perusahaan. Hal ini dilakukan sebagai bekal untuk memperkuat landasan teori dari Tugas Akhir ini.

###### **b. Penelitian lapangan (*field research*)**

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

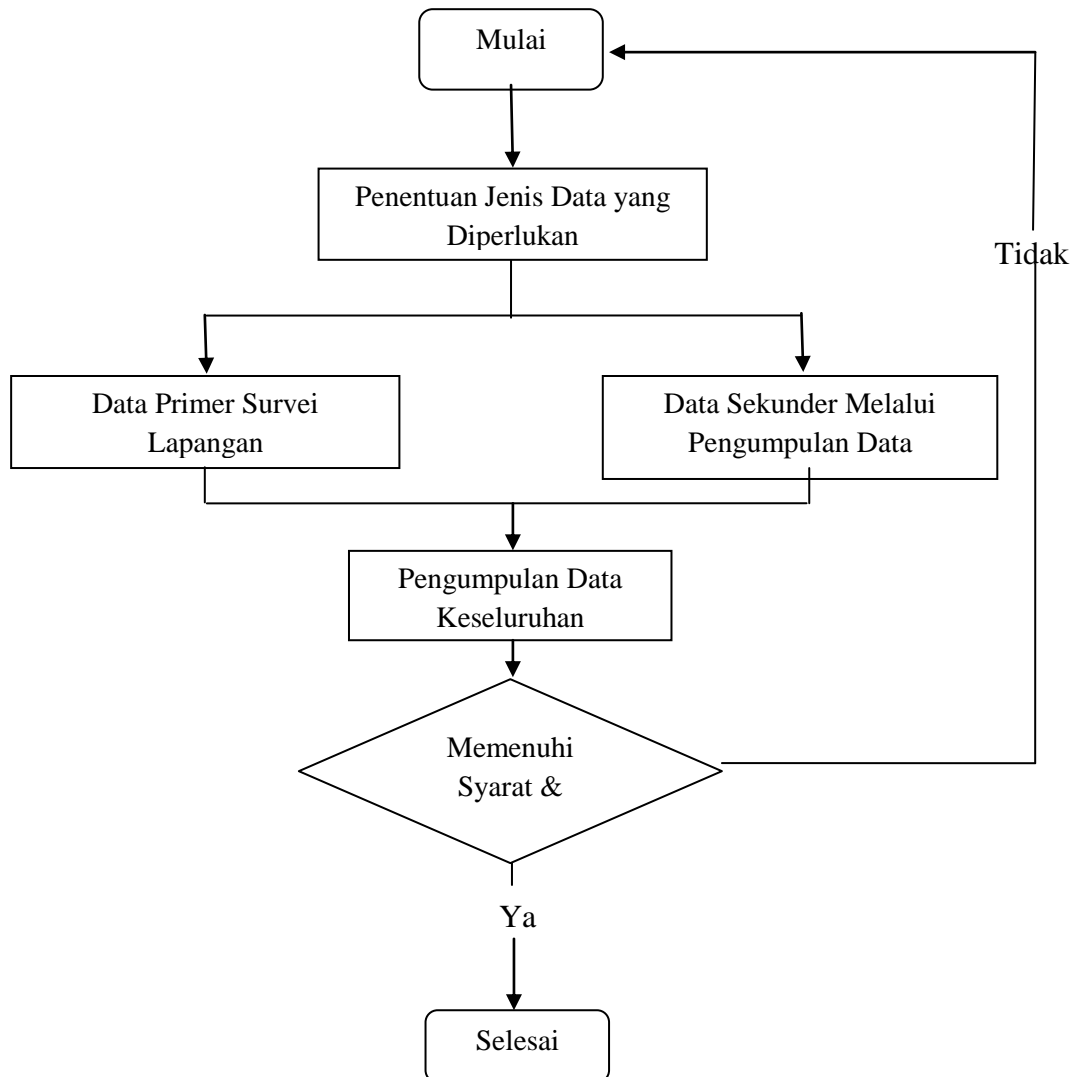
- Wawancara (*Interview*)

Metode ini dilakukan dengan cara mengadakan tanya jawab langsung dengan pihak-pihak terkait untuk mengumpulkan informasi-informasi yang dibutuhkan dalam melengkapi data yang dibutuhkan untuk tugas akhir. Dimana narasumber dari proses wawancara ini adalah pemilik serta karyawan yang terlibat langsung di dalam Perusahaan CV.NAYA.

- Observasi (*observation*)

Metode ini dilakukan dengan cara terjun langsung ke lapangan atau objek yang sedang di teliti untuk mendapatkan data yang diperlukan sebagai bahan masalah kegiatan yang dilakukan oleh penulis pada CV.NAYA.

Gambar 3.2.1 Proses Penelitian



### 3.3 Metode Pengolahan dan Analisis Data

Dalam penelitian ini penulis mengolah data keuangan yang diperoleh ke dalam rincian biaya bahan baku , biaya tenaga kerja langsung , biaya bahan penolong , biaya overhead pabrik dan laopran keuangan ( laporan laba/ rugi) melalui Microsoft Excel dan untuk perhitungan alokasi biaya overhead pabrik produk , penetapan harga jual melalui perhitungan manual.

### 3.4 Teknik Analisis

Dalam penelitian ini rumus yang digunakan oleh penulis yaitu :

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

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

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

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

Sumber : Mulyadi, 1993

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

## **BAB IV**

### **PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA**

#### **4.1 Profil Perusahaan**

Nama perusahaan	: CV.NAYA
Nama pemilik	: Armadi
Tahun berdiri	: 2007
Klasifikasi kelas	: Menengah
Jenis usaha	: Industri konfeksi pria
Daerah kerja	: Kota Bekasi
Alamat/tempat usaha	: Perum. Villa Bekasi Indah I Blok J No.48 RT/RW 014/012  Kec.Tambun Selatan-Bekasi.
Tlp	: (021) 42878859/ 08128093238
Nomor SIUP	: 503/1-270/BPPT/PK-00/II/2014
Nomor TDP	: 100735106696
Nomor NPWP	: 21.071.960.5-435.000
Jumlah pekerja	: 26 orang

#### **VISI**

*“Menciptakan Lapangan Kerja Bagi Masyarakat Dan Berkomitmen  
untuk Memberikan Kepuasan bagi Konsumen”*

#### **MISI**

- Membuka Perusahaan Kecil tapi berkualitas dan bermanfaat bagi masyarakat
- Meningkatkan Mutu produk.
- Membuat inovasi sendiri
- Penyelesaian Order tepat waktu
- Selalu mendengarkan Kritik & Saran dari pelanggan

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

Pak Armadi merupakan seorang penjahit yang berasal dari Solok Sumatera Barat. Pada Tahun 1989 beliau membuka toko jahit konfeksi sederhana di daerah pasar senen. Karena Ketekunan dan kerja keras beliau toko jahit yang diberi nama “Yung Tailor” tersebut pun mengalami peningkatan, pada tahun 2000 Pak Armadi menambah jumlah tokonya menjadi dua dan mengangkat karyawan sebanyak 5 orang.

Pada Tahun 2004 Karena kemajuan dari usaha konfeksinya tersebut pak Armadi mulai membangun sebuah perusahaan perseorangan yang diberi nama “CV.NAYA”, nama ini berasal dari nama puteri pak Armadi yaitu Naya Puspita dan pada saat itu beliau berhasil memiliki 3 outlet di pasar senen. CV. NAYA melepaskan produksi Jas,safari dan jaket dengan merek Yung Tailor.

Pada tahun 2005 untuk memperluas produksi CV.NAYA menerima orderan untuk Jas partai yang digunakan untuk kampanye pemilihan umum. Dari situlah pak Armadi mulai mempromosikan produknya dengan mencantumkan merek YUNG tailor dan nomor telepon miliknya dibalik baju tersebut. Karena produknya mulai dikenal banyak orang Pak Armadi mulai mempromosikan jas,safari dan jaket hasil miliknya sendiri pada acara pameran diberbagai hotel baik di jakarta bahkan hingga ke bali.

Maka dari itu pada tahun 2007 CV. NAYA berhasil memiliki 6 toko di pasar senen jakarta pusat.

Pada tahun 2011 usaha CV.NAYA mengalami penurunan penjualan bahkan kerugian hingga mencapai angka Rp. 2,5 Milyar karena 5 tokonya di pasar Senen mengalami musibah kebakaran. Akan tetapi Pak Armadi tidak putus asa dan mendapat dukungan dari istri dan keluarga untuk optimis membangun kembali usahanya tersebut agar dapat meningkatkan penjualan dan mengembalikan kerugian yang beliau peroleh.

CV.NAYA juga menerima pesanan untuk melayani merek lain untuk di produksi yang biasanya datang dari luar kota. Saat ini CV.NAYA mampu memperluas wilayah pemasaran di jabodetabek ,Jawa, Sumatera, Riau, Pekan Baru, Kalimantan dan Papua.

#### **4.1.2 Lokasi Perusahaan**

CV.NAYA merupakan perusahaan yang berada di Perum. Villa Bekasi Indah I Blok J No.48 RT/RW 014/012 Desa Mangun Jaya Kec. Tambun Selatan-Bekasi.

#### **4.1.3 Struktur Organisasi**

Organisasi (Amirullah Haris Budiyo, 2004) merupakan badan, wadah, tempat dari kumpulan orang – orang yang bekerja sama untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Selain itu, organisasi merupakan suatu struktur fungsi dan sistem kerja sama yang dilakukan berdasarkan aturan dan penjabaran fungsi – fungsi pekerjaan secara formal.

Struktur organisasi yang digunakan dalam perusahaan CV. NAYA adalah jenis organisasi garis, yaitu organisasi yang biasanya digunakan pada lembaga atau perusahaan yang sederhana dan kecil. Hal ini dibutuhkan untuk mengambil tindakan dan keputusan yang cepat. Garis dalam hal ini diartikan sebagai garis atau jalur ke atas dan ke bawah, bukan ke samping. Ke atas sebagai jalur pelaporan tanggung jawab, sedangkan ke bawah adalah sebagai jalur pendelegasian tugas atau wewenang. Jadi fungsi yang dibawah adalah fungsi pertanggung jawaban langsung kepada atasan setingkat lebih tinggi. Ciri – ciri struktur organisasi garis adalah :

- a. Digunakan bagi organisasi yang masih sederhana dan kecil.
- b. Jumlah antar tenaga kerja atau karyawan sudah dapat saling kenal.
- c. Spesialisasi kerja masih belum tinggi .
- d. Digunakan bagi lembaga yang masih membutuhkan keputusan yang cepat.

**Gambar 4.1 Struktur Organisasi**



Sumber : CV. NAYA

#### **4.1.4 Deskripsi Pekerjaan**

Berikut adalah penjelasan atau gambaran mengenai tugas dan tanggung jawab masing- masing bagian di CV. NAYA :

##### **1. Direktur**

Direktur perusahaan merupakan pendiri sekaligus pemilik perusahaan, mempunyai tugas :

- Melaksanakan tugas direksi harian dan kordinasi antara direktur dan bawahannya
- Menentukan kebijakan yang menyangkut keuangan, tata usaha kepegawaian, dan rencana induk perusahaan
- Melakukan pengawasan terhadap setiap kegiatan agar berjalan sesuai dengan program yang telah ditetapkan
- Ikut serta aktif dalam mempromosikan produk perusahaanya
- Menetapkan perencanaan pada masa yang akan datang atau pada jangka waktu yang telah di tentukan
- Melaksanakan tugas lainnya yang berkaitan dengan fungsinya.

## 2. Bidang Administrasi

- Mengatur dan mencatat keluar masuknya uang
- Mencatat data penjualan dan pembelian
- Mencatat dan melaksanakan pembayaran gaji dan upah karyawan
- Membuat laporan keuangan
- Menyiapkan dokumentasi administrasi hubungan kerja
- Menjamin bahwa kegiatan system manajemen mutu ditetapkan, diterapkan dan dipelihara.
- Melaporkan kinerja sistem manajemen mutu dan kebutuhan untuk pengembangannya kepada direktur.
- Mendampingi pemilik perusahaan dalam melakukan pemasaran.

## 3. Bidang Produksi

- Merencanakan alokasi fasilitas dan proses produksi atas order yang masuk
- Merencanakan alokasi fasilitas dan proses produksi atas order yang masuk
- Mengkoordinasikan proses produksi yang berjalan dengan pesanan/order baru
- Menyiapkan kebutuhan sumber daya untuk pelaksanaan produksi
- Menyiapkan jadwal pelaksanaan produksi dan alokasi tenaga kerja
- Memonitor kelancaran pelaksanaan produksi di lapangan
- Melanjutkan atau menghentikan kegiatan proses produksi yang diakibatkan oleh situasi yang tidak terkendali di lokasi atas persetujuan Direktur
- Menetapkan group yang akan melaksanakan proses produksi
- Menetapkan kebutuhan material dan pendukung untuk keperluan proses produksi
- Menambah atau mengurangi alokasi beban kerja operator sesuai dengan perkembangan situasi di lapangan.

#### 4. Bidang Pemasaran

- Merencanakan tentang pemasaran produk
- Melaksanakan rencana-rencana pemasaran,
- Mengkoordinir penentuan harga jual dan sistem promosi,
- Memonitor kebutuhan dan keinginan konsumen,
- Memonitor kondisi pesaing,
- Menganalisa dan mengembangkan strategi pemasaran untuk meningkatkan jumlah pelanggan,
- Menganalisa dan memberikan arah pengembangan desain untuk pengembangan produk sesuai dengan kebutuhan pasar.

### **4.2 Aspek Pemasaran**

#### a). Produk yang Dipasarkan

Produk yang dipasarkan oleh CV. NAYA adalah konfeksi pria yang terdiri dari tiga jenis , yaitu jas, safari dan jaket.

#### b). Wilayah Pemasaran

Wilayah pemasaran yang dilakukan oleh CV. NAYA tidak hanya di sekitar jabodetabek saja tetapi di daerah Jawa, Sumatera, Riau, Pangkal pinang, Kalimantan hingga Papua. CV.NAYA juga membuka outlet atau toko di Pasar Senen Jakarta Pusat untuk memasarkan produknya secara langsung ke konsumen.

#### c). Segmentasi Pasar

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

Untuk segmentasi pasar dari CV. NAYA adalah para pria dewasa yang berumur 20 – 60 tahun. Selain itu konsumen yang menggunakan Safari atau jas biasanya adalah para pria yang bekerja di tempat yang mengharuskan para pekerjanya untuk menggunakan pakaian tersebut ataupun anggota partai politik. Jas juga dapat digunakan sebagai pakaian resmi pada acara yang resmi, dan jaket biasanya digunakan untuk pria yang ingin menggunakan pakaian yang terlihat simpel tetapi resmi pada saat rapat atau acara khusus.

#### d). Saluran Distribusi

Suatu barang tidak bergerak otomatis dari produsen ke konsumen. Oleh karena itu, setelah barang selesai diproduksi dan siap dipasarkan, tahap berikutnya adalah menentukan metode dan cara yang akan dipakai untuk menyalurkan barang tersebut ke pasar.

Saluran distribusi yang digunakan oleh CV. NAYA adalah sebagai berikut :

##### 1. Produsen → Konsumen

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

##### 2. Produsen → Distributor → Pengecer → Konsumen

Produsen hanya melayani penjualan dalam jumlah besar pada perdagangan besar saja dan tidak menjual barang pada pengecer. Pembelian oleh pengecer dilayani oleh pedagang besar dan konsumen dilayani oleh pengecer.

#### **4.2.1. Fungsi Pemasaran**

Fungsi pemasaran adalah kegiatan utama yang khusus dilaksanakan untuk proses pemasaran. Fungsi – fungsi pemasaran yang diterapkan dalam perusahaan ini adalah :

a). Penjualan

Proses penjualan yang dilakukan oleh CV. NAYA adalah dengan menjual produknya langsung ke konsumen di toko yang terletak di pasar Senen Jakarta pusat dan juga dirumahnya sendiri sekaligus menjadi tempat produksi. Selain itu CV. NAYA juga memproduksi konfeksi apabila ada distributor konfeksi yang memesan dalam jumlah yang besar ataupun partai politik untuk para anggotanya. Hal ini dilakukan dengan tujuan untuk memperluas pasar dari produk yang CV. NAYA produksi

b). Periklanan/Promosi

Promosi atau periklanan merupakan upaya untuk memberitahukan atau menawarkan produk atau jasa dengan tujuan menarik calon konsumen untuk membeli atau mengkonsumsinya. Dengan dilakukannya periklanan atau promosi distributor mengharapkan kenaikan angka penjualan. Selain itu dapat memberi dan menyampaikan informasi tentang barang dan jasa dengan jalan mengadakan komunikasi yang bersifat persuasif. Kegiatan ini merupakan salah satu unsur yang penting bagi perusahaan.

Promosi / periklanan yang dilakukan oleh CV. NAYA ini adalah dengan menggunakan brosur dan kartu nama pemilik perusahaan, akses internet dan iklan majalah, serta pameran – pameran yang dilakukan oleh CV. NAYA.

- Brosur dan Kartu Nama

Dalam kegiatan periklanan / promosi yang dilakukan oleh CV. NAYA untuk memperkenalkan produknya kepada para konsumen salah satunya adalah dengan menggunakan brosur atau kartu nama. Kegiatan ini biasanya dilakukan pada saat CV. NAYA mengikuti kegiatan pameran – pameran.

- Akses internet dan majalah

Dengan adanya akses internet ini CV. NAYA memanfaatkannya untuk melakukan kegiatan promosi / periklanan untuk memperkenalkan produknya pada konsumen secara lebih mudah. Hal ini dilakukan karna pada saat ini banyak konsumen yang lebih sering menggunakan atau memanfaatkan internet untuk kegiatan mereka.

CV.NAYA juga memasang iklan melalui media cetak yaitu majalah “Institut Bisnis Nusantara YELLOW PAGES” untuk membantu mempromosikan produk-produknya dan agar memperluas pangsa pasar.

- Pameran

CV. NAYA sering melakukan pameran – pameran UKM yang diadakan oleh beberapa instansi. Dengan melakukan kegiatan promosi / periklanan CV. NAYA dapat memperkenalkan produknya secara lebih umum pada masyarakat.

c). Pengiriman Produk

Produk yang telah siap di jual, maka CV. NAYA akan melakukan pengiriman barang ke tempat penjualan atau toko yang akan dilakukan oleh bagian produksi yang telah ditugaskan. Jika ada distributor yang memesan produk CV. NAYA dalam jumlah besar maka akan di sesuaikan dengan perjanjian awal apakah produk tersebut akan diantarkan atau diambil sendiri oleh distributor tersebut.

d). Penyimpanan

Penyimpanan mempunyai peranan penting dalam suatu produksi. Karena dengan adanya penyimpanan, perusahaan akan mempunyai suatu stok sehingga jika permintaan akan suatu produk meningkat dan produksi yang dihasilkan kurang mencukupi, maka kekurangan tersebut mampu ditutupi oleh stok yang tersedia.

Begitupun hal yang dilakukan oleh CV. NAYA, perusahaan ini melakukan penyimpanan produk untuk mencukupi kekurangan produk jika produksi perusahaan meningkat. Dengan melakukan penyimpanan tersebut perusahaan akan melakukan proses/tahap penyimpanan (penyusunan maupun penempatan) produk dilakukan sesuai dengan standar operasional perusahaan dan dengan tingkat pengawasan yang ketat.

e). Pembungkusan

Pembungkusan mempunyai peranan penting dalam pemasaran yang dilakukan perusahaan. Karena dengan pembungkusan yang berkualitas maka permintaan produk akan meningkat dan dapat meyakinkan konsumen terhadap produk yang dibelinya. Pembungkusan yang dilakukan oleh CV. NAYA menggunakan plastik pembungkus yang berukuran 450x350, dan plastik kecil

berukuran 40x50 agar pakaian tidak mengalami kerusakan pada saat perusahaan melakukan penyimpanan maupun pada saat melakukan pendistribusian.

#### 4.2.2 Biaya Pemasaran

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

Tabel 4. 1 Biaya Pemasaran

No.	Keterangan	Tahun		
		2012	2013	2014
1	Biaya Oprasi mobil			
	a. Bahan Bakar	Rp15.300.000	Rp16.500.000	Rp17.300.000
	b. Service mobil	Rp3.000.000	Rp3.500.000	Rp3.500.000
	<b>Total</b>	<b>Rp18.300.000</b>	<b>Rp20.000.000</b>	<b>Rp20.800.000</b>
2	Biaya Promosi			
	a. Akses Internet	Rp1.200.000	Rp1.300.000	Rp1.300.000
	b. Brosur	Rp500.000	Rp860.000	Rp1.250.000
	c. Kartu Nama	Rp650.000	Rp925.000	Rp725.000
	d. Pameran	Rp2.000.000	Rp2.000.000	Rp2.500.000
	<b>Total</b>	<b>Rp4.350.000</b>	<b>Rp5.085.000</b>	<b>Rp5.770.000</b>
3	Biaya Gaji			
	a. bagian Pemasaran	Rp120.000.000	Rp132.000.000	Rp132.000.000
	b. Sopir	Rp25.500.000	Rp30.000.000	Rp30.000.000
	<b>Total</b>	<b>Rp145.500.000</b>	<b>Rp162.000.000</b>	<b>Rp162.000.000</b>
	<b>Total Biaya Pemasaran</b>	<b>Rp168.150.000</b>	<b>Rp187.085.000</b>	<b>Rp188.570.000</b>

Sumber: CV. NAYA

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

Tabel 4. 2 Data Penjualan Konfeksi CV. NAYA

Jenis Konfeksi	Jumlah Produk (unit)	Harga Jual per Unit (RP)	Total
Jas Polyester	3467	182.802	Rp633.774.534

Jas Wool	870	510.572	Rp444.197.640
Safari	5876	141.089	Rp829.038.964
Jaket	4545	159.002	Rp722.664.090
<b>Total</b>	<b>14758</b>		<b>Rp2.629.675.228</b>
Jas Polyster	3890	200.709	Rp780.758.010
Jas Wool	945	519.762	Rp491.175.090
Safari	6134	166.098	Rp1.018.845.132
Jaket	5120	177.963	Rp911.170.560
<b>Total</b>	<b>16089</b>		<b>Rp3.201.948.792</b>
Jas Polyster	3230	210.515	Rp679.963.450
Jas Wool	847	529.927	Rp448.848.169
Safari	5654	171.877	Rp971.792.558
Jaket	4327	187.429	Rp811.005.283
<b>Total</b>	<b>14058</b>		<b>Rp2.911.609.460</b>

Sumber : CV.NAYA

### 4.3 Aspek Produksi

CV. NAYA memproduksi selama 24 jam, dimana para karyawannya mengerjakan produk sesuai dengan kemampuan mereka masing-masing dalam arti tidak ada pembatasan jam kerja yang di berlakukan dalam perusahaan ini, itu dikarenakan gaji yang mereka terima ditentukan dari hasil kinerja yang mereka hasilkan.

#### 4.3.1 Produk Konfeksi CV. NAYA

CV. NAYA memproduksi 3 jenis pakaian, yaitu

a). Jas

**Gambar 4. 3 Jas Polyster**



**Gambar 4. 2 Jas Wool**



b). Safari

**Gambar 4. 5 Safari Tangan Pendek**



**Gambar 4. 4 Safari Tangan Panjang**



c). Jaket

**Gambar 4. 6 Jaket**



**a) Bahan Baku CV.NAYA**

- Pembuatan Pola (Desain)
  - Kain katun ( Bahan untuk membentuk pola)
  - Karton
  
- Pemotongan
  - Bahan Wol
  - Kain Polister
  
- Jahit
  - Staplek (perekat kerah agar keras)
  - Kain Dormeuil
  - Kain satan
  - Kain Hero
  - Benang Jahit
  
- Gosok
  - Setrika uap
  - Setrika Listrik
  - kofner
  
- Finishing
  - Pading
  - Kancing
  - Plastik pembungkus
  
- Macam-macam lem:
  - Lem Fislin
  - Lem Kofner
  - Lem pelon

## **b) Mesin dan Peralatan**

- *Mesin Jahit Typical*, mesin ini dipergunakan untuk menjahit jahitan mulai dari pola dari potongan kain yang telah dibuat hingga bahan dalam jas yang berupa Pouring. Mesin ini sangat Penting dalam pembuatan jas,safari dan jaket.
- Mesin Obras , mesin ini hanya digunakan untuk merapikan atau mengobras jahitan ataupun benang-benang pada pinggiran jas, seperti pinggiran samping dan ujung lengan tangan agar jahitan lebih rapih dan kuat.
- Mesin Pelubang Kancing, Mesin ini digunakan untuk memberikan lubang pada bagian depan jas,safari maupun jaket agar dapat dikaitkan dengan kancing .
- Setrika listrik , digunakan untuk merapihkan pola yang sudah dibuat sebelum dijahit, menempelkan lem staplek pada bagian kerah dan manset (bagian pergelangan tangan). Selain itu juga digunakan untuk merapihkan jas sebelum finishing.
- Setrika Uap.  
Berbeda dengan setrika listrik, setrika uap ini menggunakan gas dan menguapkan air pada saat akan digunakan. Hal yang tidak bisa dilakukan oleh setrika listrik dapat dilakukan oleh Setrika uap seperti merekatkan lem kofner dari pouring ke kain katun,wol atau polyster pada bagian depan dan belakang jas dan untuk merapihkan atau menggosok safari dan jaket.
- Pensil dan pulpen hitam digunakan untuk membuat pola Kain luar dan pouring dalaman jas sebelum di potong. Sehingga lebih mudah untuk digunting.
- Gunting digunakan untuk menggunting benang, pola kain, pola pouring, menggunting pola perekat dan menggunting bagian-bagian yang tidak rapi. Gunting sangat diperlukan khususnya dibagian pembuatan pola, penjahitan dan penyelesaian.
- Mistar digunakan untuk mengukur pola jas yang akan dibuat. Mistar hanya digunakan pada saat-saat tertentu saja. Sehingga peralatan ini tidak dibutuhkan dalam jumlah yang banyak.

- Meteran berfungsi untuk mengukur pola jas yang akan dibuat dan mengukur bagian badan jas, safari atau jaket. Meteran hanya digunakan pada bagian pembuatan pola konfeksi saja sehingga tidak memerlukan banyak meteran.
- Sekoci berfungsi untuk menampung benang dalam mesin jahit yang akan digunakan pada saat proses menjahit.
- Spul digunakan untuk menggulung benang
- Cok berfungsi untuk menandai pola atau bahan pada saat menjahit.

Tabel 4. 3 Daftar Mesin dan Peralatan

No.	Nama Mesin dan Peralatan	Jumlah
1	Mesin jahit Typical	15
2	Mesin obras	2
3	Mesin Pelubang kancing	1
4	Setrika Listrik	4
5	Setrika Uap	2
6	Pensil dan Pulpen hitam	15
7	Mistar	10
8	Gunting	15
9	Meteran	10
10	Skoci	15
11	Spul	15
12	Cok	15
	<b>Total Mesin dan Peralatan</b>	<b>119</b>

### 4.3.2 Proses Produksi

Gambar 4. 7 Proses Produksi



Sumber : CV. NAYA

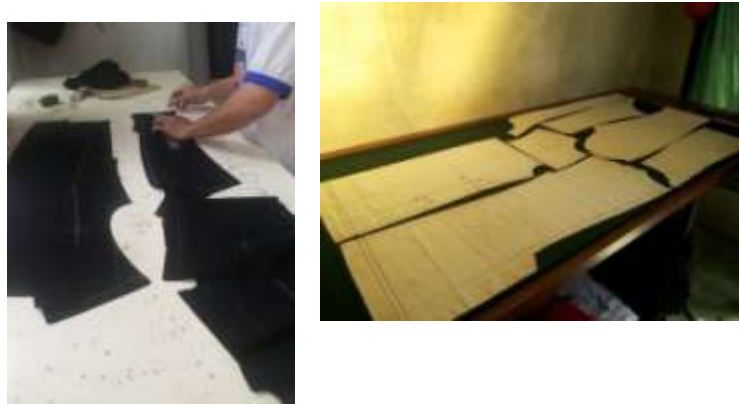
a) Pembuatan Desain

Pembuatan desain merupakan proses produksi pertama dalam pembuatan Jas,Safari dan Jaket di CV. NAYA. Dimana karyawan yang bekerja dalam proses ini bertugas untuk membuat desain – desain terbaru yang akan dipasarkan dan akan di jual kepada konsumen.

b) Pembuatan Pola

Pembuatan Pola merupakan proses produksi ke tiga dalam pembuatan Konfeksi di CV. NAYA, dalam proses ini adalah proses lanjutan dari pembuatan desain yaitu memulai pembuatan pembuatan pola dasar untuk membuat Jas,safari dan jaket. Adapun bahan – bahan dalam pembuatan pola ini adalah kain katun biasa ataupun karton dan biasanya pola dibuat menggunakan pulpen ataupun kapur

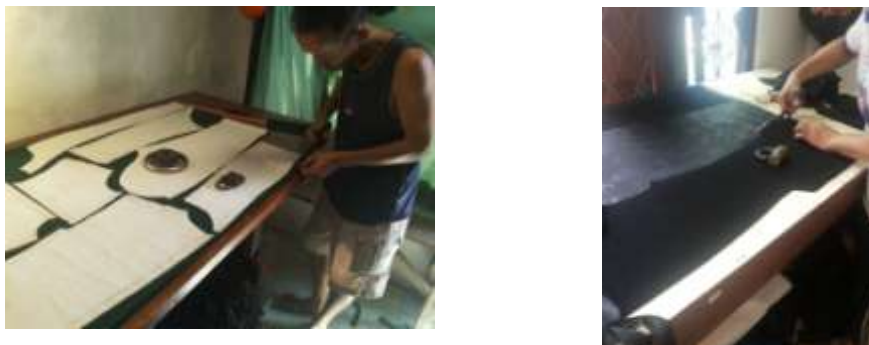
**Gambar 4.8 Pembuatan Pola**



c) Pemotongan

Dalam proses ini, Pemotongan merupakan proses produksi lanjutan dari proses pembuatan pola yaitu menggunting Kain luaran atau bahan baku utama, menggunting kain pouring dan menggunting lem.

**Gambar 4.9 Pemotongan**



d) Jahit

Proses Jahit ini merupakan proses menyambung bahan-bahan yang telah dipotong lalu dibentuk sehingga membentuk suatu jas. CV.NAYA menggunakan bahan untuk Jas, safari dan jaket yakni bahan wool, katun dan polyster lalu bahan pouring yang digunakan untuk dalaman jas yakni dormeuil, satan dan hero. Proses jahit diawali mulai dari bagian tangan, depan, belakang, setelah itu kerah. Untuk merapihkan jahitan atau benang-benang dibagian tertentu seperti pinggiran tangan

dan pinggiran bagian pinggang dan punggung dilakukan pengobrasan dengan menggunakan mesin obras.

**Gambar 4. 10 Proses Menjahit dan Mengobras**



e) Gosok

Gosok merupakan proses lanjutan dari proses jahit, yaitu kegiatan Merapikan pakaian ataupun menghilangkan lipatan yang ada dikain. Menggosok juga berfungsi untuk merekatkan lem kofner antara pouring dengan kain. Alat untuk mengosok yakni setrika uap dan setrika listrik. Setrika uap untu merekatkan lem kofner dan merapikan safari dan jaket, lalu setrika listrik untuk merekatkan lem staplek pada bagian kerah ada keras serta merapihkan jas sebelum dibungkus.

**Gambar 4. 11 Proses Menggosok**



f) Finishing

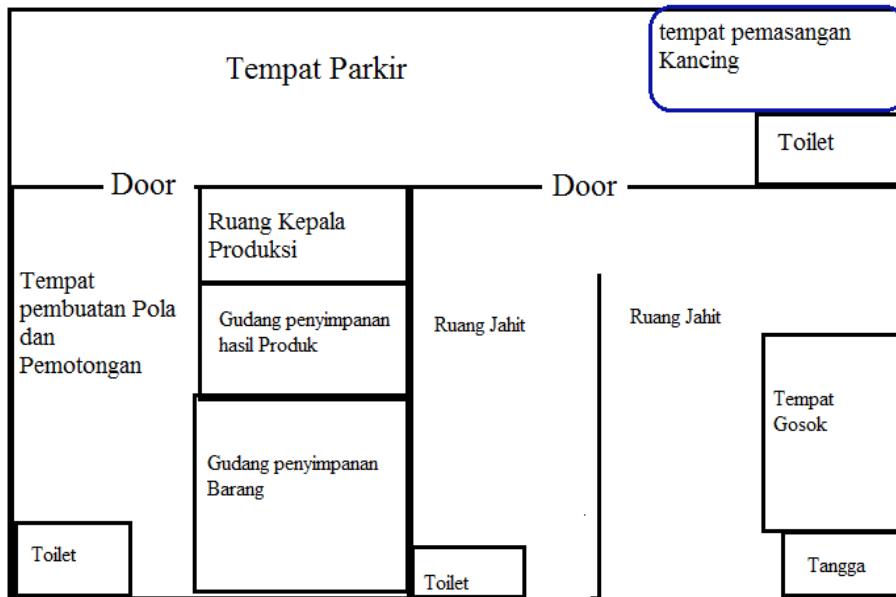
Proses ini merupakan tahap akhir dalam pembuatan Jas di CV. NAYA, kegiatan dalam proses ini adalah merapikan benang benang yang masih belum terlihat rapih, Memasangkan kancing pada bagian depan jas dan pergelangan tangan, lalu dibungkus dengan menggunakan plastik.

Proses finishing ini juga melakukan proses pengepakan ke dalam kardus yang akan di beri label yang dibuat dari mesin label dan siap di kirim pada pemesan dan dijual pada konsumen.

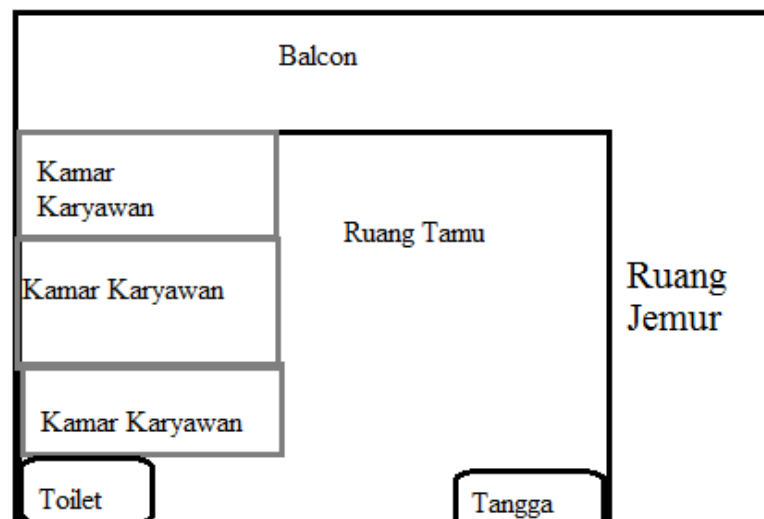
### 4.3.3 Layout CV. NAYA

Gambar 4. 12 Layout Perusahaan

Lantai 1



Lantai 2



Sumber : CV. NAYA

#### 4.4 Aspek Personalia

Dalam pelaksanaannya CV. NAYA dilakukan langsung oleh pemilik perusahaan. Dalam hal ini pemilik mampu melakukan proses analisis jabatan, perekrutan karyawan, penempatan posisi, pemberian kompensasi untuk memotivasi karyawan, hingga pemutusan hubungan kerja.

##### 4.4.1 Perekrutan dan Penempatan Karyawan

Perekrutan karyawan biasanya dilakukan oleh pimpinan (pemilik). Karyawan baru yang direkrut umumnya adalah orang – orang dari daerah tertentu. Dalam melakukan perekrutan biasanya CV. NAYA melakukan percobaan dalam masa kerja dengan waktu tertentu, dan berdasarkan pengalaman yang telah dimiliki oleh calon karyawan tersebut. Adapun rincian tenaga kerja yang terdapat dalam CV. NAYA dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 4. 4 Daftar Tenaga Kerja

No.	Bagian	Jenis Kelamin		Jumlah Karyawan
		Laki – Laki	Perempuan	
1.	Bidang Administrasi	-	1	1 Karyawan
2.	Bidang Produksi	19	2	20 Karyawan
3.	Bidang Pemasaran	4	-	4 Karyawan
4.	Sopir	1	-	1 Karyawan
<b>Total Karyawan</b>				<b>27Karyawan</b>

Sumber : CV. NAYA

Karyawan dalam bidang produksi merupakan jumlah karyawan yang paling banyak. Ini dikarenakan dalam bidang produksi membutuhkan lebih banyak tenaga kerja untuk menyelesaikan target produksi yang ditentukan. Menurut pemilik perusahaan latar belakang pendidikan tidaklah begitu penting, yang terpenting karyawan tersebut memiliki tekad, keyakinan, tanggung jawab dan mau bekerja keras, karena kunci kesuksesan perusahaan tidak terlepas dari hasil kinerja karyawannya.

Tabel 4. 5 Daftar Tenaga Kerja Produksi

No.	Bagian	Jenis Kelamin		Jumlah Karyawan
		Laki – laki	Perempuan	
1.	Kepala Produksi	1	-	1 Karyawan
2.	Pembuatan Pola	2	-	2 Karyawan
3.	Menjahit	15	-	15 Karyawan
4.	Pasang Kancing	-	2	2 Karyawan
5.	Pelubang Kancing	1	-	1 Karyawan
Total Karyawan				21 Karyawan

Sumber : CV. NAYA

#### 4.4.2 Penilaian Kinerja (Evaluasi)

Tujuan evaluasi kinerja perusahaan yaitu untuk menjamin pencapaian sasaran dan tujuan perusahaan dan juga untuk mengetahui posisi perusahaan dan tingkat pencapaian sasaran perusahaan, terutama untuk mengetahui bila terjadi keterlambatan atau penyimpangan, sehingga dapat diperbaiki. Hal ini dilakukan untuk memperkecil kesalahan yang dilakukan oleh karyawan CV.NAYA, khususnya di bagian produksi.

Ada tiga hal yang di perhatikan oleh CV.NAYA, yaitu:

1. Tingkat kedisiplinan karyawan, penilaian dilihat dari keterlambatan dan lama waktu kerja.
2. Tingkat kemampuan karyawan dalam menyelesaikan tugasnya
3. Perilaku-perilaku inovatif dan spontan diluar persyaratan-persyaratan tugas formal untuk meningkatkan efektivitas perusahaan, antara lain dalam bentuk kerjasama, kreatif serta sikap-sikap lain yang menguntungkan perusahaan.

#### 4.4.3 Kesejahteraan Karyawan

Kesejahteraan adalah balas jasa lengkap (materi dan non materi) yang diberikan oleh pihak perusahaan berdasarkan kebijaksanaan.Tujuannya untuk mempertahankan dan memperbaiki kondisi fisik dan mental karyawan agar

produktifitasnya meningkat.CV. NAYA dalam kesejahteraan karyawan dilakukan dengan memberikan gaji yang sesuai dengan hasil produksi dari masing – masing bagian kecuali kepala bagian produksi dan administrasi, serta uang makan setiap minggunya. jika ada karyawan yang terkena musibah atau sakit maka perusahaan akan memberikan dana bantuan sesuai dengan persetujuan pemimpin / pemilik perusahaan.

a) Upah Karyawan

Upah karyawan yang ditentukan di CV. NAYA sesuai dari hasil produksi yang dihasilkan oleh masing masing bagian dan masing – masing karyawan. CV. NAYA biasanya melakukan pemberian gaji pada karyawan setiap minggu. Untuk Kepala Bagian dari produksi ,bagian administrasi, supir dan pemasaran gaji yang diberikan CV. NAYA kisaran Rp.2.000.000 – Rp.4.500.000 dan diberikan setiap bulan. Sedangkan untuk karyawan produksi yang diberikan sesuai dengan hasil, berikut rinciannya :

Tabel 4.6 Data Upah Karyawan produksi

No.	Nama Bagian	Upah per unit (RP)
1.	Pembuatan Pola	3.000
2.	Menjahit	30.000
3.	Pasang Kancing	2.000
4.	Pelubang Kancing	2.000

Sumber: CV. NAYA,diolah

2. Insentif

Di dalam perusahaan CV.NAYA, terdapat jenis-jenis insentif yang diberikan perusahaan kepada para karyawannya guna meningkatkan motivasi dalam bekerja.

Untuk bagian produksi, insentif diberikan jika penjualan meningkat, karena pekerja harus bekerja lebih dari jam produksi dan produk yang dihasilkan harus lebih banyak dari biasanya.

#### 4.4.4 Pemberhentian Kerja

CV.NAYA dalam pemberhentian kerja tidak mengatur atau menggunakan sistem pemberhentian kerja yang berlaku pada perusahaan pada umumnya. Pemberhentian kerja biasanya terjadi karena permintaan dari karyawannya sendiri (dengan alasan yang lebih sering yaitu ingin kembali kekampung halaman) ataupun karyawan yang pulang ke kampung halamannya dan tidak kembali lagi ke CV.NAYA (maka setelah kurang lebih 2 minggu tidak ada kabar, karyawan tersebut dianggap telah keluar).

#### 4.5 Aspek Keuangan

Aspek keuangan ini meliputi penjelasan tentang biaya investasi dan laporan keuangan oleh perusahaan. Pada dasarnya ,perusahaan belum membuat pembukuan yang sesuai dengan standar akuntansi. Data tertulis yang tersedia hanya sebatas data penjualan.

##### 4.5.1 Modal Investasi

Sehubungan dengan rencana bisnis pembuatan konfeksi di perusahaan CV. NAYA, maka perlu melakukan pengeluaran modal investasi untuk keperluan pengadaan alat-alat produksi dan harta tetap yang dimiliki perusahaan. Berikut adalah data investasi yang terdapat pada perusahaan CV.NAYA.

Tabel 4. 7 Data Investasi CV.NAYA

No	Jenis Investasi	Keterangan	Nilai
<b>1</b>	<b>Aktiva Berwujud</b>		
	- Bangunan		Rp 350.000.000
	- Toko		Rp 120.000.000
	Mesin		
	- Mesin Jahit Typical	15 unit	Rp 75.000.000
	- Mesin Obras	2 unit	Rp 8.000.000

	- Mesin Pelubang Kancing	1 unit	Rp	100.000.000
	<b>Total Mesin</b>	<b>18 unit</b>	<b>Rp</b>	<b>183.000.000</b>
	Peralatan			
	- Setrika Listrik	4 unit	Rp	2.800.000
	- Setrika Uap	2 unit	Rp	10.000.000
	- Pensil dan Pulpen hitam	15 unit	Rp	35.000
	- Mistar	10 unit	Rp	100.000
	- Gunting	15 unit	Rp	75.000
	- Meteran	10 unit	Rp	75.000
	- Skoci	15 unit	Rp	80.000
	- Spul	15 unit	Rp	45.000
	- Cok	15 unit	Rp	45.000
	<b>Total Peralatan</b>		<b>Rp</b>	<b>13.255.000</b>
	Inventaris Kantor			
	- Meja	4 unit	Rp	500.000
	- Kursi	10 unit	Rp	525.000
	- Lemari Berkas - Berkas	2 unit	Rp	1.500.000
	- Meja Panjang	2 unit	Rp	250.000
	- Kipas Angin	5 unit	Rp	1.500.000
	- Telepon Rumah	1 unit	Rp	220.000
	- Galon	2 unit	Rp	100.000
	- Dispenser	2 unit	Rp	450.000
	- Televisi	1 unit	Rp	700.000
	<b>Total Inventaris Kantor</b>		<b>Rp</b>	<b>5.745.000</b>
	Kendaraan			
	- Mobil	1 unit	Rp	120.000.000
	<b>Total Kendaraan</b>			
	<b>Total Aktiva Berwujud</b>		<b>Rp</b>	<b>792.000.000</b>
<b>2</b>	<b>Aktiva Tak Berwujud</b>			
	- SIUP	Berkas	Rp	2,000,000
	- TDP	Berkas	Rp	2,000,000
	<b>Total Aktiva Tak Berwujud</b>		<b>Rp</b>	<b>4,000,000</b>
	<b>Total Aktiva</b>		<b>Rp</b>	<b>796.000.000</b>

Sumber : CV. NAYA, diolah

Mesin-mesin atau peralatan dan bangunan serta kendaraan yang digunakan dalam proses produksi ini mengalami penyusutan. Selain harta berwujud dan tidak berwujud pun mengalami penyusutan dan bisa disebut amortasi. Berikut adalah perhitungan penyusutannya.

$$\text{Penyusutan per tahun} = \frac{\text{Nilai beli} - \text{Nilai sisa}}{\text{Umur Ekonomis}}$$

Tabel 4.8 Penyusutan CV.NAYA

No.	Aktiva	Tahun Pembelian	Harga Beli	Nilai Sisa	Nilai Ekonomis	Jumlah Penyusutan
1	Mesin	2010	Rp183.000.000	Rp118.000.000	10Tahun	Rp6.500.000
2	Peralatan	2010	Rp13.255.000	Rp9.435.000	5 Tahun	Rp764.000
3	Bangunan	2004	Rp350.000.000	Rp141.000.000	20 Tahun	Rp10.450.000
4	Toko	2007	Rp120.000.000	Rp65.000.000	10 tahun	Rp5.500.000
5	Mobil	2008	Rp120.000.000	Rp111.800.000	10 Tahun	Rp820.000
6	Inventaris	2010	Rp5.745.000	Rp4.670.000	5 Tahun	Rp215.000
<b>Total Penyusutan</b>						<b>Rp24.249.000</b>

Sumber : Diolah

## 4.5.2 Laporan Keuangan

Tabel 4. 9 Penetapan Harga Pokok Produksi tahun 2012 CV.NAYA

2012	Jenis Produk			
Keterangan	Jas Polyster	Jas Wool	Safari	Jaket
1. Pemakaian bahan baku				
persediaan bahan baku 1 Januari 2012	Rp2.832.000	Rp1.454.000	Rp4.595.000	Rp1.712.000
pembelian bahan baku	Rp232.289.000	Rp93.090.000	Rp393.692.000	Rp304.515.000
Persediaan bahan baku tersedia untuk produksi	Rp235.121.000	Rp94.544.000	Rp398.287.000	Rp306.227.000
persediaan bahan baku 31 Desember 2012	Rp3.568.000	Rp20.881.000	Rp3.849.000	Rp1.400.000
<b>Total pemakaian bahan baku</b>	<b>Rp231.553.000</b>	<b>Rp73.663.000</b>	<b>Rp394.438.000</b>	<b>Rp304.827.000</b>
2. Biaya tenaga kerja langsung				
a. Pembuatan pola	Rp15.390.000	Rp15.390.000	Rp15.390.000	Rp15.390.000
b. Menjahit	Rp153.900.000	Rp153.900.000	Rp153.900.000	Rp153.900.000
c. Pasang kancing	Rp10.260.000	Rp10.260.000	Rp10.260.000	Rp10.260.000
d. Pelubang kancing	Rp10.260.000	Rp10.260.000	Rp10.260.000	Rp10.260.000
<b>Total biaya Tenaga kerja langsung</b>	<b>Rp189.810.000</b>	<b>Rp189.810.000</b>	<b>Rp189.810.000</b>	<b>Rp189.810.000</b>
3. Biaya overhead pabrik				
a. Biaya Bahan penolong	Rp83.462.025	Rp83.462.025	Rp83.462.025	Rp83.462.025
b. Biaya pemeliharaan	Rp1.650.000	Rp1.650.000	Rp1.650.000	Rp1.650.000
c. Biaya Listrik	Rp3.300.000	Rp3.300.000	Rp3.300.000	Rp3.300.000

d. Biaya telepon	Rp1.050.000	Rp1.050.000	Rp1.050.000	Rp1.050.000
e. Biaya air	Rp600.000	Rp600.000	Rp600.000	Rp600.000
f. Penyusutan terhadap fasilitas pabrik	Rp4.293.500	Rp4.293.500	Rp4.293.500	Rp4.293.500
g. Gaji Kepala Produksi	Rp13.500.000	Rp13.500.000	Rp13.500.000	Rp13.500.000
<b>Total biaya overhead pabrik</b>	<b>Rp107.855.525</b>	<b>Rp107.855.525</b>	<b>Rp107.855.525</b>	<b>Rp107.855.525</b>
Total Biaya produksi	Rp529.218.525	Rp371.328.525	Rp692.103.525	Rp602.492.525
Persediaan awal barang dalam proses 1 Januari 2012	Rp2.480.000	Rp3.620.000	Rp1.256.000	Rp1.987.000
	Rp531.698.525	Rp374.948.525	Rp693.359.525	Rp604.479.525
persediaan akhir barang dalam proses 31 Desember 2012	Rp3.536.000	Rp4.784.000	Rp2.496.000	Rp2.260.000
Harga pokok produksi	Rp528.162.525	Rp370.164.525	Rp690.863.525	Rp602.219.525

Sumber : CV.NAYA.diolah.

Harga Jual = (Harga Pokok Produk x Laba yang Diharapkan) + Harga Pokok Produk

a) **Tahun 2012**

❖ Jas Polyester

$$\begin{aligned} \text{Biaya Produk per Unit} &= \frac{\text{Rp. 528.162.525}}{3467} \\ &= \text{Rp. 152.340} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual} &= (152.340 \times 20\%) + 152.340 \\ &= \text{Rp.182.802} \end{aligned}$$

❖ Jas wool

$$\begin{aligned} \text{Biaya Produk per Unit} &= \frac{\text{Rp. 370.164.525}}{870} \\ &= \text{Rp.425.476} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual} &= (425.476 \times 20\%) + 425.476 \\ &= \text{Rp.510.572} \end{aligned}$$

❖ Safari

$$\begin{aligned} \text{Biaya Produk per Unit} &= \frac{\text{Rp. 690.863.525}}{5876} \\ &= \text{Rp.117.574} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual} &= (117.574 \times 20\%) + 117.574 \\ &= \text{Rp.141.089} \end{aligned}$$

❖ Jaket

$$\begin{aligned} \text{Biaya Produk per Unit} &= \frac{\text{Rp. 602.219.525}}{4545} \\ &= \text{Rp.132.502} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual} &= (132.502 \times 20\%) + 132.502 \\ &= \text{Rp.159.002} \end{aligned}$$

Tabel 4. 10 Penetapan Harga Pokok Produksi tahun 2013 CV.NAYA

2013	Jenis Produk			
Keterangan	Jas Polyster	Jas Wool	Safari	Jaket
1. Pemakaian bahan baku				
persediaan bahan baku 1 Januari 2013	Rp3.568.000	Rp20.881.000	Rp3.849.000	Rp1.400.000
pembelian bahan baku	Rp346.210.000	Rp121.905.000	Rp545.926.000	Rp455.680.000
Persediaan bahan baku tersedia untuk produksi	Rp349.778.000	Rp142.786.000	Rp549.775.000	Rp457.080.000
persediaan bahan baku 31 Desember 2013	Rp3.569.000	Rp37.889.000	Rp5.219.000	Rp2.144.000
<b>Total pemakaian bahan baku</b>	<b>Rp346.209.000</b>	<b>Rp104.897.000</b>	<b>Rp544.556.000</b>	<b>Rp454.936.000</b>
2. Biaya tenaga kerja langsung				
a. Pembuatan pola	Rp15.678.000	Rp15.678.000	Rp15.678.000	Rp15.678.000
b. Menjahit	Rp156.600.000	Rp156.600.000	Rp156.600.000	Rp156.600.000
c. Pasang kancing	Rp10.452.000	Rp10.452.000	Rp10.452.000	Rp10.452.000
d. Pelubang kancing	Rp10.446.000	Rp10.446.000	Rp10.446.000	Rp10.446.000
<b>Total biaya Tenaga kerja langsung</b>	<b>Rp193.176.000</b>	<b>Rp193.176.000</b>	<b>Rp193.176.000</b>	<b>Rp193.176.000</b>
3. Biaya overhead pabrik				
a. Biaya Bahan penolong	Rp86.595.975	Rp86.595.975	Rp86.595.975	Rp86.595.975
b. Biaya pemeliharaan	Rp1.800.000	Rp1.800.000	Rp1.800.000	Rp1.800.000
c. Biaya Listrik	Rp3.600.000	Rp3.600.000	Rp3.600.000	Rp3.600.000
d. Biaya telepon	Rp1.140.000	Rp1.140.000	Rp1.140.000	Rp1.140.000
e. Biaya air	Rp660.000	Rp660.000	Rp660.000	Rp660.000

f. Penyusutan terhadap fasilitas pabrik	Rp4.293.500	Rp4.293.500	Rp4.293.500	Rp4.293.500
g. Kepala Produksi	Rp13.500.000	Rp13.500.000	Rp13.500.000	Rp13.500.000
<b>Total biaya overhead pabrik</b>	<b>Rp111.589.475</b>	<b>Rp111.589.475</b>	<b>Rp111.589.475</b>	<b>Rp111.589.475</b>
Total Biaya produksi	Rp650.974.475	Rp409.662.475	Rp849.321.475	Rp759.701.475
Persediaan awal barang dalam proses 1 Januari 2013	Rp3.536.000	Rp4.784.000	Rp2.496.000	Rp2.260.000
	Rp654.510.475	Rp414.446.475	Rp851.817.475	Rp761.961.475
persediaan akhir barang dalam proses 31 Desember 2013	Rp3.879.000	Rp5.134.000	Rp2.778.000	Rp2.654.000
Harga pokok produksi	Rp650.631.475	Rp409.312.475	Rp849.039.475	Rp759.307.475

Sumber : CV.NAYA,diolah.

Harga Jual = (Harga Pokok Produk x Laba yang Diharapkan) + Harga Pokok Produk

**b) Tahun 2013**

❖ Jas Polyester

$$\begin{aligned} \text{Biaya Produk per Unit} &= \underline{\text{Rp}650.631.475} \\ &3890 \\ &= \text{Rp. } 167.257 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual} &= (167.257 \times 20\%) + 167.257 \\ &= \text{Rp } 200.709 \end{aligned}$$

❖ Jas wool

$$\begin{aligned} \text{Biaya Produk per Unit} &= \underline{\text{Rp}409.312.475} \\ &945 \\ &= \text{Rp.}433.135 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual} &= (433.135 \times 20\%) + 433.135 \\ &= \text{Rp.}519.762 \end{aligned}$$

❖ Safari

$$\begin{aligned} \text{Biaya Produk per Unit} &= \underline{\text{Rp}849.039.475} \\ &6134 \\ &= \text{Rp.}138.415 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual} &= (138.415 \times 20\%) + 138.415 \\ &= \text{Rp.}166.098 \end{aligned}$$

❖ Jaket

$$\begin{aligned} \text{Biaya Produk per Unit} &= \underline{\text{Rp}759.307.475} \\ &5120 \\ &= \text{Rp.}148.302 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual} &= (148.302 \times 20\%) + 148.302 \\ &= \text{Rp.}177.963 \end{aligned}$$

Tabel 4. 11 Penetapan Harga Pokok Produksi Tahun 2014 CV.NAYA

2014	Jenis Produk			
Keterangan	Jas Polyster	Jas Wool	Safari	Jaket
1. Pemakaian bahan baku				
persediaan bahan baku 1 Januari 2014	Rp3.569.000	Rp37.889.000	Rp5.219.000	Rp2.144.000
pembelian bahan baku	Rp323.000.000	Rp135.520.000	Rp565.400.000	Rp432.700.000
Persediaan bahan baku tersedia untuk produksi	Rp326.569.000	Rp173.409.000	Rp570.619.000	Rp434.844.000
persediaan bahan baku 31 Desember 2014	Rp2.088.000	Rp41.762.000	Rp2.606.000	Rp1.139.000
<b>Total pemakaian bahan baku</b>	<b>Rp324.481.000</b>	<b>Rp131.647.000</b>	<b>Rp568.013.000</b>	<b>Rp433.705.000</b>
2. Biaya tenaga kerja langsung				
a. Pembuatan pola	Rp12.096.000	Rp12.096.000	Rp12.096.000	Rp12.096.000
b. Menjahit	Rp121.500.000	Rp121.500.000	Rp121.500.000	Rp121.500.000
c. Pasang kancing	Rp8.064.000	Rp8.064.000	Rp8.064.000	Rp8.064.000
d. Pelubang kancing	Rp8.058.000	Rp8.058.000	Rp8.058.000	Rp8.058.000
<b>Total biaya Tenaga kerja langsung</b>	<b>Rp149.718.000</b>	<b>Rp149.718.000</b>	<b>Rp149.718.000</b>	<b>Rp149.718.000</b>
3. Biaya overhead pabrik				
a. Biaya Bahan penolong	Rp67.881.875	Rp67.881.875	Rp67.881.875	Rp67.881.875
b. Biaya pemeliharaan	Rp1.860.000	Rp1.860.000	Rp1.860.000	Rp1.860.000
c. Biaya Listrik	Rp3.660.000	Rp3.660.000	Rp3.660.000	Rp3.660.000
d. Biaya telepon	Rp1.155.000	Rp1.155.000	Rp1.155.000	Rp1.155.000
e. Biaya air	Rp660.000	Rp660.000	Rp660.000	Rp660.000

f. Penyusutan terhadap fasilitas pabrik	Rp4.293.500	Rp4.293.500	Rp4.293.500	Rp4.293.500
g. Kepala Produksi	Rp13.500.000	Rp13.500.000	Rp13.500.000	Rp13.500.000
<b>Total biaya overhead pabrik</b>	<b>Rp93.010.375</b>	<b>Rp93.010.375</b>	<b>Rp93.010.375</b>	<b>Rp93.010.375</b>
Total Biaya produksi	Rp567.209.375	Rp374.375.375	Rp810.741.375	Rp676.433.375
Persediaan awal barang dalam proses 1 Januari 2014	Rp3.879.000	Rp5.134.000	Rp2.778.000	Rp2.654.000
	Rp571.088.375	Rp379.509.375	Rp813.519.375	Rp679.087.375
persediaan akhir barang dalam proses 31 Desember 2014	Rp4.452.000	Rp5.469.000	Rp3.691.000	Rp3.248.000
Harga pokok produksi	Rp566.636.375	Rp374.040.375	Rp809.828.375	Rp675.839.375

Sumber :CV.NAYA,diolah

Harga Jual = (Harga Pokok Produk x Laba yang Diharapkan) + Harga Pokok Produk

c) **Tahun 2014**

❖ Jas Polyester

$$\begin{aligned} \text{Biaya Produk per Unit} &= \frac{\text{Rp } 566.636.375}{3230} \\ &= \text{Rp } 175.429 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual} &= (175.429 \times 20\%) + 175.429 \\ &= \text{Rp } 210.515 \end{aligned}$$

❖ Jas wool

$$\begin{aligned} \text{Biaya Produk per Unit} &= \frac{\text{Rp } 374.040.375}{847} \\ &= \text{Rp } 441.606 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual} &= (441.606 \times 20\%) + 441.606 \\ &= \text{Rp } 529.927 \end{aligned}$$

❖ Safari

$$\begin{aligned} \text{Biaya Produk per Unit} &= \frac{\text{Rp } 809.828.375}{5654} \\ &= \text{Rp } 143.231 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual} &= (143.231 \times 20\%) + 143.231 \\ &= \text{Rp } 171.877 \end{aligned}$$

❖ Jaket

$$\begin{aligned} \text{Biaya Produk per Unit} &= \frac{\text{Rp } 675.839.375}{4327} \\ &= \text{Rp } 156.191 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual} &= (156.191 \times 20\%) + 156.191 \\ &= \text{Rp } 187.429 \end{aligned}$$

Tabel 4. 12 Laporan Laba Rugi CV.NAYA Tahun 2012-2014

Keterangan	Tahun		
	2012	2013	2014
<b>A. Penjualan Bersih</b>	Rp2.629.675.228	Rp3.201.948.792	Rp2.911.609.460
<b>B. Harga Pokok Penjualan</b>			
Persediaan awal barang jadi	Rp11.536.000	Rp15.450.000	Rp14.196.000
Harga pokok produksi	Rp2.191.410.100	Rp2.668.290.900	Rp2.426.344.500
Harga pokok produk tersedia untuk dijual	Rp2.202.946.100	Rp2.683.740.900	Rp2.440.540.500
Persediaan akhir barang	Rp15.450.000	Rp14.196.000	Rp17.458.000
harga pokok penjualan	<b>Rp2.187.496.100</b>	<b>Rp2.669.544.900</b>	<b>Rp2.423.082.500</b>
<b>C. LABA KOTOR (A-B)</b>	Rp442.179.128	Rp532.403.892	Rp488.526.960
<b>D. Biaya Usaha</b>			
Biaya Penyusutan	Rp24.249.000	Rp24.249.000	Rp24.249.000
Biaya Listrik	Rp13.200.000	Rp14.400.000	Rp14.640.000
Biaya Telepon	Rp4.200.000	Rp4.560.000	Rp4.620.000
<b>Total Biaya Usaha</b>	<b>Rp41.649.000</b>	<b>Rp43.209.000</b>	<b>Rp43.509.000</b>
<b>E. LABA USAHA (C-D)</b>	Rp400.530.128	Rp489.194.892	Rp445.017.960
<b>F. BIAYA BUNGA PINJAMAN</b>	-	-	-
<b>G. LABA SEBELUM PAJAK (E-F)</b>	Rp400.530.128	Rp489.194.892	Rp445.017.960
<b>H. PAJAK (10%)</b>			
- Pajak Pendapatan (10%)	Rp40.053.013	Rp48.919.489	Rp44.501.796
<b>I. Laba Bersih</b>	<b>Rp360.477.115</b>	<b>Rp440.275.403</b>	<b>Rp400.516.164</b>

Sumber : CV.NAYA

Tabel 4. 13 Laporan Neraca CV.NAYA tahun 2012-2014

No.	Keterangan	Tahun		
		2012	2013	2014
<b>1</b>	<b>Aktiva</b>			
	Aktiva Lancar			
	- Kas	Rp360.477.115	Rp440.275.403	Rp400.516.164
	- Piutang	Rp18.000.000	Rp21.000.000	Rp15.560.000
	- Persediaan Bahan Baku	Rp12.398.000	Rp13.821.000	Rp7.595.000
	<b>Jumlah Aktiva Lancar</b>	<b>Rp390.875.115</b>	<b>Rp475.096.403</b>	<b>Rp423.671.164</b>
	Aktiva Tetap			
	- Bangunan	Rp350.000.000	Rp339.550.000	Rp329.100.000
	Akumulasi Penyusutan Bangunan	Rp94.050.000	Rp104.500.000	Rp114.950.000
	<b>Nilai Akhir</b>	<b>Rp255.950.000</b>	<b>Rp235.050.000</b>	<b>Rp214.150.000</b>
	Toko	Rp120.000.000	Rp114.500.000	Rp109.000.000
	Akumulasi Penyusutan Toko	Rp33.000.000	Rp38.500.000	Rp44.000.000
	<b>Nilai Akhir</b>	<b>Rp87.000.000</b>	<b>Rp76.000.000</b>	<b>Rp65.000.000</b>
	- Mesin	Rp183.000.000	Rp176.500.000	Rp170.000.000
	Akumulasi Penyusutan Mesin	Rp19.500.000	Rp26.000.000	Rp32.500.000
	<b>Nilai Akhir</b>	<b>Rp163.500.000</b>	<b>Rp150.500.000</b>	<b>Rp137.500.000</b>
	Peralatan	Rp13.255.000	Rp12.491.000	Rp11.727.000
	Akumulasi Penyusutan Peralatan	Rp2.292.000	Rp3.056.000	Rp3.820.000
	<b>Nilai Akhir</b>	<b>Rp10.963.000</b>	<b>Rp9.435.000</b>	<b>Rp7.907.000</b>
	- Mobil	Rp120.000.000	Rp119.180.000	Rp118.360.000
	Akumulasi Penyusutan Mobil	Rp4.100.000	Rp4.920.000	Rp5.740.000
	<b>Nilai Akhir</b>	<b>Rp115.900.000</b>	<b>Rp114.260.000</b>	<b>Rp112.620.000</b>
	- Inventaris	Rp5.745.000	Rp5.530.000	Rp5.115.000
	Akumulasi Penyusutan Inventaris	Rp645.000	Rp860.000	Rp1.075.000
	<b>Nilai Akhir</b>	<b>Rp5.100.000</b>	<b>Rp4.670.000</b>	<b>Rp4.040.000</b>
	<b>Jumlah Aktiva Tetap</b>	<b>Rp638.413.000</b>	<b>Rp589.915.000</b>	<b>Rp541.217.000</b>
<b>2</b>	<b>Jumlah Aktiva</b>	<b>Rp1.029.288.115</b>	<b>Rp1.065.011.403</b>	<b>Rp964.888.164</b>
	<b>Pasiva</b>			
	Hutang Lancar	-	-	-
	Hutang Bank	-	-	-
	<b>Jumlah Hutang</b>			
	Modal	Rp1.029.288.115	Rp1.065.011.403	Rp964.888.164
	<b>Jumlah Pasiva</b>	<b>Rp1.029.288.115</b>	<b>Rp1.065.011.403</b>	<b>Rp964.888.164</b>

Sumber : CV.NAYA,diolah.

#### 4.5.3 Penetapan Biaya

Untuk menetapkan harga pokok secara akurat, diperlukan klarifikasi biaya yang tepat termasuk dalam unsur-unsur harga pokok produksi, sehingga pengalokasian biaya perunit dapat dialokasikan dengan baik terhadap produk yang dihasilkan perusahaan. Kapasitas produksi CV. NAYA pada tahun 2012 sampai 2014 adalah sebagai berikut :

Tabel 4.14 Jumlah Produksi

<b>Tahun</b>	<b>Jenis Konfeksi</b>	<b>Jumlah Produk (unit)</b>
2012	Jas Polyster	3467
	Jas Wool	870
	Safari	5876
	Jaket	4545
	<b>Total</b>	<b>14758</b>
2013	Jas Polyster	3890
	Jas Wool	945
	Safari	6134
	Jaket	5120
	<b>Total</b>	<b>16089</b>
2014	Jas Polyster	3230
	Jas Wool	847
	Safari	5654
	Jaket	4327
	<b>Total</b>	<b>14058</b>

Sumber : CV.NAYA

➤ **Pembelian Bahan Baku Utama**

Merupakan biaya yang dikeluarkan untuk pengadaan bahan baku dalam membuat konfeksi. Berikut biaya bahan baku untuk membuat jas polyster, jas wool, safari dan jaket.

Tabel 4. 15 Pembelian Bahan Baku Utama

<b>Tahun 2012</b>						
jenis produk	Produksi	Bahan Polyster (2 yar)		Pouring (1yar)		Total
		2	Rp30.000	1	Rp7.000	Polyster + Pouring
Jas Polyster	3.467	6.934	Rp208.020.000	3.467	Rp24.269.000	Rp232.289.000
Safari	5.876	11.752	Rp352.560.000	5.876	Rp41.132.000	Rp393.692.000
Jaket	4.545	9.090	Rp272.700.000	4.545	Rp31.815.000	Rp304.515.000
		Bahan Wool (2 yar)				Wool + Pouring
		2	Rp50.000			
Jas Wool	870	1740	Rp87.000.000	870	Rp6.090.000	Rp93.090.000

Sumber : CV. NAYA,diolah

<b>Tahun 2013</b>						
jenis produk	Produksi	Bahan Polyster (2 yar)		Pouring (1yar)		Total
		2	Rp40.000	1	Rp9.000	Polyster + Pouring
Jas Polyster	3.890	7.780	Rp311.200.000	3.890	Rp35.010.000	Rp346.210.000
Safari	6.134	12.268	Rp490.720.000	6.134	Rp55.206.000	Rp545.926.000
Jaket	5.120	10.240	Rp409.600.000	5.120	Rp46.080.000	Rp455.680.000

		Bahan Wool (2 yar)				wool + Pouring
		2	Rp60.000			
Jas Wool	945	1890	Rp113.400.000	945	Rp8.505.000	Rp121.905.000

Sumber : CV. NAYA, diolah.

<b>Tahun 2014</b>						
jenis produk	Produksi	Bahan Polyster (2 yar)		Pouring (1yar)		Total
		2	Rp45.000	1	Rp10.000	Polyster + Pouring
Jas Polyster	3.230	6.460	Rp290.700.000	3.230	Rp32.300.000	Rp323.000.000
Safari	5.654	11.308	Rp508.860.000	5.654	Rp56.540.000	Rp565.400.000
Jaket	4.327	8.654	Rp389.430.000	4.327	Rp43.270.000	Rp432.700.000
		Bahan Wool (2 yar)				Wool + Pouring
		2	Rp75.000			
Jas wool	847	1694	Rp127.050.000	847	Rp8.470.000	Rp135.520.000

Sumber : CV.NAYA,diolah.

➤ Biaya Bahan Baku Penolong

Tabel 4. 16 Biaya Bahan Baku Penolong Tahun 2012 - 2014

<b>Biaya Bahan Baku Penolong Tahun 2012</b>				
<b>No</b>	<b>Keterangan</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Harga Satuan</b>	<b>Jumlah</b>
1	Lem Kofner	6155 yar	Rp 20.000	Rp 123.100.000
2	Lem pelon	14361 yar	Rp 6.000	Rp 86.166.000
3	Lem staplek	2052 yar	Rp 15.000	Rp 30.780.000
4	Busa/pading	11941 pasang	Rp 1.500	Rp 17.911.500
5	Benang jahit	855 lusin	Rp 20.000	Rp 17.100.000
6	Kancing emas	342 gross	Rp 48.000	Rp 16.416.000
7	Kancing biasa	855 gross	Rp 20.000	Rp 17.100.000
8	Sleting	402 lusin	Rp 20.000	Rp 8.040.000
9	Hanger	684 lusin	Rp 12.000	Rp 8.208.000
10	Plastik besar	8206 plastik	Rp 800	Rp 6.564.800
11	Plastik Kecil	12309 plastik	Rp 200	Rp 2.461.800
	<b>Total</b>			<b>Rp 333.848.100</b>

Sumber : CV. NAYA, diolah.

<b>Biaya Bahan Baku Penolong Tahun 2013</b>				
<b>No</b>	<b>Keterangan</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Harga Satuan</b>	<b>Jumlah</b>
1	Lem Kofner	6269 yar	Rp 25.000	Rp 156.725.000
2	Lem pelon	14626 yar	Rp 8.000	Rp 117.008.000
3	Lem staplek	2090 yar	Rp 16.000	Rp 33.440.000
4	Busa/pading	12227 pasang	Rp 2.000	Rp 24.454.000
5	Benang jahit	871 lusin	Rp 22.000	Rp 19.162.000

6	Kancing emas	349 gross	Rp	50.000	Rp	17.450.000
7	Kancing biasa	871 gross	Rp	20.000	Rp	17.420.000
8	Sleting	415 lusin	Rp	20.000	Rp	8.300.000
9	Hanger	697 lusin	Rp	13.000	Rp	9.061.000
10	Plastik besar	8358 plastik	Rp	850	Rp	7.104.300
11	Plastik Kecil	12536 plastik	Rp	250	Rp	3.134.000
	<b>Total</b>				<b>Rp</b>	<b>415.833.200</b>

Sumber : CV. NAYA,diolah.

<b>Biaya Bahan Baku Penolong Tahun 2014</b>						
<b>No</b>	<b>Keterangan</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Harga Satuan</b>	<b>Jumlah</b>		
1	Lem Kofner	4832 yar	Rp	26.000	Rp	125.632.000
2	Lem pelon	11276 yar	Rp	8.500	Rp	95.846.000
3	Lem staplek	1611 yar	Rp	17.000	Rp	27.387.000
4	Busa/pading	9136 lusin	Rp	2.500	Rp	22.840.000
5	Benang jahit	672 lusin	Rp	23.000	Rp	15.456.000
6	Kancing emas	269 gross	Rp	52.000	Rp	13.988.000
7	Kancing biasa	671 gross	Rp	23.000	Rp	15.433.000
8	Sleting	314 lusin	Rp	22.000	Rp	6.908.000
9	Hanger	537 lusin	Rp	15.000	Rp	8.055.000
10	Plastik besar	6443 plastik	Rp	1.000	Rp	6.443.000
11	Plastik Kecil	9665 plastik	Rp	300	Rp	2.899.500
	<b>Total</b>				Rp	340.887.500

Sumber : CV. NAYA,diolah.

Tabel 4. 17 Biaya Tenaga Kerja Langsung

<b>Biaya Tenaga Kerja Langsung 2012</b>						
<b>No.</b>	<b>Bagian Produksi</b>	<b>Jumlah Karyawan</b>	<b>Target Produksi per Bulan</b>	<b>Harga per Produksi</b>	<b>Biaya Gaji per Bulan / Orang</b>	<b>Total Biaya Gaji / Tahun</b>
1	Pembuatan Pola	2	1710	Rp 3.000	Rp 2.565.000	Rp 61.560.000
2	Menjahit	15	1710	Rp 30.000	Rp 3.420.000	Rp 615.600.000
3	Pasang Kancing	2	1710	Rp 2.000	Rp 1.710.000	Rp 41.040.000
4	Pelubang Kancing	1	1710	Rp 2.000	Rp 3.420.000	Rp 41.040.000
<b>Total Biaya Tenaga Kerja Langsung</b>						<b>Rp 759.240.000</b>

Sumber: CV.NAYA,diolah.

<b>Biaya Tenaga Kerja Langsung 2013</b>						
<b>No.</b>	<b>Bagian Produksi</b>	<b>Jumlah Karyawan</b>	<b>Target Produksi per Bulan</b>	<b>Harga per Produksi</b>	<b>Biaya Gaji per Bulan / Orang</b>	<b>Total Biaya Gaji / Tahun</b>
1	Pembuatan Pola	2	1741	Rp 3.000	Rp 2.613.000	Rp 62.712.000
2	Menjahit	15	1741	Rp 30.000	Rp 3.480.000	Rp 626.400.000
3	Pasang Kancing	2	1741	Rp 2.000	Rp 1.742.000	Rp 41.808.000
4	Pelubang Kancing	1	1741	Rp 2.000	Rp 3.482.000	Rp 41.784.000
<b>Total Biaya Tenaga Kerja Langsung</b>						<b>Rp 772.704.000</b>

Sumber : CV.NAYA,diolah.

<b>Biaya Tenaga Kerja Langsung 2014</b>						
<b>No.</b>	<b>Bagian Produksi</b>	<b>Jumlah Karyawan</b>	<b>Target Produksi per Bulan</b>	<b>Harga per Produksi</b>	<b>Biaya Gaji per Bulan / Orang</b>	<b>Total Biaya Gaji / Tahun</b>
1	Pembuatan Pola	2	1343	Rp 3.000	Rp 2.016.000	Rp 48.384.000
2	Menjahit	15	1343	Rp 30.000	Rp 2.700.000	Rp 486.000.000
3	Pasang Kancing	2	1343	Rp 2.000	Rp 1.344.000	Rp 32.256.000
4	Pelubang Kancing	1	1343	Rp 2.000	Rp 2.686.000	Rp 32.232.000
<b>Total Biaya Tenaga Kerja Langsung</b>						<b>Rp 598.872.000</b>

Sumber : CV.NAYA,diolah

➤ Biaya Tenaga Kerja Langsung

➤ Tahun 2012

1) Pembuatan Pola

- Biaya per Produk = Rp 3.000
- Produk yang dihasilkan per Bulan = 1710 pcs
- Jumlah Karyawan = 2 orang
- Produk yang Dihasilkan per Orang =  $\frac{\text{Produk per Bulan}}{\text{Jumlah Karyawan}}$   
=  $\frac{1710 \text{ pcs}}{2 \text{ orang}}$   
= 855 pcs
- Gaji per Bulan per Orang = Jumlah Produk x Biaya per Produk  
= 855 pcs x Rp 3.000  
= Rp 2.565.000
- Biaya Gaji per Tahun = ( Gaji per orang x Jumlah karyawan ) x 12bulan  
= (Rp 2.565.000 x 2 orang)  
x 12  
= Rp 61.560.000

2) Menjahit

- Biaya per Produk = Rp 30.000
- Produk yang dihasilkan per Bulan = 1710 pcs
- Jumlah Karyawan = 15 orang
- Produk yang Dihasilkan per Orang = Produk per Bulan

- Jumlah Karyawan
- = 1710 pcs  
15 orang
- = 114 pcs
- Gaji per Bulan per Orang = Jumlah Produk x Biaya per Produk  
= 114 pcs x Rp 30.000  
= Rp 3.420.000
  - Biaya Gaji per Tahun = ( Gaji per orang x jumlah karyawan ) x 12  
= (Rp 3.420.000 x 15 orang) x 12  
= Rp 615.600.000
- 3) Pasang Kancing
- Biaya per Produk = Rp 2.000
  - Produk yang dihasilkan per Bulan = 1710 pcs
  - Jumlah Karyawan = 2 orang
  - Produk yang Dihasilkan per Orang = Produk per Bulan  
Jumlah Karyawan  
= 1710 pcs  
2 orang  
= 855 pcs
  - Gaji per Bulan per Orang = Jumlah Produk x Biaya per Produk  
= 855 pcs x Rp 2.000  
= Rp 1.710.000
  - Biaya Gaji per Tahun = ( Gaji per orang x Jumlah karyawan ) x 12bulan  
= (Rp 1.710.000 x 2 orang) x 12  
= Rp 41.040.000

- 4) Pelubang Kancing
- Biaya per Produk = Rp 2.0000
  - Produk yang dihasilkan per Bulan = 1710 pcs
  - Jumlah Karyawan = 1 orang
  - Gaji per Bulan per Orang = Rp 2.000 x 1710 pcs  
= Rp 3.420.000
  - Biaya Gaji per Tahun = Rp 3.420.000 x 12 Bulan  
= Rp 41.040.000

➤ **Tahun 2013**

1) Pembuatan Pola

- Biaya per Produk = Rp 3.000
- Produk yang dihasilkan per Bulan = 1741 pcs
- Jumlah Karyawan = 2 orang
- Produk yang Dihasilkan per Orang =  $\frac{\text{Produk per Bulan}}{\text{Jumlah Karyawan}}$   
=  $\frac{1741 \text{ pcs}}{2 \text{ orang}}$   
= 870,5 pcs (871 pcs)
- Gaji per Bulan per Orang = Jumlah Produk x Biaya per Produk  
= 871 pcs x Rp 3.000  
= Rp 2.613.000
- Biaya Gaji per Tahun = ( Gaji per orang x Jumlah karyawan ) x 12bulan  
= (Rp 2.613.000 x 2 orang)  
x 12  
= Rp 62.712.000

## 2) Menjahit

- Biaya per Produk = Rp 30.000
- Produk yang dihasilkan per Bulan = 1741 pcs
- Jumlah Karyawan = 15 orang
- Produk yang Dihasilkan per Orang =  $\frac{\text{Produk per Bulan}}{\text{Jumlah Karyawan}}$   
=  $\frac{1741 \text{ pcs}}{15 \text{ orang}}$   
= 116,06 pcs (116 pcs)
- Gaji per Bulan per Orang = Jumlah Produk x Biaya per Produk  
= 116 pcs x Rp 30.000  
= Rp 3.480.000
- Biaya Gaji per Tahun = ( Gaji per orang x jumlah karyawan ) x 12  
= (Rp 3.480.000 x 15 orang) x 12  
= Rp 626.400.000

## 3) Pasang Kancing

- Biaya per Produk = Rp 2.000
- Produk yang dihasilkan per Bulan = 1741 pcs
- Jumlah Karyawan = 2 orang
- Produk yang Dihasilkan per Orang =  $\frac{\text{Produk per Bulan}}{\text{Jumlah Karyawan}}$   
=  $\frac{1741 \text{ pcs}}{2 \text{ orang}}$   
= 870,5 pcs (871 pcs)
- Gaji per Bulan per Orang = Jumlah Produk x Biaya per Produk  
= 871 pcs x Rp 2.000

$$= \underline{\text{Rp 1.742.000}}$$

$$\begin{aligned} - \text{ Biaya Gaji per Tahun} &= (\text{Gaji per orang} \times \text{Jumlah} \\ &\quad \text{karyawan}) \times 12\text{bulan} \\ &= (\text{Rp 1.742.000} \times 2 \text{ orang}) \\ &\quad \times 12 \\ &= \underline{\text{Rp 41.808.000}} \end{aligned}$$

#### 4) Pelubang Kancing

$$\begin{aligned} - \text{ Biaya per Produk} &= \text{Rp 2.0000} \\ - \text{ Produk yang dihasilkan per Bulan} &= 1741 \text{ pcs} \\ - \text{ Jumlah Karyawan} &= 1 \text{ orang} \\ - \text{ Gaji per Bulan per Orang} &= \text{Rp 2.000} \times 1741 \text{ pcs} \\ &= \text{Rp 3.482.000} \\ - \text{ Biaya Gaji per Tahun} &= \text{Rp 3.482.000} \times 12 \text{ Bulan} \\ &= \text{Rp 41.784.000} \end{aligned}$$

### ➤ Tahun 2014

#### 1) Pembuatan Pola

$$\begin{aligned} - \text{ Biaya per Produk} &= \text{Rp 3.000} \\ - \text{ Produk yang dihasilkan per Bulan} &= 1343 \text{ pcs} \\ - \text{ Jumlah Karyawan} &= 2 \text{ orang} \\ - \text{ Produk yang Dihasilkan per Orang} &= \frac{\text{Produk per Bulan}}{\text{Jumlah Karyawan}} \\ &= \frac{1343 \text{ pcs}}{2 \text{ orang}} \\ &= 671.5 \text{ pcs (672 pcs)} \\ - \text{ Gaji per Bulan per Orang} &= \text{Jumlah Produk} \times \text{Biaya per} \\ &\quad \text{Produk} \\ &= 672 \text{ pcs} \times \text{Rp 3.000} \\ &= \underline{\text{Rp 2.016.000}} \end{aligned}$$

- Biaya Gaji per Tahun = ( Gaji per orang x Jumlah karyawan ) x 12bulan  
 = (Rp 2.613.000 x 2 orang)  
 x 12  
 = Rp 48.384.000

## 2) Menjahit

- Biaya per Produk = Rp 30.000
- Produk yang dihasilkan per Bulan = 1343 pcs
- Jumlah Karyawan = 15 orang
- Produk yang Dihasilkan per Orang = Produk per Bulan  
 Jumlah Karyawan  
 = 1343pcs  
 15 orang  
 = 89.53 pcs (90 pcs)
- Gaji per Bulan per Orang = Jumlah Produk x Biaya per Produk  
 = 90pcs x Rp 30.000  
 = Rp 2.700.000
- Biaya Gaji per Tahun = ( Gaji per orang x jumlah karyawan ) x 12  
 = (Rp 2.700.000 x 15 orang)  
 x 12  
 = Rp 486.000.000

## 3) Pasang Kancing

- Biaya per Produk = Rp 2.000
- Produk yang dihasilkan per Bulan = 1343 pcs
- Jumlah Karyawan = 2 orang

- Produk yang Dihasilkan per Orang =  $\frac{\text{Produk per Bulan}}{\text{Jumlah Karyawan}}$   
=  $\frac{1343 \text{ pcs}}{2 \text{ orang}}$   
= 671.5 pcs (672 pcs)
- Gaji per Bulan per Orang = Jumlah Produk x Biaya per Produk  
= 672 pcs x Rp 2.000  
= Rp 1.344.000
- Biaya Gaji per Tahun = ( Gaji per orang x Jumlah karyawan ) x 12bulan  
= (Rp 1.344.000 x 2 orang) x 12  
= Rp 32.256.000

#### 4) Pelubang Kancing

- Biaya per Produk = Rp 2.0000
- Produk yang dihasilkan per Bulan = 143 pcs
- Jumlah Karyawan = 1 orang
- Gaji per Bulan per Orang = Rp 2.000 x 1343 pcs  
= Rp 2.686.000
- Biaya Gaji per Tahun = Rp 2.686.000 x 12 Bulan  
= Rp 32.232.000

➤ Biaya Overhead Pabrik

Biaya overhead pabrik pada metode *cost-plus pricing* ada dua jenis, yakni biaya overhead variabel dan biaya overhead tetap. Yang termasuk kedalam biaya overhead variabel antara lain biaya listrik dan telepon, pemeliharaan peralatan, dan pemeliharaan kendaraan. Sedangkan yang termasuk kedalam overhead tetap adalah penyusutan Mesin dan Peralatan.

1. Perhitungan Biaya Overhead Pabrik Variabel

Tabel 4. 18 Biaya Overhead Pabrik Variabel Tahun 2012 - 2014

<b>Tahun 2012</b>	
BOP :	
a. Biaya Bahan penolong	Rp333.848.100
b. Biaya pemeliharaan dan kerusakan	Rp6.600.000
c. Biaya Listrik	Rp13.200.000
d. Biaya telepon	Rp4.200.000
e. Biaya air	Rp2.400.000
<b>Total BOP</b>	<b>Rp360.248.100</b>
<b>Tahun 2013</b>	
BOP :	
a. Biaya Bahan penolong	Rp415.833.200
b. Biaya pemeliharaan dan kerusakan	Rp7.200.000
c. Biaya Listrik	Rp14.400.000
d. Biaya telepon	Rp4.560.000
e. Biaya air	Rp2.640.000
<b>Total BOP</b>	<b>Rp444.633.200</b>
<b>Tahun 2014</b>	
BOP :	
a. Biaya Bahan penolong	Rp340.887.500
b. Biaya pemeliharaan dan kerusakan	Rp7.440.000
c. Biaya Listrik	Rp14.640.000
d. Biaya telepon	Rp4.620.000
e. Biaya air	Rp2.640.000
<b>Total BOP</b>	<b>Rp370.227.500</b>

Sumber : CV. NAYA,diolah

❖ Alokasi Biaya Overhead Pabrik Variabel Tahun 2012

Total BOP variabel = Rp. 360.248.100

Total Unit Produksi Tahun 2012 = 14758

Unit Produksi Jas Polyester = 3467

Unit Produksi Jas Wool = 870

Unit Produksi Safari = 5876

Unit Produksi Jaket = 4545

a. Untuk Jas Polyester = ( Unit Produksi : Jumlah Produksi ) x BOP

Variabel

= (3467: 14758 ) x 360.248.100

= Rp84.630.720

b. Untuk Jas Wool

= ( Unit Produksi : Jumlah Produksi ) x BOP

Variabel

= (870: 14758) x 360.248.100

= Rp. 21.237.014

c. Untuk Safari

= ( Unit Produksi : Jumlah Produksi ) x BOP

Variabel

= ( 5876 : 14758) x 360.248.100

= Rp. 143.435.278

d. Untuk Jaket

= ( Unit Produksi : Jumlah Produksi ) x BOP

Variabel

= ( 4545 : 14758) x 360.248.100

= Rp110.945.088

❖ Alokasi Biaya Overhead Pabrik Variabel Tahun 2013

Total BOP variabel = Rp. 444.633.200

Total Unit Produksi Tahun 2013 = 16089

Unit Produksi Jas Polyester = 3890

Unit Produksi Jas Wool = 945

Unit Produksi Safari = 6134

Unit Produksi Jaket = 5120

a. Untuk Jas Polyester = ( Unit Produksi : Jumlah Produksi ) x BOP

Variabel

= (3890: 16089 ) x 444.633.200

= Rp107.503.459

b. Untuk Jas Wool = ( Unit Produksi : Jumlah Produksi ) x BOP

Variabel

= (945: 16089) x 444.633.200

= Rp26.115.879

c. Untuk Safari = ( Unit Produksi : Jumlah Produksi ) x BOP

Variabel

= (6134 : 16089) x 444.633.200

= Rp169.518.307

d. Untuk Jaket = ( Unit Produksi : Jumlah Produksi ) x BOP

Variabel

= ( 5120 : 16089) x 444.633.200

= Rp141.495.555

❖ Alokasi Biaya Overhead Pabrik Variabel Tahun 2014

Total BOP variabel = Rp. 370.227.500

Total Unit Produksi Tahun 2014 = 14058

Unit Produksi Jas Polyster = 3230

Unit Produksi Jas Wool = 847

Unit Produksi Safari = 5654

Unit Produksi Jaket = 4327

e. Untuk Jas Polyster = ( Unit Produksi : Jumlah Produksi ) x BOP  
Variabel

= (3230 : 14058 ) x 370.227.500

= Rp85.064.364

f. Untuk Jas Wool = ( Unit Produksi : Jumlah Produksi ) x BOP  
Variabel

= (847 : 14058) x 370.227.500

= Rp22.306.352

g. Untuk Safari = ( Unit Produksi : Jumlah Produksi ) x BOP  
Variabel

= (5654 : 14058) x 370.227.500

= Rp148.902.140

h. Untuk Jaket = ( Unit Produksi : Jumlah Produksi ) x BOP  
Variabel

= ( 4327 : 14058) x 370.227.500

= Rp113.954.645

## 2. Perhitungan Biaya Overhead Pabrik Tetap

Tabel 4. 19 Rincian biaya penyusutan

Tahun	Aktiva	Nilai Perolehan	Nilai sisa	Umur ekonomis	Penyusutan
2012	Mesin	Rp183.000.000	Rp118.000.000	10Tahun	Rp6.500.000
	peralatan	Rp13.255.000	Rp9.435.000	5 Tahun	Rp764.000
	Bangunan	Rp350.000.000	Rp141.000.000	20 Tahun	Rp10.450.000
2013	Mesin	Rp183.000.000	Rp118.000.000	10Tahun	Rp6.500.000
	peralatan	Rp13.255.000	Rp9.435.000	5 Tahun	Rp764.000
	Bangunan	Rp350.000.000	Rp141.000.000	20 Tahun	Rp10.450.000
2014	Mesin	Rp183.000.000	Rp118.000.000	10Tahun	Rp6.500.000
	peralatan	Rp13.255.000	Rp9.435.000	5 Tahun	Rp764.000
	Bangunan	Rp350.000.000	Rp141.000.000	20 Tahun	Rp10.450.000

Tabel 4. 20 Biaya Overhead Pabrik Tetap tahun 2012-2014

No	Keterangan	Tahun 2012 (dalam Rupiah)
1	Penyusutan terhadap fasilitas pabrik	17.714.000
2	Gaji Kepala Produksi	54.000.000
<b>Total biaya overhead pabrik tetap</b>		<b>71.714.000</b>
No	Keterangan	Tahun 2013(dalam Rupiah)
1	Penyusutan terhadap fasilitas pabrik	17.714.000
2	Gaji Kepala Produksi	54.000.000
<b>Total biaya overhead pabrik tetap</b>		<b>71.714.000</b>
No	Keterangan	Tahun 2014 (dalam Rupiah)
1	Penyusutan terhadap fasilitas pabrik	17.714.000
2	Gaji Kepala Produksi	54.000.000
<b>Total biaya overhead pabrik tetap</b>		<b>71.714.000</b>

Sumber: CV.NAYA,diolah

### ❖ Alokasi Biaya Overhead Pabrik Tetap Tahun 2012-2014

$$\begin{aligned}
 \text{Total Biaya} &= \text{Rp } \mathbf{71.714.000} \\
 \text{Jumlah Produk} &= 4 \\
 \text{Untuk setiap Jenis Produk} &= \text{Total Biaya} : \text{Jumlah produk} \\
 &= \text{Rp } \mathbf{71.174.000} : 4 = \text{Rp } 17.928.500
 \end{aligned}$$

➤ Biaya non produksi

Tabel 4. 21 Biaya Pemasaran tahun 2012-2014

No.	Keterangan	Tahun		
		2012	2013	2014
1	Biaya Oprasi Kendaraan			
	a. Bahan Bakar	Rp15.300.000	Rp16.500.000	Rp17.300.000
	b. Service Kendaraan	Rp3.000.000	Rp3.500.000	Rp3.500.000
	<b>Total</b>	<b>Rp18.300.000</b>	<b>Rp20.000.000</b>	<b>Rp20.800.000</b>
2	Biaya Promosi			
	a. Akses Internet	Rp1.200.000	Rp1.300.000	Rp1.300.000
	b. Brosur	Rp500.000	Rp860.000	Rp1.250.000
	c. Kartu Nama	Rp650.000	Rp925.000	Rp725.000
	d. Pameran	Rp2.000.000	Rp2.000.000	Rp2.500.000
	<b>Total</b>	<b>Rp4.350.000</b>	<b>Rp5.085.000</b>	<b>Rp5.770.000</b>
3	Biaya Gaji			
	a. bagian Pemasaran	Rp120.000.000	Rp132.000.000	Rp132.000.000
	b. Sopir	Rp25.500.000	Rp30.000.000	Rp30.000.000
	<b>Total</b>	<b>Rp145.500.000</b>	<b>Rp162.000.000</b>	<b>Rp162.000.000</b>
	<b>Total Biaya Pemasaran</b>	<b>Rp168.150.000</b>	<b>Rp187.085.000</b>	<b>Rp188.570.000</b>

Sumber : CV.NAYA,diolah.

Tabel 4. 22 Biaya Administrasi dan umum tahun 2012-2014

No	Keterangan	Tahun 2012 (dalam Rupiah)
1	Gaji Administrasi dan keuangan	25.200.000
2	Biaya Penyusutan	6.535.000
Total Biaya Administrasi dan Umum		31.735.000
No	Keterangan	Tahun 2013 (dalam Rupiah)
1	Gaji Administrasi dan keuangan	27.600.000
2	Biaya Penyusutan	6.535.000
Total Biaya Administrasi dan Umum		34.135.000
No	Keterangan	Tahun 2014 (dalam Rupiah)
1	Gaji Administrasi dan keuangan	27.600.000
2	Biaya Penyusutan	6.535.000
Total Biaya Administrasi dan Umum		34.135.000

Sumber : CV.NAYA,diolah

#### 4.5.4 Perhitungan Biaya Penuh

Pada perhitungan biaya penuh dengan menggunakan metode cost-plus pricing, maka biaya untuk overhead pabrik tetap harus dimasukkan dan dihitung sebagai unsur dasar penambahan pada perhitungan harga pokok produksi yang kemudian ditambahkan dengan biaya komersial (biaya pemasaran dan administrasi dan umum) sehingga didapatkan biaya penuh. Perhitungan biaya penuh Konfeksi di CV.NAYA tahun 2012-2014 melalui Harga pokok penjualan metode full costing sebagai berikut

Tabel 4. 23 Total Biaya Penuh tahun 2012

Keterangan	Jenis Produk			
	Jas Polyster	Jas Wool	Safari	Jaket
<b>Biaya</b>				
1. Bahan Baku Langsung	Rp232.289.000	Rp93.090.000	Rp393.692.000	Rp304.515.000
2. Tenaga Kerja Langsung	Rp189.810.000	Rp189.810.000	Rp189.810.000	Rp189.810.000
3. BOP	Rp102.559.220	Rp39.165.514	Rp182.600.792	128.873.588,00
<b>Total Biaya Produksi</b>	<b>Rp524.658.220</b>	<b>Rp322.065.514</b>	<b>Rp766.102.792</b>	<b>Rp623.198.588</b>
Biaya Pemasaran	Rp42.037.500	Rp42.037.500	Rp42.037.500	Rp42.037.500
Biaya Administrasi dan Umum	Rp7.933.750	Rp7.933.750	Rp7.933.750	Rp7.933.750
<b>Total Biaya Penuh</b>	<b>Rp574.629.470</b>	<b>Rp372.036.764</b>	<b>Rp816.074.042</b>	<b>Rp673.169.838</b>

Sumber : CV.NAYA,diolah

Tabel 4. 24 Total Biaya Penuh tahun 2013

Keterangan	Jenis Produk			
	Jas Polyester	Jas Wool	Safari	Jaket
<b>Biaya</b>				
1. Bahan Baku Langsung	Rp346.210.000	Rp121.905.000	Rp545.926.000	Rp455.680.000
2. Tenaga Kerja Langsung	Rp193.176.000	Rp193.176.000	Rp193.176.000	Rp193.176.000
3. BOP	Rp125.431.959	Rp44.044.379	Rp187.446.807	159.424.055,00
<b>Total Biaya Produksi</b>	<b>Rp664.817.959</b>	<b>Rp359.125.379</b>	<b>Rp926.548.807</b>	<b>Rp808.280.055</b>
Biaya Pemasaran	Rp46.771.250	Rp46.771.250	Rp46.771.250	Rp46.771.250
Biaya Administrasi dan Umum	Rp8.533.750	Rp8.533.750	Rp8.533.750	Rp8.533.750
<b>Total Biaya Penuh</b>	<b>Rp720.122.959</b>	<b>Rp414.430.379</b>	<b>Rp981.853.807</b>	<b>Rp863.585.055</b>

Sumber : CV.NAYA,diolah

Tabel 4. 25 Total Biaya Penuh tahun 2014

Keterangan	Jenis Produk			
	Jas Polyester	Jas Wool	Safari	Jaket
<b>Biaya</b>				
1. Bahan Baku Langsung	Rp323.000.000	Rp135.520.000	Rp565.400.000	Rp432.700.000
2. Tenaga Kerja Langsung	Rp149.718.000	Rp149.718.000	Rp149.718.000	Rp149.718.000
3. BOP	Rp102.992.864	Rp40.234.852	Rp166.830.640	131.883.145,00
<b>Total Biaya Produksi</b>	<b>Rp575.710.864</b>	<b>Rp325.472.852</b>	<b>Rp881.948.640</b>	<b>Rp714.301.145</b>
Biaya Pemasaran	Rp47.142.500	Rp47.142.500	Rp47.142.500	Rp47.142.500
Biaya Administrasi dan Umum	Rp8.533.750	Rp8.533.750	Rp8.533.750	Rp8.533.750
<b>Total Biaya Penuh</b>	<b>Rp631.387.114</b>	<b>Rp381.149.102</b>	<b>Rp937.624.890</b>	<b>Rp769.977.395</b>

Sumber : CV.NAYA,diolah

Perhitungan harga jual dengan laba yang diinginkan sebesar 20% dari Total Biaya Penuh, sehingga :

$$\text{Laba yang diharapkan} = 20\% \times \text{Total biaya penuh}$$

$$\text{Harga Jual} = \frac{\text{Total biaya penuh} + \text{Laba yang diharapkan}}{\text{Jumlah unit produksi}}$$

➤ Tahun 2012 Perhitungan harga jual dengan laba yang diinginkan sebesar 20% dari biaya penuh, sehingga :

a. Jas Polyester

$$\text{Laba yang diharapkan} = 20\% \times \text{Rp. 574.629.470} = \text{Rp. 114.925.894}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual} &= \frac{\text{Rp. 574.629.470} + \text{Rp. 114.925.894}}{3467} \\ &= \text{Rp. 198.891 (pembulatan)} \end{aligned}$$

b. Jas Wool

$$\text{Laba yang diharapkan} = 20\% \times \text{Rp. 372.036.764} = \text{Rp. 74.407.353}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual} &= \frac{\text{Rp. 372.036.764} + \text{Rp. 74.407.353}}{870} \\ &= \text{Rp. 513.154 (pembulatan)} \end{aligned}$$

c. Safari

$$\text{Laba yang diharapkan} = 20\% \times \text{Rp. 816.074.042} = \text{Rp. 163.214.808}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual} &= \frac{\text{Rp. 816.074.042} + \text{Rp. 163.214.808}}{5876} \\ &= \text{Rp. 166.659 (pembulatan)} \end{aligned}$$

d. Jaket

$$\text{Laba yang diharapkan} = 20\% \times \text{Rp}673.169.838 = \text{Rp}134.633.968$$

$$\text{Harga Jual} = \frac{\text{Rp}673.169.838 + \text{Rp}134.633.968}{4545}$$

$$= \text{Rp}177.735 \text{ (pembulatan)}$$

- Tahun 2013 Perhitungan harga jual dengan laba yang diinginkan sebesar 20% dari biaya penuh, sehingga :

a. Jas Polyester

$$\text{Laba yang diharapkan} = 20\% \times \text{Rp}720.122.959 = \text{Rp}144.024.592$$

$$\text{Harga Jual} = \frac{\text{Rp}720.122.959 + \text{Rp}144.024.592}{3890}$$

$$= \text{Rp}222.146 \text{ (pembulatan)}$$

b. Jas Wool

$$\text{Laba yang diharapkan} = 20\% \times \text{Rp}414.430.379 = \text{Rp}82.886.076$$

$$\text{Harga Jual} = \frac{\text{Rp}414.430.379 + \text{Rp}82.886.076}{945}$$

$$= \text{Rp}526.261 \text{ (pembulatan)}$$

c. Safari

$$\text{Laba yang diharapkan} = 20\% \times \text{Rp}981.853.807 = \text{Rp}196.370.761$$

$$\text{Harga Jual} = \frac{\text{Rp}981.853.807 + \text{Rp}196.370.761}{6134}$$

$$= \text{Rp}192.081 \text{ (pembulatan)}$$

d. Jaket

$$\begin{aligned} \text{Laba yang diharapkan} &= 20\% \times \text{Rp}863.585.055 = \text{Rp}172.717.011 \\ \text{Harga Jual} &= \frac{\text{Rp}863.585.055 + \text{Rp}172.717.011}{5120} \\ &= \text{Rp}202.403 \text{ (pembulatan)} \end{aligned}$$

➤ Tahun 2014 Perhitungan harga jual dengan laba yang diinginkan sebesar 20% dari biaya penuh, sehingga :

a. Jas Polyester

$$\begin{aligned} \text{Laba yang diharapkan} &= 20\% \times \text{Rp}631.387.114 = \text{Rp}126.277.423 \\ \text{Harga Jual} &= \frac{\text{Rp}631.387.114 + \text{Rp}126.277.423}{3230} \\ &= \text{Rp}234.571 \text{ (pembulatan)} \end{aligned}$$

b. Jas Wool

$$\begin{aligned} \text{Laba yang diharapkan} &= 20\% \times \text{Rp}381.149.102 = \text{Rp}76.229.820 \\ \text{Harga Jual} &= \frac{\text{Rp}381.149.102 + \text{Rp}76.229.820}{847} \\ &= \text{Rp}539.999 \text{ (pembulatan)} \end{aligned}$$

c. Safari

$$\begin{aligned} \text{Laba yang diharapkan} &= 20\% \times \text{Rp}937.624.890 = \text{Rp}187.524.978 \\ \text{Harga Jual} &= \frac{\text{Rp}937.624.890 + \text{Rp}187.524.978}{5654} \\ &= \text{Rp}199.001 \text{ (pembulatan)} \end{aligned}$$

d. Jaket

Laba yang diharapkan =  $20\% \times \text{Rp}769.977.395 = \text{Rp}153.995.479$

Harga Jual =  $\frac{\text{Rp}769.977.395 + \text{Rp}153.995.479}{4327}$

= Rp213.537 (pembulatan)

#### 4.5.4 Laporan Laba-rugi setelah menggunakan perhitungan *cost-plus pricing*

Setelah diketahui perolehan biaya totalnya, maka dilanjutkan dengan perhitungan laba rugi CV. NAYA yang dilakukan setelah perhitungan *cost-plus pricing*.

Tabel 4. 26 Data Penjualan setelah *Cost-plus pricing* tahun 2012-2014

Tahun	Jenis Konfeksi	Jumlah penjualan (unit)	Harga Jual per Unit (RP)	Total
2012	Jas Polyster	3467	198.891	Rp689.555.097
	Jas Wool	870	513.154	Rp446.443.980
	Safari	5876	166.659	Rp979.288.284
	Jaket	4545	177.735	Rp807.805.575
	<b>Total</b>	<b>14758</b>		<b>Rp2.923.092.936</b>
2013	Jas Polyster	3890	222.146	Rp864.147.940
	Jas Wool	945	526.261	Rp497.316.645
	Safari	6134	192.081	Rp1.178.224.854
	Jaket	5120	202.403	Rp1.036.303.360
	<b>Total</b>	<b>16089</b>		<b>Rp3.575.992.799</b>
2014	Jas Polyster	3230	234.571	Rp757.664.330
	Jas Wool	847	539.999	Rp457.378.922
	Safari	5654	199.001	Rp1.125.151.654
	Jaket	4327	213.537	Rp923.974.599
	<b>Total</b>	<b>14058</b>		<b>Rp3.264.169.505</b>

Sumber : CV. NAYA,diolah.

Tabel 4. 27 Laporan Laba Rugi setelah menggunakan perhitungan *Cost Plus Pricing* tahun 2012-2014

Keterangan	Tahun		
	2012	2013	2014
<b>A. Penjualan Bersih</b>	Rp2.923.092.936	Rp3.575.992.799	Rp3.264.169.505
<b>B. Harga Pokok Penjualan</b>			
Persediaan awal barang jadi	Rp11.536.000	Rp15.450.000	Rp14.196.000
Harga pokok produksi	Rp2.236.025.114	Rp2.758.772.200	Rp2.497.433.501
Harga pokok produk tersedia untuk dijual	Rp2.247.561.114	Rp2.774.222.200	Rp2.511.629.501
Persediaan akhir barang	Rp15.450.000	Rp14.196.000	Rp17.458.000
harga pokok penjualan	Rp2.232.111.114	Rp2.760.026.200	Rp2.494.171.501
<b>C. LABA KOTOR (A-B)</b>	<b>Rp690.981.822</b>	<b>Rp815.966.599</b>	<b>Rp769.998.004</b>
<b>D. Biaya Pemasaran dan Administrasi</b>			
Biaya Penyusutan	Rp17.714.000	Rp17.714.000	Rp17.714.000
Biaya Listrik	Rp13.200.000	Rp14.400.000	Rp14.640.000
Biaya Telepon	Rp4.200.000	Rp4.560.000	Rp4.620.000
Biaya Pemasaran	Rp168.150.000	Rp187.085.000	Rp188.570.000
Biaya Administrasi dan umum	Rp31.735.000	Rp34.135.000	Rp34.135.000
<b>Total Biaya Pemasaran dan Administrasi</b>	<b>Rp234.999.000</b>	<b>Rp257.894.000</b>	<b>Rp259.679.000</b>
<b>E. LABA USAHA (C-D)</b>	Rp455.982.822	Rp558.072.599	Rp510.319.004
<b>F. BIAYA BUNGA PINJAMAN</b>	-	-	-
<b>G. LABA SEBELUM PAJAK (E-F)</b>	Rp455.982.822	Rp558.072.599	Rp510.319.004
<b>H. PAJAK (10%)</b>			
- Pajak Pendapatan (10%)	Rp45.598.282	Rp55.807.260	Rp51.031.900
<b>I. Laba Bersih</b>	<b>Rp410.384.540</b>	<b>Rp502.265.339</b>	<b>Rp459.287.104</b>

Sumber : Diolah

## BAB V

### ANALISA PEMBAHASAN

#### 5.1 Penentuan Harga Jual Konfeksi Berdasarkan Perhitungan Perusahaan CV.NAYA

Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan pada bab IV, (beban-beban yang dimasukkan ke dalam laporan harga pokok produksi yaitu, biaya bahan baku langsung dan penolong, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik (variabel dan tetap). Perhitungan harga pokok produksi di perusahaan CV.NAYA hanya sebatas berapa biaya produksi bukan sampai pada biaya penjualan. Beban gaji ketua produksi dimasukkan kedalam beban biaya produksi yang seharusnya dimasukkan ke dalam beban biaya *overhead* pabrik. Perusahaan membebankan biaya *overhead* secara keseluruhan tidak dipisahkan antara biaya *overhead* variabel dan tetap, melainkan dengan membaginya secara rata ke empat produk konfeksi yang diproduksi, dan juga biaya penyusutan fasilitas pabrik seperti bangunan, mesin dan peralatan, kendaraan dibebankan ke biaya *overhead* pabrik secara keseluruhan.

Setelah mengetahui harga pokok produksi dan penjualan serta biaya per unitnya, maka dapat diketahui harga jual produk konfeksi Jas Polyster, Jas Wool, Safari dan Jaket yang diterapkan pada CV.NAYA adalah sebagai berikut :

Tabel 5. 1 Harga Jual berdasarkan perhitungan perusahaan tahun 2012-2014

Keterangan	Harga Jual (dalam rupiah)			
	Jas Polyster	Jas Wool	Safari	Jaket
Tahun 2012	182.802	510.572	141.089	159.002
Tahun 2013	200.709	519.762	166.098	177.963
Tahun 2014	210.515	529.927	171.877	187.429

Sumber : diolah



## 5.2 Penentuan Harga Jual Konfeksi Berdasarkan Perhitungan Metode *Cost-plus Pricing*

Berdasarkan perhitungan harga pokok produksi di bab IV ,perhitungan metode *cost-plus pricing* memasukan semua unsur-unsur biaya baik tetap maupun variabel. Perhitungan harga pokok produksi sampai pada harga pokok penjualan karena adanya persediaan barang awal dalam proses dan persediaan akhir barang dalam proses serta adanya persediaan awal barang jadi dan persediaan akhir barang jadi. Pengumpulan biaya overhead pabrik tetap, memasukan semua unsur penyusutan mesin dan peralatan, serta gaji kepala produksi yang sebelumnya dimasukan kedalam beban biaya produksi. Pada biaya overhead pabrik memasukan biaya bahan baku penolong, biaya pemeliharaan dan kerusakan bangunan dan kendaraan, biaya listrik, biaya telepon pabrik dan biaya air pabrik. Biaya gaji karyawan tetap pada metode *cost-plus pricing* diperoleh dengan memisahkan karyawan antar departemen, sehingga biaya karyawan yang termasuk dalam perhitungan metode *cost-plus pricing* adalah biaya gaji karyawan bagian produksi, sedangkan biaya gaji karyawan bagian pemasaran sebagai biaya pemasaran.

Adapun harga jual konfeksi CV.NAYA setelah dihitung dengan metode *cost-plus pricing* dengan keuntungan yang diinginkan perusahaan sebesar 20% adalah sebagai berikut:

Tabel 5. 2 Harga jual setelah perhitungan dengan menggunakan metode *Cost-Plus Pricing* tahun 2012-2014

Keterangan	Harga Jual (dalam rupiah)			
	Jas Polyster	Jas Wool	Safari	Jaket
Tahun 2012	198.891	513.154	166.659	177.735
Tahun 2013	222.146	526.261	192.081	202.403
Tahun 2014	234.571	539.999	199.001	213.537

### 5.3 Perbedaan Harga Jual Perusahaan dan Harga Jual Berdasarkan Perhitungan Metode *Cost-plus Pricing*

Berdasarkan analisis diatas harga jual setelah dilakukan perhitungan dengan metode *cost-plus pricing* lebih mahal dibandingkan dengan harga jual perusahaan. Hal ini disebabkan karena :

1. Perusahaan tidak melakukan perhitungan harga pokok produksi dengan tepat.
2. Perusahaan tidak membebankan biaya overhead pabrik secara akurat, biaya overhead pabrik tidak dibedakan sebagai biaya overhead pabrik variabel dan overhead pabrik tetap. Sehingga biaya yang dihitung perusahaan kurang tepat. Pada metode *cost-plus pricing* biaya penyusutan dan gaji kepala produksi dibebankan pada biaya overhead tetap pabrik.
3. Perhitungan harga pokok produksi perusahaan masih sangat sederhana, elemen biaya yang dihitung dengan menggunakan metode perusahaan meliputi biaya bahan baku langsung, tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik.

Tabel 5. 3 Selisih Harga Jual Perusahaan dan Harga Jual Setelah Perhitungan *Cost Plus Pricing* tahun 2012-2014

Keterangan	Selisih Harga Jual (dalam rupiah)			
	Jas Polyster	Jas Wool	Safari	Jaket
Tahun 2012	16.089	2.582	25.570	18.733
Tahun 2013	21.437	6.499	25.983	24.440
Tahun 2014	24.056	10.072	27.124	26.108

Tabel 5. 4 Selisih Penjualan Perusahaan Sebelum dan Sesudah Menggunakan Metode *Cost-Plus Pricing*

Keterangan	Hasil Penjualan Sebelum dan Sesudah Metode Cost-plus Pricing		Selisih	Kenaikan (dalam persen)	
	Sebelum	Sesudah			
Tahun 2012	Rp2.629.675.228	Rp2.923.092.936	Rp293.417.708	0,112	11%
Tahun 2013	Rp3.201.948.792	Rp3.575.992.799	Rp374.044.007	0,117	11%
Tahun 2014	Rp2.911.609.460	Rp3.264.169.505	Rp352.560.045	0,121	12%

Tabel 5. 5 Selisih Penjualan dan Total biaya berdasarkan perhitungan CV.NAYA

Keterangan	Total Pendapatan dan Biaya Penuh Menurut Perhitungan Perusahaan		Selisih	Target Perusahaan (sebesar 20%)	
	Penjualan	Biaya Penuh			
Tahun 2012	Rp2.634.171.703	Rp2.435.910.114	Rp198.261.589	0,081	8%
Tahun 2013	Rp2.778.845.656	Rp2.979.992.200	Rp201.146.544	0,067	7%
Tahun 2014	Rp2.337.485.806	Rp2.720.138.501	Rp382.652.695	0,141	14%

Tabel diatas menunjukkan bahwa perusahaan belum mencapai target 20% laba yang diinginkan oleh perusahaan, sehingga laba yang bisa tercapai dari Total biaya berkisar antara 7% - 14%.

Tabel 5. 6 Selisih Penjualan setelah menggunakan Metode *Cost-Plus Pricing* dengan Total Biaya

Keterangan	Total Pendapatan dan Biaya Penuh Setelah Menggunakan Metode Cost-plus Pricing		Selisih	Target Perusahaan (sebesar 20%)	
	Penjualan	Biaya Penuh			
Tahun 2012	Rp2.923.092.936	Rp2.435.910.114	Rp487.182.822	0,2	20%
Tahun 2013	Rp3.575.992.799	Rp2.979.992.200	Rp596.000.599	0,2	20%
Tahun 2014	Rp3.264.169.505	Rp2.720.138.501	Rp544.031.004	0,2	20%

Tabel diatas adalah perhitungan menggunakan metode *cost-plus pricing* terlihat bahwa target laba yang diinginkan perusahaan sebesar 20% dapat tercapai dengan penetapan harga yang lebih tinggi tentunya dan juga beban biaya lainnya seperti biaya pemasaran dan administrasi dan umum sudah ditutupi dengan penambahan harga jual tersebut.

#### **5.4 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 wilayah pemasaran di Bekasi seperti Perusahaan CV.Agung Tailor yang merupakan salah satu pesaing perusahaan CV.NAYA

Tabel 5. 7 Harga Jual Konfeksi CV.Agung Tailor tahun 2012-2014

Keterangan	Harga Jual (dalam rupiah)		
	Jas Polyster	Safari	Jaket
Tahun 2012	235.000	185.000	185.000
Tahun 2013	250.000	195.000	195.000
Tahun 2014	265.000	200.000	195.000

Sumber : CV. Agung Tailor

## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan di CV.NAYA, maka dapat disimpulkan beberapa hal diantaranya sebagai berikut :

1. Dapat dilihat bahwa harga jual dengan menggunakan metode *cost-plus pricing* mempunyai harga jual yang lebih besar, ini dikarenakan :
  - Perusahaan tidak melakukan perhitungan harga pokok produksi dengan tepat.
  - Perusahaan tidak membebankan biaya overhead pabrik secara akurat, biaya overhead pabrik tetap dan variabel tidak dibedakan.
  - Perhitungan harga pokok produksi perusahaan masih sederhana
2. Berdasarkan perhitungan dengan metode *cost-plus pricing* harga jual produk konfeksi dari tahun 2012-2014 adalah sebagai berikut :

Tabel 6. 1 Harga Jual Produk Konfeksi Tahun 2012-2014 Setelah Menggunakan Metode Cost-Plus Pricing

Keterangan	Harga Jual (dalam rupiah)			
	Jas Polyester	Jas Wool	Safari	Jaket
Tahun 2012	198.891	512.968	162.294	177.699
Tahun 2013	222.146	494.509	160.475	170.791
Tahun 2014	234.571	470.287	153.451	167.979

3. Data perbandingan harga jual berdasarkan perhitungan perusahaan dengan metode *cost-plus pricing* , dari tahun 2012-2014 adalah sebagai berikut :

Tabel 6.2 Perbandingan harga jual berdasarkan perhitungan perusahaan dengan metode *cost-plus pricing* dari tahun 2012-2014

tabel 6. 2 Perbandingan Harga Jual Berdasarkan Perhitungan Perusahaan dengan Metode Cost-Plus Pricing tahun 2012-2014

Tahun/Produk	Perbandingan Harga jual		Selisih
	Cost-plus Pricing	Perusahaan	
2012			
Jas Polyester	Rp198.891	Rp182.802	Rp16.089
Jas Wool	Rp513.154	Rp510.572	Rp2.582
Safari	Rp166.659	Rp141.089	Rp25.570
Jaket	Rp177.735	Rp159.002	Rp18.733
2013			
Jas Polyester	Rp222.146	Rp200.709	Rp21.437
Jas Wool	Rp526.261	Rp519.762	Rp6.499
Safari	Rp192.081	Rp166.098	Rp25.983
Jaket	Rp202.403	Rp177.963	Rp24.440
2014			
Jas Polyester	Rp234.571	Rp210.515	Rp24.056
Jas Wool	Rp539.999	Rp529.927	Rp10.072
Safari	Rp199.001	Rp171.877	Rp27.124
Jaket	Rp213.537	Rp187.429	Rp26.108

Dari hasil analisis diatas dapat dilihat bahwa harga jual yang diperoleh dengan menggunakan metode *cost-plus pricing* hasilnya lebih besar daripada harga jual yang ditetapkan perusahaan.

- a. Dengan menggunakan metode *cost-plus pricing* maka target 20% laba yang ingin dicapai akan terpenuhi.
- b. Adanya kenaikan penjualan setelah menggunakan metode *cost-plus pricing* dengan perhitungan yang dilakukan oleh perusahaan.

## 6.2 Saran

1. CV.NAYA sebaiknya menggunakan perhitungan harga jual dengan menggunakan metode *Cost-plus Pricing*. Dengan metode ini maka biaya-biaya dapat diidentifikasi dengan tepat sehingga mendukung proses perhitungan harga jual yang akurat dibandingkan perhitungan yang telah dilakukan perusahaan.
2. Perusahaan sebaiknya memperbaiki pembukuan mengenai laporan keuangan, sehingga dapat diketahui besarnya alokasi yang dikeluarkan dengan tepat terhadap biaya-biaya yang dibutuhkan, dan juga dapat diketahui perkembangan usaha dengan jelas sehingga dapat mencapai target yang diinginkan.
3. Untuk meningkatkan penjualan diharapkan perusahaan berperan aktif dalam memasarkan produknya via online, karena dapat menjangkau pangsa pasar yang luas dan juga menembus batas kalangan usia konsumen.
4. Dengan peningkatan harga jual tentunya perusahaan harus menyeimbangkannya dengan kualitas produk yang dimilikinya, sehingga dengan harga jual yang lebih tinggi konsumen tidak akan enggan untuk membelinya karena seimbang dengan kualitas produk yang ditawarkan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Mulyadi. 1993. *Akuntansi Biaya*, edisi ke-4. Yogyakarta: BP-STIE YKPN.
- Bustami, Bastian & Nurlela. 2009. *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Mitra Wacana Media
- Mulyadi, 1993. *Akuntansi Manajemen*, Edisi ke-2, Cetakan ke-1, Penerbit: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN, Yogyakarta.
- Amirullah. 2004. *Pengantar Manajemen*. Edisi Kedua. Cetakan Pertama. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Mulyadi. 2009. *Akuntansi Biaya*. edisi ke-5. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Tampubolon, Manahan P. 2005. *Manajemen Keuangan*. Bogor: Ghalia Indonesia
- Munawir, 2002. *Analisis Laporan Keuangan*, Liberty, Yogyakarta.
- Drs Basu Swastha DH & DRS.Irawan,M.B.A.1985. *Manajemen Pemasaran Modern*, Cetakan Kedua, Penerbit Liberty, Yogyakarta.

# LAMPIRAN