

**ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK ALAS KAKI WANITA  
DENGAN METODE *COST PLUS PRICING*  
PADA PO YUNIRA SHOES  
KEMAYORAN JAKARTA PUSAT**

**TUGAS AKHIR / SKRIPSI**

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



**Disusun oleh :**

**ZAINURI**

**NIM : 1810005**

**POLITEKNIK SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INDUSTRI**

**KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN RI**

**JAKARTA**

**2015**

**ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK ALAS KAKI WANITA  
DENGAN METODE *COST PLUS PRICING*  
PADA PO YUNIRA SHOES  
KEMAYORAN JAKARTA PUSAT**

**TUGAS AKHIR / SKRIPSI**

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



**DISUSUN OLEH :**

**NAMA : ZAINURI**

**NIM : 1810005**

**POLITEKNIK SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INDUSTRI  
KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN RI  
JAKARTA**

**2015**

**KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN RI**  
**POLITEKNIK SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INDUSTRI**  
**LEMBAR PENGESAHAN**

JUDUL TUGAS AKHIR:

**“Analisis Penetapan Harga Jual Produk Alas Kaki Wanita Dengan Metode *Cost Plus Pricing* Pada PO Yunira Shoes Kemayoran Jakarta Pusat”**

DISUSUN OLEH:

**Nama : ZAINURI**  
**Nim : 1810005**  
**Program Studi : Manajemen Bisnis Industri**

Telah diuji oleh Tim Penguji Sidang Tugas Akhir Program Studi Manajemen Bisnis Industri Sekolah Tinggi Manajemen Industri pada hari Kamis tanggal 12 November 2015

Jakarta, November 2015

Penguji 1,

Penguji 2,

**(Drs. Pasti Immanuel Bangun, MM)**

**( Drs. H. Atang Sugiyono, M.Si)**

Penguji 3

**(Drs. P. H. Saragi, MM)**

## LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Saya mahasiswa Program Studi Manajemen Bisnis Industri, POLITEKNIK SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INDUSTRI, KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN RI.

**Nama** : ZAINURI  
**NIM** : 1810005  
**Program Studi** : Manajemen Bisnis Industri

Dengan ini menyatakan bahwa hasil karya Tugas Akhir yang saya buat dengan Judul:  
**“ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK ALAS KAKI WANITA DENGAN METODE *COSTPLUS PRICING* PADA PO YUNIRA SHOES KEMAYORAN JAKARTA PUSAT “**

- Dibuat dan diselesaikan sendiri, dengan menggunakan literature hasil kuliah, survei lapangan, Dosen Pembimbing, melalui tanya jawab maupun asistensi serta buku-buku jurnal acuan yang tertera dalam referensi pada karya tugas akhir ini.
- Bukan merupakan duplikasi karya tulis yang sudah dipublikasikan atau yang pernah dipakai untuk mendapatkan gelar Sarjana di Universitas/ Perguruan Tinggi lain, kecuali pada bagian-bagian tertentu digunakan sebagai referensi pendukung untuk melengkapi informasi dan sumber informasi dengan dicantumkan melalui referensi yang semestinya.
- Bukan merupakan karya tulis terjemahan dari kumpulan buku atau jurnal acuan yang tertera dalam referensi pada Karya Tugas Akhir saya.

Jika terbukti saya tidak memenuhi apa yang telah dinyatakan seperti diatas, maka karya Tugas Akhir saya ini dibatalkan.

Jakarta, November 2015  
Yang Membuat Pernyataan

( Zainuri )

## ABSTRAKSI

PO Yunira Shoes merupakan perusahaan yang bergerak pada industri alas kaki wanita, berdiri pada tahun 1997 yang didirikan oleh Bapak Jasrial. Salah satu permasalahan yang dihadapi oleh PO Yunira Shoes adalah Salah satu permasalahan yang dihadapi oleh PO. Yunira Shoes adalah perhitungan biaya produksi dan non produksi serta penentuan harga jual yang belum mencapai target laba sebesar 30% yang diinginkan oleh perusahaan. Metode *cost plus pricing* adalah metode *Cost plus pricing* adalah penentuan harga jual dengan cara menambahkan laba yang diharapkan diatas biaya penuh masa yang akan datang untuk memproduksi dan memasarkan produk. 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 alas kaki wanita tersebut, maka perusahaan dapat mengetahui berapa harga jual yang harus diterapkan. Dengan perhitungan *cost plus pricing* dapat diketahui bahwa harga jual untuk alas kaki sol jadi, flat shoes, wedges, dan high heels, pada tahun 2010 sebesar Rp 57.000, Rp 51.000, Rp 58.000, Rp 105.000, pada tahun 2011 sebesar Rp 44.000, Rp 50.000, Rp 58.000, Rp 105.000, pada tahun 2012 sebesar Rp 49.000, Rp 51.000, Rp 73.000, Rp 111.000, Rp pada tahun 2013 sebesar Rp 63.000, Rp 50.000, Rp 59.000, Rp 112.000, dan pada tahun 2014 sebesar Rp 60.000, Rp 49.000, Rp 56.000, Rp 109.000. Oleh karena itu apabila perusahaan menggunakan harga jual sesuai dengan perhitungan metode *cost plus pricing* maka tujuan perusahaan yaitu menginginkan laba sebesar 30% dapat tercapai.

Kata kunci : Harga Jual , *cost plus pricing*, Total Biaya

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan kemudahan dalam penyusunan Tugas Akhir ini hingga akhirnya dapat terselesaikan.

Dalam penyusunan Tugas Akhir ini, tidak lepas dari dukungan dan dorongan dari berbagai pihak, yang tentunya tidak dapat disebutkan satu persatu. Untuk itu penyusun ingin mengucapkan terima kasih kepada:

- Bapak Drs. Achmad Zawawi, MA, MM. selaku Ketua Politeknik Sekolah Tinggi Manajemen Industri.
- Ibu Indah Kurnia Mahasih Lianny, ST, MT. Selaku Wakil Direktur I Politeknik Sekolah Tinggi Manajemen Industri.
- Bapak Hendi Dwi Hardiman, S.ST, MT. Selaku Wakil Direktur II Politeknik Sekolah Tinggi Manajemen Industri.
- Bapak Drs. Morison Sitorus, MM. Selaku Wakil Direktur III Politeknik Sekolah Tinggi Manajemen Industri.
- Bapak Drs. P. Immanuel Bangun, MM., selaku Ketua Jurusan Manajemen Bisnis Industri, dan Bapak Sony Taufan, SH, MH. Selaku asisten Prodi Manajemen Bisnis Industri.
- Bapak Drs. Pantas Saragi, MM. Selaku dosen pembimbing praktek kerja lapangan dan pembimbing tugas akhir, serta salah satu penguji saya terima kasih atas bantuan dan koreksi sebagai perbaikan tugas akhir ini serta memberikan dukungan semangat dalam penyempurnaan penyusunan laporan ini.
- Bapak Drs. Atang Sugiyono, M.Si salah satu penguji saya terima kasih untuk bantuan, dorongan dan bimbingan serta motivasi pada saya dalam proses perbaikan laporan ini.
- Bapak Jasrial selaku pemilik PO. Yunira Shoes yang telah memberikan kesempatan kepada penyusun untuk dapat melakukan praktik kerja lapangan pada perusahaan tersebut serta terima kasih atas bimbingannya dan data–data yang telah diberikan untuk penyusun, dan kepada seluruh karyawan PO. Yunira Shoes.
- Lydia Heras Oktora, S.ST, Istri saya tersayang sekaligus rekan kerja dalam penyusunan tugas akhir ini, terima kasih atas motivasi dan bantuannya..

- HMMBI, seluruh civitas kampus Sekolah Tinggi Manajemen Industri, serta seluruh kawan-kawan seperjuangan khususnya MBI 2010 dan umumnya STMI 2010 yang juga memberikan motivasi dan semangat dalam pengerjaan laporan ini yang tentunya tidak dapat disebutkan satu persatu..
- Seluruh pihak yang turut mendukung dan membantu penulis baik moril maupun materil, namun tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Dengan segala kerendahan hati, penulis menyadari dalam penyusunan Tugas Akhir ini jauh dari kesempurnaan. Namun penyusun berusaha untuk memberikan terbaik, dan apabila terdapat kesalahan dalam tutur kata dan bahasa, akan penyusun jadikan pelajaran dalam penyusunan berikutnya agar lebih baik. Semoga Tugas Akhir ini bermanfaat dan dapat menambah pengetahuan khususnya untuk para pembaca mengenai Industri Kecil Menengah (IKM).

Jakarta, November 2015

Zainuri

## DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN.....	i
LEMBAR PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING.....	ii
LEMBAR BIMBINGAN TUGAS AKHIR.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN DOSEN PENGUJI.....	iv
ABSTRAK.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang Permasalahan.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	2
1.3 Batasan Masalah.....	3
1.4 Tujuan Penelitian.....	4
1.5 Sistematika Penulisan.....	4
<b>BAB II LANDASAN TEORI.....</b>	<b>5</b>
2.1 Harga Jual.....	5
2.1.1 Pengertian Harga.....	5
2.1.2 Tujuan Penetapan Harga Jual.....	5
2.1.3 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penentuan Harga Jual.....	6
2.1.4 Biaya Sebagai Dasar Penentuan Harga Jual.....	7
2.1.4.1 Pengertian Biaya.....	7
2.1.4.2 Macam-Macam Biaya.....	7
2.1.5 Metode Penentuan Harga Jual.....	10
2.1.6 Manfaat Informasi Biaya Penuh dalam Keputusan Harga Jual.....	13
2.2 Bidang Keuangan.....	13
2.2.1 Laporan Keuangan.....	13
2.2.2 Laporan Laba Rugi, Perubahan Ekuitas (Modal) dan Neraca.....	14
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....</b>	<b>20</b>

3.1 Jenis dan Sumber Data.....	20
3.1.1 Jenis Data.....	20
3.1.2 Sumber Data.....	21
3.1.2.1 Data Primer.....	21
3.1.2.2 Data Sekunder.....	21
3.2 Metode Pengumpulan Data.....	21
3.2.1 Penelitian Lapangan (Field Research).....	21
3.2.1.1 Observasi.....	22
3.2.1.2 Wawancara (Interview).....	22
3.2.2 Penelitian Kepustakaan (Library Research).....	22
3.3 Metode Pengolahan dan Analisa Data.....	22
3.4 Kerangka Pemikiran.....	24
<b>BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA.....</b>	<b>25</b>
4.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	25
4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	25
4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan.....	25
4.1.3 Klasifikasi Perusahaan.....	26
4.1.4 Penentuan Lokasi Perusahaan.....	27
4.1.5 Layout Pabrik PO Yunira Shoes.....	28
4.2 Aspek Produksi.....	28
4.2.1 Jenis Produk.....	29
4.2.2 Harga Jual Alas kaki wanita.....	31
4.2.3 Kebutuhan Bahan Baku dan Penolong.....	32
4.2.4 Proses Produksi.....	38
4.2.5 Mesin dan Peralatan Produksi.....	41
4.2.6 Biaya Pemasaran.....	45
4.3. Aspek Pemasaran.....	50
4.3.1 Distribusi.....	50
4.3.2 Wilayah Pemasaran.....	51
4.3.3 Promosi Produk.....	51
4.3.4 Penjualan.....	57

4.4 Aspek Sumber Daya Manusia.....	57
4.4.1 Legalitas perusahaan.....	59
4.4.2 Perekrutan sampai pemberhentian karyawan.....	60
4.4.3 Kesejahteraan karyawan .....	62
4.4.4 Struktur organisasi .....	63
4.5 Aspek Keuangan .....	65
4.5.1 Modal Investasi.....	65
<b>BAB V ANALISIS DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>68</b>
5.1 Analisis Penentuan Harga Jual Alas kaki wanita PO Yunira Shoes.....	69
5.2 Analisis Penentuan Harga Jual Alas kaki wanita Berdasarkan <i>Cost Plus Pricing</i> .....	70
5.3 Perbedaan Harga Jual Perusahaan Dan Harga Jual Berdasarkan Perhitungan Metode <i>Cost Plus Pricing</i> .....	81
<b>BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>84</b>
6.1 Kesimpulan .....	84
6.2 Saran .....	87
DAFTAR PUSTAKA .....	88
LAMPIRAN	

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Layout Pabrik PO.Yunira Shoes .....	28
Gambar 4.2 Sandal Sol Jadi Produksi PO.Yunira Shoes .....	29
Gambar 4.3 Flat Shoes Produksi PO. Yunira Shoes.....	30
Gambar 4.4 Wedges Produksi PO. Yunira Shoes.....	30
Gambar 4.5 High Heels Produksi PO. Yunira Shoes.....	31
Gambar 4.6 Diagram Alur Proses Produksi.....	38

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Contoh Format Laporan Laba/ Rugi.....	18
Tabel 2.2 Contoh Format Laporan Perubahan Modal .....	19
Tabel 2.3 Contoh Format Neraca.....	23
Tabel 4.1 Daftar Harga Jual Tahun 2010-2014 .....	31
Tabel 4.2 Biaya Produksi Tahun 2010.....	39
Tabel 4.3 Biaya Produksi Tahun 2011.....	40
Tabel 4.4 Biaya Produksi Tahun 2012.....	41
Tabel 4.5 Biaya Produksi Tahun 2013.....	42
Tabel 4.6 Biaya Produksi Tahun 2014.....	43
Tabel 4.7 Data Mesin Dalam Proses Produksi.....	44
Tabel 4.8 Laporan Laba/Rugi PO Yunira Shoes Periode 2010 – 2014 .....	45
Tabel 4.9 Laporan Perubahan Modal PO Yunira Shoes Periode 2010 -2014 .....	45
Tabel 4.10 Laporan Neraca PO Yunira Shoes Periode 2010 -2014 .....	46
Tabel 4.11 Laporan Arus Kas PO Yunira Shoes Periode 2010 -2014.....	47
Tabel 4.12 Daftar Biaya Administrasi dan Umum PO Yunira Shoes Periode 2010 -2014.	48
Tabel 4.13 Biaya Pemasaran Tahun 2010 PO Yunira Shoes.....	53
Tabel 4.14 Biaya Pemasaran Tahun 2011 PO Yunira Shoes.....	54
Tabel 4.15 Biaya Pemasaran Tahun 2012 PO Yunira Shoes.....	55
Tabel 4.16 Biaya Pemasaran Tahun 2013 PO Yunira Shoes.....	55
Tabel 4.17 Biaya Pemasaran Tahun 2014 PO Yunira Shoes.....	56
Tabel 5.1 Harga Jual Berdasarkan Perhitungan Perusahaan Tahun 2010-2014 .....	68
Tabel 5.2 Penetapan Harga Pokok Penjualan Tahun 2010.....	70
Tabel 5.3 Penetapan Harga Pokok Penjualan Tahun 2011 .....	72
Tabel 5.4 Penetapan Harga Pokok Penjualan Tahun 2012.....	74
Tabel 5.5 Penetapan Harga Pokok Penjualan Tahun 2013 .....	76
Tabel 5.6 Penetapan Harga Pokok Penjualan Tahun 2014 .....	78

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1.Latar Belakang Permasalahan

Pertumbuhan ekonomi saat ini memasuki era globalisasi dimana persaingan di dunia usaha untuk merebut dan menguasai pangsa pasar agar dapat bertahanserta 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. Ditambah lagi 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 nmenentukan 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.

Terdapat tiga metode yang dapat digunakan dalam menentukan harga jual yang berorientasikan pada biaya, yaitu *cost plus pricing*, *mark up pricing*, dan *break event analisis and target pricing*. *Cost plus pricing* adalah metode penentuan harga jual dengan cara

menambahkan laba yang diharapkan diatas biaya penuh masa yang akan datang untuk memproduksi dan memasarkan produk (Mulyadi 2001:348). Biaya ini dikonversikan kebiaya per unit untuk produk, kemudian suatu persentase yang telah ditentukan terlebih dahulu ditambahkan untuk memberikan suatu margin laba. Harga yang dihasilkan adalah biaya per unit plus persentase kenaikan harga. Penentuan biaya tambahandalam metode *cost plus pricing* harus dapat menutup biaya non produksi dan harus dapat menghasilkan laba yang diinginkan. Harga jual berdasarkan cost-plus pricing dihitung dengan rumus seperti yang digunakan untuk menghitung haerga jual dalam keadaan normal.

PO Yunira Shoes menerapkan harga yang bertujuan untuk memaksimalkan harga jual untuk meningkatkan penjualan. Dan perusahaan ini berada pada masa pertumbuhan di pasarnya. Perusahaan PO Yunira Shoes dalam menetapkan harga jual untuk setiap produknya didasarkan pada biaya harga pokok produksi ditambahkan dengan keuntungan yang diharapkan.

Berdasarkan latar belakang di atas, perlu kiranya perusahaan mengkaji kembali penetapan harga dari setiap produk yang dihasilkannya. Oleh karena itu, untuk mengetahui bagaimanakah penentuan harga dan faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi dalam penentuannya, maka penulis tertarik untuk mengambil tema pembahasan dengan judul “ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK ALAS KAKI WANITA DENGAN METODE COST PLUS PRICING PO.YUNIRA SHOES, KEMAYORANJAKARTA PUSAT.”

## **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian diatas maka permasalahan pokok yang akan dibahas penulis dalam Tugas Akhir adalah bagaimana analisis penetapan harga jual produk alas kaki wanita dengan menggunakan metode *Cost plus pricing* pada perusahaan PO Yunira Shoes, Kemayoran Jakarta Pusat, serta permasalahan yang akan dibahas antara lain :

1. Bagaimana perusahaan PO Yunira Shoesmenetapkan harga jual ?
2. Bagaimana perusahaan menetapkan harga jual pada PO Yunira Shoesberdasarkan metode *Cost plus pricing* ?
3. Apakah ada perbedaan perhitungan harga jual yang diterapkan PO Yunira Shoedengan perhitungan harga jual menggunakanmetode *Cost plus pricing*, manakah yang lebih baik?

## **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 PO. Yunira Shoes, Jakarta Pusat
2. Produk yang diteliti adalah produk Alas Kaki Wanita di PO. Yunira Shoes.
3. Data yang digunakan adalah data perusahaan selama periode tahun 2010-2014.
4. Mengutamakan menggunakan data dari aspek keuangan, dalam hal ini Harga pokok penjualanserta data-data yang bersangkutan lainnya dari aspek pemasaran, aspek produksi, dan aspek personalia.
5. Metode penentuan harga jual yang digunakan adalah dengan metode *cost-plus pricing* dengan menghitung biaya produksi dan non produksi untuk mendapatkan biaya produk alas kaki wanita PO Yunira Shoes

#### **1.4. Tujuan Penelitian**

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

1. Untuk mengetahui harga jual berdasarkan metode *Cost plus pricing*
2. Untuk mengetahui perbandingan harga jual perhitungan *Cost plus pricing* dengan perhitungan yang dilakukan perusahaan.

#### **1.5. Sistematika Penulisan**

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

### **BAB I : PENDAHULUAN**

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

### **BAB II : LANDASAN TEORI**

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

### **BAB III : METODOLOGI PENELITIAN**

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

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

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

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

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

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

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

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN**

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1. Harga Jual**

##### **2.1.1. 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.

##### **2.1.2. Tujuan Penetapan Harga Jual**

Didalam menentukan harga jual, perusahaan harus jelas dalam menentukan tujuan yang hendak dicapainya, karena tujuan tersebut dapat memberikan arah dan keselarasan pada kebijaksanaan yang diambil perusahaan.

Menurut Basu Swastha (1987 : 4.7) 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.

### **2.1.3. 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 (2005 : 202), faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual adalah :

- a. Keadaan perekonomian
- b. Permintaan dan penawaran
- c. Persaingan

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

#### **2.1.4. Biaya Sebagai Dasar Penentuan Harga Jual**

##### **2.1.4.1. Pengertian Biaya**

Biaya dalam arti luas adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu (Mulyadi 2012 : 8). Sedangkan dalam arti sempit biaya dapat diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva (Mulyadi 2012 : 9).

Ada 4 unsur pokok dalam definisi biaya tersebut diatas :

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

##### **2.1.4.2. Macan-macam Biaya**

Penggolongan biaya menurut Mulyadi (2012 : 13) ditentukan atas dasar tujuan yang hendak dicapai dengan penggolongan tersebut, dan dikenal dengan konsep “ *different costs for different purposes* ”.

Biaya dapat digolongkan menurut :

1. Objek pengeluaran.
2. Fungsi pokok dalam perusahaan.
3. Hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai.
4. Perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan.
5. Jangka waktu manfaatnya

#### **1. Penggolongan Biaya Menurut Objek Pengeluaran**

Dalam cara penggolongan ini, nama objek pengeluaran merupakan dasar penggolongan biaya. Misalkan nama objek penggolongan adalah bahan bakar, maka semua pengeluaran yang berhubungan dengan bahan bakar disebut “biaya bahan bakar”.

## **2. Penggolongan Biaya Menurut Fungsi Pokok Dalam Perusahaan**

Dalam perusahaan manufaktur ada tiga fungsi pokok, yaitu fungsi produksi, fungsi pemasaran dan fungsi administrasi dan umum. Oleh karena itu dalam perusahaan manufaktur, biaya dapat dikelompokkan menjadi tiga kelompok :

### **1. Biaya produksi**

Merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Biaya-biaya produksi ini terdiri dari :

#### **1) Biaya bahan baku**

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

#### **2) Biaya tenaga kerja langsung**

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

#### **3) Biaya Overhead Pabrik**

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

##### **a) Biaya bahan penolong**

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

##### **b) Biaya listrik dan air**

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

##### **c) Biaya reparasi dan pemeliharaan**

Biaya ini meliputi biaya pemeliharaan dan reparasi mesin-mesin pabrik, peralatan pabrik, dan kendaraan perusahaan.

d) Biaya penyusutan mesin dan alat-alat pabrik

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

## 2. Biaya pemasaran

Merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran, contoh : biaya iklan, biaya promosi, biaya gaji bagian pemasaran, dan lain-lain.

## 3. Biaya administrasi umum

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

### 3. Penggolongan Biaya Menurut Hubungan Biaya dengan Sesuatu yang Dibiayai

Sesuatu yang dibiayai dapat berupa produk atau departemen. Dalam hubungannya dengan sesuatu yang dibiayai, biaya dapat dikelompokkan menjadi dua golongan :

#### 1. Biaya langsung (*direct cost*)

Biaya langsung adalah biaya yang terjadi, yang penyebab satu-satunya adalah karena adanya sesuatu yang dibiayai. Jika sesuatu yang dibiayai tersebut tidak ada maka biaya langsung ini tidak akan terjadi. Biaya langsung terdiri dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

#### 2. Biaya tidak langsung (*indirect cost*)

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

Jadi sesuatu yang dapat dibiayai tersebut dapat digolongkan menjadi biaya produksi langsung dan biaya produksi tidak langsung serta biaya langsung departemen dan biaya tidak langsung departemen.

#### **4. Penggolongan Biaya Menurut Perilakunya dalam Hubungan dengan Perubahan Volume Aktivitas**

Dalam hubungannya dengan perubahan volume aktivitas, biaya dapat digolongkan menjadi :

a. Biaya variabel

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

b. Biaya semivariabel

Biaya semivariabel adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya ini mengandung unsur biaya tetap dan unsur biaya variabel. Contohnya ialah biaya listrik (listrik untuk penerangan = biaya tetap, listrik untuk menggerakkan mesin pabrik = biaya variabel).

c. Biaya tetap

Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisaran volume kegiatan tertentu. Contohnya ialah gaji direktur produksi.

#### **5. Penggolongan Biaya Atas Dasar Jangka Waktu Manfaatnya**

Biaya ini dapat dibagi menjadi dua yaitu pengeluaran modal dan pengeluaran pendapatan. Pengeluaran modal adalah biaya yang mempunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi (biasanya satu tahun kalender) , pengeluaran modal ini pada saat terjadinya dibebankan sebagai kos aktiva, dan dibebankan dalam tahun-tahun yang menikmati manfaatnya dengan cara didepresiasi, diamortisasi atau di depleksi. Sedangkan pengeluaran pendapatan adalah biaya yang hanya mempunyai manfaat dalam periode akuntansi terjadinya pengeluaran tersebut. Contohnya ialah biaya iklan, biaya tenaga kerja dan lain-lain.

##### **2.1.5 Metode Penentuan Harga Jual**

Faktor biaya merupakan faktor yang berasal dari perusahaan, sehingga lebih mudah dalam menanganinya. Biaya juga menggambarkan batas minimum yang harus dipenuhi perusahaan

untuk harga jual produknya. Menurut Basu Swastha (1987 : 4.15), metode penentuan harga jual yang berdasarkan biaya dalam bentuk yang paling sederhana, yaitu :

a. *Cost plus pricing method*

Penentuan harga jual *cost-plus pricing*, biaya yang digunakan sebagai dasar penentuan, dapat didefinisikan sesuai dengan metode penentuan harga pokok produk yang digunakan. Dalam metode ini, penjual atau produsen menetapkan harga untuk satu unit barang yang besarnya sama dengan jumlah biaya per unit, ditambah dengan suatu jumlah untuk menutup laba yang diinginkan. Dalam menghitung *cost plus pricing* menurut Mulyadi (2001 : 349) digunakan rumus :

$$\text{Harga jual} = \text{Total cost} + \text{Laba yang diharapkan}$$

Dengan demikian ada dua unsur yang diperhitungkan dalam penentuan harga jual ini : Total Cost dan laba yang diharapkan.

Total Cost dapat dihitung dengan dua pendekatan : *Cost plus pricing* dan *variabel costing*.

1. *Cost plus pricing*

*Cost plus pricing* adalah penentuan harga pokok produk yang membebankan seluruh biaya produksi, baik yang bersifat tetap, maupun variabel kepada produk (Mulyadi, 2012 :17). Dalam pendekatan *Cost plus pricing*, total cost yang dipakai sebagai dasar penentuan harga jual terdiri dari unsur-unsur sebagai berikut :

Biaya bahan baku	xxx	
Biaya teaga kerja langsung	xxx	
Biaya overhead pabrik variabel	xxx	
Biaya overhead pabrik tetap	xxx	+
Taksiran total biaya produksi	<hr/>	xxx
Biaya Pemasaran	xxx	
Biaya administrasi dan umum	xxx	+
Taksiran total biaya komersial	<hr/>	xxx +
Total Cost		<hr/> xxx

Dalam penentuan harga jual, total cost yang secara langsung berhubungan dengan volume produk dipakai sebagai dasar penentuan harga jual, sedangkan

total cost yang tidak dipengaruhi oleh volume produk ditambahkan kepada laba yang diharapkan. Konsep biaya yang berhubungan langsung dengan volume menurut pendekatan *Cost plus pricing* adalah berupa biaya produksi, sedangkan biaya yang tidak berhubungan langsung dengan volume adalah biaya non produksi.

Sehingga kos produk yang dihitung dengan pendekatan *Cost plus pricing* terdiri dari unsur kos produksi (biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya *overhead* pabrik variabel dan biaya *overhead* pabrik tetap) ditambah dengan biaya nonproduksi (biaya pemasaran, biaya administrasi dan umum).

## 2. variabel costing

Dalam pendekatan *variabel costing*, total cost yang dipakai sebagai dasar penentuan harga jual terdiri dari unsur-unsur sebagai berikut :

Biaya variabel :

Biaya bahan baku	xxx	
Biaya teaga kerja langsung	xxx	
Biaya overhead pabrik variabel	xxx	+
Taksiran total biaya produksi variabel	<hr/>	xxx
Biaya Pemasaran variabel	xxx	
Biaya administrasi dan umumvariabel	xxx	+
Taksiran total biaya variabel	<hr/>	xxx

Biaya tetap:

Biaya overhead pabrik tetap	xxx	
Biaya Pemasaran tetap	xxx	
Biaya administrasi dan umum tetap	xxx	+
Taksiran total biaya tetap	<hr/>	xxx
Total Cost		<hr/> xxx

Pada *variabel costing* , total cost yang dipengaruhi secara langsung oleh volume produk terdiri dari biaya variabel, sedangkan total cost yang tidak dipengaruhi secara langsung oleh volume produk terdiri dari biaya tetap.

b. *Mark up pricing method*

Menurut Basu Swastha (1987 : 4.16), *markup pricing* banyak digunakan oleh para pedagang. Para pedagang akan menentukan harga jualnya dengan cara menambahkan *mark up* yang diinginkan pada harga beli per satuan. Persentase yang ditetapkan berbeda untuk setiap jenis barang. Dalam menghitung harga jual, menggunakan rumus :

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

Jadi *markup* ini merupakan kelebihan harga jual diatas harga belinya. Keuntungan bisa diperoleh dari sebagian *markup* tersebut. Selain itu pedagang juga harus mengeluarkan sejumlah biaya eksploitasi yang juga diambil dari sebagian *markup* tersebut.

c. Penentuan harga oleh produsen

Dalam metode ini, harga yang ditetapkan oleh perusahaan adalah awaldari rangkaian harga yang ditetapkan oleh perusahaan-perusahaanlaindalam saluran distribusi. Karena itu, penetapan harga oleh produsen memegang peranan penting dalam menentukan harga akhir barang. Dalam menetapkan harga jualnya, produsen dapat berorientasi pada biaya. Proses penetapan harga dimulai dengan menghitung biaya per unit barang yang dihasilkan, kemudian menambahkan sejumlah *mark up* tertentu. Produsen menggunakan rumus yang mereka anggap cocok bagi mereka, tentunya berdasarkan pengamatan atas produk yang dihasilkannya. Setiap produk mempunyai pola biaya yang berbeda satusama lainnya. Karena banyaknya biaya yang ikut berpengaruh pada *cost* barang, maka terkadang harga ditetapkan dengan pemikiran langsung. Cara ini disebut *Naive Cost Plus Method*, yaitu penetapan harga secara apa adanya. Harga ditetapkan dengan menambah *mark up* yang dianggap pantas pada *cost* barang. *Cost* per unit dihitung dengan menganggap bahwa semua barang telah terjual dalam satu periode yang lalu. Lalu biaya total yang terjadi pada bulan tersebut dibagi dengan volume produksi.

### **2.1.6. Manfaat Informasi Biaya Penuh dalam Keputusan Harga Jual**

Penentuan harga yang berdasarkan biaya banyak digunakan oleh perusahaan, karena perusahaan dapat mengetahui batas minimal yang harus ditetapkan terhadap harga jualnya. Menurut Mulyadi (2001 : 346), manfaat informasi biaya penuh bagi manajer penentu harga jual dalam pengambilan keputusan penentuan harga jual :

- a. Biaya penuh merupakan titik awal untuk mengurangi ketidakpastian yang dihadapi oleh pengambil keputusan.
- b. Biaya penuh merupakan dasar yang memberikan perlindungan bagi perusahaan dari kemungkinan kerugian.
- c. Biaya penuh memberikan informasi yang memungkinkan manajer penentu harga jual melongok struktur biaya perusahaan pesaing.
- d. Biaya penuh merupakan dasar untuk pengambilan keputusan perusahaan memasuki pasar.

## **2.2 Bidang Keuangan**

### **2.2.1.Laporan Keuangan**

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

Laporan keuangan merupakan pencatatan transaksi dan pengikhti saran dan pelaporan yang dapat memberikan informasi bagi pemakai. Seperti yang kita tahu bahwa informasi adalah data yang sudah diolah sehingga berguna untuk mengambil keputusan. Informasi yang tepat akan berguna dalam mengambil berbagai keputusan.

### 2.2.2. Laporan laba rugi, laporan perubahan ekuitas (modal), dan neraca

Laporan keuangan terdiri dari laporan laba rugi, laporan perubahan ekuitas (modal), laporan arus kas, dan neraca. Penulis akan menguraikan satu per satu dari keempat komponen tersebut.

#### 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 Laporan Laba/Rugi

#### LAPORAN RUGI/LABA

[Nama perusahaan]

Tahun xxxx

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

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

Sumber : Mulyadi (2012:128)

b. Laporan Perubahan Modal (Ekuitas)

“Laporan perubahan ekuitas merupakan laporan yang menggambarkan perubahan saldo akun ekuitas seperti modal disetor, tambahan modal disetor, laba yang ditahan dan akun ekuitas lainnya.”

Laporan perubahan ekuitas (modal) merupakan laporan perubahan modal pemilik selama jangka waktu tertentu. Laporan perubahan modal sebenarnya merupakan penjelasan jumlah modal-modal yang terdapat pada neraca.

Dari informasi laporan perubahan modal, pembaca akan mengetahui apa yang menyebabkan modal mengalami perubahan, selanjutnya dapat diketahui juga berapa jumlah modal akhirnya setelah mempertimbangkan jumlah saldo awal, jumlah penambahan dan pengurangan.

Modal mengalami kenaikan dengan adanya laba yang dihasilkan atau tambahan setoran modal oleh pemilik. Laba terjadi bila selama menjalankan usaha, pendapatannya melebihi biaya yang dikeluarkan. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dari tabel berikut.

Tabel 2.2: Contoh Format Laporan Perubahan Modal

LAPORAN PERUBAHAN MODAL

[Nama Perusahaan]

PERIODE xxx

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

c. 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 2.3: Contoh Format Neraca

NERACA  
PO YUNIRA SHOES  
TAHUN 2014

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>

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

Metode yang digunakan adalah deskriptif evaluatif yaitu akan menguraikan mengenai langkah-langkah yang akan dilakukan dalam tahap penyelesaian masalah. Dimana dimulai dari langkah pengumpulan data pada PO Yunira Shoes, Kemayoran Jakarta Pusat. Selanjutnya dilakukan pengelolaan data dan kemudian dikaji dan diteliti menurut perhitungan harga pokok produksi untuk menetapkan harga jual, sehingga dapat mengetahui tingkat keuntungan yang diperoleh.

#### **3.1. Jenis dan Sumber Data**

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

Dalam pelaksanaan penelitian, jenis data yang digunakan untuk mendukung variabel yang diteliti adalah sebagai berikut :

##### **1. Data Kualitatif**

Data kualitatif yaitu data yang berupa penjelasan yang tidak berbentuk angka-angka. Data Kualitatif yang digunakan, terdiri dari:

- Gambaran umum perusahaan.
- Struktur organisasi.
- Proses produksi.

##### **2. Data Kuantitatif**

Data kuantitatif yaitu data yang berupa data yang dapat diukur dengan angka. Data Kuantitatif yang digunakan, terdiri dari:

- Data mengenai harga pokok produksi terhitung dari tahun 2010-2014
- Data mengenai biaya pemasaran dan administrasi dari tahun 2010-2014

### **3.1.2 Sumber Data**

Data dari PO Yunira Shoes yang merupakan topik dari penelitian ini, dapat dipertanggung jawabkan segala keakuratan dan kebenarannya dalam pengumpulan data yang dibutuhkan dalam penelitian. Adapun data yang digunakan dalam penulisan tugas akhir ini antara lain:

#### **3.1.2.1 Data Primer**

Data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung dari obyek yang diteliti dan biasanya data yang diperoleh masih belum mengalami modifikasi atau pengolahan lebih lanjut. Seperti data yang langsung diperoleh dari responden, data hasil pengamatan langsung maupun hasil wawancara dari beberapa pihak yang memiliki potensi untuk mendapatkan informasi penting lainnya, dasar pengaturan, serta dasar teori agar diperoleh kerangka pikir dan pemecahan secara teoritis terhadap apa yang diteliti. Data primer ini berasal dari dalam perusahaan PO Yunira Shoes yang merupakan objek utama dalam penelitian. Seperti data gambaran umum perusahaan, data struktur organisasi, data biaya bahan baku, data gaji karyawan, dan data biaya produksi.

#### **3.1.2.2 Data Sekunder**

Data sekunder merupakan data pelengkap yang diperoleh dari luar perusahaan atau diperoleh dari literatur-literatur yang masih berhubungan dengan masalah dari topik penelitian. Seperti data tertulis dari pihak perusahaan, dan studi kepustakaan.

### **3.2 Metode Pengumpulan Data**

Dalam penulisan Tugas Akhir ini, digunakan metode pengumpulan data melalui metode deskriptif analisis. Metode ini berguna untuk memecahkan masalah yang terjadi pada saat mengadakan penelitian sebagai suatu usaha untuk mengumpulkan data, menyusun, mencatat, mengklasifikasikan, dan menganalisa fakta-fakta mengenai suatu masalah.

Untuk membuat Tugas Akhir ini, digunakan beberapa metode pengumpulan data, yaitu :

### **3.2.1. Penelitian Lapangan (*Field Research*)**

Penelitian Lapangan yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara langsung mengamati obyek yang diteliti. Metode ini dilakukan melalui dua cara, yaitu :

#### **3.2.1.1.Observasi**

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. Penelitian tugas akhir ini dilakukan di perusahaan PO Yunira Shoes, Kemayoran Jakarta Barat.

#### **3.2.1.2.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 nara sumber dari proses wawancara ini adalah pemilik serta karyawan yang terlibat langsung di dalam Perusahaan PO Yunira Shoes, Kemayoran Jakarta Barat.

### **3.2.2. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)**

Penelitian Kepustakaan dilakukan dengan cara mengumpulkan data-data sekunder, dengan mencari atau membaca dan mempelajari berbagai kepustakaan atau referensi dari literatur, mengumpulkan petikan-petikan dari berbagai buku, majalah dan sumber lainnya dalam menganalisa permasalahan. Selain melalui buku dan literatur lainnya, penulis juga mencari referensi melalui media internet. Hal ini dilakukan dengan maksud agar dalam pemecahan masalah dapat didukung dengan teori-teori yang telah ada.

### **3.3. Metode Pengolahan dan Analisis Data**

Pada bagian ini, akan dibahas mengenai teknik pengolahan dan analisis data, namun sebelumnya akan dijelaskan data apa saja yang digunakan dalam penelitian ini. Yang pertama ialah data primer yang berasal dari dalam perusahaan dan yang kedua ialah data sekunder yang berasal dari luar perusahaan. Langkah awal yang dilakukan penulis adalah mengorganisasikan

data, menghitung dengan alat ukur yang relevan secara kuantitatif (matematis), dan kemudian hasilnya diinterpretasikan sehingga data menjadi lebih mudah dimengerti.

Pengolahan data bertujuan untuk menyederhanakan data sehingga lebih dimengerti, sedangkan teknik analisis data digunakan untuk menghitung dan menguji data yang dikumpulkan serta menentukan keputusan yang tepat di setiap aspek perusahaan.

Data yang telah didapat dari penelitian akan diuji dengan menggunakan perhitungan harga pokok penjualan dengan pendekatan *Cost plus pricing*. Hal ini dilakukan untuk menelusuri penentuan harga jual dengan cara menambahkan laba yang diharapkan diatas biaya penuh masa yang akan datang untuk memproduksi dan memasarkan produk (Mulyadi 2001:348. Data yang diperoleh kemudian dirinci dan diolah menggunakan program *Microsoft Excel*. Hasil perhitungan kemudian dianalisis untuk melihat perbandingan, kemudian dijadikan dasar penetapan harga pokok produksi yang paling efektif dan efisien bagi perusahaan.

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini terbagi menjadi analisis kuantitatif dan kualitatif.

#### 1. Analisis kuantitatif

Analisis kuantitatif dilakukan pada perhitungan harga pokok produksi dengan metode *Cost plus pricing*. Dalam metode ini, penjual atau produsen menetapkan harga jual untuk satu unit barang yang besarnya sama dengan jumlah biaya per unit ditambah dengan suatu jumlah untuk menutup laba yang diinginkan (disebut marjin) pada unit tersebut; formulanya dapat dilihat berikut ini :

BIAYA TOTAL + MARJIN + HARGA JUAL

Biaya material	Rpxxxx,-
Biaya tenaga kerja	Rp xxxx,-
Biaya lain seperti sewa kantor, penyusutan alat-alat, gaji pimpinan, dan sebagainya	Rp xxxx,-

Total Cost : Rp xxxxxx,-

Sedangkan untuk harga jual produk perhitungan yang digunakan adalah sebagai berikut :

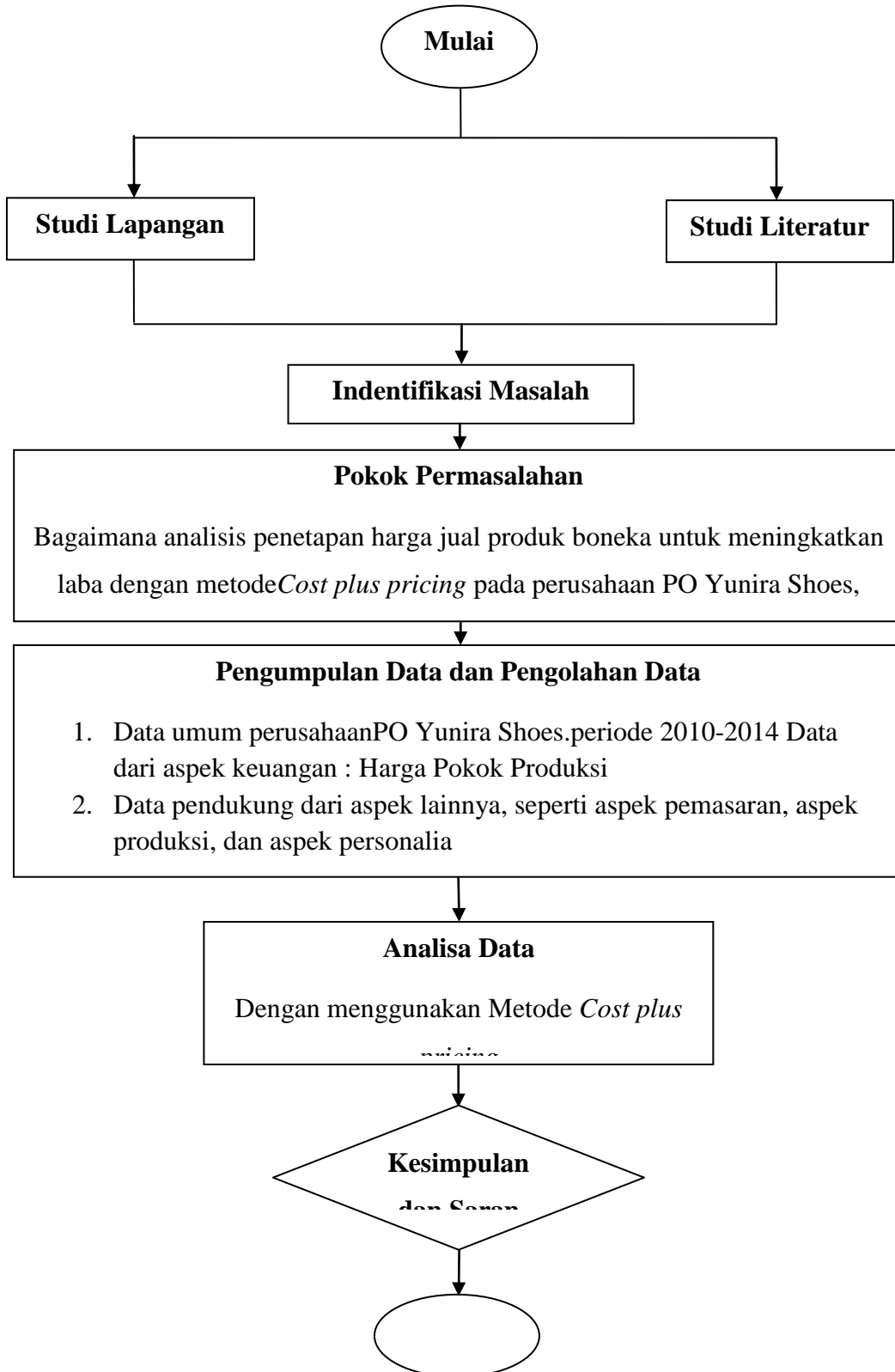
HARGA JUAL = TOTAL COST + LABA YANG DIHARAPKAN

#### 2. Analisis kualitatif

Analisis kualitatif dilakukan dengan membandingkan hasil perhitungan harga jual yang telah diperhitungkan oleh perusahaan dengan harga jual setelah menggunakan

perhitungan dengan metode *Cost plus pricing* yang secara rinci akan dibahas pada BAB V.

### 3.4 Kerangka Pemikiran





## **BAB IV**

### **PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA**

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

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

Pada tahun 1992, Bapak Jasrial selaku pemilik PO Yunira Shoes adalah pendatang dari Sumatra Barat yang hijrah ke Jakarta. Pada saat itu, beliau baru mengantungi ijazah Sekolah Menengah Pertama (SMP). Di Jakarta, Bapak Jasrial mulai belajar mengenai sepatu dengan kakaknya yang berada di Jakarta, yang sudah mempunyai usaha sepatu. Sambil belajar mengenai sepatu tadi, beliau juga melanjutkan pendidikannya ke jenjang Sekolah Menengah Atas (SMA) di wilayah Cakung, Jakarta Timur. Selama SMA tadi, bapak Jasrial terus belajar sepatu, dan dia juga mulai menjadi seorang sales untuk memasarkan sepatu. Dari hasil menjadi sales tadi, Bapak Jasrial bisa membiayai sekolahnya sendiri hingga dia tamat SMA di tahun 1995.

Setamatnya dari SMA, bapak Jasrial semakin menekuni untuk belajar sepatu. Dia merasa memiliki *passion* akan sepatu, karena dia menyukai apa yang dia kerjakan selama SMA tadi. Akhirnya, muncul pikiran di benak beliau, mengapa dia tidak mencoba untuk membuka usaha sepatu sendiri. Tentu saja untuk membuka usaha sendiri diperlukan modal, maka bapak Jasrial mengumpulkan modal untuk membuka usaha kecil-kecilannya dengan terus tekun menjadi sales sepatu.

Ketekunan bapak Jasrial membuahkan hasil. Pada tahun 1997, beliau membuka usaha sepatu sendiri yang diberi nama PO Yunira Shoes. Ia mulai menyewa rumah kecil untuk tempat memproduksi sepatu, dan mulai mencari tenaga kerja beberapa orang saja untuk membantunya dalam membuat sepatu. Tahun 1998, saat terjadi krisis moneter dimana banyak perusahaan-perusahaan yang bangkrut, bapak Jasrial justru mengalami kemajuan pesat di usahanya. Pada saat itu, beliau bertemu dengan orang “luar” berkulit hitam yang berasal dari Nigeria. Orang-orang tersebut menyukai produk dari bapak Jasrial, maka dipesanlah produk dalam jumlah besar untuk dikirim ke luar negeri. Dari pesanan inilah, akhirnya beliau dapat mengumpulkan modal yang semakin besar untuk melebarkan usahanya.

Hingga saat ini, produk dari PO Yunira Shoes berupa alas kaki wanita semakin dikenal masyarakat luas dan sudah dipasarkan di Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, dan Bekasi.

#### **4.1.2. Visi dan Misi Perusahaan**

Visi merupakan suatu harapan perusahaan akan keadaan yang ingin di wujudkan oleh pemilik dan perusahaan pada masa yang akan datang, dimana dengan visi ini dapat dijadikan sebagai landasan untuk mencapai tujuan perusahaan yang telah ditetapkan. Adapun visi perusahaan PO Yunira Shoes adalah

“ Memberikan pencerahan kewirausahaan dan menciptakan peluang usaha bagi masyarakat luas “

Misi merupakan pernyataan tentang apa yang harus dikerjakan oleh lembaga dalam usahanya mewujudkan visi.

Misi PO. Yunira Shoes adalah:

“ Membentuk perusahaan kecil tapi berkualitas dan bermanfaat bagi khalayak”

#### **4.1.3. Klasifikasi Perusahaan**

Nama perusahaan	: PO Yunira Shoes
Nama pemilik	: Bp. Jasrial
Tahun berdiri	: 1997
Klasifikasi kelas	: Menengah
Jenis usaha	: Produksi alas kaki wanita
Daerah kerja	: Kota Jakarta
Alamat/tempat usaha	: Jl. Taruna Ujung RT. 017/03 Kel. Serdang Kec. Kemayoran, Jakarta Pusat 10650
Telepon	: 021-4222785
Nomor SIUP	: 0834/1.824.51
Nomor TDP	: 09.05.5.52.19842
Nomor NPWP	: 09.051.538.8.027.000
Jumlah pekerja	: 23 orang

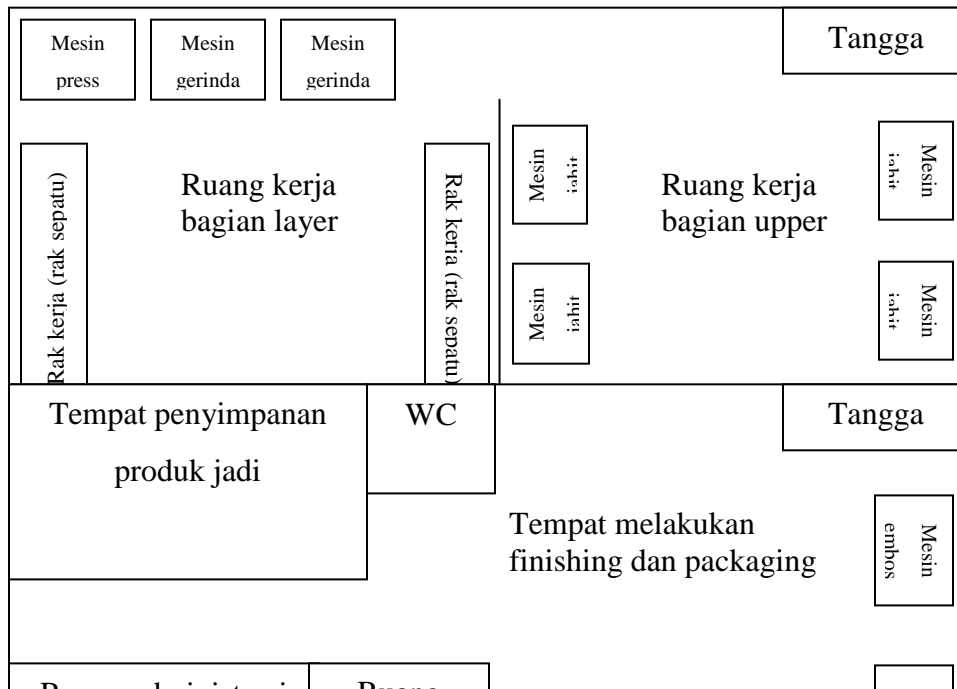
#### **4.1.4 Penentuan Lokasi Perusahaan**

Lokasi perusahaan merupakan tempat dimana perusahaan melakukan aktivitasnya. PO Yunira Shoes berlokasi di Jl. Taruna Ujung RT. 017/03 Kel. Serdang, Kec. Kemayoran, Jakarta Pusat. Untuk menentukan lokasi perusahaan yang efektif memerlukan pikiran dan pertimbangan yang luas dari pemimpin perusahaan. Adapun pertimbangan mengenai lokasi perusahaan tersebut diantaranya :

- Penyediaan bahan baku yang dibisa diperoleh dengan mudah di sekitar wilayah kota Jakarta.
- Tenaga kerja yang dibutuhkan tidak memerlukan kualifikasi yang tinggi sehingga upah tenaga kerja juga terjangkau.
- Fasilitas lingkungan yang memenuhi syarat kecukupan listrik air dan telepon, dan kelancaran lalu lintas.
- Kedekatan dengan konsumen karena berada di daerah perkotaan yang banyak penduduk.

#### 4.1.5. Layout Pabrik PO. Yunira Shoes

Lantai 2



Gambar IV.1. Layout PO Yunira Shoes

## **4.2. Aspek Produksi**

Sebagai perusahaan yang bergerak dalam bidang produksi alas kaki wanita, dalam kegiatan sehari-harinya PO Yunira Shoes memproduksi empat (4) jenis alas kaki, yaitu: sandal sol jadi, flat shoes, wedges, dan high heels. Keempat produk yang dihasilkan PO Yunira Shoes sudah terhitung modern karena menggunakan mesin-mesin yang cukup canggih sehingga dapat membantu dalam proses produksi. Selain itu produk yang dihasilkan perusahaan ini juga terbuat dari bahan-bahan yang berkualitas, yang menjadikannya lebih awet/tidak mudah rusak dan nyaman digunakan sehingga tidak kalah saing dengan produk-produk sejenis yang beredar di pasaran.

### **4.2.1. Jenis Produk**

#### **a. Sandal Sol Jadi**

Sandal sol jadi adalah alas kaki wanita berbentuk sandal dengan sol yang sudah jadi (hasil pabrikan). Biasanya sol jadi hasil pabrikan tersebut mempunyai bentuk yang lebih tinggi dari sol lembaran, sehingga memberikan kesan tinggi bagi pemakainya.

Dalam proses produksi sandal sol jadi, PO Yunira Shoes menggunakan bahan berkualitas agar sandal yang dihasilkan mempunyai kenyamanan saat digunakan, selain itu pemilihan bahan yang berkualitas juga mempengaruhi daya tahan dari produk yang dihasilkan (tidak cepat rusak). Untuk mempercantik tampilan sandal yang dibuatnya juga ditambahkan aksesoris yang dipasang di bagian muka sandal.



Gambar IV.2 Sandal Sol Jadi Produksi PO Yunira Shoes

### **b. Flat Shoes**

Flat shoes atau yang biasa disebut teplek adalah alas kaki wanita dengan sol lembaran berbentuk tipis, yang kemudian sol lembaran tadi dibentuk dan dipotong dengan menggunakan mesin pon. Alas kaki yang satu ini merupakan alas kaki yang banyak diminati konsumen karena biasa digunakan dalam kegiatan sehari-hari, seperti berbelanja, ke kantor, ke kampus, dan lain sebagainya.

Flat shoes produksi PO Yunira Shoes menggunakan bahan yang berkualitas agar konsumen merasa nyaman saat memakainya dan puas karena produk tidak mudah rusak.



Gambar IV.3 Flat Shoes Produksi PO Yunira Shoes

### **c. Wedges**

Wedges adalah alas kaki wanita dengan sol yang terbuat dari kayu (yang disebut kлом), yang kemudian kлом tersebut dibungkus dengan menggunakan bahan yang disebut sponge. Ada bermacam sponge yang bisa digunakan, seperti kлом kayu, kлом warna-warni, dan lain sebagainya.

Pemilihan bahan baku yang tepat akan mempengaruhi produk yang dihasilkan. Maka dari itu PO Yunira Shoes selalu memperhatikan bahan baku yang digunakannya dalam memproduksi wedges agar wedges yang dihasilkan memberikan kenyamanan bagi pemakainya.



Gambar IV.4 Wedges Produksi PO Yunira Shoes

#### **d. High Heels**

High heels atau sepatu berhak tinggi adalah alas kaki wanita yang mempunyai hak di bagian bawahnya untuk memberikan kesan cantik dan elegan bagi penggunanya. Dalam proses pembuatannya, high heels mempunyai insole khusus yang berbeda dengan insole untuk memproduksi alas kaki yang lainnya. Cara pemasangan hak sepatu tadi biasanya dengan menggunakan paku yang ditancapkan pada bagian bawah sepatu.

High heels merupakan sepatu berhak yang akan memberikan efek sakit/pegal jika digunakan terlalu lama. Maka dari itu, PO Yunira Shoes sangat memperhatikan pemilihan bahan baku agar menciptakan high heels yang nyaman digunakan oleh konsumen.



Gambar IV.5 High Heels Produksi PO Yunira Shoes

#### **4.2.2. Harga Jual Alas Kaki Wanita**

Harga jual per unit alas kaki wanita sebagai berikut :

Tabel IV.1 Daftar Harga Jual Tahun 2010-2014

Tahun	Produk	Harga Jual per unit	Jumlah Produksi/Terjual
		(Rupiah)	(unit)
2010	Sandal sol jadi	56.527	8.320
	Flat shoes	50.280	10.760
	Wedges	57.644	9.140
	High heels	103.789	2.760
	<b>Jumlah</b>		
2011	Sandal sol jadi	57.336	8.640
	Flat shoes	49.471	11.520
	Wedges	57.813	9.600
	High heels	104.726	2.880
	<b>Jumlah</b>		
2012	Sandal sol jadi	54.598	9.460
	Flat shoes	50.449	11.800
	Wedges	72.870	7.960
	High heels	110.387	2.960
	<b>Jumlah</b>		
2013	Sandal sol jadi	62.905	9.600
	Flat shoes	50.701	12.300
	Wedges	58.664	10.400
	High heels	110.926	3.200
	<b>Jumlah</b>		
2014	Sandal sol jadi	59.948	10.300
	Flat shoes	49.096	13.000
	Wedges	56.098	11.200
	High heels	107.986	3.440
	<b>Jumlah</b>		

Sumber: PO Yunira Shoes

#### 4.2.3. Kebutuhan Bahan Baku dan Penolong

Bahan baku sangatlah penting dalam menunjang keberhasilan kegiatan proses produksi. Hal ini disebabkan karena bahan baku sangat mempengaruhi bentuk atau komposisi produk jadi, baik secara kuantitas maupun kualitas, serta harga jual produk. Berikut adalah bahan baku dan bahan penolong yang digunakan PO Yunira Shoes:

- Kulit upper (mukaan):
  - Bahan kulit sintetis
  - Bahan suede
  - Bahan katun/furing
- Lapisan dalam upper:

- Lapisan belacu (untuk bahan kulit sintetis)
  - Lapisan starplek (untuk bahan katun/furing)
  - Uniflek
  - Spon
- } di lem menjadi insole (bena)
- Macam-macam sol/fiber:
    - Fiber polos (untuk flat shoes)
    - Fiber non slip (untuk high heels)
    - Rinoflex (untuk wedges)
    - Sol jadi (untuk sandal sol jadi)
  - Klom (kayu wedges)
  - Sponge gabus (pembungkus kayu wedges)
  - Insole heels
  - Hak sepatu
  - Spon tebal (untuk bagian depan high heels)
  - Macam-macam lem:
    - Lem kuning (untuk bungkus klom; untuk narik)
    - Lem bening (untuk menempelkan bena)
    - Latex (untuk melakukan stik-an)
    - Lem K (untuk stik-an bahan tipis)
  - Aksesoris (pita, studded, rantai)
  - Ring kait

**Tabel IV.2 Biaya Produksi Tahun 2010 (dalam Rupiah)**

Keterangan	Tahun 2010
------------	------------

	Budget Produksi	Realisasi Produksi
1. Gaji/upah bagian produksi:		
a. Ka. Produksi	32,100,000	32,100,000
b. Upah tenaga kerja langsung	278,820,000	278,820,000
Total	310,920,000	310,920,000
2. Bahan baku:		
a. Sandal sol jadi	290,492,000	285,685,140
b. Flat Shoes	345,057,000	340,624,590
c. Wedges	335,407,000	329,636,700
d. High heels	146,983,000	142,842,570
Total	1,117,939,000	1,098,789,000
3. Biaya umum pabrik dan usaha:	8,000,000	8,000,000
<b>Total biaya produksi</b>	<b>1,436,859,000</b>	<b>1,417,709,000</b>

Sumber: hasil wawancara diolah

Tabel IV.3 Biaya Produksi Tahun 2011 (dalam Rupiah)

Keterangan	Tahun 2011	
	Budget Produksi	Realisasi Produksi
1. Gaji/upah bagian produksi:		
a. Ka. Produksi	32,100,000	32,100,000
b. Upah tenaga kerja langsung	293,760,000	293,760,000
Total	325,860,000	325,860,000
2. Bahan baku:		
a. Sandal sol jadi	305,517,000	299,962,000
b. Flat Shoes	363,235,000	357,647,000
c. Wedges	349,715,000	346,110,000
d. High heels	156,230,000	149,981,000
Total	1,174,697,000	1,153,700,000
3. Biaya umum pabrik dan usaha:	8,000,000	8,000,000
<b>Total biaya produksi</b>	<b>1,508,557,000</b>	<b>1,487,560,000</b>

Sumber: hasil wawancara diolah

Tabel IV.4. Biaya Produksi Tahun 2012 (dalam Rupiah)

Keterangan	Tahun 2012	
	Budget Produksi	Realisasi Produksi
1. Gaji/upah bagian produksi:		
a. Ka. Produksi	32,300,000	32,300,000
b. Upah tenaga kerja langsung	340,640,000	340,640,000
Total	372,940,000	372,940,000
2. Bahan baku:		
a. Sandal sol jadi	320,549,000	304,226,000
b. Flat Shoes	372,864,000	365,231,000
c. Wedges	357,343,000	353,430,000
d. High heels	162,578,000	157,613,000
Total	1,213,334,000	1,180,500,000
3. Biaya umum pabrik dan usaha:	9,000,000	9,000,000
<b>Total biaya produksi</b>	<b>1,595,274,000</b>	<b>1,562,440,000</b>

Sumber: hasil wawancara diolah

Tabel IV.5 Biaya Produksi Tahun 2013 (dalam Rupiah)

Keterangan	Tahun 2013	
	Budget Produksi	Realisasi Produksi
1. Gaji/upah bagian produksi:		
a. Ka. Produksi	32,300,000	32,300,000
b. Upah tenaga kerja langsung	397,600,000	397,600,000
Total	429,900,000	429,900,000
2. Bahan baku:		
a. Sandal sol jadi	359,214,000	358,860,200
b. Flat Shoes	379,793,000	372,948,700
c. Wedges	373,034,000	362,531,000
d. High heels	175,389,000	165,243,000
Total	1,287,430,000	1,259,582,900
3. Biaya umum pabrik dan usaha:	9,000,000	9,000,000
<b>Total biaya produksi</b>	<b>1,726,330,000</b>	<b>1,698,482,900</b>

Sumber: hasil wawancara diolah

Tabel IV.6. Biaya Produksi Tahun 2014 (dalam Rupiah)

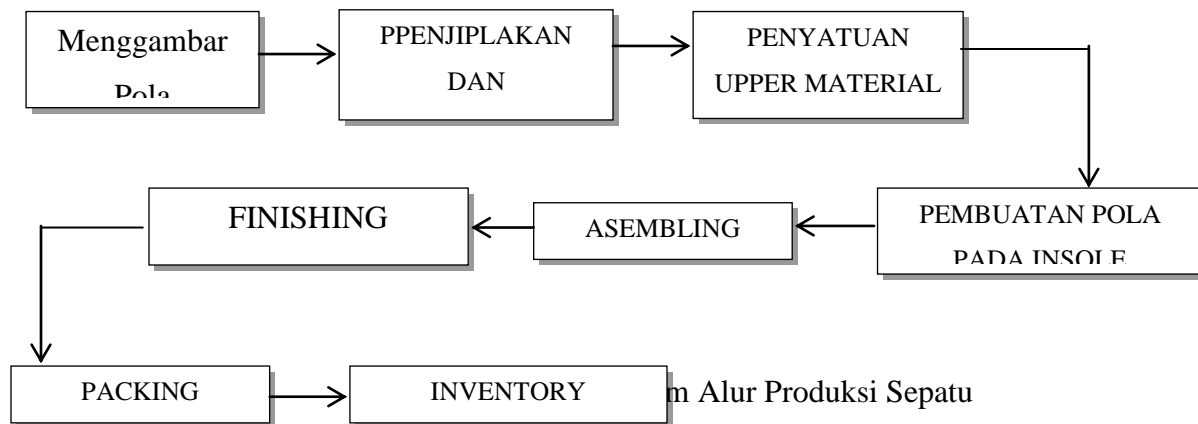
Keterangan	Tahun 2014	
	Budget Produksi	Realisasi Produksi
1. Gaji/upah bagian produksi:		
a. Ka. Produksi	32,300,000	32,300,000
b. Upah tenaga kerja langsung	411,980,000	411,980,000
Total	444,280,000	444,280,000
2. Bahan baku:		
a. Sandal sol jadi	366,489,000	364,179,800
b. Flat Shoes	387,179,000	380,291,300
c. Wedges	375,010,000	372,669,000
d. High heels	180,969,000	174,089,900
Total	1,309,647,000	1,291,230,000
3. Biaya umum pabrik dan usaha:	9,350,000	9,350,000
<b>Total biaya produksi</b>	<b>1,763,277,000</b>	<b>1,744,860,000</b>

Sumber: hasil wawancara diolah

#### 4.2.4. Proses Produksi

Proses produksi merupakan kegiatan untuk menciptakan atau menambah kegunaan suatu barang dengan menggunakan faktor-faktor yang ada seperti tenaga kerja, mesin, bahan baku dan dana agar lebih bermanfaat bagi kebutuhan manusia. Proses produksi adalah kegiatan mengolah masukan (input, sumber daya produksi) dalam proses dengan menggunakan metode tertentu untuk menghasilkan keluaran (output, barang maupun jasa) yang sesuai dengan ketentuan.

Berikut adalah proses produksi PO Yunira Shoes :



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

##### 1. Menggambar pola

Pekerja menggambar pola sesuai dengan model alas kaki yang akan dibuat di atas karton dengan menggunakan pen hitam. Setelah pola yang digambar diatas karton tadi selesai, kemudian digunting sesuai dengan pola yang terbentuk.

##### 2. Penjiplakan dan pemotongan

Pola yang terbentuk dari karton tadi kemudian dipakai untuk menjiplak diatas bahan upper dengan menggunakan pen putih. Penggunaan pen putih dalam menjiplak pola ke bahan agar tidak terlihat jelas saat terjadi kesalahan dalam menjiplak dan mudah dihapus. Selain itu, pada tahap ini juga diberikan tanda yang berfungsi untuk tanda jahitan atau bagian yang akan ditumpangi. Setelah pola sudah terjiplak pada bahan upper, kemudian digunting.

### 3. **Penyatuan upper material**

Setelah pola pada bahan selesai digunting, kemudian disatukan dengan lapisan bawah upper dengan cara dijahit. Upper material selesai dibuat, kemudian dibawa ke tukang bawah untuk proses assembling.

### 4. **Pembuatan pola pada insole**

Insole (bena) adalah bagian dalam sepatu. Bagian ini dibuat dengan mencetak pola alas pada insole, setelah pola terbentuk kemudian insole dipotong menggunakan mesin pon. Kemudian insole yang sudah dibentuk akan dibungkus dengan bahan con, sejenis kulit sintetis.

### 5. **Assembling**

Pada tahap ini, upper yang sudah terbentuk dibawa ke tukang bawah untuk disatukan dengan bagian layer. Proses penyatuan ini dilakukan dengan menggunakan lem kuning, dan untuk mengencangkan bagian upper dengan layer digunakan juga palu untuk mengencangkan rekatan lem. Pada proses penarikan ini juga dibantu dengan list kayu agar pola sepatu terbentuk dengan baik. Setelah proses tarik selesai, kemudian dipasangkan sol bawah (fiber) sesuai dengan kebutuhan.

### 6. **Finishing**

Setelah alas kaki tersebut selesai terbentuk, kemudian dirapikan dengan melakukan pengecekan ulang, merapikan bekas-bekas lem yang tersisa dengan menggunakan herin.

### 7. **Packaging**

Setelah proses finishing selesai, kemudian alas kaki dimasukkan ke dalam dus. Kemudian disusun sesuai tipe dan ukuran.

### 8. **Inventory**

Tempat penyimpanan produk jadi yang sudah dikemas, menunggu untuk dipasarkan.

#### 4.2.5. Bahan Baku dan Penolong

Bahan baku sangatlah penting dalam menunjang keberhasilan kegiatan proses produksi. Hal ini disebabkan karena bahan baku sangat mempengaruhi bentuk atau komposisi produk jadi, baik secara kuantitas maupun kualitas, serta harga jual produk. Berikut adalah bahan baku dan bahan penolong yang digunakan PO Yunira Shoes:

- Kulit upper (mukaan):
    - Bahan kulit sintetis
    - Bahan suede
    - Bahan katun/furing
  - Lapisan dalam upper:
    - Lapisan belacu (untuk bahan kulit sintetis)
    - Lapisan starplek (untuk bahan katun/furing)
  - Uniflek
  - Spon
- } di lem menjadi insole (bena)
- Macam-macam sol/fiber:
    - Fiber polos (untuk flat shoes)
    - Fiber non slip (untuk high heels)
    - Rinoflex (untuk wedges)
    - Sol jadi (untuk sandal sol jadi)
  - Klom (kayu wedges)
  - Sponge gabus (pembungkus kayu wedges)
  - Insole heels
  - Hak sepatu
  - Spon tebal (untuk bagian depan high heels)

- Macam-macam lem:
  - Lem kuning (untuk bungkus klom; untuk narik)
  - Lem bening (untuk menempelkan bena)
  - Latex (untuk melakukan stik-an)
  - Lem K (untuk stik-an bahan tipis)
- Aksesoris (pita, studed, rantai)
- Ring kait

#### **4.2.5 Mesin dan Peralatan**

Berikut adalah mesin dan peralatan yang digunakan PO Yunira Shoes dalam memproduksi alas kaki wanita:

- Acuan atau cetakan sepatu  
Acuan atau cetakan sepatu berfungsi untuk mencetak sepatu agar ukuran dan bentuknya sesuai dengan yang diinginkan. Acuan sepatu terbuat dari kayu yang dicetak sehingga memiliki ukuran yang berbeda-beda. Sehingga dapat dicetak sesuai dengan kebutuhan.
- Pen putih  
Pen putih ini digunakan untuk menggambar pola sepatu sebelum diproses. Tinta perak ini di gunakan agar terlihat pada bahan kulit yang akan digunakan. Sehingga memudahkan dalam menggunting dan menghapus jika ada kesalahan dalm menggambar pola.
- Pensil dan pulpen hitam  
Pensil dan pulpen digunakan untuk membuat pola spons dan alas dalam sepatu sebelum pelabelan. Sehingga lebih mudah untuk digunting.
- Karton  
Karton digunakan untuk menggambar pola awal sesuai dengan model sepatu yang diinginkan, yang kemudian pola pada karton ini digunting dan dipakai untuk menggambar pola pada bahan sepatu.

- **Gunting**  
Gunting standar digunakan untuk menggunting benang, pola sepatu, pola spons, pola alas dalam sepatu, menggunting label dan menggunting bagian-bagian yang tidak rapi. Gunting sangat diperlukan khususnya dibagian pembuatan pola, penjahitan dan penyelesaian.
- **Benang jahit**  
Benang jahit digunakan untuk menjahit bagian-bagian yang membutuhkan penyambungan seperti perca pola, selain itu digunakan untuk menjahit label pada alas dalam sepatu.
- **Mistar**  
Mistar digunakan untuk mengukur pola sepatu yang akan dibuat. Mistar hanya digunakan pada saat-saat tertentu saja. Sehingga peralatan ini tidak dibutuhkan dalam jumlah yang banyak.
- **Meteran**  
Meteran berfungsi untuk mengukur pola sepatu yang akan dibuat dan mengukur kaki konsumen yang ingin merubah bentuk sepatu di bagian upper. Meteran hanya digunakan pada bagian pembuatan pola sepatu saja sehingga tidak memerlukan banyak meteran.
- **Herin**  
Digunakan untuk menghapus pola pada bahan mukaan sepatu.
- **Kuas**  
Digunakan untuk mengoleskan lem pada kulit yang ingin ditempelkan. Busa tersebut dipotong sesuai dengan kebutuhan.
- **Paku**  
Paku digunakan untuk merekatkan kulit dengan kertas karton. Agar kencang dan tahan lama.
- **Palu**  
Palu digunakan untuk merekatkan lem yang dioleskan pada bagian-bagian tertentu pada sepatu, sehingga tidak mudah lepas. Selain itu digunakan juga untuk memasukan paku ke dalam sepatu.

- Pisau seset  
Pisau ini digunakan untuk menseset kertas karton agar membentuk alas yang teratur.
- Pisau cutter  
Pisau cutter digunakan untuk memotong kulit-kulit yang tersisa. Sehingga tidak keras atau menumpuk.
- Asah  
Alat asah digunakan untuk mengasah atau menajamkan pisau seset.
- Kain bersih  
Digunakan untuk membersihkan noda-noda yang menempel pada sepatu.
- Mesin jahit  
Digunakan untuk menjahit bagian-bagian yang membutuhkan penyambungan seperti perca pola, selain itu digunakan untuk menjahit label pada alas dalam sepatu.
- Mesin press  
Digunakan untuk mengepres sepatu yang telah dipasang sol jadi. Sehingga kuat atau rekat.
- Mesin gerinda  
Digunakan untuk menghaluskan sol bagian bawah.
- Mesin embos  
Digunakan untuk mengembos sol polos pada bagian bawah agar membentuk pola garis/merk sepatu.
- Mesin pon  
Digunakan untuk memotong bena (insole) dan juga sol yang berbentuk lembaran.

Tabel IV.7. Data Mesin Dalam Proses Produksi

No.	Nama Mesin	Jumlah
1.	Mesin jahit	4

2.	Mesin press	1
3.	Mesin gerinda	2
4.	Mesin embos	1
5.	Mesin pon	1

Sumber: PO Yunira Shoes

#### 4.2.6. Biaya Produksi

**Tabel IV.8. Biaya Produksi Tahun 2010 (dalam Rupiah)**

Keterangan	Tahun 2010	
	Budget Produksi	Realisasi Produksi
1. Gaji/upah bagian produksi:		
a. Ka. Produksi	32,100,000	32,100,000
b. Upah tenaga kerja langsung	278,820,000	278,820,000
Total	310,920,000	310,920,000

2. Bahan baku:		
a. Sandal sol jadi	290,492,000	285,685,140
b. Flat Shoes	345,057,000	340,624,590
c. Wedges	335,407,000	329,636,700
d. High heels	146,983,000	142,842,570
Total	1,117,939,000	1,098,789,000
3. Biaya umum pabrik dan usaha:	8,000,000	8,000,000
<b>Total biaya produksi</b>	<b>1,436,859,000</b>	<b>1,417,709,000</b>

Sumber: hasil wawancara diolah

Tabel IV.9 Biaya Produksi Tahun 2011 (dalam Rupiah)

<b>Keterangan</b>	<b>Tahun 2011</b>	
	Budget Produksi	Realisasi Produksi
1. Gaji/upah bagian produksi:		
a. Ka. Produksi	32,100,000	32,100,000
b. Upah tenaga kerja langsung	293,760,000	293,760,000
Total	325,860,000	325,860,000
2. Bahan baku:		
a. Sandal sol jadi	305,517,000	299,962,000
b. Flat Shoes	363,235,000	357,647,000
c. Wedges	349,715,000	346,110,000
d. High heels	156,230,000	149,981,000
Total	1,174,697,000	1,153,700,000
3. Biaya umum pabrik dan usaha:	8,000,000	8,000,000
<b>Total biaya produksi</b>	<b>1,508,557,000</b>	<b>1,487,560,000</b>

Sumber: hasil wawancara diolah

Tabel IV.10 Biaya Produksi Tahun 2012 (dalam Rupiah)

Keterangan	Tahun 2012	
	Budget Produksi	Realisasi Produksi
1. Gaji/upah bagian produksi:		
a. Ka. Produksi	32,300,000	32,300,000
b. Upah tenaga kerja langsung	340,640,000	340,640,000
Total	372,940,000	372,940,000
2. Bahan baku:		
a. Sandal sol jadi	320,549,000	304,226,000
b. Flat Shoes	372,864,000	365,231,000
c. Wedges	357,343,000	353,430,000
d. High heels	162,578,000	157,613,000
Total	1,213,334,000	1,180,500,000
3. Biaya umum pabrik dan usaha:	9,000,000	9,000,000
<b>Total biaya produksi</b>	<b>1,595,274,000</b>	<b>1,562,440,000</b>

Sumber: hasil wawancara diolah

Tabel IV.11. Biaya Produksi Tahun 2013 (dalam Rupiah)

Keterangan	Tahun 2013	
	Budget Produksi	Realisasi Produksi
1. Gaji/upah bagian produksi:		
a. Ka. Produksi	32,300,000	32,300,000
b. Upah tenaga kerja langsung	397,600,000	397,600,000
Total	429,900,000	429,900,000
2. Bahan baku:		
a. Sandal sol jadi	359,214,000	358,860,200
b. Flat Shoes	379,793,000	372,948,700
c. Wedges	373,034,000	362,531,000
d. High heels	175,389,000	165,243,000
Total	1,287,430,000	1,259,582,900
3. Biaya umum pabrik dan usaha:	9,000,000	9,000,000
<b>Total biaya produksi</b>	<b>1,726,330,000</b>	<b>1,698,482,900</b>

Sumber: hasil wawancara diolah

Tabel IV.12 Biaya Produksi Tahun 2014 (dalam Rupiah)

Keterangan	Tahun 2014	
	Budget Produksi	Realisasi Produksi
1. Gaji/upah bagian produksi:		
a. Ka. Produksi	32,300,000	32,300,000
b. Upah tenaga kerja langsung	411,980,000	411,980,000
Total	444,280,000	444,280,000
2. Bahan baku:		
a. Sandal sol jadi	366,489,000	364,179,800
b. Flat Shoes	387,179,000	380,291,300
c. Wedges	375,010,000	372,669,000
d. High heels	180,969,000	174,089,900
Total	1,309,647,000	1,291,230,000
3. Biaya umum pabrik dan usaha:	9,350,000	9,350,000
<b>Total biaya produksi</b>	<b>1,763,277,000</b>	<b>1,744,860,000</b>

Sumber: hasil wawancara diolah

Tabel IV.8 Laporan Laba/Rugi PO Yunira Shoes Periode 2010 – 2014

KETERANGAN	TAHUN				
	2010	2011	2012	2013	2014
Penjualan	1.824.637.559	1.821.900.053	2.018.594.708	2.192.588.344	2.255.476.691
Harga Pokok Penjualan	1.403.567.353	1.478.384.656	1.552.765.160	1.686.606.418	1.734.982.070
Laba Kotor	421.070.206	443.515.397	465.829.548	505.981.926	520.494.621
Biaya Usaha:					

Tabel IV.9 Laporan Perubahan Modal PO Yunira Shoes Periode 2010 -2014

**TAHUN 2010 – TAHUN 2014**

KETERANGAN	TAHUN				
	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Modal awal</b>	<b>500.904.500</b>	<b>696.292.400</b>	<b>897.519.700</b>	<b>1.052.921.870</b>	<b>1.348.706.660</b>
<b>Penambahan:</b>					
Laba setelah pajak	<b>270.387.900</b>	<b>301.227.300</b>	<b>355.402.170</b>	<b>595.784.790</b>	<b>715.963.500</b>
Modal setelah penambahan	771.292.400	997.519.700	1.252.921.870	1.648.706.660	2.064.670.160
<b>Pengurangan:</b>					
Prive	75.000.000	100.000.000	200.000.000	300.000.000	400.000.000
<b>Modal akhir</b>	<b>696.292.400</b>	<b>897.519.700</b>	<b>1.052.921.870</b>	<b>1.348.706.660</b>	<b>1.664.670.160</b>

Tabel IV.10. Laporan Neraca PO Yunira Shoes Periode 2010 -2014

KETERANGAN	TAHUN				
	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Aset</b>					
<b>Aset Lancar</b>					
Kas	132.669.185	277.577.342	455.182.106	611.138.239	835.973.897
Persediaan bahan baku & penolong	39.150.000	76.997.000	78.417.000	119.049.000	111.381.000
Persediaan barang jadi	55.000.000	46.200.000	44.000.000	60.000.000	67.500.000
<b>Total Aset Lancar</b>	<b>226.819.185</b>	<b>400.774.342</b>	<b>577.599.106</b>	<b>790.187.239</b>	<b>1.014.854.897</b>
<b>Aset Tidak Lancar</b>					
Mesin dan peralatan	45.000.000	45.000.000	45.000.000	45.000.000	45.000.000
Inventarisasi kantor	15.000.000	15.000.000	15.000.000	15.000.000	15.000.000
Aset tetap	294.000.000	272.750.000	251.500.000	230.250.000	209.000.000
<b>Total Aset Tidak Lancar</b>	<b>354.000.000</b>	<b>332.750.000</b>	<b>311.500.000</b>	<b>290.250.000</b>	<b>269.000.000</b>
<b>Total Aset</b>	<b>580.819.185</b>	<b>733.524.342</b>	<b>889.099.106</b>	<b>1.080.437.239</b>	<b>1.283.854.897</b>
<b>Liabilitas dan Ekuitas</b>					
<b>Liabilitas</b>	-	-	-	-	-
<b>Ekuitas</b>					
Modal sendiri	448.150.000	448.150.000	448.150.000	448.150.000	448.150.000
Laba ditahan	132.669.185	285.374.342	440.949.106	632.287.239	835.704.897
<b>Total Ekuitas</b>	<b>580.819.185</b>	<b>733.524.342</b>	<b>889.099.106</b>	<b>1.080.437.239</b>	<b>1.283.854.897</b>
<b>Total Liabilitas dan Ekuitas</b>	<b>580.819.185</b>	<b>733.524.342</b>	<b>889.099.106</b>	<b>1.080.437.239</b>	<b>1.283.854.897</b>

Tabel IV.11. Laporan Arus Kas PO Yunira Shoes Periode 2010 -2014

KETERANGAN	TAHUN				
	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Arus Kas Untuk Operasi</b>					
Laba Bersih	132.669.185	152.705.157	155.574.763	191.338.133	203.417.659
Penyusutan	21.250.000	21.250.000	21.250.000	21.250.000	21.250.000
Penyesuaian:					
Persediaan bahan baku & penolong	-	(37.847.000)	(1.420.000)	(40.632.000)	7.668.000
Persediaan barang jadi	-	8.800.000	2.200.000	(16.000.000)	(7.500.000)
Mesin dan peralatan	-	-	-	-	-
Inventarisasi kantor	-	-	-	-	-
<b>Arus Kas yang Diperoleh dari Aktivitas Operasi</b>	<b>153.919.185</b>	<b>144.908.157</b>	<b>177.604.763</b>	<b>155.956.133</b>	<b>224.835.659</b>
<b>Arus Kas Untuk Investasi</b>					
Aset tetap	(21.250.000)	-	-	-	-
<b>Arus Kas yang Digunakan Untuk Aktivitas Investasi</b>	<b>(21.250.000)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Arus Kas Untuk Pendanaan</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Kenaikan (Penurunan) Arus Kas</b>	<b>132.669.185</b>	<b>144.908.157</b>	<b>177.604.763</b>	<b>155.956.133</b>	<b>224.835.659</b>
Kas dan Setara Kas Awal Tahun	-	132.669.185	277.577.342	455.182.106	611.138.239
<b>Kas dan Setara Kas Akhir Tahun</b>	<b>132.669.185</b>	<b>277.577.342</b>	<b>455.182.106</b>	<b>611.138.239</b>	<b>835.973.897</b>

Tabel IV.13. Daftar Biaya Administrasi dan Umum PO Yunira Shoes Periode 2010 -2014

No	Keterangan	Tahun 2010 (dalam Rupiah)
1	Gaji pimpinan	60.000.000
2	Gaji tenaga administrasi	52.800.000
3	Biaya pemeliharaan	5.000.000
4	Suplai kantor (ATK)	1.200.000
5	Biaya operasi kendaraan	4.200.000
6	Biaya Penyusutan	21.250.000
<b>Total Biaya Administrasi dan Umum</b>		<b>144.450.000</b>

No	Keterangan	Tahun 2011 (dalam Rupiah)
1	Gaji pimpinan	60.000.000
2	Gaji tenaga administrasi	52.800.000
3	Biaya pemeliharaan	5.000.000
4	Suplai kantor (ATK)	1.200.000
5	Biaya operasi kendaraan	4.200.000
6	Biaya Penyusutan	21.250.000
<b>Total Biaya Administrasi dan Umum</b>		<b>144.450.000</b>

No	Keterangan	Tahun 2012 (dalam Rupiah)
1	Gaji pimpinan	73.000.000
2	Gaji tenaga administrasi	57.500.000
3	Biaya pemeliharaan	5.400.000
4	Suplai kantor (ATK)	1.270.000
5	Biaya operasi kendaraan	4.600.000
6	Biaya Penyusutan	21.250.000
<b>Total Biaya Administrasi dan Umum</b>		<b>163.020.000</b>

No	Keterangan	Tahun 2013 (dalam Rupiah)
1	Gaji pimpinan	73.000.000
2	Gaji tenaga administrasi	57.500.000
3	biaya pemeliharaan	5.400.000
4	Suplai kantor (ATK)	1.270.000
5	Biaya operasi kendaraan	4.600.000
6	Biaya Penyusutan	21.250.000
<b>Total Biaya Administrasi dan Umum</b>		<b>163.020.000</b>

No	Keterangan	Tahun 2014 (dalam Rupiah)
1	Gaji pimpinan	73.000.000
2	Gaji tenaga administrasi	57.500.000
3	Biaya pemeliharaan	5.400.000
4	Suplai kantor (ATK)	1.270.000
5	Biaya operasi kendaraan	5.000.000
6	Biaya Penyusutan	21.250.000
<b>Total Biaya Administrasi dan Umum</b>		<b>163.420.000</b>

### 4.3. Aspek Pemasaran

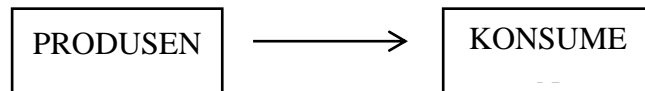
#### 4.3.1. Distribusi

Fungsi utama saluran distribusi adalah menyalurkan barang dari produsen ke konsumen, maka perusahaan dalam melaksanakan dan menentukan saluran distribusi harus melakukan pertimbangan yang baik.

Untuk menyampaikan produk yang dihasilkan kepada konsumen dibutuhkan strategi distribusi yang tepat. Saluran yang dipilih akan mempengaruhi seluruh keputusan pemasaran yang lainnya. Dalam rangka untuk menyalurkan barang dari produsen kepada konsumen maka perusahaan harus benar-benar memilih atau menyeleksi saluran distribusi yang akan digunakan, sebab kesalahan dalam pemilihan saluran distribusi ini dapat menghambat bahkan dapat memacetkan usaha menyalurkan barang tersebut.

PO YUNIRA SHOES menggunakan 2 macam saluran distribusi, yaitu

1. Saluran langsung dari Produsen kepada konsumen, tanpa menggunakan perantara.



2. Saluran Distribusi Tradisional yaitu dari Produsen kemudian Pengecer baru ke tangan konsumen.



Untuk mendapatkan produk PO Yunira Shoes, konsumen dapat datang ke outlet yang berada di ITC Cempaka Mas atau langsung datang ke perusahaan yang beralamat di Jl. Bendungan Jago Raya No. 8A/B Kemayoran, Jakarta Pusat. dengan segmentasi pasar kalangan menengah ke atas dan di khususkan hanya untuk perempuan.

#### 4.3.2. Wilayah Pemasaran

Wilayah pemasaran dari alas kaki wanita produksi PO Yunira Shoes sudah tersebar di Jakarta, Bogor, Tangerang, Depok, dan Bekasi. Dalam memasarkan produknya di Jabodetabek,

PO Yunira Shoes menggunakan mobil box untuk mengantarkan alas kaki buatannya tersebut ke berbagai toko sepatu yang berada di pusat perbelanjaan di wilayah Jabodetabek, seperti ITC Cempaka Mas, Tanah Abang, ITC Kuningan, Pusat Grosir Jatinegara, ITC Mangga Dua, ITC Permata Hijau, ITC Depok, ITC BSD, Botani Square, dan lain sebagainya.

Walaupun alas kaki wanita produksi PO Yunira Shoes ini baru di pasarkan di wilayah Jabodetabek dan belum sampai keluar kota bahkan ke luar pulau, namun perusahaan ini tetap menjaga kualitas serta kenyamanan dari alas kaki yang dibuatnya agar produk produksi PO Yunira Shoes ini mempunyai bagian di hati konsumen/pelanggan, mengingat banyaknya industri sejenis yang berada di pasaran

#### **4.3.3. Promosi Produk**

Promosi sering digunakan sebagai salah satu cara untuk meningkatkan permintaan atau penjualan akan produk yang ditawarkan, sehingga dapat meningkatkan laba yang diperoleh. Berikut adalah bentuk promosi yang dilakukan oleh PO Yunira Shoes:

1. Promosi dari mulut ke mulut

Promosi dengan cara ini merupakan cara promosi yang paling sederhana dan efisien. Biasa dilakukan pemilik perusahaan atau karyawan bagian pemasaran kepada rekan atau kerabat yang mempunyai bisnis penjualan sepatu.

2. Melalui internet

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

Website resmi dari PO Yunira Shoes adalah [www.serdangjayashoes.com](http://www.serdangjayashoes.com). Dalam website tersebut, perusahaan ini memberikan informasi mengenai model produk yang dijualnya, disertai gambar model-model produk, juga *contact person* yang dapat dihubungi jika ingin membeli produk dari PO Yunira Shoes.

3. Mengikuti pameran UKM

Yunira Shoes juga rutin mengikuti pameran-pameran UKM yang diadakan oleh beberapa instansi. Dengan cara demikian, PO Yunira Shoes dapat memperkenalkan produknya lebih lagi di kepada masyarakat.

4. Brosur dan kartu nama

Dengan rutinnnya PO Yunira Shoes mengikuti pameran-pameran UKM untuk memperkenalkan produknya, maka diperlukanlah brosur berisi informasi produk dan kartu nama yang dapat dibagikan pada saat pameran berlangsung. Oleh karena itu, PO Yunira Shoes rutin memesan brosur dan kartu nama pada perusahaan percetakan.

5. Potongan harga

PO Yunira Shoes juga memberikan potongan harga bagi pelanggan dan konsumen yang membeli produknya dalam jumlah unit tertentu. Tentu saja hal ini dilakukan untuk merangsang konsumen baru untuk menjadi pelanggan dari perusahaan ini.

Berikut ini adalah biaya promosi yang dikeluarkan PO Yunira Shoes terhitung dari tahun 2010 - 2014, yaitu:

Tabel IV.13 Biaya Pemasaran tahun 2010 PO Yunira Shoes

Keterangan	Tahun 2010	
	Budget pemasaran	Realisasi pemasaran
1. Gaji/upah bagian pemasaran:		
a. Ka. Pemasaran	32.100.000	32.100.000
b. Driver	10.300.000	10.300.000
c. Karyawan	15.300.000	15.300.000
Total	57.700.000	57.700.000
2. Biaya operasi kendaraan:		
a. Bahan bakar minyak	13.000.000	13.000.000
b. Service kendaraan	3.500.000	3.500.000
Total	16.500.000	16.500.000
3. Biaya packaging:		
a. Dus sepatu	41.370.000	41.360.000
Total	41.370.000	41.360.000
4. Biaya promosi:		
a. Pulsa modem	2.700.000	2.700.000
b. Brosur	650.000	650.000
c. Kartu nama	300.000	300.000
d. Pameran	10.000.000	10.000.000
Total	13.650.000	13.650.000
<b>Total biaya pemasaran</b>	<b>129.220.000</b>	<b>129.210.000</b>

Sumber: PO

Yunira Shoes

Tabel IV.7 Biaya Pemasaran tahun 2011 PO Yunira Shoes

Keterangan	Tahun 2011	
	Budget pemasaran	Realisasi pemasaran
1. Gaji/upah bagian pemasaran:		
a. Ka. Pemasaran	32.100.000	32.100.000
b. Driver	10.300.000	10.300.000
c. Karyawan	15.300.000	15.300.000
Total	57.700.000	57.700.000
2. Biaya operasi kendaraan:		
a. Bahan bakar minyak	13.500.000	13.500.000
b. Service kendaraan	3.500.000	3.500.000
Total	17.000.000	17.000.000
3. Biaya packaging:		
a. Dus sepatu	41.545.000	41.043.000
Total	41.545.000	41.043.000
4. Biaya promosi:		
a. Pulsa modem	2.700.000	2.700.000
b. Brosur	650.000	650.000
c. Kartu nama	300.000	300.000
d. Pameran	10.000.000	10.000.000
Total	13.650.000	13.650.000
<b>Total biaya pemasaran</b>	<b>129.895.000</b>	<b>129.393.000</b>

Tabel IV.14 Biaya Pemasaran tahun 2012 PO Yunira Shoes

Keterangan	Tahun 2012	
	Budget pemasaran	Realisasi pemasaran
1. Gaji/upah bagian pemasaran:		
a. Ka. Pemasaran	32.300.000	32.300.000
b. Driver	10.300.000	10.300.000
c. Karyawan	15.300.000	15.300.000
Total	57.900.000	57.900.000
2. Biaya operasi kendaraan:		
a. Bahan bakar minyak	13.000.000	13.000.000
b. Service kendaraan	3.500.000	3.500.000
Total	16.500.000	16.500.000
3. Biaya packaging:		
a. Dus sepatu	42.554.000	41.898.700
Total	42.554.000	41.898.700
4. Biaya promosi:		
a. Pulsa modem	2.700.000	2.700.000
b. Brosur	650.000	650.000
c. Kartu nama	300.000	300.000
d. Pameran	10.000.000	10.000.000
Total	13.650.000	13.650.000
<b>Total biaya pemasaran</b>	<b>130.604.000</b>	<b>129.948.700</b>

Tabel IV.15 Biaya Pemasaran tahun 2013 PO Yunira Shoes

Keterangan	Tahun 2013	
	Budget pemasaran	Realisasi pemasaran
1. Gaji/upah bagian pemasaran:		
a. Ka. Pemasaran	32.300.000	32.300.000
b. Driver	11.400.000	11.400.000
c. Karyawan	15.400.000	15.400.000
Total	59.100.000	59.100.000
2. Biaya operasi kendaraan:		
a. Bahan bakar minyak	14.700.000	14.700.000
b. Service kendaraan	4.000.000	4.000.000
Total	18.700.000	18.700.000
3. Biaya packaging:		
a. Dus sepatu	44.820.000	44.064.000
Total	44.820.000	44.064.000
4. Biaya promosi:		
a. Pulsa modem	3.000.000	1.200.000
b. Brosur	680.000	600.000
c. Kartu nama	300.000	300.000
d. Pameran	12.000.000	6.400.000
Total	15.980.000	8.500.000
<b>Total biaya pemasaran</b>	<b>138.600.000</b>	<b>130.364.000</b>

Tabel IV.16 Biaya Pemasaran tahun 2014 PO Yunira Shoes

Keterangan	Tahun 2014	
	Budget pemasaran	Realisasi pemasaran
1. Gaji/upah bagian pemasaran:		
a. Ka. Pemasaran	32.300.000	32.300.000
b. Driver	11.500.000	11.500.000
c. Karyawan	15.800.000	15.800.000
Total	59.600.000	59.600.000
2. Biaya operasi kendaraan:		
a. Bahan bakar minyak	12.500.000	12.500.000
b. Service kendaraan	2.000.000	2.000.000
Total	14.500.000	14.500.000
3. Biaya packaging:		
a. Dus sepatu	44.820.000	44.680.000
Total	44.820.000	44.680.000
4. Biaya promosi:		
a. Pulsa modem	3.000.000	2.400.000
b. Brosur	700.000	625.000
c. Kartu nama	325.000	250.000
d. Pameran	12.300.000	9.000.000
Total	16.325.000	12.275.000
<b>Total biaya pemasaran</b>	<b>135.245.000</b>	<b>131.055.000</b>

#### 4.3.5. Penjualan

Tahun	Produk	Harga Jual per-kodi (Rp)	Jumlah Penjualan (kodi)	Total (Rp)
2010	Sandal sol jadi	1,200,000	416	499,200,000
	Flat shoes	1,200,000	538	645,600,000
	Wedges	1,300,000	457	594,100,000
	High heels	1,600,000	138	220,800,000
	<b>Jumlah</b>	<b>5,300,000</b>	<b>1549</b>	<b>1,959,700,000</b>
2011	Sandal sol jadi	1,200,000	432	518,400,000
	Flat shoes	1,200,000	576	691,200,000
	Wedges	1,300,000	480	624,000,000
	High heels	1,600,000	144	230,400,000
	<b>Jumlah</b>	<b>5,300,000</b>	<b>1632</b>	<b>2,064,000,000</b>
2012	Sandal sol jadi	1,300,000	473	614,900,000
	Flat shoes	1,300,000	590	767,000,000
	Wedges	1,450,000	398	577,100,000
	High heels	1,750,000	148	259,000,000

	<b>Jumlah</b>	<b>5,800,000</b>	<b>1609</b>	<b>2,218,000,000</b>
2013	Sandal sol jadi	1,430,000	480	686,400,000
	Flat shoes	1,410,000	615	867,150,000
	Wedges	1,500,000	520	780,000,000
	High heels	1,800,000	160	288,000,000
	<b>Jumlah</b>	<b>6,140,000</b>	<b>1775</b>	<b>2,621,550,000</b>
2014	Sandal sol jadi	1,430,000	515	736,450,000
	Flat shoes	1,410,000	650	916,500,000
	Wedges	1,500,000	560	840,000,000
	High heels	1,800,000	172	309,600,000
	<b>Jumlah</b>	<b>6,140,000</b>	<b>1897</b>	<b>2,802,550,000</b>

#### 4.4. Aspek Sumber daya Manusia

Tenaga kerja dalam sebuah perusahaan merupakan bagian yang menjalankan keseluruhan proses produksi. Banyaknya tenaga kerja yang dibutuhkan harus ditentukan dengan baik agar tidak berlebih maupun kurang. Untuk itu, perlu diadakan suatu perhitungan proyeksi kebutuhan tenaga kerja. Dari proyeksi kebutuhan tenaga kerja, maka usaha ini membutuhkan 23 orang tenaga kerja. Adapun proyeksi kebutuhan tenaga kerja pada perusahaan ini ditentukan sebagai berikut:

Tabel IV.8 Data Tenaga Kerja Tahun 2014

<b>Keterangan</b>	<b>Laki-laki</b>	<b>Perempuan</b>	<b>Total</b>
Karyawan	20 orang	3 orang	23 orang

Sumber: PO Yunira Shoes

Total keseluruhan tenaga kerja adalah 23 orang, dengan jumlah laki-laki sebanyak 20 orang dan perempuan sebanyak 3 orang tenaga kerja. Tenaga kerja perempuan itu dibagikan tugas pada bagian keuangan dan finishing, sedangkan tenaga kerja laki-laki dibagikan tugas pada produksi, bagian gudang, dan driver.

Tabel IV.9 Data Berdasarkan Usia

<b>Usia</b>	<b>Jumlah</b>

≤ 20 tahun	2 orang
21 – 30 tahun	12 orang
31 – 40 tahun	8 orang
41 – 50 tahun	1 orang

Sumber: PO Yunira Shoes

Dengan berdasarkan pada tingkat usia, tenaga kerja di PO Yunira Shoes banyak dari usia-usia yang produktif. Yaitu orang-orang yang mempunyai tekad dan semangat kerja yang tinggi.

Tabel IV.10. Data Berdasarkan Tingkat Pendidikan

<b>Tingkat Pendidikan</b>	<b>Jumlah</b>
S1	1 orang
SMA	3 orang
SMP	10 orang
SD	9 orang

Sumber: PO Yunira Shoes

Tingkat pendidikan tenaga kerja di PO Yunira Shoes tidaklah harus berasal dari tingkat pendidikan tertentu, yang terpenting adalah orang tersebut mau bekerja dan memiliki daya tangkap yang baik, khususnya untuk bagian administrasi perusahaan. Sedangkan untuk bagian produksi, yang terpenting adalah orang tersebut memiliki keahlian/keterampilan di bidang produksi alas kaki wanita.

Tabel IV.11. Data Jam Kerja

<b>Keterangan</b>	<b>Mulai</b>	<b>Istirahat</b>	<b>Selesai</b>
Normal	09.00	Disesuaikan	17.00
Lembur	17.00	-	20.00

Sumber: PO Yunira Shoes

Jam kerja/waktu kerja pada PO Yunira Shoes tetap berdasarkan aturan ketenagakerjaan. Dimana waktu kerja efektif adalah 8 jam kerja, yang dimulai dari pukul 09.00 sampai dengan pukul 17.00, dimana waktu istirahat disesuaikan dengan keinginan pekerja dan banyaknya pekerjaan, tidak ada jam khusus untuk istirahat. Jika permintaan akan alas kaki sedang banyak/bertambah, PO Yunira Shoes memberlakukan jam kerja lembur yang dimulai dari pukul 17.00 sampai dengan pukul 20.00. Untuk hari Minggu, perusahaan ini memberlakukan libur bagi karyawannya. Jadi hari kerja aktif adalah dari hari Senin sampai dengan hari Sabtu.

#### **4.4.1. Legalitas Perusahaan**

Dalam mendirikan suatu usaha, perlu adanya suatu kajian mengenai segala prosedur yang berkaitan dengan izin-izin atau berbagai persyaratan yang terlebih dahulu harus dipenuhi untuk menjalankan suatu usaha. Legalitas usaha dibutuhkan demi kelangsungan hidup perusahaan, ketika keberadaannya diterima lingkungan karena memberikan manfaat bagi masyarakat sekitar dan memberikan kontribusi pertumbuhan ekonomi daerah (pajak).

##### **1. Identitas Perusahaan**

Nama Perusahaan: PO Yunira Shoes

Lokasi: JL Taruna Ujung Kec. Kemayoran, Jakarta Pusat

Bentuk Badan Hukum: Usaha Perseorangan

Bidang Usaha: Produksi Alas Kaki Wanita

##### **2. Dokumen dan Perizinan**

Adapun jenis-jenis dokumen dan surat izin yang sudah didapat oleh PO Yunira Shoes antara lain :

- a. Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP),
- b. Surat Izin Usaha Industri (SIUI),
- c. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP),
- d. Sertifikat Merek,
- e. Tanda Daftar Perusahaan (TDP)
- f. Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga
- g. Sertifikat Halal MUI,

#### 4.4.2. Perekrutan Sampai Pemberhentian Karyawan

Adapun proses-proses perekrutan karyawan yang dilakukan perusahaan adalah sebagai berikut:

##### 1. Pendaftaran Calon Karyawan.

Sistem perekrutan tenaga kerja pada perusahaan ini adalah masih bersifat kekeluargaan. Selain itu, perusahaan juga memberitahukan hak-hak dan kewajiban yang akan mereka dapatkan agar tidak terjadi konflik dikemudian hari. Adapun klasifikasi yaitu pendidikan min. SLTA atau sederajat,

##### 2. Training karyawan Baru.

Perusahaan memberikan pelatihan kepada karyawan pada saat permulaan kerja sampai karyawan benar-benar mengerti, memahami, dan mampu melaksanakan pekerjaannya dengan baik. Dan bentuk pelatihan ini hanya diperuntukan untuk bidang pekerjaan yang tidak membutuhkan keahlian khusus. Untuk jenis pekerjaan yang memerlukan keahlian khusus perusahaan hanya menerima karyawan yang dapat langsung siap kerja dan memiliki keahlian dan pengalaman yang baik dalam bidang tersebut sehingga hal ini tidak akan memberikan pengaruh atas produktifitas perusahaan. Ditahap ini perusahaan memberikan masa percobaan 3 bulan kepada karyawan barunya untuk menentukan jumlah gaji yang akan diterimanya, karena jumlah gaji tergantung dari kerajinan yang dimiliki karyawan. Karyawan yang sudah mempunyai kerajinan dan kedisiplinan lebih tinggi dibanding karyawan lain, maka akan menerima gaji yang lebih tinggi pula. Jumlah gaji yang akan diterima karyawan antara Rp1.350.000 – Rp1.650.000

##### 3. Masa Evaluasi.

Masa evaluasi karyawan baru berkisar antara 3 bulan. Pemilik perusahaan mengadakan rapat evaluasi untuk memantau perkembangan karyawan baru tersebut dan memantau karyawan baru. Jika pekerjaannya bagus, maka karyawan tersebut akan terus bekerja. Tetapi jika tidak, maka pemilik yang akan menegurnya. Tetapi jika pekerjaannya terus mengalami penurunan, maka karyawan tersebut akan ditegur langsung oleh pemilik dengan cara memanggilnya ke ruangan pemilik agar karyawan lain tidak melihatnya. Dan jika

karyawan masih tidak menunjukkan perkembangan, maka dengan berat hati pemilik harus memberhentikannya dari perusahaan.

#### 4. Penempatan.

Penempatan karyawan di bagian mana dia akan bekerja, disesuaikan dengan kebutuhan pekerjaan dan bagian yang sedang kosong.

#### 5. Pemberhentian Kerja

Dalam pemberhentian kerja PO Yunira Shoes tidak memiliki jangka waktu tertentu dan tidak ada peraturan yang mengikat. Pemberhentian pekerjaan biasanya dilakukan atas keinginan karyawannya sendiri dan/atau ada karyawan yang tidak jujur dalam bekerja.

### **4.4.3. Kesejahteraan Karyawan**

Cara perusahaan dalam mensejahterakan karyawannya sebagai berikut:

#### 1. Pemberian Gaji Karyawan.

Perusahaan memberikan gaji karyawannya berdasarkan kerajinan dan kedisiplinan dalam bekerja yang dimiliki oleh masing-masing karyawan. Semakin tinggi kerajinan dan kedisiplinan tersebut, maka semakin tinggi gaji yang diberikan perusahaan.

Ada 2 cara gaji mengalami kenaikan:

- a. Inflasi, setiap tahun seluruh karyawan akan mengalami kenaikan gaji walaupun persentasenya kecil.
- b. Prestasi, dalam menaikkan upahnya pemilik akan bekerjasama dengan kepala dari masing-masing bagian, untuk melihat perkembangan anak buahnya apakah sudah pantas upahnya untuk dinaiki. Jadi dalam hal ini bukan pemilik sendiri yang menilai.

Adapun kepala bagian tiap-tiap bagian dipilih berdasarkan:

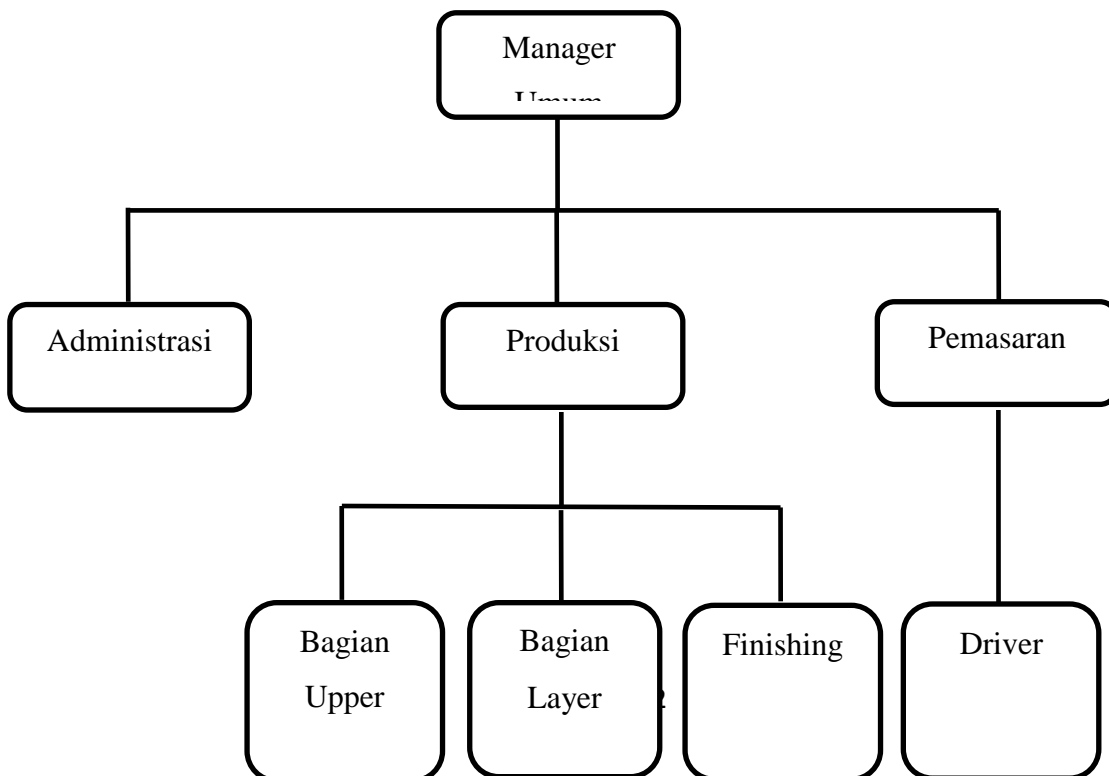
- a. Lama bekerja (loyalitas terhadap perusahaan).
- b. Keahlian yang dimilikinya diatas karyawan yang lain (prestasi).
- c. Memiliki jiwa senioritas (disegani oleh karyawan lainnya).

- d. Dan dapat dipercaya.
2. Penyediaan insentif dan kesejahteraan.
- a. Masing-masing karyawan mendapat THR setiap tahunnya.
  - b. Bagi kepala bagian dan bagian tertentu (Sekretaris dan Keuangan) mendapatkan tunjangan jabatan setiap bulannya.
  - c. Jika sakit, maka pengobatan akan diganti sesuai dengan jumlah kuitansi pembayaran dari dokter, berlaku untuk karyawan. Jika mengalami sakit parah, maka pemilik akan datang menjenguk dan akan memberikan uang pengobatan lebih sesuai dengan kondisinya.

#### 4.4.4. Struktur Organisasi

Pengelolaan suatu perusahaan yang baik dapat ditempuh dengan pembentukan suatu struktur organisasi. Dengan adanya struktur organisasi, akan mempermudah anggota organisasi mengetahui dan mengerjakan tugasnya secara terstruktur. Struktur organisasi dalam perusahaan akan mengaitkan jabatan, tugas, dan cara pengoperasian. Struktur organisasi pada perusahaan ini, adalah sebagai berikut:

Gambar IV.8. Struktur Organisasi PO Yunira Shoes



Sumber: PO Yunira Shoes

## 1. Manger Umum

Manager Umum adalah pemilik dari perusahaan. Tugas manager umum perusahaan antara lain:

- a. Melaksanakan tugas manajerial harian dan koordinasi antar kepala bagian dan bawahannya.
- b. Menentukan kebijaksanaan yang menyangkut keuangan, tata-usaha, kepegawaian dan rencana induk perusahaan.
- c. Melakukan pengawasan terhadap setiap kegiatan agar berjalan sesuai dengan program yang telah ditetapkan.
- d. Ikut serta aktif dalam mempromosikan produk perusahaannya.
- e. Melaksanakan tugas lain yang berkaitan dengan fungsinya.

## 2. Departemen Administrasi

Tugas dari departemen keuangan antara lain:

- a. Mengatur dan mencatat keluar masuknya produk
- b. Membuat laporan harian, bulanan, maupun tahunan
- c. Membuat daftar gaji karyawan

## 3. Kepala bagian produksi

Tugas dari kepala bagian produksi antara lain:

- a. Menangani masalah penyimpanan dan bahan baku, bahan pelengkap produksi, hasil produksi, serta alat-alat produksi.
- b. Bertanggung jawab terhadap proses dan hasil produksi, baik kualitas maupun kontinuitasnya.
- c. Melaporkan dan mendistribusikan ke bagian pemasaran.

d. Melakukan pencatatan seluruh aktifitas produksi.

#### I. Bagian upper

Tugas dari pekerja bagian upper antara lain:

- a. Membuat/menggambar pola dasar model sepatu menjadi mal pola.
- b. Mencetak pola dan menggunting pola.
- c. Merekatkan bahan pola ke lupin sepatu.
- d. Menjahit/menyatukan model yang telah digunting.

#### II. Bagian layer

Tugas dari pekerja bagian layer antara lain:

- a. Mencetak pola texon.
- b. Memotong dan menggunting pola yang terbentuk.
- c. Mengelem pooring.
- d. Memakukan pola ke acuan sepatu dan meratakan sisa potongan.
- e. Merakit upper sepatu dengan acuan sepatu.
- f. Memasang sol sepatu.

#### III. Finishing

Tugas dari pekerja bagian finishing antara lain:

- a. Melakukan pengecekan ulang pada produk jadi sesuai dengan standarisasi perusahaan.
- b. Melakukan pengepakan produk jadi ke dalam dus.

#### 4. Departemen pemasaran

Tugas dari departemen pemasaran antara lain:

- a. Mencatat barang yang akan dijual.
- b. Memasarkan/menjual produk.
- c. Memperluas daerah pemasaran dengan mengadakan analisis pasar.
- d. Mengatur strategi bersaing

- e. Mencari dan mengusulkan kepada direktur mengenai daerah pemasaran yang baru.

#### I. Driver

Tugas dari driver adalah mengantarkan produk jadi (sepatu) ke agen/konsumen yang berada di Jabodetabek.

### 4.5. Aspek Keuangan

#### 4.5.1. Modal Investasi

Jumlah modal awal sebesar Rp 328.248.000 dengan perincian sebagai berikut :

1. Tanah		Rp 50.000.000
2. Bangunan:		
- Jenis bangunan: Gedung		
- Sifat bangunan: Permanen		
- Nilai		Rp 75.000.000
3. Mesin:		
- Mesin jahit (4)	Rp 2.400.000	
- Mesin gerindra (3)	Rp 1.500.000	
- Mesin press (1)	Rp 10.000.000	
- Mesin embos (1)	Rp 3.000.000	
- Mesin pon (1)	Rp 15.000.000 +	
Total nilai		<hr/> Rp 36.400.000
4. Peralatan:		
- Acuan/cetakan sepatu	Rp 1.000.000	
- Pen putih	Rp 18.000	
- Pensil dan pen hitam	Rp 15.000	

- Karton	Rp 100.000	
- Gunting	Rp 50.000	
- Benang jahit	Rp 50.000	
- Jarum	Rp 10.000	
- Mistar	Rp 10.000	
- Meteran	Rp 50.000	
- Herin	Rp 170.000	
- Kuas	Rp 100.000	
- Paku	Rp 100.000	
- Palu	Rp 75.000	
- Pisau seset	Rp 200.000	
- Pisau cutter	Rp 100.000	
- Asah	Rp 50.000	
- Kain bersih	Rp 50.000 +	
- Total nilai		Rp 2.148.000
5. Inventarisasi kantor:		
- Meja kerja (3 set)	Rp 3.000.000	
- AC (1)	Rp 2.500.000	
- Kipas angin (3)	Rp 300.000	
- Dispenser (2)	Rp 700.000	
- Filling cabinet (2)	Rp 1.500.000	
- Komputer (2)	Rp 6.000.000	
- Printer (1)	Rp 850.000	
- Telepon	Rp 150.000 +	
Total nilai		Rp 15.000.000
6. Alat tulis kantor		Rp 1.200.000
7. Kendaraan:		
- Mobil box		Rp 94.000.000
8. Biaya perizinan:		
- Biaya perizinan		Rp 4.500.000
Total nilai		
<b>Jumlah modal awal</b>		<b>Rp 278.248.000</b>

Modal awal yang dikeluarkan oleh Bapak Jasrial dalam mendirikan PO Yunira Shoes yaitu sebesar Rp 278.248.000 (*dua ratus tujuh delapan juta dua ratus empat puluh delapan ribu rupiah*). Modal tersebut merupakan modal sendiri tanpa ada pinjaman dari bank maupun pihak ketiga. Penentuan/pemberian nilai pada masing-masing investasi merupakan nilai yang berlaku pada saat pendirian PO Yunira Shoes (bukan nilai sekarang).

Untuk mengganti modal yang berupa aktiva tetap maka diperlukan diadakan penyusutan dengan metode garis lurus:

$$\text{Penyusutan} = \text{Harga perolehan} - \text{nilai sisa}$$

## BAB V

### ANALISIS DAN PEMBAHASAN

#### 5.1. Analisis Penentuan Harga Jual Alas Kaki Wanita Berdasarkan Perhitungan

##### PO. Yunira Shoes

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 PO Yunira Shoeshanya 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 enam produk alas kaki wanita yang diproduksi, dan juga biaya penyusutan fasilitas pabrik seperti bangunan, mesin dan peralatan, kendaraan dibebankan ke biaya *overhead* pabrik secara keseluruhan.

Tabel V.1. Penetapan Harga Jual PO Yunira Shoes Tahun 2010-2014

Tahun	Produk	Harga Jual per unit	Jumlah Produksi/Terjual
		(Rupiah)	(unit)
2010	Sandal sol jadi	56.527	8.320
	Flat shoes	50.280	10.760
	Wedges	57.644	9.140
	High heels	103.789	2.760
	<b>Jumlah</b>		
2011	Sandal sol jadi	57.336	8.640
	Flat shoes	49.471	11.520
	Wedges	57.813	9.600
	High heels	104.726	2.880
	<b>Jumlah</b>		
2012	Sandal sol jadi	54.598	9.460
	Flat shoes	50.449	11.800
	Wedges	72.870	7.960
	High heels	110.387	2.960
	<b>Jumlah</b>		
2013	Sandal sol jadi	52.900	9.400
	Flat shoes	50.701	12.300
	Wedges	58.664	10.400
	High heels	110.387	3.200
	<b>Jumlah</b>		
2014	Sandal sol jadi	59.948	10.500
	Flat shoes	49.096	13.000
	Wedges	56.098	11.200
	High heels	88.107.986	3.440
	<b>Jumlah</b>		

#### 5.2. Analisis Penentuan Harga Jual Alas kaki wanita Berdasarkan Perhitungan

##### Metode Cost Plus Pricing

Berdasarkan perhitungan harga pokok produksi di bab sebelumnya, perhitungan metode *Cost Plus Pricing* memasukkan 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 dan administrasi dihitung sebagai biaya pemasaran dan administrasi pada penetapan harga pokok penjualan produk akhir.

Adapun harga jual produk alas kaki wanita PO Yunira Shoes jenis *wedges*, *high heels*, sandal sol jadi, dan *flat shoes* setelah dihitung dengan metode *Cost Plus Pricing* dengan keuntungan yang diinginkan perusahaan sebesar 30% adalah sebagai berikut :

Tabel V.2. Penetapan Harga Pokok Penjualan PO Yunira Shoes Periode 2010

No	Keterangan	Sandal sol jadi	Flat shoes	Wedges	High heels	
1	Pemakaian bahan baku:					
	persediaan bahan baku 1 Januari 2010	14.284.257	17.031.230	16.481.835	7.142.129	
	pembelian bahan baku bersih	295.685.140	350.624.590	339.636.700	152.842.570	
	Persediaan bahan baku tersedia untuk produksi	309.969.397	367.655.820	356.118.535	159.984.699	

Tahun 2010

Sandal sol jadi

Biaya unit = Rp 365.415.140

Keuntungan yang diharapkan 30 % dari biaya unit =

Rp. 109.624.542

Total Biaya = Biaya unit + Keuntungan = Rp. 475.057.682

Harga jual = Total Biaya / unit yang terjual = Rp. 475.057.682  
= Rp. 57.098  
= Rp. 57.000 (pembulatan)

- Flat Shoes

Biaya unit = Rp 420.354.590  
Keuntungan yang diharapkan 30 % dari biaya unit =  
Rp. 126.106.377  
Total Biaya = Biaya unit + Keuntungan = Rp. 546.460.967  
Harga jual = Total Biaya / unit yang terjual = Rp. 546.460.967  
/ 10.760  
= Rp. 50.786  
= Rp. 51.000 (pembulatan)

- wedges

Biaya unit = Rp 409.366.700  
Keuntungan yang diharapkan 30 % dari biaya unit =  
Rp. 122.810.010  
Total Biaya = Biaya unit + Keuntungan = Rp. 532.176.710  
Harga jual = Total Biaya / unit yang terjual = Rp. 532.176.710/ 9.140  
= Rp. 58.225  
= Rp. 58.000 (pembulatan)

- high heels

Biaya unit = Rp 222.572.570  
Keuntungan yang diharapkan 30 % dari biaya unit =  
Rp. 66.771.771  
Total Biaya = Biaya unit + Keuntungan = Rp. 289.344.341  
Harga jual = Total Biaya / unit yang terjual = Rp. 289.344.341/ 2.760  
= Rp. 104.834  
= Rp. 105.000(pembulatan)

Tabel V.3.Penetapan Harga Pokok Penjualan PO Yunira Shoes Periode 2011

No	Keterangan	Sandal sol jadi	Flat shoes	Wedges	High heels	
1	Pemakaian bahan baku:					
	persediaan bahan baku 1 Januari 2011	24.284.257	27.031.230	26.481.835	7.142.129	
	pembelian bahan baku bersih	309.962.000	367.647.000	356.110.000	159.981.000	
	Persediaan bahan baku tersedia untuk produksi	334.246.257	394.678.230	382.591.835	167.123.129	
	persediaan bahan baku 31 Desember 2011	34.284.257	37.031.230	36.481.835	17.142.129	
	<b>Total pemakaian bahan baku</b>	<b>299.962.000</b>	<b>357.647.000</b>	<b>346.110.000</b>	<b>149.981.000</b>	
2	Biaya tenaga kerja langsung:					
	a. Ka. Produksi	8.025.000	8.025.000	8.025.000	8.025.000	
	b. Upah tenaga kerja langsung	73.440.000	73.440.000	73.440.000	73.440.000	
	<b>Total biaya Tenaga kerja langsung</b>	<b>81.465.000</b>	<b>81.465.000</b>	<b>81.465.000</b>	<b>81.465.000</b>	
3	Biaya overhead pabrik	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	
	<b>Total Biaya Produksi</b>	<b>383.427.000</b>	<b>441.112.000</b>	<b>429.575.000</b>	<b>233.446.000</b>	1.487.560.000
	Persediaan awal barang dalam proses 1 Januari 2010	9.135.379	10.508.865	10.234.168	5.564.314	
	<b>Total produk yang siap dijual</b>	<b>392.562.379</b>	<b>451.620.865</b>	<b>439.809.168</b>	<b>239.010.314</b>	
	persediaan akhir barang dalam proses 31 Desember 2010	9.585.675	11.027.800	10.739.375	5.836.150	
	<b>Harga pokok produksi</b>	<b>382.976.704</b>	<b>440.593.065</b>	<b>429.069.793</b>	<b>233.174.164</b>	
	persediaan awal barang jadi	7.659.534	8.811.861	8.581.396	4.663.483	
	<b>Harga pokok produk yang tersedia untuk dijual</b>	<b>390.636.238</b>	<b>449.404.926</b>	<b>437.651.188</b>	<b>237.837.648</b>	
	persediaan akhir barang jadi	9.574.418	11.014.827	10.726.745	5.829.354	
	<b>Harga pokok penjualan</b>	<b>381.061.820</b>	<b>438.390.099</b>	<b>426.924.444</b>	<b>232.008.293</b>	1.478.384.656
	Jumlah produksi (unit)	8.640	11.520	9.600	2.880	
	Harga Jual perunit	44.104	38.055	44.471	80.558	
	Harga Jual Perunit + 30%	57.336	49.471	57.813	104.726	
	Penjualan	495.380.366	569.907.129	555.001.777	301.610.781	1.921.900.053

Tahun 2011

- Sandal Sol Jadi

Biaya unit = Rp 383.427.000

Keuntungan yang diharapkan 30 % dari biaya unit =

Rp. 115.028.100

Total Biaya = Biaya unit + Keuntungan = Rp. 383.471.104

Harga jual = Total Biaya / unit yang terjual = Rp 383.471.104

/ 8.640

= Rp. 44.383

= Rp. 44.000 (pembulatan)

- Flat Shoes

Biaya unit = Rp 441.112.000

Keuntungan yang diharapkan 30 % dari biaya unit =

Rp. 132.333.600

Total Biaya = Biaya unit + Keuntungan = Rp. 573.445.600

Harga jual = Total Biaya / unit yang terjual = Rp. 546.460.967

/ 11.520

= Rp. 49.778

= Rp. 50.000 (pembulatan)

- wedges

Biaya unit = Rp 429.575.000

Keuntungan yang diharapkan 30 % dari biaya unit =

Rp. 128.872.500

Total Biaya = Biaya unit + Keuntungan = Rp. 558.447.500

Harga jual = Total Biaya / unit yang terjual = Rp. 558.447.500/ 9.600

= Rp. 58.171

= Rp. 58.000 (pembulatan)

- high heels

Biaya unit = Rp233.446.000

Keuntungan yang diharapkan 30 % dari biaya unit =

Rp. 70.033.800

Total Biaya = Biaya unit + Keuntungan = Rp. 303.479.800  
 Harga jual = Total Biaya / unit yang terjual = Rp. 303.479.800/ 2.880  
 = Rp. 105.374  
 = Rp. 105.000(pembulatan)

Tabel V.4.Penetapan Harga Pokok Penjualan PO Yunira Shoes Periode 2012

No	Keterangan	Sandal sol jadi	Flat shoes	Wedges	High heels	
1	Pemakaian bahan baku:					
	persediaan bahan baku 1 Januari 2011	24.284.257	27.031.230	26.481.835	7.142.129	
	pembelian bahan baku bersih	309.962.000	367.647.000	356.110.000	159.981.000	
	Persediaan bahan baku tersedia untuk produksi	334.246.257	394.678.230	382.591.835	167.123.129	
	persediaan bahan baku 31 Desember 2011	34.284.257	37.031.230	36.481.835	17.142.129	
	<b>Total pemakaian bahan baku</b>	<b>299.962.000</b>	<b>357.647.000</b>	<b>346.110.000</b>	<b>149.981.000</b>	
2	Biaya tenaga kerja langsung:					
	a. Ka. Produksi	8.025.000	8.025.000	8.025.000	8.025.000	
	b. Upah tenaga kerja langsung	73.440.000	73.440.000	73.440.000	73.440.000	
	<b>Total biaya Tenaga kerja langsung</b>	<b>81.465.000</b>	<b>81.465.000</b>	<b>81.465.000</b>	<b>81.465.000</b>	
3	Biaya overhead pabrik	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	
	<b>Total Biaya Produksi</b>	<b>383.427.000</b>	<b>441.112.000</b>	<b>429.575.000</b>	<b>233.446.000</b>	1.487.560.000
	Persediaan awal barang dalam proses 1 Januari 2010	9.135.379	10.508.865	10.234.168	5.564.314	
	<b>Total produk yang siap dijual</b>	<b>392.562.379</b>	<b>451.620.865</b>	<b>439.809.168</b>	<b>239.010.314</b>	
	persediaan akhir barang dalam proses 31 Desember 2010	9.585.675	11.027.800	10.739.375	5.836.150	
	<b>Harga pokok produksi</b>	<b>382.976.704</b>	<b>440.593.065</b>	<b>429.069.793</b>	<b>233.174.164</b>	
	persediaan awal barang jadi	7.659.534	8.811.861	8.581.396	4.663.483	
	<b>Harga pokok produk yang tersedia untuk dijual</b>	<b>390.636.238</b>	<b>449.404.926</b>	<b>437.651.188</b>	<b>237.837.648</b>	
	persediaan akhir barang jadi	9.574.418	11.014.827	10.726.745	5.829.354	
	<b>Harga pokok penjualan</b>	<b>381.061.820</b>	<b>438.390.099</b>	<b>426.924.444</b>	<b>232.008.293</b>	1.478.384.656
	Jumlah produksi (unit)	8.640	11.520	9.600	2.880	
	Harga Jual perunit	9444.104	38.055	44.471	80.558	
	Harga Jual Perunit + 30%	57.336	49.471	57.813	104.726	
	Penjualan	495.380.366	569.907.129	555.001.777	301.610.781	1.921.900.053

Tahun 2012

- Sandal Sol Jadi

Biaya unit = Rp 399.711.000

Keuntungan yang diharapkan 30 % dari biaya unit =  
Rp. 119.913.300

Total Biaya = Biaya unit + Keuntungan = Rp. 459.684.300

Harga jual = Total Biaya / unit yang terjual = Rp 459.684.300  
/ 9.460  
= Rp. 48.592  
= Rp. 49.000 (pembulatan)

- Flat Shoes

Biaya unit = Rp460.716.000

Keuntungan yang diharapkan 30 % dari biaya unit =  
Rp. 138.214.800

Total Biaya = Biaya unit + Keuntungan = Rp. 598.930.800

Harga jual = Total Biaya / unit yang terjual = Rp. 598.930.800/ 11.800  
= Rp 50.756  
= Rp. 51.000 (pembulatan)

- wedges

Biaya unit = Rp448.915.000

Keuntungan yang diharapkan 30 % dari biaya unit =  
Rp. 134.674.500

Total Biaya = Biaya unit + Keuntungan = Rp. 583.589.500

Harga jual = Total Biaya / unit yang terjual = Rp. 583.589.500  
/ 7.960  
= Rp. 73.315  
= Rp. 73.000 (pembulatan)

- high heels

Biaya unit = Rp253.446.000

Keuntungan yang diharapkan 30 % dari biaya unit =

Rp. 76.033.800

Total Biaya = Biaya unit + Keuntungan = Rp. 329.479.800

Harga jual = Total Biaya / unit yang terjual = Rp. 329.479.800 / 2.960

= Rp. 111.310

= Rp. 111.000(pembulatan)

Tabel V.5.Penetapan Harga Pokok Penjualan PO Yunira Shoes Periode 2013

No	Keterangan	Sandal sol jadi	Flat shoes	Wedges	High heels	
1	Pemakaian bahan baku:					
	persediaan bahan baku 1 Januari 2013	44.284.257	47.031.230	46.481.835	27.142.129	
	pembelian bahan baku bersih	368.860.200	382.948.700	372.531.000	175.243.000	
	Persediaan bahan baku tersedia untuk produksi	413.144.457	429.979.930	419.012.835	202.385.129	
	persediaan bahan baku 31 Desember 2013	54.284.257	57.031.230	56.481.835	37.142.129	
	<b>Total pemakaian bahan baku</b>	<b>358.860.200</b>	<b>372.948.700</b>	<b>362.531.000</b>	<b>165.243.000</b>	
2	Biaya tenaga kerja langsung:					
	a. Ka. Produksi	8.075.000	8.075.000	8.075.000	8.075.000	
	b. Upah tenaga kerja langsung	99.400.000	99.400.000	99.400.000	99.400.000	
	<b>Total biaya Tenaga kerja langsung</b>	<b>107.475.000</b>	<b>107.475.000</b>	<b>107.475.000</b>	<b>107.475.000</b>	
3	Biaya overhead pabrik	2.250.000	2.250.000	2.250.000	2.250.000	
	<b>Total Biaya Produksi</b>	<b>468.585.200</b>	<b>482.673.700</b>	<b>472.256.000</b>	<b>274.968.000</b>	1.698.482.900
	Persediaan awal barang dalam proses 1 Januari 2013	9.992.775	11.517.900	11.222.875	6.327.450	
	<b>Total produk yang siap dijual</b>	<b>478.577.975</b>	<b>494.191.600</b>	<b>483.478.875</b>	<b>281.295.450</b>	
	persediaan akhir barang dalam proses 31 Desember 2013	11.714.630	12.066.843	11.806.400	6.874.200	
	<b>Harga pokok produksi</b>	<b>466.863.345</b>	<b>482.124.758</b>	<b>471.672.475</b>	<b>274.421.250</b>	
	persediaan awal barang jadi	9.337.267	9.642.495	9.433.450	5.488.425	
	<b>Harga pokok produk yang tersedia untuk dijual</b>	<b>476.200.612</b>	<b>491.767.253</b>	<b>481.105.925</b>	<b>279.909.675</b>	
	persediaan akhir barang jadi	11.671.584	12.053.119	11.791.812	6.860.531	
	<b>Harga pokok penjualan</b>	<b>464.529.028</b>	<b>479.714.134</b>	<b>469.314.113</b>	<b>273.049.144</b>	1.686.606.418
	Jumlah produksi (unit)	9.600	12.300	10.400	3.200	
	Harga Jual perunit	48.388	39.001	45.126	85.328	
	Harga Jual Perunit + 30%	62.905	50.701	58.664	110.926	
	Penjualan	603.887.737	623.628.374	610.108.346	354.963.887	2.192.588.344

Tahun 2013

- Sandal Sol Jadi

Biaya unit = Rp 468.585.200

Keuntungan yang diharapkan 30 % dari biaya unit =

Rp. 140.575.560

Total Biaya = Biaya unit + Keuntungan = Rp. 609.160.760

Harga jual = Total Biaya / unit yang terjual = Rp609.160.760

/ 9.600

= Rp. 63.454

= Rp. 63.000 (pembulatan)

- Flat Shoes

Biaya unit = Rp482.673.700

Keuntungan yang diharapkan 30 % dari biaya unit =

Rp. 144.802.110

Total Biaya = Biaya unit + Keuntungan = Rp. 627.475.810

Harga jual = Total Biaya / unit yang terjual = Rp. 627.475.810

/ 12.300

= Rp 51.014

= Rp. 50.000 (pembulatan)

- wedges

Biaya unit = Rp472.256.000

Keuntungan yang diharapkan 30 % dari biaya unit =

Rp. 141.676.800

Total Biaya = Biaya unit + Keuntungan = Rp. 613.932.800

Harga jual = Total Biaya / unit yang terjual = Rp. 613.932.800

/ 10.400

= Rp. 59.032

= Rp. 59.000 (pembulatan)

- high heels

Biaya unit = Rp274.968.000

Keuntungan yang diharapkan 30 % dari biaya unit =

Rp. 82.490.400

Total Biaya = Biaya unit + Keuntungan = Rp. 357.458.400

Harga jual = Total Biaya / unit yang terjual = Rp.357.458.400/ 3.200

= Rp. 111.705

= Rp. 112.000(pembulatan)

Tabel V.6.Penetapan Harga Pokok Penjualan PO Yunira Shoes Periode 2014

No	Keterangan	Sandal sol jadi	Flat shoes	Wedges	High heels	
1	Pemakaian bahan baku:					
	persediaan bahan baku 1 Januari 2014	54.284.257	57.031.230	56.481.835	37.142.129	
	pembelian bahan baku bersih	374.179.800	390.291.300	382.669.000	184.089.900	
	Persediaan bahan baku tersedia untuk produksi	428.464.057	447.322.530	439.150.835	221.232.029	
	persediaan bahan baku 31 Desember 2014	64.284.257	67.031.230	66.481.835	47.142.129	
	<b>Total pemakaian bahan baku</b>	<b>364.179.800</b>	<b>380.291.300</b>	<b>372.669.000</b>	<b>174.089.900</b>	
2	Biaya tenaga kerja langsung:					
	a. Ka. Produksi	8.075.000	8.075.000	8.075.000	8.075.000	
	b. Upah tenaga kerja langsung	102.995.000	102.995.000	102.995.000	102.995.000	
	<b>Total biaya Tenaga kerja langsung</b>	<b>111.070.000</b>	<b>111.070.000</b>	<b>111.070.000</b>	<b>111.070.000</b>	
3	Biaya overhead pabrik	2.337.500	2.337.500	2.337.500	2.337.500	
	<b>Total Biaya Produksi</b>	<b>477.587.300</b>	<b>493.698.800</b>	<b>486.076.500</b>	<b>287.497.400</b>	1.744.860.000
	Persediaan awal barang dalam proses 1 Januari 2010	11.714.630	12.066.843	11.806.400	6.874.200	
	<b>Total produk yang siap dijual</b>	<b>489.301.930</b>	<b>505.765.643</b>	<b>497.882.900</b>	<b>294.371.600</b>	
	persediaan akhir barang dalam proses 31 Desember 2010	11.939.683	12.342.470	12.151.913	7.187.435	
	<b>Harga pokok produksi</b>	<b>477.362.248</b>	<b>493.423.173</b>	<b>485.730.988</b>	<b>287.184.165</b>	
	persediaan awal barang jadi	9.547.245	9.868.463	9.714.620	5.743.683	
	<b>Harga pokok produk yang tersedia untuk dijual</b>	<b>486.909.492</b>	<b>503.291.636</b>	<b>495.445.607</b>	<b>292.927.848</b>	
	persediaan akhir barang jadi	11.934.056	12.335.579	12.143.275	7.179.604	
	<b>Harga pokok penjualan</b>	<b>474.975.436</b>	<b>490.956.057</b>	<b>483.302.333</b>	<b>285.748.244</b>	1.734.982.070

Tahun 2014

- Sandal Sol Jadi

Biaya unit = Rp477.587.300

Keuntungan yang diharapkan 30 % dari biaya unit =

Rp. 143.276.190

Total Biaya = Biaya unit + Keuntungan = Rp. 620.863.490

Harga jual = Total Biaya / unit yang terjual = Rp620.863.490

/ 10.300

= Rp. 60.278

= Rp. 60.000 (pembulatan)

- Flat Shoes

Biaya unit = Rp493.698.800

Keuntungan yang diharapkan 30 % dari biaya unit =

Rp. 148.109.640

Total Biaya = Biaya unit + Keuntungan = Rp. 641.808.440

Harga jual = Total Biaya / unit yang terjual = Rp. 641.808.440

/ 13.000

= Rp49.369

= Rp. 49.000 (pembulatan)

- wedges

Biaya unit = Rp486.076.500

Keuntungan yang diharapkan 30 % dari biaya unit =

Rp. 145.822.950

Total Biaya = Biaya unit + Keuntungan = Rp. 631.899.450

Harga jual = Total Biaya / unit yang terjual = Rp. 631.899.450  
/ 11.200

= Rp. 56.419

= Rp. 56.000 (pembulatan)

- high heels

Biaya unit = Rp287.497.40

Keuntungan yang diharapkan 30 % dari biaya unit =

Rp. 86.249.220

Total Biaya = Biaya unit + Keuntungan = Rp. 373.746.620

Harga jual = Total Biaya / unit yang terjual = Rp.373.746.620/ 3.440  
= Rp. 108.647

= Rp. 109.000(pembulatan)

<b>Tahun</b>	<b>Produk</b>	<b>Harga Jual per unit (Rupiah)</b>
2010	Sandal sol jadi	73.485
	Flat shoes	65.364
	Wedges	74.937
	High heels	134.925
2011	Sandal sol jadi	74.536
	Flat shoes	64.312
	Wedges	75.156

Tabel 5.2. Harga Jual  
dengan  
metode *Cost Plus*  
2014

	High heels	136.147
2012	Sandal sol jadi	70.977
	Flat shoes	65.583
	Wedges	94.731
	High heels	143.503
2013	Sandal sol jadi	81.776
	Flat shoes	60.591
	Wedges	76.263
	High heels	144.203
2014	Sandal sol jadi	77.9324
	Flat shoes	63.824
	Wedges	72.927
	High heels	140.381

Setelah Perhitungan  
menggunakan  
*Pricing* Tahun 2010-

Tabel. 5.3. Daftar Harga Jual Tahun 2010-2014

Tahun	Produk	Harga Jual per unit	Jumlah Produksi/Terjual
		(Rupiah)	(unit)
2010	Sandal sol jadi	56.527	8.320
	Flat shoes	50.280	10.760
	Wedges	57.644	9.140
	High heels	103.789	2.760
	<b>Jumlah</b>		
2011	Sandal sol jadi	57.336	8.640
	Flat shoes	49.471	11.520
	Wedges	57.813	9.600
	High heels	104.726	2.880
	<b>Jumlah</b>		
2012	Sandal sol jadi	54.598	9.460
	Flat shoes	50.449	11.800
	Wedges	72.870	7.960
	High heels	110.387	2.960
	<b>Jumlah</b>		
2013	Sandal sol jadi	62.905	9.600
	Flat shoes	50.701	12.300
	Wedges	58.664	10.400
	High heels	110.926	3.200
	<b>Jumlah</b>		
2014	Sandal sol jadi	59.948	10.300
	Flat shoes	49.096	13.000
	Wedges	56.098	11.200
	High heels	107.986	3.440

Dari tabel 5.3 diatas dapat diuraikan jenis produk alas kaki wanita yang paling diminati dipasaran yaitu flat shoes karena dapat dilihat dari jumlah produk yang terjual dari tahun 2010-2014 semakin meningkat dan paling tinggi diantara produk lainnya diikuti dengan harga jual produk ini paling murah sehingga menarik minat pembelian konsumen untuk itu perusahaan juga harus meningkatkan kualitas produknya.

### 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 2010-2014

Tahun	Produk	Selisih Harga (Rupiah)
2010	Sandal sol jadi	16.960
	Flat shoes	15.000
	Wedges	17.290
	High heels	31.100
2011	Sandal sol jadi	17.200
	Flat shoes	14.800
	Wedges	17.300
	High heels	31.100
2012	Sandal sol jadi	16.380
	Flat shoes	15.100
	Wedges	21.860
	High heels	33.100
2013	Sandal sol jadi	18.870
	Flat shoes	1.520
	Wedges	17.600
	High heels	33.280

2014	Sandal sol jadi	17.894
	Flat shoes	14.730
	Wedges	6.830
	High heels	32.400

Perhitungan harga jual dengan metode *Cost Plus Pricing* mempunyai kelebihan, diantaranya :

- Cost plus pricing* tidak begitu membutuhkan informasi dan data yang akurat.
- Metode ini relatif sederhana dan mudah digunakan .

Kekurangan metode *cost plus pricing* ini diantaranya:

- Metode ini mengabaikan konsep elastisitas harga permintaan.
- Metode ini membutuhkan perkiraan dan jumlah biaya overhead pabrik harus dihitung dan dialokasikan dalam beberapa cara terhadap produk individu.

**Selisih penjualan yang dihasilkan dapat dilihat pada tabel dibawah ini:**

Tabel 5.4. Selisih Penjualan Perusahaan Sebelum dan Sesudah Menggunakan Metode *Cost Plus Pricing* selisih=sebelum x 30%, sesudah=selisih+sebelum, kenaikan=selisih:sebelum x 100%

Keterangan	Hasil Penjualan Sebelum dan Sesudah Metode <i>Cost Plus Pricing</i>		Selisih	Kenaikan (dalam persen)
	Sebelum	Sesudah		
Tahun 2010	Rp1.824.637.559	Rp 2.372.028.826	Rp547.391.267	29%
Tahun 2011	Rp1.921.900.053	Rp2.498.470.068	Rp576.570.015	29%

Tahun 2012	Rp2.018.594.708	Rp 2.624.173.120	Rp605.578.412	29%
Tahun 2013	Rp2.192.588.344	Rp 2.850.364.847	Rp 657.776.503	29%
Tahun 2014	Rp2.255.476.691	Rp 2.932.119.698	Rp 676.643.007	29%

## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan di PO. Yunira Shoes, maka dapat disimpulkan beberapa hal diantaranya sebagai berikut :

1. Berdasarkan perhitungan dengan metode *cost plus pricing* harga jual produk Alas Kaki Wanita dari tahun 2010-2014 adalah sebagai berikut :

Tabel 6.1 Harga Jual Produk Alas Kaki Wanita Tahun 2010-2014 Setelah Menggunakan Metode *Cost Plus Pricing*

Tahun	Produk	Harga Jual per unit (Rupiah)
2010	Sandal sol jadi	73.485
	Flat shoes	65.364
	Wedges	74.937
	High heels	134.925
2011	Sandal sol jadi	74.536
	Flat shoes	64.312
	Wedges	75.156
	High heels	136.147
2012	Sandal sol jadi	70.977
	Flat shoes	65.583
	Wedges	94.731
	High heels	143.503
2013	Sandal sol jadi	81.776
	Flat shoes	60.591
	Wedges	76.263
	High heels	144.203
2014	Sandal sol jadi	77.932
	Flat shoes	63.824
	Wedges	72.927
	High heels	140.381

2. Berdasarkan produk Alas tahun 2010-berikut:

perhitungan perusahaan harga jual Kaki Wanita dari 2014 adalah sebagai

		(Rupiah)
2010	Sandal sol jadi	56.527
	Flat shoes	50.280
	Wedges	57.644
	High heels	103.789
2011	Sandal sol jadi	57.336
	Flat shoes	49.471
	Wedges	57.813
	High heels	104.726
2012	Sandal sol jadi	54.598
	Flat shoes	50.449
	Wedges	72.870
	High heels	110.387
2013	Sandal sol jadi	62.905
	Flat shoes	50.070
	Wedges	58.664

	High heels	110.926
2014	Sandal sol jadi	59.948
	Flat shoes	49.096
	Wedges	56.098
	High heels	107.986

<b>Tahun</b>	<b>Produk</b>	<b>Harga Jual per unit Perusahaan</b>	<b>Harga Jual Per Unit Setelah Perhitungan Metode <i>Cost Plus Pricing</i></b>
2010	Sandal sol jadi	56.527	73.485
	Flat shoes	50.280	65.364
	Wedges	57.644	74.937
	High heels	103.789	134.925
2011	Sandal sol jadi	57.336	74.536
	Flat shoes	49.471	64.312
	Wedges	57.813	75.156
	High heels	104.726	136.147
2012	Sandal sol jadi	54.598	70.977
	Flat shoes	50.449	65.583
	Wedges	72.870	94.731
	High heels		

		110.387	143.503
2013	Sandal sol jadi	62.905	81.776
	Flat shoes	50.070	65.091
	Wedges	58.664	76.263
	High heels	110.926	144.203
2014	Sandal sol jadi	59.948	77.9324
	Flat shoes	49.096	63.824
	Wedges	56.098	72.927
	High heels	107.986	140.381

3. Perbandingan harga jual berdasarkan perhitungan perusahaan dengan metode *Cost Plus Pricing* dari tahun 2010-2014
4. 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 30% 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. PO. Yunira Shoes 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 aktif dalam memasarkan produknya via online, karena dapat menjangkau pangsa pasar yang luas .
4. Jika perusahaan ingin menaikkan harga jual produknya maka perusahaan juga harus meningkatkan kualitas produknya agar harga bisa seimbang dengan kualitas dari produk yang akan di jual.

## DAFTAR PUSTAKA

- Mulyadi, 2001. *Akuntansi Manajemen*, Cetakan ke-3, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Mulyadi, 2012. *Akuntansi Biaya*, Edisi ke-5 Cetakan sebelas, Penerbit Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN, Yogyakarta.
- Munawir, 2002. *Analisis Laporan Keuangan*, Liberty, Yogyakarta.
- Munawir, 2010. *Analisis Laporan Keuangan*, Edisi 4. Yogyakarta: Liberty.Raja Grafindo Persada
- Riyanto, Bambang. 2001. *Dasar-dasar Akuntansi*, Edisi 5. Yogyakarta: BPFE
- Sartono, Agus. 2008. *Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi*. Yogyakarta: BPFE
- Swastha, Swasta.1987. *Manajemen Pemasaran*, Cetakan Pertama, Penerbit Karunika, Jakarta.
- Sawir, Agnes. 2012. *Analisis Kinerja Keuangan dan Perencanaan Keuangan Perusahaan*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama
- Sedarmayanti. 2009. *Sumber Daya Manusia dan Produktivitas Kerja*. Bandung: CV Mandar Maju.

## LAMPIRAN

Kendaraan yang digunakan untuk mendistribusikan

