

**EVALUASI HARGA JUAL PRODUK *BRAKE SHOE* MENGGUNAKAN  
METODE *COST PLUS PRICING* PADA PT KARYA TEKNIK  
NUSANTARA**

**TUGAS AKHIR**

Untuk Memenuhi Syarat Penyelesaian  
Program Studi D-IV Manajemen Bisnis Industri  
Politeknik STMI Jakarta  
d.h. Sekolah Tinggi Manajemen Industri



NAMA : Millano Joshua  
NIM : 1713139

**POLITEKNIK STMI JAKARTA**  
d.h. SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INDUSTRI  
KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN REPUBLIK INDONESIA

2017

**KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN RI**

**POLITEKNIK STMI JAKARTA**

**LEMBAR PENGESAHAN**

JUDUL TUGAS AKHIR:

**EVALUASI HARGA JUAL PRODUK *BRAKE SHOE* MENGGUNAKAN  
METODE *COST PLUS PRICING* PADA PT KARYA TEKNIK  
NUSANTARA**

DISUSUN OLEH:

NAMA : MILLANO JOSHUA

NIM : 1713139

PROGRAM STUDI : MANAJEMEN BISNIS INDUSTRI

Telah diuji oleh Tim Penguji Sidang Tugas Akhir Program Studi Administrasi  
Bisnis Otomotif d.h. Manajemen Bisnis Industri Politeknik STMI Jakarta pada  
hari Selasa. 28 November 2017.

Jakarta, 28 November 2017

Penguji 1,

Dra. Sri Daryuni, MM.

Penguji 2,

Drs. Marison Sitorus, MM.

Penguji 3,

Yulius Jatmiko, SE, MM.

Penguji 4,

Drs. Mulyono, MM.

**LEMBAR PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING**

JUDUL TUGAS AKHIR

**“EVALUASI HARGA JUAL PRODUK *BRAKE SHOE* MENGGUNAKAN  
*COST PLUS PRICING* PADA PT KARYA TEKNIK NUSANTARA”**

DISUSUN OLEH:

NAMA : MILLANO JOSHUA  
NIM : 1713139  
PROGRAM STUDI : MANAJEMEN BISNIS INDUSTRI

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

Jakarta, November 2017  
Menyetujui,  
Dosen Pembimbing

**Drs. Mulyono, MM**  
**19509011983031001**

**POLITEKNIK STMI JAKARTA**  
**KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN RI**  
**JAKARTA**

## LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : MILLANO JOSHUA

NIM : 1713139

Berstatus sebagai mahasiswa jurusan Program Studi Manajemen Bisnis Industri di POLITEKNIK STMI d.h Sekolah Tinggi Manajmen Industri Kementerian Perindustrian RI, dengan ini menyatakan bahwa hasil karya Tugas Akhir yang telah saya buat dengan judul “**EVALUASI HARGA JUAL PRODUK BRAKE SHOE MENGGUNAKAN COST PLUS PRICING PADA PT KARYA TEKNIK NUSANTARA**”.

- **Dibuat** dan diselesaikan sendiri dengan menggunakan literatur hasil kuliah, survei lapangan, assistensi dengan dosen pembimbing, serta buku-buku maupun jurnal-jurnal ilmiah yang menjadi bahan acuan yang tertera dalam referensi pada Tugas Akhir ini.
- **Bukan** merupakan hasil duplikasi karya tulis yang sudah dipublikasikan atau yang pernah dipakai sebelumnya untuk mendapatkan gelar sarjana di Universitas/Perguruan Tinggi lain, kecuali yang telah disebutkan sumbernya dan dicantumkan pada referensi karya Tugas Akhir ini.
- **Bukan** merupakan karya tulis hasil terjemahan dari kumpulan buku atau judul acuan yang tertera dalam referensi pada karya Tugas Akhir ini.

Jika terbukti saya tidak memenuhi apa yang telah saya nyatakan di atas, maka saya bersedia menerima sanksi atas apa yang telah saya lakukan sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Jakarta, November 2017  
Yang Membuat Pernyataan

(Millano Joshua)

## ABSTRAK

*PT Karya Teknik Nusantara merupakan perusahaan manufaktur yang didirikan oleh Bapak Joonner Rambe, SE.MM sejak tahun 2008 yang berlokasi di Jalan Raya Pangkalan Kampung Ciketing Desa Wanasari Kecamatan Teluk Jambe Barat Karawang, Jawa Barat. Kegiatan usaha dari perusahaan ini yaitu bidang otomotif yang mengerjakan komponen sepeda motor yaitu brake shoe dan menyediakan jasa finishing untuk beberapa jenis komponen sepeda motor. Penelitian ini bertujuan untuk evaluasi harga jual produk brake shoe dengan metode cost plus pricing. Harga jual brake shoe pada tahun 2016 sebelum menggunakan pendekatan full costing Rp 5.800 / unit dan dengan menggunakan metode cost plus pricing dengan laba yang diharapkan 10% menjadi Rp 6.142 / unit. Mengakibatkan tingkat harga jual dan laba yang dihitung oleh perusahaan lebih kecil jika dibandingkan dengan menggunakan harga jual berdasarkan metode cost plus pricing. Dan dampak terhadap pajak adalah perusahaan harus membayar pajak lebih besar dibandingkan pajak dengan harga jual perusahaan yang menggunakan full costing.*

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

## **KATA PENGANTAR**

Puji dan syukur kepada Tuhan atas berkat penyertaan-Nya, penyusun dapat menyelesaikan Tugas Akhir (TA) ini dengan baik.

Penulisan Tugas Akhir (TA) ini merupakan pemenuhan salah satu syarat akademis untuk menyelesaikan program D-IV jurusan Administrasi Bisnis Otomotif pada Politeknik STMI Jakarta, Kementerian Perindustrian RI.

Penulis menyadari dalam penelitian Tugas Akhir ini masih banyak terdapat kekurangan, baik mengenai etika penulisan maupun dari segi materi. Sehubungan dengan kekurangan-kekurangan tersebut, penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun sehingga dapat menyempurnakan penulisan dimasa yang akan datang.

Keberhasilan dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini tidak terlepas dari bantuan dan motivasi berbagai pihak yang tidak ternilai harganya. Untuk itu pada kesempatan ini penyusun ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-sebesarnya kepada:

- Dr. Mustofa, S.T, M.T, selaku direktur Politeknik STMI Jakarta.
- Bapak Drs. Mulyono, MM selaku Ketua Program studi Administrasi Bisnis Otomotif (ABO) dan sebagai pembimbing saya. Terima kasih untuk bantuan, dorongan, dan bimbingan serta motivasi pada saya dalam proses penulisan tugas akhir ini.
- Bapak dan Ibu dosen yang telah membimbing dan memberikan pengajaran kepada Penulis selama berkuliah di Politeknik STMI Jakarta, sehingga ilmu tersebut dapat Penulis terapkan pada penulisan Tugas Akhir ini.
- Kepada Orang tua penulis Bapak C. Pakpahan yang telah memberi motivasi dan nasihat dan memberi semangat untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini.
- Kepada kakak dan adik penulis yang memberikan dorongan dan motivasi untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini.
- Bapak M. Arifin, selaku Manajer pembimbing di PT Karya Teknik Nusantara yang telah memberi izin kepada penyusun untuk melakukan penelitian, memberikan motivasi dan ilmunya serta membantu dan

mempermudah penyusun untuk menyelesaikan tugas akhir.

- Matheus Pradipta, Surya Prabowo, Lionis Indra, Yudha Citra Ardiana, Arya Rangga dan teman-teman seperjuangan Administrasi Bisnis Otomotif (ABO) tingkat akhir yang telah memberikan semangat kepada penyusun dalam menyelesaikan tugas akhir ini
- Pihak-pihak yang tidak bisa saya sebutkan satu-persatu.

Jakarta, November 2017

Penulis  
( Millano Joshua )

## DAFTAR ISI

<b>LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN</b>	
<b>LEMBAR PESETUJUAN DOSEN PEMBIMBING</b>	
<b>LEMBAR BIMBINGAN TUGAS AKHIR</b>	
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	i
<b>ABSTRAK</b> .....	iii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	iv
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	vii
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	x
<b>BAB I</b> .....	1
<b>PENDAHULUAN</b> .....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Pokok Permasalahan .....	3
1.3 Rumusan Masalah .....	3
1.4 Tujuan Penelitian .....	3
1.5 Batasan Masalah.....	4
1.6 Manfaat Penelitian .....	5
1.7 Sistematika Penulisan .....	6
<b>BAB II</b> .....	7
<b>LANDASAN TEORI</b> .....	7
2.1 Biaya .....	7
2.1.1 Pengertian Biaya .....	7
2.1.2 Konsep Biaya .....	7
2.1.3 Sistem Informasi Biaya .....	8
2.1.4 Penggolongan Biaya.....	10
2.1.4.1 Berdasarkan Fungsi Pokok Dalam Perusahaan.....	10
2.1.4.2 Berdasarkan Hubungannya Dengan Sesuatu Yang Dibiayai .....	10
2.1.4.3 Berdasarkan Hubungannya Dengan Volume Kegiatan.....	12
2.1.4.4 Berdasarkan Jangka Waktu Manfaatnya.....	12
2.2 Penentuan Harga Jual Normal ( <i>Normal Pricing</i> ).....	13
2.2.1 Metode <i>Cost Plus Pricing</i> .....	13
2.3 Metode Pengumpulan Biaya Produksi .....	14
2.3.1 Metode <i>Full Costing</i> .....	14
2.3.2 Metode Variabel <i>Costing</i> .....	15
2.4 Harga Pokok Produksi .....	15
2.4.1 Unsur – Unsur Biaya Produksi.....	16
2.4.1.1 Biaya Bahan Baku.....	16
2.4.1.2 Biaya Tenaga Kerja Langsung .....	16
2.4.1.3 Biaya <i>Overhead</i> Pabrik .....	16

2.5 Metode Penentuan Harga Pokok Produksi.....	17
2.5.1 Perusahaan Yang Membuat Lebih Dari Satu Barang .....	17
2.5.2 Perusahaan Yang Membuat Satu Jenis Barang.....	17
2.5.3 Perhitungan Harga Pokok Produksi .....	18
2.6 Harga.....	19
2.6.1 Pengertian Harga.....	19
2.6.2 Peranan Harga .....	19
2.6.2.1 Bagi Perekonomian .....	19
2.6.2.2 Bagi Konsumen.....	20
2.6.2.3 Bagi Perusahaan .....	20
2.6.3 Tujuan Penetapan Harga .....	20
2.6.3.1 Penetapan Harga Untuk Laba Maksimal .....	21
2.6.3.2 Kemampuan Bertahan.....	21
2.6.3.3 Laba Saat Ini Maksimum .....	21
2.6.3.4 Pangsa Pasar Maksimum.....	21
2.6.3.5 Pemerahan Pasar .....	22
2.6.3.6 Kepemimpinan Kualitas Produk .....	22
2.6.4 Keputusan Penentuan Harga Jual.....	23
2.6.4.1 Manfaat Informasi Biaya Penuh Dalam Keputusan Penentuan Harga Jual .....	24
2.7 Laporan Laba / Rugi.....	27
2.7.1 Penghasilan .....	28
2.7.2 Biaya .....	28
2.7.3 Laba Bersih .....	28
<b>BAB III .....</b>	<b>28</b>
<b>METODOLOGI PENELITIAN .....</b>	<b>29</b>
3.1 Jenis Dan Sumber Data .....	29
3.2 Metode Pengumpulan Data .....	30
3.3 Instrumen Pengumpulan Data .....	31
3.4 Teknik Analisis .....	31
3.4.1 Metode <i>Full Costing</i> .....	32
3.4.2 Metode <i>Cost Plus Pricing</i> .....	32
3.5 Kerangka Analisis .....	34
<b>BAB IV .....</b>	<b>36</b>
<b>PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA.....</b>	<b>36</b>
4.1 Profil Perusahaan .....	36
4.1.1 Sejarah Perusahaan .....	36
4.1.2 Profil Perusahaan .....	37
4.1.3 Struktur Organisasi Perusahaan .....	38
4.1.4 <i>Job Description</i> .....	40

4.2 Aspek Produksi .....	44
4.2.1 Jenis Produksi .....	45
4.2.2 Bahan Baku dan Bahan Penolong .....	47
4.2.2.1 Bahan Baku .....	47
4.2.2.2 Bahan Penolong .....	47
4.2.3 Mesin Dan Peralatan .....	48
4.2.4 Proses Produksi .....	49
4.3 <i>Layout</i> Perusahaan .....	55
4.4 Aspek Pemasaran .....	56
4.4.1 Segmentasi Pasar .....	56
4.4.2 Fungsi Pemasaran di PT Karya Teknik Nusantara .....	56
4.4.3 Biaya Pemasaran .....	57
4.5 Aspek Personalia .....	58
4.5.1 Waktu Kerja .....	58
4.5.2 Kesejahteraan Karyawan .....	60
4.5.3 Sistem Penggajian .....	60
4.6 Aspek Keuangan .....	61
4.6.1 Perhitungan Biaya Produksi .....	62
4.6.2 Biaya Tenaga Kerja Langsung .....	63
4.6.3 Biaya <i>Overhead</i> Pabrik .....	64
4.6.4 Laporan Harga Pokok Penjualan 2012 - 2016 .....	65
<b>BAB V</b> .....	70
<b>ANALISA DAN PEMBAHASAN</b> .....	70
5.1 Metode <i>Full Costing</i> Perusahaan .....	70
5.2 Klasifikasi dan Pembagian Biaya <i>Full Costing</i> Perusahaan .....	71
5.2.1 Harga Pokok Penjualan .....	71
5.2.2 Perhitungan Total Biaya .....	73
5.3 Perhitungan Harga Jual Menggunakan <i>Cost Plus Pricing</i> .....	74
5.4 Perhitungan Laporan Laba Rugi Tahun .....	77
<b>BAB VI</b> .....	79
<b>KESIMPULAN DAN SARAN</b> .....	79
6.1 Kesimpulan .....	79
6.2 Saran .....	80
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	

## Daftar Tabel

Tabel 2.1 Contoh Biaya Produksi dengan Metode <i>Full Costing</i> .....	14
Tabel 2.2 Contoh Biaya Produksi dengan Metode Variabel <i>Costing</i> .....	15
Tabel 2.3 Perhitungan Harga Pokok Produksi .....	18
Tabel 2.4 Contoh Laporan Laba Rugi.....	27
Tabel 3.5 Contoh Biaya Produksi dengan Metode <i>Full Costing</i> .....	32
Tabel 3.6 Metode Perhitungan <i>Cost Plus Pricing</i> Dalam Penentuan Harga Jual .....	33
Tabel 4.7 Mesin dan Peralatan dalam Proses produksi.....	48
Tabel 4.8 Penjualan PT Karya Teknik Nusantara Periode 2012 - 2016 .....	57
Tabel 4.9 Biaya Pengangkutan PT Karya Teknik Nusantara 2012-2016 .....	58
Tabel 4.10 Jadwal Kerja Shift I.....	59
Tabel 4.11 Jadwal Kerja <i>Shift</i> II.....	59
Tabel 4.12 Jadwal Kerja <i>Shift</i> III .....	60
Tabel 4.13 Jumlah Produksi <i>Brake shoe</i> Tahun 2012.....	61
Tabel 4.14 Jumlah Produksi <i>Brake shoe</i> Tahun 2013.....	61
Tabel 4.15 Jumlah Produksi <i>Brake shoe</i> Tahun 2014.....	61
Tabel 4.16 Jumlah Produksi <i>Brake shoe</i> Tahun 2015.....	62
Tabel 4.17 Jumlah Produksi <i>Brake shoe</i> Tahun 2016.....	62
Tabel 4.18 Biaya Bahan Baku Tahun 2012-2016 .....	63
Tabel 4.19 Biaya Tenaga Kerja Langsung Tahun 2012-2016 .....	63
Tabel 4.20 Perhitungan Biaya <i>Overhead</i> Pabrik Tahun 2012 – 2016 .....	64
Tabel 4.21 Harga Pokok Penjualan PT KTN Tahun 2012.....	65
Tabel 4.22 Harga Pokok Penjualan PT KTN Tahun 2013.....	66

Tabel 4.23 Harga Pokok Penjualan PT KTN Tahun 2014.....	67
Tabel 4.24 Harga Pokok Penjualan PT KTN Tahun 2015.....	68
Tabel 4.25 Harga Pokok Penjualan PT KTN Tahun 2016.....	69
Tabel 5.26 Perhitungan Biaya <i>Full Costing</i> PT Karya Teknik Nusantara Tahun 2016.....	70
Tabel 5.27 Perhitungan Harga Pokok Penjualan Tahun 2016 .....	72
Tabel 5.28 Perhitungan Total Biaya Tahun 2016 .....	73
Tabel 5.29 Perhitungan Harga Jual dengan Metode <i>Cost Plus Pricing</i> Tahun 2016.	75
Tabel 5.30 Selisih Harga Jual Perusahaan Dengan Harga Jual <i>Cost Plus Pricing</i> ....	76
Tabel 5.31 Perhitungan Laporan Laba / Rugi Tahun 2016.....	77

## Daftar Gambar

Gambar 3.1 Kerangka Pemecahan Masalah	35
Gambar 4.2 Struktur Organisasi PT. Karya Teknik Nusantara	39
Gambar 4.3 Bagian-bagian Dari Rem Tromol	45
Gambar 4.4 Rem Tromol dan Kelengkapannya	46
Gambar 4.5 Brake Shoe Yamaha	46
Gambar 4.6 Brake Shoe Honda	47
Gambar 4.7 Proses Peleburan	49
Gambar 4.8 Proses Pencetakan	50
Gambar 4.9 Proses Penghalusan 1	51
Gambar 4.10 Proses Pengeboran	52
Gambar 4.11 Proses Machining/Penghalusan 2	52
Gambar 4.12 Proses <i>Shoot Blast</i>	53
Gambar 4.13 Proses Inspeksi Akhir	54
Gambar 4.14 Proses Packing	54
Gambar 4.15 Layout PT Karya Teknik Nusantara	55
Gambar 4.15 Disribution Transport PT KTN57	

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Industri adalah suatu usaha atau kegiatan pengolahan bahan mentah atau barang setengah jadi menjadi barang jadi yang memiliki nilai tambah untuk mendapatkan keuntungan.

Perusahaan yang telah berdiri tentunya ingin berkembang dan terus menjaga kelangsungan hidupnya, untuk itu pihak manajemen perusahaan perlu melakukan kebijakan yang mengacu pada terciptanya efisiensi dan efektivitas kerja. Kebijakan tersebut dapat berupa penetapan harga pokok penjualan, yaitu dengan cara menekan biaya produksi serendah mungkin dan tetap menjaga kualitas dari barang atau produk yang dihasilkan, sehingga harga pokok produk satuan yang dihasilkan perusahaan lebih rendah dari yang sebelumnya. Kebijakan ini sangat bermanfaat bagi perusahaan untuk menetapkan harga jual yang tepat dengan laba yang ingin diperoleh perusahaan, sehingga perusahaan tersebut dapat bersaing dengan perusahaan-perusahaan lain yang memproduksi sejenis. Hal ini tentunya tidak terlepas dari tujuan didirikannya perusahaan yaitu agar modal yang ditanamkan dalam perusahaan dapat terus berkembang atau dengan kata lain mendapatkan laba semaksimal mungkin. Kesalahan dalam perhitungan harga pokok penjualan dapat mengakibatkan penentuan harga jual pada suatu perusahaan menjadi terlalu tinggi atau terlalu rendah. Kedua kemungkinan tersebut dapat mengakibatkan keadaan yang tidak menguntungkan bagi perusahaan, karena dengan harga yang terlalu tinggi dapat mengakibatkan produk yang ditawarkan perusahaan akan sulit bersaing dengan produk sejenis yang ada di pasar, sebaliknya jika harga produk terlalu rendah akan mengakibatkan laba yang diperoleh perusahaan rendah pula. Kedua hal tersebut dapat diatasi dengan penentuan harga pokok penjualan dan harga jual yang tepat.

PT Karya Teknik Nusantara adalah salah satu perusahaan industri komponen sepeda motor di kabupaten Karawang. Produk utama PT Karya Teknik Nusantara adalah *brake shoe*. Dari kegiatan usahanya, PT Karya Teknik Nusantara memiliki tujuan yang ingin dicapai yaitu mendapatkan laba bagi perusahaan dan memberikan kepuasan kepada konsumen. Selama ini pada dasarnya perusahaan sudah menghitung harga pokok penjualan sesuai dengan teori *full costing*, sehingga menetapkan harga jual dengan cara yaitu memasukkan unsur biaya bahan baku, biaya gaji, dan biaya upah karyawan dan biaya – biaya yang terkait dengan *full costing*. Perusahaan juga menghitung pengeluaran apa saja yang dilakukan oleh perusahaan sehingga dalam proses penetapan harga perusahaan mengandalkan biaya penuh dari hasil perhitungan tersebut. Agar tujuan tersebut dapat terpenuhi maka perusahaan menetapkan harga pokok penjualan terlebih dahulu sebagai dasar penetapan harga jual produk *brake shoe* agar dapat mencapai laba yang diharapkan perusahaan PT Karya Teknik Nusantara. Tetapi menurut manajer dan informasi dari dalam perusahaan bahwa harga jual yang ditetapkan perusahaan terlalu kecil sehingga tidak memperoleh laba yang maksimal.

Berdasarkan uraian diatas, penulis bermaksud melakukan evaluasi tentang harga jual yang dilakukan perusahaan apakah masih dapat ditingkatkan, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul : **“Evaluasi Harga Jual Produk *Brake Shoe* Menggunakan *Cost Plus Pricing* Pada PT Karya Teknik Nusantara”**

## 1.2 Pokok Permasalahan

Dari uraian di atas dapat dijelaskan bahwa uraian permasalahan adalah pada dasarnya perusahaan sudah menghitung harga jual per unit menggunakan *full costing*. Tetapi menurut informasi dari dalam perusahaan bahwa harga jual yang ditetapkan perusahaan terlalu kecil sehingga perusahaan belum mendapatkan laba yang maksimal. Maka dari itu penulis bermaksud untuk melakukan evaluasi harga jual apakah masih dapat ditingkatkan menggunakan metode *cost plus pricing*.

## 1.3 Rumusan Masalah

Dalam penelitian ini terdapat rumusan masalah sebagai berikut :

1. Terdiri dari apa sajakah unsur-unsur biaya produksi dan non produksi *brake shoe* tahun 2016 ?
2. Berapakah harga jual *brake shoe* berdasarkan ketetapan perusahaan dengan harga jual berdasarkan *cost plus pricing* pada tahun 2016?
3. Bagaimana perbandingan antara harga jual berdasarkan ketetapan perusahaan dan harga jual dengan berdasarkan *cost plus pricing* tahun 2016?
4. Bagaimana perbandingan perhitungan laba berdasarkan harga jual yang ditetapkan perusahaan dengan laba berdasarkan *cost plus pricing* tahun 2016?

## 1.4 Tujuan Penelitian

1. Mengetahui unsur – unsur biaya produksi dan mengetahui biaya non produksi *brake shoe* pada tahun 2016
2. Mengetahui berapa harga jual *brake shoe* berdasarkan ketetapan perusahaan dan perhitungan harga jual *brake shoe* berdasarkan *cost plus pricing* tahun 2016
3. Mengetahui perbandingan harga jual berdasarkan ketetapan perusahaan dengan harga jual berdasarkan *cost plus pricing* tahun 2016.
4. Mengetahui perbandingan perhitungan laba harga jual yang ditetapkan perusahaan dengan laba harga jual berdasarkan *cost plus pricing* tahun 2016

### **1.5 Batasan Masalah**

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

1. Penetapan harga jual akan didasarkan pada hasil perhitungan harga pokok penjualan dan total biaya perusahaan tahun 2016.
2. Tidak ada persediaan awal dan akhir barang jadi, karena produk selalu habis terjual.
3. Periode penelitian adalah tahun 2012 – 2016.
4. Harga jual perusahaan tahun 2016.

### **1.6 Manfaat Penelitian**

Manfaat yang didapatkan dari penulisan tugas akhir ini:

#### **1. Pihak perusahaan**

Sebagai masukan bagi perusahaan untuk bahan informasi dalam menentukan harga pokok penjualan *brake shoe* dan penetapan harga jual pada periode berikutnya sehingga dapat mencapai keuntungan yang diinginkan perusahaan

#### **2. Pihak peneliti**

Mendapatkan kesempatan untuk mengaplikasikan ilmu-ilmu yang selama ini didapat secara akademis, dan mendapatkan tambahan wawasan mengenai dunia kerja secara langsung.

### **3. Bagi orang lain**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah ilmu dan informasi untuk melakukan penelitian selanjutnya ke arah yang lebih baik, lebih mendalam dan lebih kompleks.

### **4. Bagi Politeknik STMI Jakarta**

Menambah referensi data dan pengetahuan dalam menyusun materi perkuliahan di Politeknik STMI Jakarta yang saat ini terfokus pada bidang akademik otomotif.

## **1.7 Sistematika Penulisan**

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

### **BAB I: PENDAHULUAN**

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

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

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

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

Penelitian meliputi jenis data yang dibutuhkan, sumber data, cara mengumpulkan data, cara pengolahan data dan teknik analisis.

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

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

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

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

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

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

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1. Biaya**

##### **2.1.1 Pengertian Biaya**

Dalam arti sempit biaya dapat diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva. Untuk membedakan pengertian biaya dalam arti luas, pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva ini disebut dengan istilah harga pokok. Biaya juga diperlukan untuk memperoleh barang dan jasa yang secara langsung berhubungan dengan usaha memperoleh penghasilan. Pengertian tersebut yang dimaksud dengan sumber ekonomi adalah barang atau jasa yang mempunyai manfaat atau yang mempunyai sifat langka. (Mulyadi, 1999 : 10 )

##### **2.1.2 Konsep Biaya**

Menurut Milton F. Usry ( 1992 : 19 ) konsep dan istilah – istilah biaya telah dikembangkan selaras dengan kebutuhan para akuntan, ekonom, dan insinyur. Para akuntan telah mendefinisikan biaya sebagai “ suatu nilai tukar, prasyarat atau pengorbanan tersebut pada tanggal perolehan dinyatakan dengan pengurangan kas atau aktiva lainnya pada saat ini atau di masa mendatang.

Istilah biaya ( *cost* ) seringkali dan biasanya digunakan dalam arti yang sama dengan istilah beban ( *expense* ) dapat didefinisikan sebagai arus keluar barang dan jasa, yang akan dibebankan pada / ditandingkan ( *matched* )

Bila istilah “ biaya “ digunakan secara khusus, maka sebaiknya digabungkan dengan suatu petunjuk tertentu seperti biaya langsung, utama ( *prime* ), produk, periode gabungan ( *joint* ), taksiran, standar, tertanam ( *sunk* ), tunai ( *out of pocket* ). Setiap modifikasi mengandung atribut tertentu yang penting dalam mengukur biaya yang dapat dicatat, dan diakumulasikan guna

menentukan biaya persenan, membuat laporan keuangan, dan merencanakan serta mengendalikan biaya. Akuntansi yang terlibat dalam perencanaan penganalisisan dan pengambilan keputusan juga harus bekerja dengan biaya masa depan (*future*), penggantian (*replacement*), semu (*imputed*), diferensial, atau biaya kesempatan (*opportunity*), yang tidak satu pun tercatat dalam pembukuan perusahaan.

Obyek biaya (*cost object*) didefinisikan sebagai produk, kerja pesanan, kontrak, proyek, departemen (atau bagian lain) organisasi, atau unit lainnya yang merupakan “ruang lingkup” atau tujuan pengakumulasian dan pengurangan biaya. Akumulasi seperti itu dalam sistem akuntansi biaya bersifat multidimensional karena beragamnya aspek kebutuhan yang mendorong kita untuk mengetahui, merencanakan, dan mengendalikan biaya. Misalnya, kita perlu menentukan biaya setiap departemen. Perancangan dan implementasi sistem akuntansi harus menyediakan kerangka bagi obyek biaya yang beraneka raga mini.

### **2.1.3 Sistem Informasi Akuntansi Biaya**

Menurut Milton F Usry (1992 : 20) untuk mengelola perusahaan diperlukan informasi biaya yang sistematis dan komparatif serta data analisis biaya dan laba. Informasi ini membantu manajemen untuk menetapkan sasaran laba perusahaan, menetapkan target departemen menjadi pedoman manajemen menengah dan operasi menuju pencapaian sasaran akhir, mengevaluasi keefektifan rencana, mengungkapkan keberhasilan atau kegagalan dalam bentuk tanggung jawab yang spesifik, dan menganalisis serta memutuskan pengadaan penyesuaian dan perbaikan agar seluruh organisasi tetap bergerak maju secara seimbang menuju tujuan yang telah ditetapkan. Sistem informasi yang terpadu dan terkoordinasi hanya akan menyediakan informasi yang benar – benar diperlukan oleh setiap manajer yang bertanggung jawab. Guna mencapai tujuan ini, sistem tersebut harus dirancang untuk memberikan informasi yang tepat waktu. Selanjutnya, informasi ini harus dikomunikasikan secara efektif. Kebutuhan akan

pengendalian biaya dan peluang untuk memperoleh laba dapat tertunda atau sirna akibat komunikasi yang buruk.

Pengumpulan data akuntansi memerlukan banyak formulir, metode, dan sistem karena banyaknya variasi jenis dan ukuran perusahaan. Sistem Informasi yang memuaskan harus dirancang sedemikian rupa sehingga mencerminkan suatu campuran antara kecanggihan ( *sophistication* ) dan kesederhanaan yang paling efisien dan ekonomis bagi organisasi tertentu. Dalam merancang sistem informasi akuntansi biaya diperlukan pemahaman yang menyeluruh atas struktur organisasi perusahaan dan jenis informasi biaya yang dibutuhkan oleh semua tingkatan manajemen. Hubungan timbal balik antara sistem, manajemen, dan karyawan mempunyai implikasi berperilaku yang nyata. Sistem tersebut memperlancar atau menghambat usaha – usaha untuk mencapai hasil yang diinginkan, tergantung pada seberapa baik pertimbangan berperilaku diterapkan dalam mengembangkan, mengurus, dan memperbaiki sistem, dan dalam mendidik karyawan agar memahami prosedur pengendalian biaya.

Sistem informasi akuntansi biaya harus terkait erat dengan pembagian wewenang sehingga setiap manajer dapat dianggap bertanggung jawab atas biaya yang terjadi di departemennya. Sistem tersebut harus dirancang untuk mengembangkan konsep manajemen berdasarkan penyimpangan ( *management by exception* ), yaitu yang dapat memberikan informasi bagi manajemen untuk segera mengambil tindakan perbaikan. Sistem tersebut juga harus mencerminkan prosedur pabrikasi dan administrasi bagi perusahaan yang menggunakannya. Akuntan yang merancang sistem itu harus mengetahui cara pembayaran gaji karyawan, cara pengendalian persediaan, cara penetapan biaya peralatan, dan berbagai informasi mengenai operasi.

Sistem informasi tersebut harus mengarahkan perhatian manajemen. Mungkin aspek – aspek prestasi yang cukup berpengaruh sulit diukur dan karena itu kurang diperhatikan, sementara di pihak lain faktor – faktor yang lebih mudah diukur tetapi tidak begitu penting bias mengakibatkan perusahaan terlalu

mengutamakan kegiatan yang sesungguhnya tidak cukup bermanfaat dalam jangka panjang. Informasi yang disajikan kepada manajer haruslah bersifat tepat guna dan keterbatasannya harus diungkapkan. Serentak dengan itu, kegunaan sistem informasi harus dikembangkan apabila memungkinkan.

Pengadaan catatan dan laporan mungkin juga diharuskan oleh pihak – pihak luar seperti Ditjen Pajak, Bapepam ( untuk yang *go public* ), para kreditor, dan serikat pekerja. Persyaratan hukum yang mengikat ini harus dipenuhi oleh sistem yang dirancang dengan mempertimbangkan biaya. Setiap pembenahan dalam sistem tersebut yang melampaui persyaratan dasar, hanya bias dibenarkan jika nilainya bagi manajemen lebih besar daripada biayanya.

#### **2.1.4 Penggolongan Biaya**

Menurut Mulyadi ( 1999 : 14 ) data biaya merupakan sifat dasar manajemen dalam melaksanakan fungsi perencanaan, pengawasan, dan pengambilan keputusan. Oleh karena itu, agar data biaya yang dihasilkan dari akuntansi relevan dengan kepentingan manajemen, biaya sebagai sasaran akuntansi digolongkan menjadi golongan – golongan sebagai berikut :

##### **2.1.4.1 Berdasarkan Fungsi Pokok Dalam Perusahaan**

Berdasarkan fungsi – fungsi pokok dalam perusahaan, biaya digolongkan menjadi 3 yaitu:

##### a) Biaya Produksi

Adalah biaya – biaya yang terjadi dalam hubungannya dengan proses pengolahan bahan baku menjadi produk yang siap untuk dijual. Biaya produksi dikelompokkan lagi menjadi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead* pabrik.

b) Biaya Pemasaran

Adalah biaya – biaya yang terjadi dalam hubungannya dengan usaha memperoleh pesanan dan memenuhi pesanan. Misalnya biaya promosi, gaji karyawan bagian penjualan, komisi penjualan, biaya angkutan barang keluar, dan sebagainya.

c) Biaya Administrasi dan Umum

Adalah biaya – biaya yang terjadi dalam hubungannya dengan pengaturan, pengawasan, dan tata usaha organisasi perusahaan yang bersangkutan. Misalnya gaji direksi, gaji pegawai bagian administrasi kantor, gaji pegawai bagian akuntansi, biaya perlengkapan kantor, penyusutan peralatan kantor, rekening listrik, telepon, dan sebagainya.

#### **2.1.4.2 Berdasarkan Hubungannya Dengan Sesuatu Yang Dibiayai**

Dalam hubungan dengan sesuatu yang dibiayai, biaya yang dapat digolongkan menjadi dua golongan :

a) Biaya Langsung ( *Direct Cost* )

Adalah biaya yang terjadi, yang menjadi penyebabnya adalah karena adanya sesuatu yang dibiayai. Jika sesuatu yang dibiayai tersebut tidak ada, maka biaya langsung ini tidak akan terjadi. Dengan demikian biaya langsung akan mudah diidentifikasi dengan sesuatu yang dibiayai. Biaya produksi langsung terdiri dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

b) Biaya Tidak Langsung ( *Indirect Cost* )

Adalah biaya yang terjadinya hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai. Biaya tidak langsung dalam hubungannya dengan produk disebut dengan istilah biaya produksi tidak langsung atau biaya *overhead* pabrik.

#### **2.1.4.3 Berdasarkan Hubungannya Dengan Volume Kegiatan**

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

a) **Biaya Tetap**

Adalah biaya yang sampai tingkat kegiatan tertentu jumlahnya tetap, tidak terpengaruh oleh perubahan volume kegiatan. Termasuk kedalam golongan biaya tetap antara lain biaya penyusutan aktiva tetap, pajak bumi dan bangunan, biaya sewa, dan asuransi.

b) **Biaya Variabel**

Adalah biaya yang jumlahnya sebanding dengan jumlah perubahan volume kegiatan. Termasuk kedalam golongan ini adalah biaya bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, biaya bahan bakar, uang lembur.

c) **Biaya Semi Variabel**

Adalah biaya – biaya yang mempunyai unsur – unsur tetap dan variabel, oleh karena itu biaya ini sering disebut biaya campuran (*mixed cost*). Contoh biaya semi variabel antara lain biaya pengawasan, biaya pemeriksaan, biaya pemeliharaan dan perbaikan.

#### **2.1.4.4 Berdasarkan Jangka Waktu Manfaatnya**

Untuk kepentingan perhitungan laba rugi dan penentuan harga pokok produk secara teliti, biaya digolongkan berdasarkan hubungannya dengan periode pembebanannya sebagai berikut :

a) **Pengeluaran Modal (*Capital Expenditure*)**

Adalah pengeluaran yang manfaatnya dinikmati lebih dari satu periode akuntansi. Pengeluaran modal ini pada saat terjadinya dibebankan sebagai harga pokok aktiva, dan dibebankan dalam tahun – tahun yang menikmati manfaatnya dengan cara depresiasi.

b) **Pengeluaran Pendapatan (*Revenue Expenditure*)**

Adalah pengeluaran yang manfaatnya hanya dinikmati dalam periode akuntansi saat terjadinya pengeluaran. Pengeluaran pendapatan pada periode terjadinya merupakan beban yang dipertemukan dengan penghasilan yang diperoleh pada periode yang bersangkutan.

## **2.2 Penentuan Harga Jual Normal (*Normal Pricing*)**

Dalam keadaan normal, manajer penentu harga jual memerlukan informasi biaya penuh masa yang akan datang sebagai dasar penentuan harga jual produk atau jasa. Metode Penentuan harga jual normal seringkali disebut dengan istilah *cost plus pricing*, karena harga jual ditentukan dengan menambah biaya masa yang akan datang dengan suatu presentase *markup* (tambahan di atas jumlah biaya) yang dihitung dengan formula tertentu.

### **2.2.1 Metode *Cost Plus Pricing***

*Cost Plus Pricing* adalah penentuan harga jual dengan cara menambahkan laba yang diharapkan di atas biaya penuh masa yang akan datang untuk memproduksi dan memasarkan produk. Harga jual berdasarkan *cost plus pricing* dihitung dengan rumus, yaitu :

$$\text{Harga Jual} = \text{Taksiran Biaya} + \text{Laba Yang Diharapkan}$$

Seluruh biaya produksi maupun non produksi yang dikeluarkan dalam memproduksi suatu produk menjadi dasar yang paling utama dalam menentukan harga jual produk yang dihasilkan selain dari laba yang diinginkan.

Metode *cost plus pricing* adalah metode berupa pendekatan perusahaan, untuk dapat menentukan harga jual produk persatuan dimana harga jual ini dapat menutup seluruh biaya dan menghasilkan tingkat pengembalian investasi yang diinginkan perusahaan. Dalam mengambil keputusan yang menyangkut biaya dan jumlah unit yang terjual, perusahaan juga memerlukan beberapa analisis antara lain berapa besarnya biaya yang diperlukan untuk memproduksi per jenis dan per satuan produk. ( Mulyadi, 2001 : 348 )

### 2.3 Metode Pengumpulan Biaya Produksi

Metode penentuan biaya produksi adalah cara memperhitungkan unsur-unsur biaya kedalam produksi. Dalam memperhitungkan unsur-unsur biaya kedalam biaya produksi, terdapat dua pendekatan *full costing* dan *variable costing*.(Mulyadi, 1999 : 17 – 20 )

#### 2.3.1 Metode Full Costing

*Full costing* merupakan metode penentuan biaya produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi kedalam biaya produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik, baik yang berperilaku variabel atau tetap. Dengan demikian biaya produksi menurut metode *full costing* terdiri dari unsur biaya sebagai berikut

Tabel 2.1 Contoh Biaya Produksi dengan Metode *full costing*

No	Keterangan	Jumlah Biaya
1	Biaya Bahan Baku	Rp 100.000
2	Biaya Tenaga Kerja Langsung	RP 150.000
3	Biaya <i>Overhead</i> Pabrik Variabel	Rp 200.000
4	Biaya <i>Overhead</i> Pabrik Tetap	Rp 150.000
Total Biaya Produksi		Rp 600.000

Biaya produk yang dihitung dengan pendekatan *full costing* terdiri dari biaya produksi ( biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya *overhead* variabel, biaya *overhead* tetap ) ditambah dengan biaya non produksi ( biaya pemasaran, biaya administrasi dan umum ).

### 2.3.2 Metode Variable Costing

*Variable costing* merupakan metode penentuan biaya produksi yang hanya memperhitungkan biaya produksi yang berperilaku variabel kedalam biaya produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* variabel. Dengan demikian biaya produksi menurut metode *variable costing* dari unsur biaya produksi sebagai berikut :

Tabel 2.2 Contoh Biaya Produksi dengan Metode *Variable Costing*

No	Keterangan	Jumlah Biaya
1	Biaya Bahan Baku	Rp 100.000
2	Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 150.000
3	Biaya <i>Overhead</i> Pabrik	Rp 350.000
TOTAL BIAYA PRODUKSI		Rp 600.000

Biaya produksi yang dihitung dengan pendekatan *variable costing* terdiri dari unsur biaya variabel ( biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya *overhead* variabel ) ditambah dengan biaya non produksivariabel ( biaya pemasaran variabel serta biaya administrasi dan umum variabel ) dan biaya tetap (biaya *overhead* pabrik tetap, biaya pemasaran tetap, serta biaya administrasi dan umum tetap ).

### 2.4 Harga Pokok Produksi

Harga pokok produksi adalah semua biaya untuk membuat satu unit barang jadi yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik ( Mulyadi, 1999 : 17 ).

Harga pokok produksi perlu dihitung lebih dahulu untuk tujuan penyediaan sumber – sumber keuangan yang dibutuhkan guna melaksanakan produksi atau tujuan pengendalian biaya.

#### **2.4.1 Unsur-unsur Harga Pokok Produksi**

Perusahaan yang menggunakan sistem harga pokok pesanan, pegelompokan biaya produksi dipisahkan menjadi tiga elemen pokok biaya yaitu :

##### **2.4.1.1 Biaya Bahan Baku**

Bahan baku adalah bahan yang menempel menjadi satu dengan barang jadi yang mempunyai nilai relatif tinggi dibanding nilai bahan yang dalam pembuatan barang jadi. Alokasi biaya – biaya yang berhubungan dengan pembelian seperti biaya angkut masing – masing jenis bahan baku yang dibeli dikapitulasi dalam nilai bahan baku, maka harga pokok bahan baku dicatat sebesar harga perolehannya.

##### **2.4.1.2 Biaya Tenaga Kerja Langsung**

Biaya tenaga kerja langsung adalah karyawan bagian produksi yang mempunyai pekerjaan ( fungsi ) yang berkaitan langsung dengan proses produksi, sehingga jika pekerjaan tersebut tidak dilakukan maka proses pembuatan barang jadi tidak akan selesai.

##### **2.4.1.3 Biaya *Overhead* Pabrik**

Biaya *overhead* pabrik adalah biaya produksi selain biaya bahan bakun dan biaya tenaga kerja langsung.

## **2.5 Metode Penentuan Harga Pokok Produksi**

Menurut Mulyadi ( 1999 : 17 – 18 ) metode pengumpulan biaya produksi yang digunakan dalam perusahaan bergantung pada karakteristik produksi perusahaan yang bersangkutan. Dipandang dari sudut karakteristik produksi, perbedaan perusahaan industry manufaktur adalah sebagai berikut :

### **2.5.1 Perusahaan Yang Membuat Lebih Dari Satu Barang**

Produk yang dihasilkan terdiri atas berbagai jenis produk yang masing – masing memiliki ciri – ciri tersendiri. Biaya Produksi untuk membuat satu jenis produk akan berbeda dengan biaya produksi untuk membuat produk jenis lainnya, sehingga harga pokok produksi yang digunakan untuk membuat setiap jenis produk harus dikumpulkan secara tersendiri. Metode pengumpulan biaya demikian disebut metode harga pokok pesanan (*Job Order Cost*)

### **2.5.2 Perusahaan Yang Membuat Satu Jenis Barang**

Dalam perusahaan yang membuat satu jenis barang, produksi dilakukan secara manual, artinya proses produksi menghasilkan produk yang sama baik kualitas, ukuran, maupun bentuk sesuai dengan standar yang ditetapkan. Harga pokok produksi tiap unit produk dihitung dengan cara mengumpulkan biaya produksi yang terjadi ( digunakan ) dalam satu periode tertentu, kemudian dibagikan sama rata kepada produk yang dihasilkan dalam periode yang bersangkutan. Metode pengumpulan biaya demikian disebut metode harga pokok proses ( *Process Cost Method* )

### 2.5.3 Perhitungan Harga Pokok Produksi

Tabel 2.3 Perhitungan Harga Pokok Produksi  
( Dalam Rupiah )

Bahan langsung			
Persediaan bahan	\	200.000	
Pembelian		<u>100.000</u>	+
Bahan yang tersedia digunakan		300.000	
Dikurangi : Bahan tidak langsung digunakan	20.000		
Persediaan bahan	<u>150.00</u>	<u>170.000</u>	-
Bahan langsung digunakan			130,000
Pekerja langsung			150.000
<i>Overhead</i> pabrik			
Bahan tidak langsung	50.000		
Pekerja tidak langsung	70.000		
Pajak penghasilan	30.000		
Penyusutan	25.000		
Asuransi	10.000		
<i>Overhead</i> pabrik umum	40.000	<u>225.000</u>	+
Biaya pabrikasi total			505.000
Ditambah persediaan barang dalam proses		<u>250.000</u>	+
			755.000
Dikurangi persediaan barang dalam proses		<u>150.000</u>	-
Harga pokok produksi			605.000

## **2.6 Harga**

### **2.6.1 Pengertian Harga**

Harga, meskipun kata ini mudah diucapkan namun untuk memahaminya memerlukan uraian rinci yang tidak sederhana.( Philip Kotler, edisi 13 : 68 ) Harga suatu produk merupakan faktor penentu permintaan pasar pada suatu barang atau produk. Harga mempunyai banyak bentuk dan melaksanakan banyak fungsi. Sewa, uang sekolah, ongkos, upah / fee, bunga, tariff, biaya penyimpanan, gaji, dan komisi semuanya harus anda bayar untuk mendapatkan barang dan jasa, Harga juga terdiri dari banyak komponen, Sepanjang sejarah harga ditetapkan melalui negosiasi antara pembeli dan penjual. Menetapkan suatu harga untuk semua pembeli adalah ide yang relatif modern yang timbul bersama perkembangan perdagangan eceran skala besar pada akhir abad kesembilanbelas. Dulu harga beroperasi sebagai determinan utama pilihan pembeli. Konsumen dan agen pembelian mempunyai lebih banyak akses pada informasi harga dan pemberi diskon harga. Konsumen menekan pengecer untuk menurunkan harga mereka. Pengecer menekan produsen untuk menurunkan harga mereka. Hasilnya adalah pasar yang ditentukan karakternya oleh diskon besar-besaran dan promosi penjualan.

### **2.6.2 Peranan Harga**

Harga memberi peranan penting bagi perekonomian secara makro, konsumen dan perusahaan.

#### **2.6.2.1 Bagi Perekonomian**

Harga produk mempengaruhi tingkat upah, sewa, bunga, dan laba. Harga merupakan regulator dasar dalam system perekonomian, karena harga berpengaruh terhadap alokasi faktor-faktor produksi seperti tenaga kerja, tanah, modal, dan kewirausahaan. Harga menentukan apa yang akan diproduksi

(penawaran) dan siapa yang akan membeli barang dan jasa yang dihasilkan (permintaan).

#### **2.6.2.2 Bagi Konsumen**

Dalam penjualan rinci ada segmen pembeli yang sangat sensitif terhadap faktor harga ( menjadikan harga sebagai satu-satunya pertimbangan membeli produk ) dan ada pula yang tidak. Mayoritas konsumen sedikit sensitif terhadap harga, namun juga mempertimbangkan faktor lain ( seperti citra merek, lokasi toko, layanan, nilai, dan kualitas ). Selain itu persepsi konsumen terhadap kualitas produk sering kali dipengaruhi oleh harga. Dalam beberapa kasus, harga yang mahal dianggap mencerminkan kualitas tinggi, terutama kategori specialty products.

#### **2.6.2.3 Bagi Perusahaan**

Dibandingkan dengan bauran pemasaran-pemasaran lainnya (produk, distribusi, dan produksi) yang membutuhkan pengeluaran dana dalam jumlah besar, harga merupakan satu-satunya elemen bauran pemasaran yang mendatangkan pendapatan. Harga mempengaruhi posisi bersaing dan pangsa pasar perusahaan. Dampaknya, harga berpengaruh pada pendapatan dan laba bersih perusahaan. Singkat kata, perusahaan mendapatkan uang melalui harga yang dibebankan atas produk atau jasa yang dijualnya.

### **2.6.3 Tujuan Penetapan Harga**

Suatu perusahaan harus yakin secara tegas tentang saluran harga dan pemasaran yang hendak dicapai perusahaan tersebut sebelum dapat melaksanakan penetapan harga suatu produk. Masing – masing harga yang ditetapkan mempunyai akibat yang berlainan terhadap penghasilan laba, pendapatan penjualan dan saham pasaran. Berikut dibawah ini akan dibahas tujuan penetapan harga yaitu : ( Philip Kotler, edisi 13 : 77 – 77 )

### **2.6.3.1 Penetapan Harga Untuk Laba Maksimal**

Salah satu tujuan yang paling lazim dalam penetapan harga ialah untuk memperoleh hasil laba jangka pendek yang maksimal. Para ahli ilmu ekonom telah menyusun suatu model yang lugub namun indah untuk penetapan harga guna memaksimalkan laba. Model itu didasarkan kepada asumsi bahwa pihak perusahaan menguasai pengetahuan tentang fungsi – fungsi permintaan dan biaya untuk produk yang bersangkutan.

### **2.6.3.2 Kemampuan Bertahan**

Perusahaan mengejar kemampuan bertahan sebagai tujuan utama mereka jika mereka mengalami kelebihan kapasitas, persaingan ketat, atau keinginan konsumen yang berubah. Selama harga menutup biaya variabel dan beberapa biaya tetap, perusahaan tetap berada dalam bisnis. Kemampuan bertahan merupakan tujuan jangka pendek dalam jangka panjang, perusahaan harus mempelajari cara menambah nilai atau menghadapi kepunahan.

### **2.6.3.3 Laba Saat Ini Maksimum**

Banyak perusahaan berusaha menetapkan harga yang akan memaksimalkan laba saat ini. Mereka memperkirakan permintaan dan biaya yang berasosiasi dengan harga alternatif dan memilih harga yang menghasilkan laba saat ini, arus kas, atau tingkat pengembalian atas investasi maksimum. Strategi ini mengasumsikan bahwa perusahaan mempunyai pengetahuan atas fungsi permintaan dan biayannya, pada kenyataannya fungsi ini sulit diperkirakan. Dalam menekankan kinerja saat ini, perusahaan mungkin mengorbankan kinerja jangka panjang dengan mengabaikan pengaruh variabel bauran pemasaran lain, maka pesaing, dan batasan hukum pada harga.

### **2.6.3.4 Pangsa Pasar Maksimum**

Beberapa perusahaan ingin memaksimalkan pangsa pasar mereka. Mereka percaya bahwa semakin tinggi volume penjualan, biaya unit akan semakin rendah

dan laba jangka panjang semakin tinggi. Mereka menetapkan harga terendah mengasumsikan pasar sensitif terhadap harga. Strategi penetapan harga penetrasi pasar dapat diterapkan dalam kondisi berikut :

- a) Pasar sangat sensitif terhadap harga dan harga yang rendah merangsang pertumbuhan pasar
- b) Biaya produksi dan distribusi menurun seiring terakumulasinya pengalaman produksi dan
- c) Harga rendah mendorong persaingan aktual dan potensial.

#### **2.6.3.5 Pemerahan Pasaran**

Mungkin pula ada perusahaan yang hendak menarik manfaat dari kenyataan bahwa ada sekelompok pembeli yang bersedia membayar harga yang lebih tinggi dari pembeli lainnya karena suatu produk tertentu untuk sementara waktu mempunyai nilai yang tinggi bagi mereka. Maka perusahaan tersebut pada mulanya akan menetapkan harga yang akan memberi marjin laba tinggi per unit penjualannya. Hal ini wajar dalam keadaan sebagai berikut :

- a) Terdapat cukup calon pembeli dengan permintaan yang relatif tidak lentur ( inelastik )
- b) Biaya produksi dan distribusi untuk memproduksi jumlah yang lebih kecil tidak terlalu tinggi sehingga meniadakan manfaat yang diperoleh dengan meminta harga yang lebih tinggi itu.
- c) Tidak ada resiko bahwa harga yang tinggi itu akan menggairahkan timbulnya perusahaan pesaing.
- d) Harga yang tinggi itu menimbulkan kesan bahwa produknya bermutu tunggal.

#### **2.6.3.6 Kepemimpinan Kualitas Produk**

Perusahaan mungkin berusaha menjadi pemimpin kualitas produk dipasar. Banyak merek berusaha menjadi “ kemewahan terjangkau “ . Produk atau jasa

yang ditentukan karakternya oleh tingkat kualitas anggapan, selera, dan status yang tinggi dengan harga yang cukup tinggi agar tidak berada di luar jangkauan konsumen. Merek – merek seperti kopi starbucks, victoria's secret, mobil BMW, dan produk dengan kategori mewah lainnya mampu memposisikan diri mereka sebagai pemimpin kualitas dalam kategori mereka, menggabungkan kualitas, kemewahan, dan harga premium dengan basis pelanggan yang setia.

#### **2.6.4 Keputusan Penentuan Harga Jual**

Umumnya harga jual produk atau jasa standar ditentukan oleh pertimbangan permintaan dan penawaran di pasar, sehingga biaya bukan merupakan penentu harga jual. Karena permintaan *costumer* atas produk dan jasa tidak mudah ditentukan oleh manajer penentu harga jual, maka dalam penentuan harga jual, manajer tersebut akan menghadapi banyak ketidakpastian. Selera *costumer*, jumlah pesaing yang memasuki pasar, dan harga jual yang ditentukan oleh pesaing, merupakan contoh faktor - faktor yang sulit untuk diramalkan, yang mempengaruhi pembentukan harga jual produk atau jasa di pasar.

Satu – satunya faktor yang memiliki kepastian relatif tinggi yang berpengaruh dalam penentuan harga jual adalah biaya. Biaya memberikan informasi batas bawah suatu harga jual harus ditentukan. Di bawah biaya penuh produk atau jasa, harga jual akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Kerugian yang timbul akibat harga jual di bawah biaya produk atau jasa, dalam jangka waktu tertentu akan mengakibatkan perusahaan akan berhenti sebagai *going concern* atau akan mengganggu pertumbuhan perusahaan. ( Mulyadi, 2001 : 345 – 348 )

#### **2.6.4.1 Manfaat Informasi Biaya Penuh Dalam Keputusan Penentuan Harga Jual**

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

Informasi biaya penuh memberikan manfaat berikut ini 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**

Penentuan harga jual umumnya merupakan pengambilan keputusan yang menyangkut masa yang akan datang. Seperti telah disinggung diatas, dalam pengambilan keputusan penentuan harga jual, manajer penentu harga jual menghadapi berbagai faktor yang mengandung banyak ketidakpastian. Satu – satunya informasi yang memberikan ketidakpastian yang relatif tinggi, yang ada ditangan manajer penentu harga jual adalah biaya. Biasanya bagi manajer penentu harga jual, meskipun harga jual produk sudah terbentuk di pasar, informasi biaya penuh dibutuhkan oleh manajer tersebut sebagai titik awal untuk mengurangi ketidakpastian dalam menentukan harga jual produk atau jasa yang akan dibebankan kepada *customer* di masa yang akan datang. Dengan informasi biaya penuh produk atau jasa yang cermat ( *accurate* ) ditangannya, manajer penentu harga jual memiliki dasar untuk menetapkan kebijakan penentuan harga jual dengan aman. ( Mulyadi, 2001 : 346 )

**b) Biaya Penuh Merupakan Dasar Yang Memberikan Perlindungan Bagi Perusahaan Dari Kemungkinan Kerugian**

Kerugian merupakan keadaan suatu usaha yang total pendapatan yang diperoleh usaha tersebut tidak cukup untuk menutup total biayanya. Kerugian akan mengakibatkan suatu usaha tidak dapat tumbuh dan bahkan dapat mengakibatkan perusahaan harus menghentikan kegiatan bisnisnya. Untuk menghindari kerugian, salah satu cara adalah dengan berusaha memperoleh pendapatan yang paling tidak dapat menutup biaya penuh. Dengan demikian, adalah merupakan tanggung jawab manajer penentu harga jual, untuk menetapkan harga jual produk atau jasa yang dapat memberikan perlindungan bagi perusahaan dari kemungkinan kerugian. Untuk memungkinkan manajer melakukan penentuan harga jual tersebut, ia memerlukan informasi biaya penuh masa yang akan datang yang bersangkutan dengan produk barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan.

**c) Biaya Penuh Memberikan Informasi Yang Memungkinkan Manajer Penentu Harga Jual Melihat Struktur Biaya Perusahaan Pesaing**

Jika perusahaan ingin memenangkan persaingan di pasar, salah satu nasihat yang harus dipertimbangkan adalah “ Pahami Pesaingmu “. Jika pesaing menurunkan harga jual produknya, tanpa memiliki informasi biaya penuh produknya, manajer penentu harga jual akan dibuat terperanjat dan bingung dengan tindakan perusahaan pesaing tersebut. Dengan informasi biaya penuh yang berada ditangannya, manajer penentu harga jual akan memahami atau paling tidak menduga tindakan yang dilakukan oleh perusahaan pesaing, manakala perusahaan pesaing melakukan perubahan harga jual produk atau jasanya. Manajer penentu harga jual perlu memahami struktur biaya yang membentuk *cost* produk atau jasa yang dipasarkan, Karena berdasarkan informasi ini, ia akan memiliki data pembandingan struktur biaya produk saingannya, sehingga berdasarkan informasi biaya tersebut ia akan mampu memperkirakan tindakan yang dilakukan oleh perusahaan pesaing.

**d) Biaya Penuh Merupakan Dasar Untuk Pengambilan Keputusan Perusahaan Memasuki Pasar**

Umumnya harga jual sudah terbentuk di pasar Karena pertimbangan permintaan dan penawaran di pasar tersebut. Oleh karena itu, untuk memasuki pasar tertentu, faktor yang harus dipertimbangkan adalah apakah biaya penuh produk atau jasa oleh perusahaan memungkinkan memasuki pasar tersebut, dengan harga jual yang telah terbentuk. Berdasarkan perbandingan harga jual yang terbentuk di pasar dengan biaya penuh produk atau jasa, manajer penentu harga jual akan menghadapi tiga kemungkinan berikut ini :

- Jika biaya penuh produk atau jasa perusahaan melebihi harga jual terbentuk di pasar tertentu, perusahaan tidak mungkin memasuki pasar tersebut, karena kerugian akan terjadi.
- Jika biaya penuh produk atau jasa dapat ditutup dengan harga jual yang terbentuk di pasar, namun harga jual tersebut belum mampu menghasilkan laba yang memadai jika dibandingkan dengan investasi, maka perusahaan tidak mungkin memasuki pasar tersebut.
- Jika kemungkinan bagian a dan b tersebut akan dihadapi, perusahaan dapat merancang program untuk mengubah proses produksi dan kegiatan pemasaran agar biaya penuh untuk memproduksi dan memasarkan produk atau jasa, yang dengan harga jual tertentu yang terbentuk di pasar, perusahaan akan mampu menutup seluruh biaya penuh dan mampu menghasilkan laba yang sepadan dengan investasi.

## 2.7 Laporan Laba/Rugi

Tidak semua informasi yang penting tercantum dalam neraca. Didalam neraca tidak terkandung informasi mengenai penghasilan dan biaya dari sebuah perusahaan. Laporan yang memberikan informasi tentang penghasilan dan biaya tersebut dinamakan laporan rugi / laba ( *income statement* ) atau disebut juga laporan operasi. Berikut adalah contoh laporan rugi / laba

Tabel 2.4 Contoh Laporan Rugi / Laba

No	PT Jaya Laporan L / R	
	Keterangan Biaya	
1	Penjualan	Rp 500.000
2	Harga Pokok Produksi	Rp 200.000
3	<b>Laba Kotor</b>	<b>Rp 300.000</b>
4	Biaya Operasional Usaha	
	1.Biaya Gaji Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp 70.000
	2.Biaya Pemeliharaan Kendaraan	Rp 20.000
	3.Biaya Pemasaran	Rp 10.000
6	Jumlah Biaya Operasional Usaha	<b>Rp 100.000</b>
7	Laba Sebelum Pajak ( 4 - 6 )	Rp 200.000
8	Pajak Penghasilan 10 %	Rp 20.000
9	<b>Laba Bersih</b>	<b>Rp 180.000</b>

Pada pokoknya, laporan rugi / laba dibuat untuk meringkas penghasilan dan biaya perusahaan selama satu periode. Biaya dimasukkan kedalam laporan rugi / laba untuk mengurangi penghasilan sehingga selisihnya dapat berupa laba bersih ( positif ) atau rugi ( negatif ).

### **2.7.1 Penghasilan**

Penghasilan perusahaan dapat diperoleh dari penjualan total kepada para pembeli selama satu periode bersangkutan, jadi penjualan ini merupakan sumber penghasilan utama bagi perusahaan. Penjualan bersih dapat diperoleh dari penjualan kotor dikurangi penjualan yang dikembalikan.

### **2.7.2 Biaya**

Pengertian biaya disini mencakup semua pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan. Pada garis besarnya, macam – macam biaya yang termasuk didalamnya adalah :

1. Biaya produksi barang untuk dijual atau disebut harga produk penjualan
2. Biaya penjualan dan administrasi, seperti : biaya periklanan, komisi penjualan, gaji kepala kantor, sewa, dan sebagainya
3. Selain biaya – biaya tersebut, masih terdapat pengeluaran lain yang akan mengurangi laba usaha, yaitu rugi penjualan aktiva tetap dan pajak penghasilan.

Untuk no.2 sering disebut biaya operasi sedangkan no.1 dan no.3 sering disebut biaya non operasi atau pengeluaran bukan untuk usaha. Masih ada satu biaya lagi yakni penyusutan aktiva tetap yang dimasukkan sebagai biaya tetapi dipakai untuk mengurangi laba kotor. Dengan demikian semakin besar jumlah penyusutan yang ditetapkan, semakin kecil pula laba bersih yang diterima oleh perusahaan.

### **2.7.3 Laba Bersih**

Pada pokoknya laba bersih ini dapat diperoleh dari seluruh penghasilan dikurangi seluruh biaya. Besarnya laba bersih yang dicapai akan menjadi ukuran sukses bagi sebuah perusahaan. Dilain pihak, kelemahan perusahaan akan terlihat dengan adanya kerugian selama satu periode.

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

Dalam bab ini akan diuraikan langkah-langkah yang ditempuh perusahaan dalam melakukan penelitian ini. Diawali dengan pengumpulan data pada PT Karya Teknik Nusantara, Karawang Jawa Barat. Selanjutnya dilakukan pengolahan data dan kemudian dikaji menurut perhitungan harga pokok penjualan untuk mengetahui tingkat keuntungan yang diperoleh perusahaan.

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

##### **1) Jenis Data**

###### **a) Data Kualitatif**

Data kualitatif bersifat tidak terstruktur dalam arti variasi data yang diberikan oleh sumbernya ( orang, partisipan, atau responden yang ditanyai ) seperti data mengenai sejarah berdirinya perusahaan.

###### **b) Data Kuantitatif**

Data kuantitatif bersifat terstruktur atau berpola sehingga ragam data yang diperoleh dari sumbernya ( responden yang ditanyai atau objek yang diamati ) cenderung memiliki pola yang lebih mudah dibaca oleh periset. Data tersebut yaitu mengenai jumlah produksi, harga jual, kebutuhan bahan baku dan bahan penolong, peralatan dan mesin yang digunakan dalam produksi, serta jumlah karyawan dan pekerja.

## **2) Sumber Data**

### **a) Data Primer**

Data primer adalah data asli yang dikumpulkan oleh periset untuk menjawab masalah risetnya secara khusus.

### **b) Data Sekunder**

Data sekunder adalah data yang telah dikumpulkan pihak lain bukan oleh periset sendiri. Periset hanya mencatat, mengakses, atau meminta data tersebut ( sudah berbentuk informasi )

## **3.2 Metode Pengumpulan Data**

Untuk dapat memperoleh data yang akan digunakan untuk membahas masalah yang ada dalam perusahaan, digunakan metode pengumpulan data sebagai berikut:

### **1) Penelitian Kepustakaan ( *library Research* )**

Yaitu penelitian yang dilakukan berdasarkan literatur atau buku – buku yang berhubungan dengan objek penelitian

### **2) Penelitian Lapangan ( *field Research* )**

Yaitu Penelitian yang dilakukan dengan cara langsung mengamati objek yang diteliti, dengan cara :

#### **a. Wawancara ( *interview* )**

Yaitu mengadakan Tanya jawab langsung dengan pihak – pihak terkait untuk mengumpulkan informasi – informasi yang dibutuhkan dalam melengkapi data yang dibutuhkan untuk tugas akhir

#### **b. Observasi ( *observation* )**

Yaitu mengadakan penelitian langsung pada tempat kejadian atau penelitian langsung pada objek yang akan diteliti.

### 3.3 Instrumen Pengumpulan Data

Instrumen penelitian merupakan alat yang digunakan oleh metode penelitian kuantitatif maupun kualitatif sebagai alat pernyataan maupun alat pertanyaan untuk pengumpulan data, pemilihan alat instrumen ini akan dipengaruhi oleh jenis dan sifat data yang akan dikumpulkan

^ Dalam mengumpulkan data yang diperlukan di lapangan, penulis melakukan observasi dan *interview* dengan karyawan PT Karya Teknik Nusantara, khususnya manajer dan pihak – pihak terkait lainnya untuk mengumpulkan informasi – informasi yang dibutuhkan dalam melengkapi data yang dibutuhkan dalam penelitian.

### 3.4 Teknik Analisis

Teknik analisis yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis deskriptif kualitatif yaitu teknik analisis dengan cara mengumpulkan data yang berhubungan dengan penelitian, lalu menganalisis unsur – unsur yang termasuk dalam komponen penjualan dan biaya produksi serta biaya operasional usaha. Sedangkan yang termasuk dalam komponen biaya adalah :

- 1) Biaya Produksi
  - a) Biaya Bahan Baku
  - b) Biaya Tenaga Kerja Langsung
  - c) Biaya *Overhead* Pabrik
- 2) Biaya Operasional Usaha

Dari data yang didapatkan dari perusahaan yang menjadi sampel dalam penelitian ini, penulis selanjutnya melakukan analisis data dengan menggunakan metode *full costing* yang dilakukan perusahaan untuk menetapkan harga jual *brake shoe* dengan metode *cost plus pricing* . Perhitungan yang dilakukan sebagai berikut :

### 3.4.1 Metode Full Costing

*Full costing* merupakan metode penentuan biaya produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi kedalam biaya produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik, baik yang berperilaku variabel atau tetap. Dengan demikian biaya produksi menurut metode *full costing* terdiri dari unsur biaya sebagai berikut:

Tabel 3.5 Contoh Biaya Produksi dengan Metode *full costing*

No	Keterangan	Jumlah Biaya
1	Biaya Bahan Baku	Rp 100.000
2	Biaya Tenaga Kerja Langsung	RP 150.000
3	Biaya <i>Overhead</i> Pabrik Variabel	Rp 200.000
4	Biaya <i>Overhead</i> Pabrik Tetap	Rp 150.000
Total Biaya Produksi		Rp 600.000

Biaya produk yang dihitung dengan pendekatan *full costing* terdiri dari biaya produksi ( biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya *overhead* variabel, biaya *overhead* tetap ) ditambah dengan biaya non produksi ( biaya pemasaran, biaya administrasi dan umum ).

### 3.4.2 Metode *Cost Plus Pricing*

Dalam menentukan harga jual penulis melakukan evaluasi dengan menggunakan metode *cost plus pricing*. Untuk menentukan harga jual berdasarkan *cost plus pricing* menggunakan rumus sebagai berikut :

Tabel 3.6 Metode Perhitungan *Cost Plus Pricing* Dalam Penentuan Harga Jual

Perhitungan <i>markup</i> :	
Biaya Umum	Rp 100.000
Laba Yang diharapkan : 10 % x Rp500.000	<u>Rp 50.000 +</u>
Jumlah	Rp 150.000
Biaya Produksi	<u>Rp 600.000 :</u>
Presentase <i>Markup</i>	25 %
<b>Perhitungan Harga Jual :</b>	
Biaya Produksi	Rp 600.000
<i>Markup</i> 25 % x Rp 600.000	<u>Rp 150.000 +</u>
Jumlah Harga Penjualan	Rp 750.000
Volume Produk	<u>1000 :</u>
Harga Jual Per Buah	Rp 750

\*Presentase *Mark Up* dihitung dengan rumus :

$$\frac{(\text{Laba yang diharapkan } (\%) \times \text{Total Aktiva}) + \text{Biaya Non Produksi}}{\text{Biaya yang Dipengaruhi Produksi}}$$

Untuk mengetahui besarnya keuntungan perusahaan dalam melakukan perhitungan rugi – laba.Total biaya merupakan akumulasi atau penjumlahan dari biaya produksi dan biaya opsional usaha. Rumus perhitungan laba sebagai berikut :

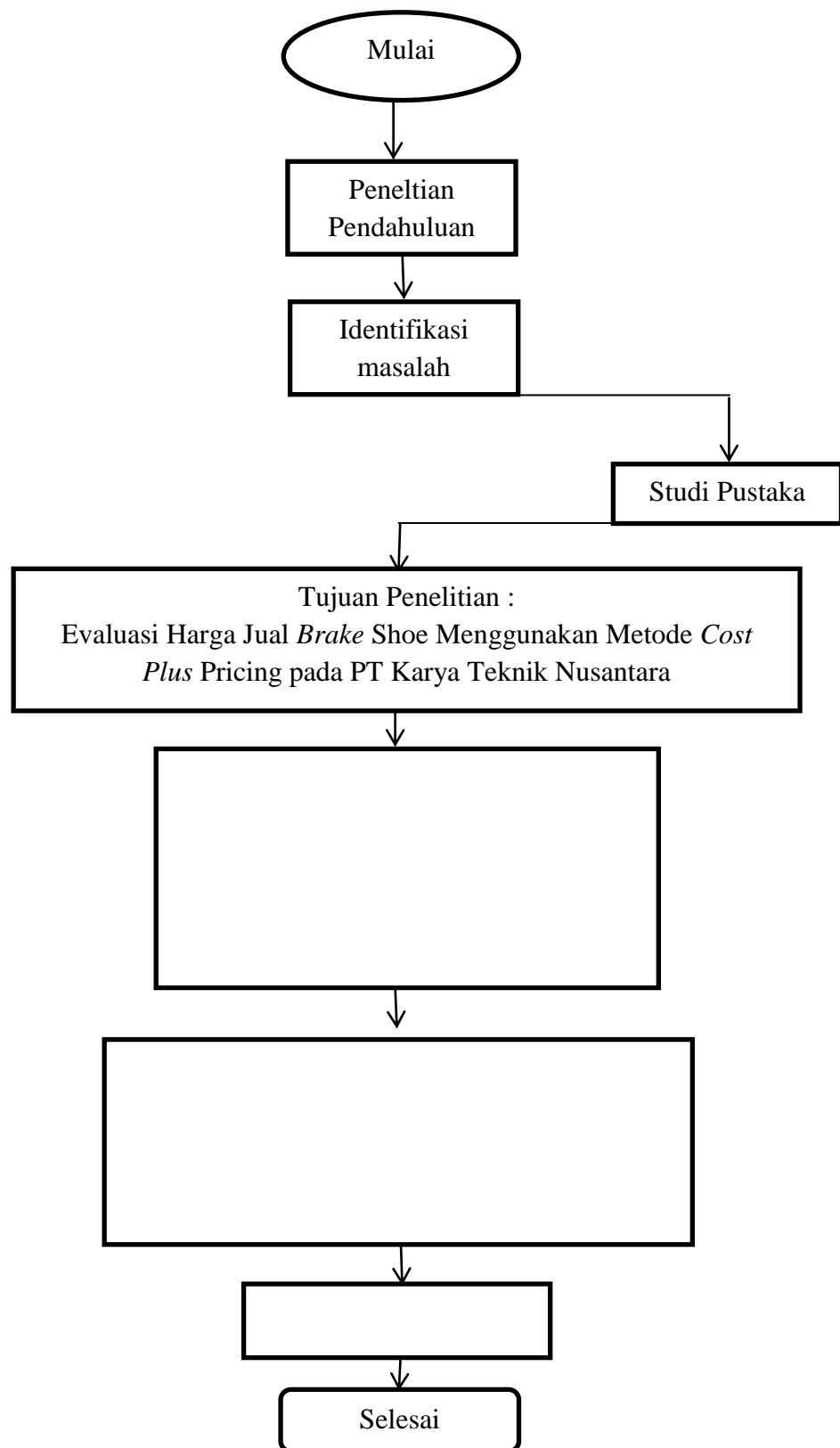
$$\text{Laba} = \text{Total Penjualan} - \text{Total Biaya}$$

### 3.5 Kerangka Pemecahan Masalah

Terlebih dahulu menetapkan perumusan masalah dan tujuan penelitian. Setelah itu melakukan studi lapangan terhadap data yang diperlukan dan setelah itu dilakukan pengumpulan data. Dari pengumpulan data yang diperoleh didapatkan semua data yang dibutuhkan yaitu data umum perusahaan serta jumlah biaya – biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk membuat produk dalam jumlah tertentu.

Setelah itu menghitung besarnya harga pokok penjualan *brake shoe*. Perhitungan dilakukan dengan metode biaya proses (*process cost method*). Harga pokok penjualan dapat ditentukan berdasarkan unsur – unsur biaya yang terdapat didalamnya, adapun biaya – biaya yang dimaksud adalah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik. Setelah itu diketahui besarnya harga pokok produksi maka dapat diketahui besarnya laba perusahaan dengan perhitungan rugi – laba. Perhitungan rugi – laba dapat dihitung atas perolehan penjualan dikurangi dengan total biaya yang dikeluarkan perusahaan.

Hal terakhir adalah memberikan kesimpulan dari penelitian ini, agar pembaca dapat memahami apa yang menjadi tujuan dari penelitian ini. Dan juga memberikan saran yang diperlukan bagi perusahaan dan peneliti selanjutnya, khususnya mengenai penetapan harga jual produk.



Gambar 3.1 Kerangka Pemecahan Masalah

## **BAB IV**

### **PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA**

#### **4.1 Profil Perusahaan**

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

PT Karya Teknik Nusantara merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang otomotif yang mengerjakan komponen sepeda motor yaitu *brake shoe* dan menyediakan jasa *finishing* untuk beberapa jenis komponen sepeda motor, PT Karya Teknik Nusantara merupakan perusahaan skala menengah karena perusahaan ini berdiri pada tahun 2008, awalnya nama dari Perusahaan ini adalah PT. Teknindo Internusa Utama yang terletak di Jl. Sampora kelurahan Jaka Sampurna Serang Baru-Cibarusah, karena adanya perkembangan yang cukup pesat dari segi produksi dan lainnya sehingga perusahaan ini berganti nama menjadi PT. Karya Teknik Nusantara pada tahun 2004 dan pada tahun 2008 perusahaan ini membangun *plan* yang kedua di Jalan Raya Pangkalan Kampung Ciketing Desa Wanasari Kecamatan Teluk Jambe Barat Karawang Jawa Barat. Perusahaan ini merupakan perusahaan *subcontractor* dari PT. Chemco Harapan Nusantara, PT. Trimitra Chitrahasta, CV bakti dan PT. Mitrametal Perkasa yang semua itu merupakan bagian *subcontractor* dari PT Astra Honda Motor.

Pada awalnya perusahaan ini dipercaya oleh PT. Chemco Harapan Nusantara untuk melakukan kegiatan *finishing* untuk berbagai jenis komponen-komponen sepeda motor seperti *handle seat*, *step bracket*, dan *brake shoe* selama 13 tahun yang di pesan langsung dari PT. Chemco Harapan Nusantara. Seiring berjalannya waktu PT. Karya Teknik Nusantara bekerja dengan baik dan sesuai dengan harapan maka PT. Chemco Harapan Nusantara memberikan kepercayaan kepada PT. Karya Teknik Nusantara untuk memberikan *subcontractor* produksi dan akhirnya pada tahun 2013 PT Karya Teknik Nusantara telah memproduksi *brake shoe* untuk jenis sepeda motor Honda, Yamaha dan Suzuki. Perusahaan ini menerapkan *system ready to stock* kepada perusahaan Chemco Harapan

Nusantara, yang mana sistem produksi *brake shoe* tergantung dari permintaan PT. Chemco tersebut.

#### **4.1.2 Profil Perusahaan**

PT. KARYA TEKNIK NUSANTARA (KTN) berdiri pada tahun 2004 yang didirikan oleh Bapak Dr. Joonner Rambe, SE.MM dengan produk yang dihasilkannya adalah Brake Shoe. Adapun profil perusahaan lebih rinci adalah sebagai berikut :

Nama Perusahaan : PT. KARYA TEKNIK NUSANTARA  
Nama Pemilik IKM : Dr. Joonner Rambe, SE.MM  
Jabatan : Presdir  
Jenis Produk : BRAKE SHOE  
Alamat Usaha : JL. Raya Pangkalan, kp. Ciketing rt/rw: 01/01.  
Desa Wanasari Teluk Jambe Barat- Karawang  
Telepon : (0267) 4678955  
Email : rambe.jacks@gmail.com  
Tahun Berdiri : 2004  
Jumlah karyawan : 288 Orang  
Nomor SIUP : 12056-05/PK/P1/1.324.271  
Nomor TDP : 09.04.1.46.27463

Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, PT. Karya Teknik Nusantara memiliki dasar-dasar nilai yang terkandung dalam visi dan misi perusahaan. Visi dan misi perusahaan ini berguna untuk membantu karyawan dalam bekerja sesuai dengan tujuan perusahaan dan memotivasi karyawan untuk dapat terus meningkatkan kinerjanya baik secara kualitas maupun secara kuantitas, selain itu dengan adanya visi dan misi tercipta sebuah produktivitas yang tinggi baik perusahaan, adapun visi dan misi dari PT. Karya Teknik Nusantara:

- a. Visi  
Menjadi perusahaan jasa *finishing* dan produksi terbaik yang berorientasi kepada pemenuhan kebutuhan perusahaan komponen otomotif yang mampu bersaing secara global.
  
- b. Misi
  1. Memberikan kepuasan kepada *customer* dengan berfokus pada jasa *finishing* komponen otomotif berkualitas tinggi
  2. Ikut berpartisipasi dalam hal pemberdayaan masyarakat sekitar pabrik
  3. Membangun organisasi yang sehat dan terus berguna bagi *customer*, *supplier*, pemegang saham dan masyarakat sekitar.
  
- c. Motto  
3T (tepat kualitas, tepat kuantitas, tepat *delivery*)

#### **4.1.3 Struktur Organisasi Perusahaan**

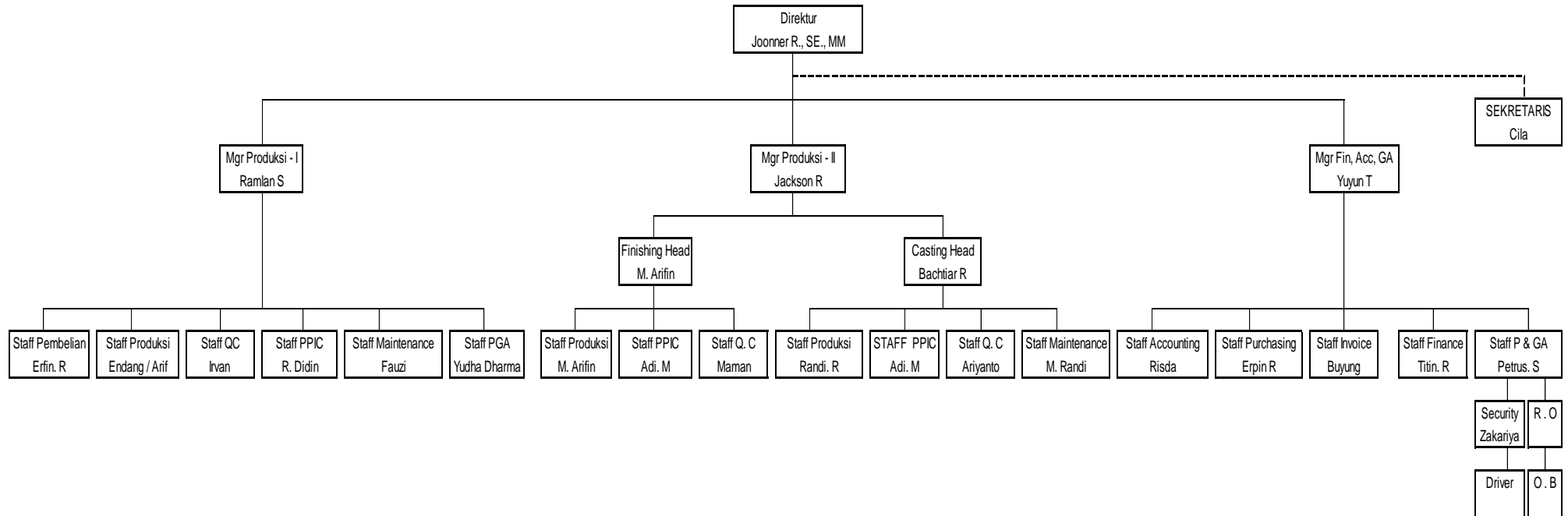
Struktur organisasi menggambarkan pembagian kerja secara spesifik kepada beberapa bagian atau divisi menunjukkan fungsi dan spesialisasi kegiatan kerja. Dengan adanya pengorganisasian melalui pembagian tugas ke beberapa divisi maka akan tercipta kinerja yang lebih efektif karena setiap bagian akan bertanggung jawab secara langsung pada tugasnya masing-masing. Dengan tetap menjaga hubungan dengan divisi lainnya. Struktur organisasi yang baik akan memudahkan pelaksanaan tugas pada masing-masing bagian serta memudahkan pendelegasian wewenang dari atasan kepada bawahannya dan secara tidak langsung dapat menciptakan hubungan yang erat antara atasan dengan bawahannya.

Selain itu untuk menetapkan perencanaan untuk mencapai tujuan, diperlukan susunan atau struktur yang baik sehingga diketahui dengan jelas fungsi dan tugas masing-masing dari setiap divisi dari PT. Karya Teknik Nusantara.

Gambar 4.2 Struktur Organisasi PT. Karya Teknik Nusantara

Nomor : 001 / PGA / KTN / 2014

Revisi :-



(Sumber : PT. Karya Teknik Nusantara)

#### **4.1.4 Job Description**

Adapun untuk penjelasan struktur organisasi dari PT. Karya Teknik Nusantara, penulis mencoba untuk menjelaskan secara garis besarnya saja tugas-tugas dari masing-masing divisi berdasarkan struktur organisasi di atas.

Tugas secara umum dari masing-masing divisi PT.Karya Teknik Nusantara adalah sebagai berikut:

##### **a. Direktur**

Uraian tugas direktur:

1. Memberikan instruksi/perintah kepada bawahannya
2. Mengkoordinir para manajer untuk melaksanakan tugas dengan benar.
3. Mempelajari semua laporan-laporan yang diberikan oleh masing-masing manajer dan mempunyai hak untuk mengoreksi.
4. Menetapkan tujuan perusahaan bersama manajer dan staf.
5. Memimpin, mengawasi, dan memberikan pengarahan sekretaris perusahaan atas tugas dan tanggung jawab sekretaris.
6. Mengkoordinir tugas-tugas yang didelegasikan kepada para manajer, serta memelihara hubungan kerja sama diantara mereka.

##### **b. Sekretaris**

Uraian tugas sekretaris:

1. Membantu menyiapkan dokumen/arsip yang dibutuhkan direktur.
2. Mengatur, merapikan dan menyimpan arsip kantor.
3. Membuat dan menyiapkan surat-surat keluar.
4. Mendampingi direktur dalam rapat *internal* dan *eksternal*.
5. Mencatat dan membuat hasil keputusan rapat.

**c. Manajer Produksi (manajer produksi 1 berada di *plan I* di Cikarang dan manajer produksi 2 berada di *plan II* di Karawang)**

Uraian tugas manajer produksi:

1. Merencanakan jadwal permintaan produk sesuai dengan jadwal pemasaran produk yang dilakukan oleh divisi pemasaran.
2. Mengawasi jalannya proses produksi
3. Melakukan kontrol terhadap produk yang sudah jadi apakah cacat atau tidak dibantu dengan bagian *quality control*
4. Melakukan evaluasi secara berkala terhadap proses produksi di perusahaan
5. Memimpin, menata, mengatur dan mengkoordinasikan seluruh kegiatan produksi yang ada dalam perusahaan.
6. Memeriksa dan mengevaluasi dokumen pelengkap pengiriman barang hasil produksi.
7. Merencanakan perbaikan alat-alat berat sesuai dengan kebutuhan dan pengalaman.
8. Membuat laporan bulanan akan keadaan mesin atau peralatan.
9. Mendorong tercapainya kesehatan dan keselamatan kerja para karyawan.

**a. *Casting head***

Uraian tugas kepala bagian *casting*:

1. Mengontrol atau mengawasi persediaan bahan baku *ingot* untuk tahap awal pembuatan *brake shoe*.
2. Mempelajari program mesin yang digunakan pada bagian *casting* dan mengetahui tingkat kemampuan produksi.
3. Membuat usulan rencana yang berkaitan dengan hambatan hambatan kelancaran produksi di departemen *casting* dan bertanggung jawab atas produk hasil dari *casting*.

### ***b.Finishing head***

Uraian tugas kepala bagian *finishing*:

- 1.Mengontrol atau mengawasi serta mengatur tugas atau kegiatan kepada grup dalam proses produksi dibagian masing-masing stasiun kerja.
- 2.Mempelajari program produksi serta membuat pengendalian produksi serta persiapan material demi kelancaran produk.
- 3.Mengendalikan produksi di departemen *finishing* sesuai dengan *order* yang telah ditentukan agar target produksi tercapai.
- 4.Membuat usulan rencana yang berkaitan dengan hambatan-hambatan kelancaran produksi di departemen *finishing* dan bertanggung jawab atas target produksi dan kualitas produk akhir.

### ***c.Staff Quality Control***

Uraian tugas *staff Quality Control*:

- 1.Melakukan proses *quality control* secara langsung dilapangan serta menjaga mutu produk agar tidak menyimpang dari mutu standar yang telah ditetapkan perusahaan.
- 2.Menetapkan dan mempertahankan sasaran dan standar timnya dalam melakukan pengecekan kualitas.

### ***d.Staff Maintenance***

Uraian tugas *staff Maintenance*:

- 1.Melakukan perbaikan mesin-mesin produksi sekaligus merawatnya dari kerusakan untuk menjaga kelancaran proses produksi.
- 2.Menjaga kestabilan mesin-mesin produksi.
- 3.Menjaga kelacaran dan beroperasinya mesin-mesin produksi dan fasilitas penunjang produksi.

#### **e. Staff PPIC**

Uraian tugas staff PPIC:

1. Melaksanakan kegiatan *supply*
2. Menangani segala hal permasalahan dalam perencanaan produksi.
3. Mejalankan jadwal produksi yang telah disusun bersama dengan kepala bagian perencanaan produksi.

#### **D Manajer *financial, accounting, dan General Affair.***

Uraian tugas:

1. Memimpin divisi akuntansi dan anggaran.
2. Mengatur pekerjaan *internal* dan *eksternal* audit keuangan.
3. Mengarahkan sistem pembukuan dan membuat laporan keuangan.
4. Menandatangani cek bersama direktur untuk kepentingan perusahaan.
5. Membantu direktur merumuskan kebijaksanaan dalam bidang keuangan perusahaan.
6. Mengurus kebutuhan administrasi dan pengawasan dan menyusun anggaran keuangan setiap bulan.
7. Mengurus kebutuhan perawatan bangunan pabrik, sarana dan prasarana, keamanan dan lain-lain.

#### **f. Staff Keuangan**

Uraian Tugas:

1. Membantu kepala divisi dalam mengelola pajak perusahaan.
2. Membayarkan pajak yang ditanggung oleh perusahaan.
3. Membuat laporan yang dilaporkan secara berkala kepada bagian akuntansi mengenai keuangan yang telah dikeluarkan.

### ***g. Staff invoice***

Uraian Tugas:

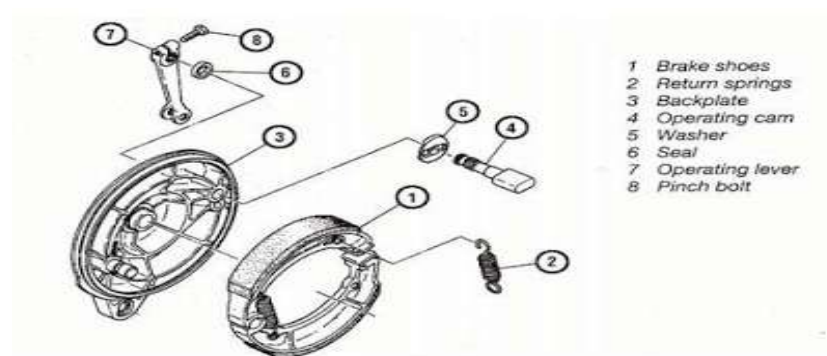
1. Membuat surat transaksi untuk barang/bahan baku yang masuk ke dalam perusahaan maupun barang yang di akan dikembalikan ke perusahaan.
2. Membuat buku piutang sesuai dengan transaksi aktual.

## **4.2 Aspek Produksi**

### **4.2.1 Jenis Produksi**

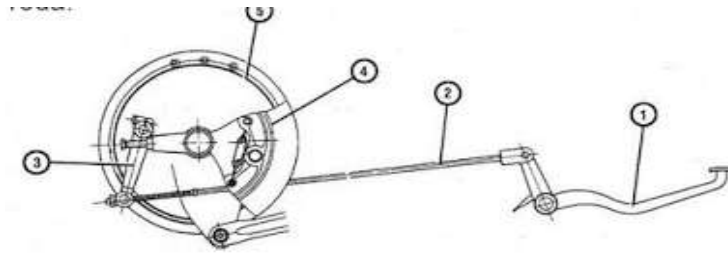
Sistem rem dalam suatu kendaraan sepeda motor termasuk sistem yang sangat penting karena berkaitan dengan faktor keselamatan berkendara. Sistem rem berfungsi untuk memperlambat dan atau menghentikan sepeda motor dengan cara mengubah tenaga kinetik/gerak dari kendaraan tersebut menjadi tenaga panas. Perubahan tenaga tersebut diperoleh dari gesekan antara komponen bergerak yang dipasangkan pada roda sepeda motor dengan suatu bahan yang dirancang khusus agar dapat bertahan terhadap gesekan dengan komponen lainnya. Gesekan (*friction*) merupakan faktor utama dalam pengereman. Oleh karena itu komponen yang dibuat untuk sistem rem harus mempunyai sifat bahan yang tidak hanya menghasilkan jumlah gesekan yang besar, tetapi juga harus tahan terhadap gesekan dan tidak menghasilkan panas yang dapat menyebabkan bahan tersebut meleleh atau berubah bentuk. Bahan-bahan yang tahan terhadap gesekan tersebut biasanya merupakan gabungan dari beberapa bahan yang disatukan dengan melakukan perlakuan tertentu. Sejumlah bahan tersebut antara lain; tembaga, kuningan, timah, grafit, karbon, kevlar, resin/damar, fiber dan bahan-bahan aditif/tambahan lainnya dalam membantu proses pengereman. Terdapat dua tipe sistem rem yang digunakan pada sepeda motor, yaitu Rem tromol (*drum brake*) dan rem cakram/piringan (*disc brake*). Cara pengoperasian sistem rem-nya juga terbagi dua, yaitu secara mekanik dengan memakai kabel baja, dan secara hidrolik dengan menggunakan fluida/cairan. Cara pengoperasian sistem rem tipe tromol umumnya secara mekanik, sedangkan tipe cakram secara hidrolik.

Rem tromol merupakan sistem rem yang telah menjadi metode pengereman standar yang digunakan sepeda motor kapasitas kecil pada beberapa tahun belakangan ini. Alasannya adalah karena rem tromol sederhana dan murah. Konstruksi rem tromol umumnya terdiri dari komponen-komponen seperti: sepatu rem (*brake shoe*), tromol (*drum*), pegas pengembali (*return springs*), tuas penggerak (*lever*),udukan rem tromol (*backplate*), dan cam/nok penggerak. Cara pengoperasian rem tromol pada umumnya secara mekanik yang terdiri dari; pedal rem (*brake pedal*) dan batang (*rod*) penggerak pada rem tromol. Konstruksi dan cara kerja rem tromol seperti terlihat pada gambar di bawah ini:



Gambar 4.3 Bagian-bagian Dari Rem Tromol

Pada saat kabel atau batang penghubung (tidak ditarik), sepatu rem dan tromol tidak saling kontak. Tromol rem berputar bebas mengikuti putaran roda. Tetapi saat kabel rem atau batang penghubung ditarik, lengan rem atau tuas rem memutar cam/nok pada sepatu rem sehingga sepatu rem menjadi mengembang dan kanvas rem (pirodo)nya bergesekan dengan tromol. Akibatnya putaran tromol dapat ditahan atau dihentikan, dan ini juga berarti menahan atau menghentikan putaran roda.



Gambar 4.4 Rem Tromol dan Kelengkapannya

Brake Shoe merupakan salah satu jenis parts motor yang banyak digunakan dan mudah ditemukan. Selain dijadikan sebagai rem tromol bagi motor, produk ini biasanya wajib digunakan untuk pelengkap bagian-bagian motor.

Brake Shoe ini terdiri dari dua jenis, yaitu ;

1. Brake Shoe Yamaha

- Ukuran 130,05mm
- Berat 184gr



Gambar 4.5 Brake Shoe Yamaha

## 2. Brake Shoe Honda

- Ukuran 123,05mm
- Berat 113gr



Gambar 4.6 Brake Shoe Honda

### 4.2.2 Bahan Baku dan Bahan Penolong

#### 4.2.2.1 Bahan Baku

Bahan Baku sangatlah penting 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 yang digunakan oleh PT KTN:

Bahan Baku

1. Aluminium Ingot
2. Metal Sliper

#### 4.2.2.2 Bahan Penolong

Bahan Baku Penolong merupakan bahan – bahan pembantu yang digunakan untuk proses produksi. Bahan penolong yang digunakan pada pembuatan *brake shoe* antara lain sebagai berikut :

1. Silikon
2. Air
3. Oli
4. Flux
5. Scrap
6. Tabung Gas

### 4.2.3 Mesin dan Peralatan

Peralatan adalah suatu alat atau tempat untuk mendukung berjalannya proses produksi. Pada umumnya peralatan digunakan dalam jangka waktu yang panjang dan mengalami penyusutan. Berikut adalah peralatan yang digunakan PT KTN dalam memproduksi *brake shoe* :

1. Mesin Toyu

Mesin ini digunakan untuk membentuk *Dies/Brake Shoe* sesuai dengan bentuk dan ukuran yang sudah ditentukan.

2. Mesin Melting

Mesin Pelebur Ingot digunakan untuk melebur aluminium padat menjadi cair dan dituang ke mesin Toyu.

3. Mesin Shot Blast

Mesin yang cara kerjanya untuk membuat permukaan menjadi kasar yang tujuannya untuk merekatkan lem.

Tabel 4.7 Mesin dan Peralatan dalam Proses produksi

No	Keterangan	Jumlah
1.	Mesin Toyo dan Toshiba	2
2.	Mesin Melting (Peleburan)	2
3.	Mesin Shot Blast	2
	Peralatan	
4.	Grending	15
5.	Buffing	5
6.	Rotarity	5
7.	Xander	5
8.	Drilling	5
9.	Kompresor	3
10.	Spektro meter	1
11.	Machining	3
12.	Cooling tower	3
13.	Auto mixing	2

#### 4.2.4 Proses Produksi

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

1. Peleburan/furnance

Peleburan adalah proses memasukan aluminium *ingot* ke dalam tempat peleburan khusus, komposisi untuk meleburkan aluminium *ingot* adalah 50% ingot murni dan 50% scrap (sisa-sisa produksi) digabungkan dalam satu wadah peleburan. Hal tersebut merupakan suatu standar yang telah diharapkan oleh PT. Chemco Harapan Nusantara sehingga dengan menggunakan komposisi tersebut, hal itu tidak akan mengurangi kualitas dari *brake shoe* itu sendiri. Dalam satu kali peleburan, aluminium dimasukan ke dalam peleburan sebanyak 250 kg dan dipanaskan pada suhu di atas 650<sup>0</sup>C sampai 700<sup>0</sup>C selama 90 menit. Setelah aluminium tersebut cair kemudian aluminium tersebut dituangkan ke dalam holymesisi dan dipindahkan ke mesin *die casting* untuk dicetak.



Gambar 4.7 Proses Peleburan

## 2. Pencetakan/*Casting*

Pada proses penetakan aluminium menggunakan mesin *die casting*. Mesin *die casting* adalah mesin yang digunakan untuk mencetak logam dengan menggunakan suhu yang tinggi. Dasar dari proses *die casting* terdiri dari injeksi logam cair dalam tekanan yang tinggi ke dalam cetakan yang disebut *die* dan dibiarkan membeku. Proses awal dari cara kerja mesin ini adalah aluminium dituang ke dalam holymes dan suhunya dijaga antara  $660^{\circ}\text{C}$  sampai  $670^{\circ}\text{C}$  dengan menggunakan pemanas yang disebut konduktor, kemudian cairan aluminium diambil dengan menggunakan mangkuk cetakan dan dicampur dengan pelumas dan dituangkan ke dalam silinder injeksi untuk dicetak ke dalam cetakan (*casting*). Dalam proses ini material aluminium dicetak ke dalam *casting* sesuai dengan bentuk dan ukuran tertentu.



Gambar 4.8 Proses Pencetakan

### 3. Penghalusan/*Buffing*

Pada proses penghalusan mesin yang digunakan adalah mesin amplas piringan dan mesin amplas sabuk tunggal. Bagian-bagian dari *brake shoe* yang dihaluskan adalah bagian *parting line* dan sisi samping *lining*. Pada proses penghalusan, amplas yang digunakan adalah amplas kasar dan amplas halus dengan ketebalan 600 mm dengan kecepatan putar 2000 meter per menit.



Gambar 4.9 Proses Penghalusan 1

#### 4. Pengeboran/*Drilling*

Pada proses pengeboran mesin yang digunakan adalah mesin bor/*drilling* logam. Bagian-bagian dari *brake shoe* yang dibor ialah lubang *anchor* pada *brake shoe*



Gambar 4.10 Proses Pengeboran

#### 5. Penghalusan 2

Pada proses penghalusan kedua, mesin yang digunakan adalah mesin *machining*, yaitu mesin yang telah diatur secara komputerisasi untuk menghaluskan bagian depan *lining* sesuai dengan kebutuhannya. Cara kerja mesin *machining* berdasarkan pengaturan kode *cavity* yang ada pada masing-masing *brake shoe*. Kode *cavity* yang tersedia adalah A-D, artinya ketika *brake shoe* ingin diproses dengan mesin *machining* kode yang digunakan harus sama.



Gambar 4.11 Proses Machining/Penghalusan 2

#### 6. *Shoot Blast*

Pada proses *shoot blast* mesin yang digunakan adalah mesin *shoot blast*. Dalam proses ini bagian permukaan *lining* dilekatkan butiran baja bahanbaku *scrap* besi dengan komposisi: C (3,2%), Si (1,18%), Mn (6,1%), Cu (0,35%) Fe (88,7%) yang bertujuan untuk melekatkan kampas rem pada bagian tersebut. Pada proses *shoot blast*, *brake shoe* dimasukkan ke dalam tabung dan dengan tekanan sebesar 1,1 atm dengan kecepatan putar sebesar 0,8 m/s *brake shoe* dicampurkan dengan butiran baja.



Gambar 4.12 Proses *Shoot Blast*

#### 7. Inspeksi akhir

Setelah melalui proses *shoot blast*, kemudian tahap selanjutnya adalah inspeksi akhir. *Brake shoe* diperiksa oleh bagian *quality control* untuk akhirnya di *packing*.



Gambar 4.13 Proses Inspeksi Akhir

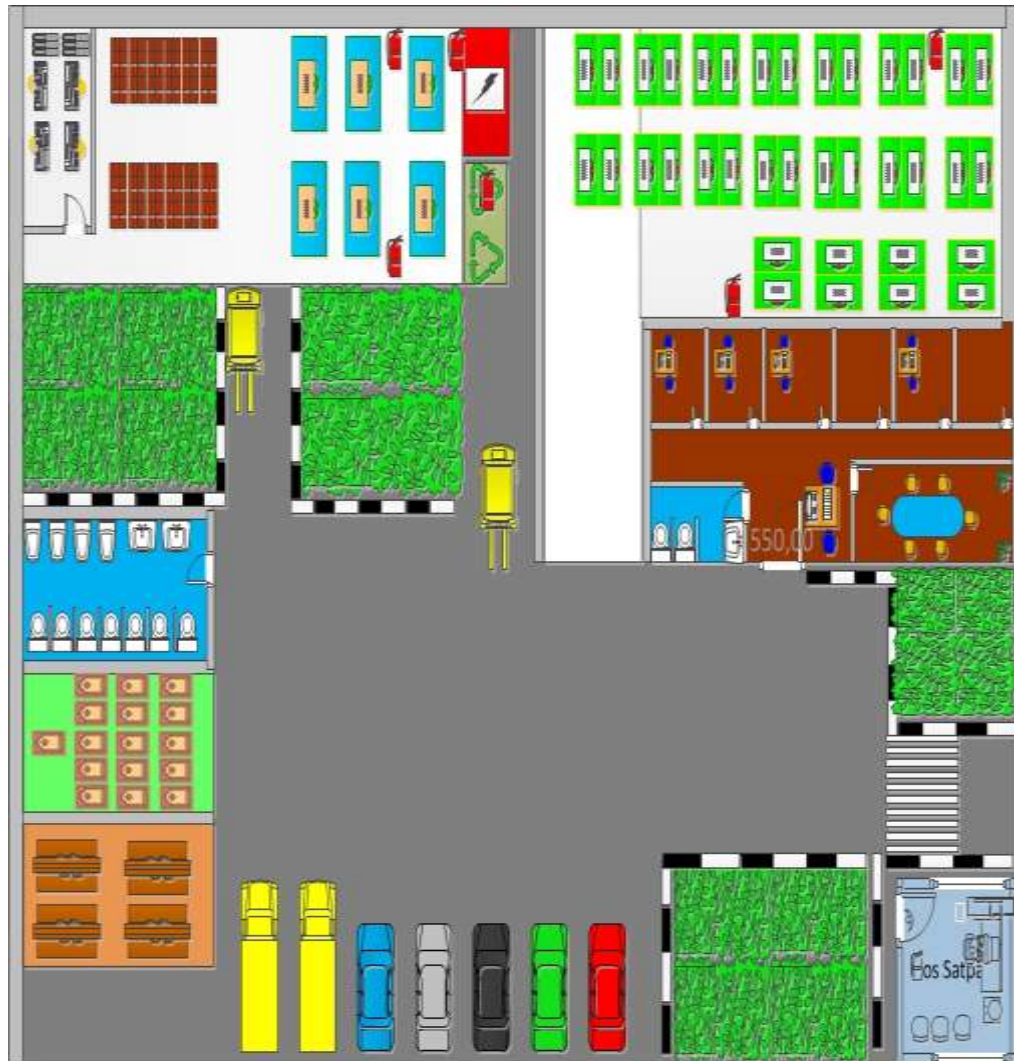
#### 8. Packing

Proses pengemasan barang yang telah disesuaikan standar SOP agar barang tidak rusak saat proses pengiriman.



Gambar 4.14 Proses Inspeksi

### 4.3 *Layout* Perusahaan



Gambar 4.15 *Layout* PT Karya Teknik Nusantara

#### **4.4 Aspek Pemasaran**

Pemasaran menjadi sistem keseluruhan dari kegiatan – kegiatan usaha meliputi perencanaan, penentuan harga, sistem promosi dan pendistribusian barang serta jasa yang dapat memuaskan *customer* perusahaan.

##### **4.4.1 Segmentasi Pasar**

Segmentasi pasar adalah proses untuk membagi keseluruhan pasar total (*tota market*) dari barang dan jasa dalam kelompok-kelompok yang lebih kecil dan yang secara internal lebih *homogenis*.

Segmentasi pasar konsumen:

##### **A. Segmentasi Geografis**

Perusahaan yang menjadi *customer* PT Karya Teknik Nusantara berlokasi di Karawang. Hal tersebut bertujuan untuk meminimalisir biaya transportasi dan membangun *cluster* bisnis dalam lingkup yang berdekatan. Sehingga kordinasi antar kedua belah pihak menjadi lebih efisien.

##### **B. Segmentasi Demografis**

PT Karya Teknik Nusantara berperan sebagai *supplier brake shoe*. Maka dari itu, customer dalam industri ini digolongkan kedalam dua jenis, yaitu OEM (Original Equipment Manufacture) dan OES (Original Equipment Supplier)

##### **4.4.2 Fungsi Pemasaran di PT Karya Teknik Nusantara**

Pemasaran menjadi sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan usaha meliputi penjulana, Pengemasan, sistem promosi, dan pendistribusian barang serta jasa yang dapat memuaskan customer perusahaan.

##### **A. Penjualan.**

Penjualan adalah kegiatan utama suatu industri manufaktur, dimana barang yang sudah diproses akan dijual kepada customer. PT Karya Teknik Nusantara plant II memiliki satu customer yaitu PT Chemco. PT Karya Teknik Nusantara

menggunakan strategi penjualan make to order, dimana customer akan melakukan order dengan cara mengirim Purchase Order (PO) melalui email. Untuk dibuat perencanaan produksi dalam sebulan yang akan dibagi kedalam hari kerja dalam satu bulan.

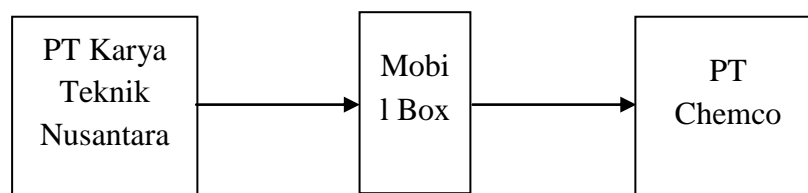
Tabel 4.8 Penjualan PT Karya Teknik Nusantara Periode 2012 - 2016

Tahun	Penjualan (Rp)
2012	23.257.858.200
2013	24.940.236.000
2014	28.538.366.700
2015	29.057.257.600
2016	28.846.416.000
Total	134.670.134.500

## B. Pengiriman

Pengiriman barang atau biasa disebut dengan distribusi menjadi salah satu hal penting yang tidak dapat diabaikan oleh perusahaan. PT Karya Teknik Nusantara menerapkan satu cara pengiriman yakni, distribusi secara langsung. Dari PT Karya Teknik Nusantara kepada PT Chemco. Karena terjangkau oleh jalur darat, perusahaan menggunakan mobil box sebagai sarana transportasi untuk melakukan distribusi.

Gambar 4.16 Distribution Transport of PT Karya Teknik Nusantara



### 4.4.3 Biaya Pemasaran

PT Karya Teknik Nusantara tidak memiliki biaya pemasaran, biaya yang dikeluarkan PT Karya Teknik Nusantara berasal dari biaya-biaya yang dikeluarkan adalah biaya pengemasan dan pengangkutan setelah proses produksi

berakhir dan siap untuk dikirim ke PT Chemco. Biaya yang dikeluarkan PT Karya Teknik Nusantara untuk pengemasan dan pengangkutan adalah sebagai berikut :

Tabel 4.9 Biaya Pengangkutan PT Karya Teknik Nusantara 2012-2016  
( Dalam Rupiah )

Biaya Pemasaran	Tahun				
	2012	2013	2014	2015	2016
Bahan Bakar Kendaraan	76.600.000	77.450.000	78.300.000	79.550.000	78.600.000
<b>Total Biaya Pemasaran</b>	<b>76.600.000</b>	<b>77.450.000</b>	<b>78.300.000</b>	<b>79.550.000</b>	<b>78.600.000</b>

*Sumber : wawancara dan data diolah*

#### 4.5 Aspek Personalia

Sumber Daya Manusia merupakan orang-rang yang ada di dalam organisasi yang memberikan sumbangan tenaga, pikiran dan melakukan berbagai pekerjaan dalam mencapaian tujuan organisasi. SDM sebagai salah satu unsur penjunjang organisasi, dapat diartikan sebagai manusia yang bekerja dalam ruang lingkup organisasi untuk mewujudkan ekosistemnya atau potensi yang menjadi aset dan berfungsi modal non-material dalam organisasi bisnis yang dapat diwujudkan menjadi suatu potensi nyata secara fisik dan non fisik dalam mewujudkan eksistensi organisasi.

##### 4.5.1 Waktu Kerja

PT Karya Teknik Nusantara mengikuti Undang-Undang no.13 Tahun 2003 tentang ketenagakerjaan dimana pegawai diwajibkan untuk bekerja selama 5 hari dalam seminggu. Dengan ketentuan 8 jam per hari atau 40 jam per minggu. Untuk jam operasionalnya dibagi menjadi 3 shift. Berikut rinciannya:

Tabel 4.10 Jadwal Kerja Shift I di PT. Karya Teknik Nusantara

<i>Shift I</i>			
No.	Hari	Jam	Keterangan
1	Senin-Kamis dan Sabtu	07.00-10.00	Kerja
		10.00-10.10	Istirahat
		10.10-11.30	Kerja
		11.30-12.30	Istirahat
		12.30-15.00	Kerja
		15.00-15.30	Pulang kerja ( <i>shift 1 selesai</i> )
2	Jumat	07.00-10.00	Kerja
		10.00-10.10	Istirahat
		10.10-11.30	Kerja
		11.30-13.00	Istirahat (Sholat Jumat)
		13.00-15.00	Kerja
		15.00-15.30	Pulang Kerja ( <i>shift 1 selesai</i> )

(Sumber : PT. Karya Teknik Nusantara)

Tabel 4.11 Jadwal Kerja *Shift II* di PT. Karya Teknik Nusantara

<i>Shift II</i>			
No.	Hari	Jam	Keterangan
1	Senin-Sabtu	15.30-18.00	Kerja
		18.00-19.00	Istirahat
		19.00-21.00	Kerja
		21.00-21.10	Istirahat
		21.10-23.00	Kerja
		23.00-23.30	Pulang Kerja ( <i>shift 2 selesai</i> )

(Sumber : PT. Karya Teknik Nusantara)

Tabel 4.12 Jadwal Kerja *Shift* III di PT. Karya Teknik Nusantara

<i>Shift</i> III			
No.	Hari	Jam	Keterangan
1	Senin-Sabtu	23.30-02.00	Kerja
		02.00-02.10	Istirahat
		02.10-04.00	Kerja
		04.00-05.00	Istirahat
		06.30-07.00	Pulang kerja ( <i>shift</i> 3 selesai)

(Sumber : PT. Karya Teknik Nusantara)

#### 4.5.2 Kesejahteraan Karyawan

Kesejahteraan karyawan diberikan oleh perusahaan berupa kompensasi. Kompensasi adalah: “Segala sesuatu yang diterima oleh pegawai berupa gaji, upah, insentif, bonus, premi, pengobatan, asuransi dan lain-lain yang sejenis yang di bayar langsung perusahaan.”

Kompensasi diberikan untuk memperbaiki kondisi fisik dan mental agar produktivitas karyawan meningkat. PT Karya Teknik Nusantara memberikan kompensasi berupa gaji, dan tunjangan.

#### 4.5.3 Sistem Penggajian

Sistem penggajian yang diterapkan di PT. Karya Teknik Nusantara pada umumnya sama seperti perusahaan pada umumnya, dalam hal ini karyawan yang bekerja mendapatkan gaji yang sesuai dengan jabatan yang mereka duduki saat ini dan jumlah jam lembur yang dilakukan oleh karyawan. Besar gaji yang diterima oleh para karyawan mengacu pada besarnya upah minimum regional Kota Karawang.

Selain gaji, para karyawan juga mendapat tunjangan seperti :

- |              |                        |             |
|--------------|------------------------|-------------|
| 1. BPJS      | 3. Tunjangan Hari Raya | 5. Kematian |
| 2. Kesehatan | 4. Kelahiran           |             |

#### 4.6 Aspek Keuangan

Pada tahun 2012 – 2016, PT Karya Teknik Nusantara mampu menjual *brake shoe* sebanyak 23.445.929 unit dengan harga jual yang sama. Penjualan dilakukan dengan PT Chemco. Berikut adalah uraian jumlah produksi dan penjualan *brake shoe* pada tahun 2012 – 2016 :

Tabel 4.13 Jumlah Produksi *Brake shoe* PT Karya Teknik Nusantara Tahun 2012

Produk	Jumlah Produksi ( Unit )	Harga Satuan ( Rp )	Total Penjualan
Brake Shoe	4080326	5.700	23.257.858.200
<b>Total Penjualan</b>			<b>23.257.858.200</b>

Sumber : wawancara dan data diolah

Tabel 4.14 Jumlah Produksi *Brake shoe* PT Karya Teknik Nusantara Tahun 2013

Produk	Jumlah Produksi ( Unit )	Harga Satuan ( Rp )	Total Penjualan
Brake Shoe	4375480	5.700	24.940.236.000
<b>Total Penjualan</b>			<b>24.940.236.000</b>

Sumber : wawancara dan data diolah

Tabel 4.15 Jumlah Produksi *Brake shoe* PT Karya Teknik Nusantara Tahun 2014

Produk	Jumlah Produksi ( Unit )	Harga Satuan ( Rp )	Total Penjualan
Brake Shoe	5006731	5.700	28.538.366.700
<b>Total Penjualan</b>			<b>28.538.366.700</b>

Sumber : wawancara dan data diolah

Tabel 4.16 Jumlah Produksi *Brake shoe* PT Karya Teknik Nusantara Tahun 2015

Produk	Jumlah Produksi ( Unit )	Harga Satuan ( Rp )	Total Penjualan
Brake Shoe	5009872	5.800	29.057.257.600
<b>Total Penjualan</b>			<b>29.057.257.600</b>

Sumber : wawancara dan data diolah

Tabel 4.17 Jumlah Produksi *Brake shoe* PT Karya Teknik Nusantara Tahun 2016

Produk	Jumlah Produksi ( Unit )	Harga Satuan ( Rp )	Total Penjualan
Brake Shoe	4973520	5.800	28.846.416.000
<b>Total Penjualan</b>			<b>28.846.416.000</b>

Sumber : wawancara dan data diolah

#### 4.6.1 Perhitungan Biaya Produksi

Untuk menghitung harga pokok produksi, diperlukan unsur – unsur biaya yang dikeluarkan selama proses produksi berlangsung. Biaya yang dikeluarkan merupakan biaya untuk memproduksi *brake shoe* pada tahun 2012 – 2016. Berikut adalah biaya bahan baku yang dikeluarkan oleh PT Karya Teknik Nusantara :

Tabel 4.18 Biaya Bahan Baku PT Karya Teknik Nusantara Tahun 2012-2016  
(dalamRupiah)

No	Bahan Baku	Tahun				
		2012	2013	2014	2015	2016
1.	Bahan baku	12.264.000.000	13.128.000.000	15.020.193.000	15.029.616.000	14.920.560.000
<b>Total Pembelian BB</b>		<b>12.264.000.000</b>	<b>13.128.000.000</b>	<b>15.020.193.000</b>	<b>15.029.616.000</b>	<b>14.920.560.000</b>

#### 4.6.2 Biaya Tenaga Kerja Langsung

Adalah biaya yang dikeluarkan PT Karya Teknik Nusantara untuk membayar upah tenaga kerja yang memproduksi *brake shoe*. Berikut adalah biaya tenaga kerja untuk memproduksi *brake shoe* tahun 2012 – 2016 :

Tabel 4.19 Biaya Tenaga Kerja Langsung PT Karya Teknik Nusantara 2012-2016  
(dalam Rupiah)

No	TKL	Tahun				
		2012	2013	2014	2015	2016
1	Karyawan Harian	1.728.000.000	1.728.000.000	1.872.000.000	1.872.000.000	1.944.000.000
<b>Total Biaya TKL</b>		<b>1.728.000.000</b>	<b>1.728.000.000</b>	<b>1.872.000.000</b>	<b>1.872.000.000</b>	<b>1.944.000.000</b>

Sumber : wawancara dan data diolah

#### 4.6.3 Biaya *Overhead* Pabrik

Biaya *overhead* pabrik adalah biaya produksi selain bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

Tabel 4. 20 Perhitungan Biaya *Overhead* Pabrik Tahun 2012 – 2016

( Dalam Rupiah )

No	BOP	Tahun				
		2012	2013	2014	2015	2016
1	Listrik, Tlp dan Air	1.544.937.360	1.573.450.240	1.573.650.200	1.586.730.000	1.573.268.400
2	Bi. Umum dan Adm	156.142.800	156.301.400	161.247.100	161.866.700	164.363.900
3	Bi. Pemeliharaan mesin dan peralatan	173.124.600	179.350.200	184.341.340	184.650.320	183.320.000
4	Bi. Penyusutan mesin	1.149.600.000	1.437.000.000	1.724.400.000	2.011.800.000	2.299.200.000
5	Bi. Penyusutan Peralatan	210.240.000	262.800.000	315.360.000	367.920.000	420.480.000
6	Bi. Kemasan	11.280.000	11.540.000	12.160.000	12.580.000	12.020.000
7.	Bahan Baku Penolong	2.856.288.000	3.062.836.000	3.504.711.700	3.506.910.400	3.481.464.000
<b>Total BOP</b>		<b>6.101.612.760</b>	<b>6.719.277.840</b>	<b>7.475.870.340</b>	<b>7.832.457.420</b>	<b>8.134.116.300</b>

#### 4.6.4 Laporan Harga Pokok Penjualan

Tabel 4.21 Laporan Harga Pokok Penjualan Tahun 2012  
( Dalam Rupiah )

No.	Rincian	Tahun
		2012
<b>A. Pemakaian Bahan Baku</b>		
1.	Persediaan Awal Bahan Baku	192.000.000
2.	Pembelian Bahan Baku	12.264.000.000
3.	Persediaan Bahan Baku Siap Pakai (1+2)	12.456.000.000
4.	Persediaan Akhir Bahan Baku	215.022.000
<b>5.</b>	<b>Total Pemakaian Bahan Baku (3-4)</b>	<b>12.240.978.000</b>
<b>B. Biaya Produksi</b>		
6.	Biaya Upah Pekerja Langsung	1.728.000.000
7.	Biaya Overhead Pabrik	6.101.612.760
<b>8.</b>	<b>Total Biaya Produksi (5+6+7)</b>	<b>20.070.590.760</b>
<b>C. Harga Pokok Penjualan</b>		
9.	Ditambah Persediaan Awal Barang Jadi	-
10.	Barang Jadi Siap dijual (8+9)	20.070.590.760
11.	Dikurangi Persediaan Akhir Barang jadi	-
<b>12.</b>	<b>Harga Pokok Penjualan (10-11)</b>	<b>20.070.590.760</b>

Sumber :wawancara dan data diolah

Tabel 4.22 Laporan Harga Pokok Penjualan Tahun 2013  
( Dalam Rupiah )

No.	Rincian	Tahun
		2013
<b>A. Pemakaian Bahan Baku</b>		
1.	Persediaan Awal Bahan Baku	215.022.000
2.	Pembelian Bahan Baku	13.128.000.000
3.	Persediaan Bahan Baku Siap Pakai (1+2)	13.343.022.000
4.	Persediaan Akhir Bahan Baku	216.582.000
<b>5.</b>	<b>Total Pemakaian Bahan Baku (3-4)</b>	<b>13.126.440.000</b>
<b>B. Biaya Produksi</b>		
6.	Biaya Upah Pekerja Langsung	1.728.000.000
7.	Biaya Overhead Pabrik	6.719.277.840
<b>8.</b>	<b>Total Biaya Produksi (5+6+7)</b>	<b>21.573.717.840</b>
<b>C. Harga Pokok Penjualan</b>		
9.	Ditambah Persediaan Awal Barang Jadi	-
10.	Barang Jadi Siap dijual (8+9)	21.573.717.840
11.	Dikurangi Persediaan Akhir Barang jadi	-
<b>12.</b>	<b>Harga Pokok Penjualan (10-11)</b>	<b>21.573.717.840</b>

Sumber :wawancara dan data diolah

Tabel 4.23 Laporan Harga Pokok Penjualan Tahun 2014  
( Dalam Rupiah )

No.	Rincian	Tahun
		2014
<b>A. Pemakaian Bahan Baku</b>		
1.	Persediaan Awal Bahan Baku	216.582.000
2.	Pembelian Bahan Baku	15.020.000.000
3.	Persediaan Bahan Baku Siap Pakai (1+2)	15.236.582.000
4.	Persediaan Akhir Bahan Baku	216.389.000
<b>5.</b>	<b>Total Pemakaian Bahan Baku (3-4)</b>	<b>15.020.193.000</b>
<b>B. Biaya Produksi</b>		
6.	Biaya Upah Pekerja Langsung	1.872.000.000
7.	Biaya Overhead Pabrik	7.475.870.340
<b>8.</b>	<b>Total Biaya Produksi (5+6+7)</b>	<b>24.368.063.340</b>
<b>C. Harga Pokok Penjualan</b>		
9.	Ditambah Persediaan Awal Barang Jadi	-
10.	Barang Jadi Siap dijual (8+9)	24.368.063.340
11.	Dikurangi Persediaan Akhir Barang jadi	-
<b>12.</b>	<b>Harga Pokok Penjualan (10-11)</b>	<b>24.368.063.340</b>

Sumber : wawancara dan data diolah

Tabel 4.24 Laporan Harga Pokok Penjualan Tahun 2015  
( Dalam Rupiah )

No.	Rincian	Tahun
		2015
<b>A. Pemakaian Bahan Baku</b>		
1.	Persediaan Awal Bahan Baku	216.389.000
2.	Pembelian Bahan Baku	15.022.616.000
3.	Persediaan Bahan Baku Siap Pakai (1+2)	15.239.005.000
4.	Persediaan Akhir Bahan Baku	209.389.000
<b>5.</b>	<b>Total Pemakaian Bahan Baku (3-4)</b>	<b>15.029.616.000</b>
<b>B. Biaya Produksi</b>		
6.	Biaya Upah Pekerja Langsung	1.872.000.000
7.	Biaya Overhead Pabrik	7.832.457.420
<b>8.</b>	<b>Total Biaya Produksi (5+6+7)</b>	<b>24.734.073.420</b>
<b>C. Harga Pokok Penjualan</b>		
9.	Ditambah Persediaan Awal Barang Jadi	-
10.	Barang Jadi Siap dijual (8+9)	24.734.073.420
11.	Dikurangi Persediaan Akhir Barang jadi	-
<b>12.</b>	<b>Harga Pokok Penjualan (10-11)</b>	<b>24.734.073.420</b>

Sumber :wawancara dan data diolah

Tabel 4.25 Laporan Harga Pokok Penjualan Tahun 2016  
( Dalam Rupiah )

No.	Rincian	Tahun
		2016
<b>A. Pemakaian Bahan Baku</b>		
1.	Persediaan Awal Bahan Baku	209.389.000
2.	Pembelian Bahan Baku	14.800.500.000
3.	Persediaan Bahan Baku Siap Pakai (1+2)	15.009.889.000
4.	Persediaan Akhir Bahan Baku	89.329.000
<b>5.</b>	<b>Total Pemakaian Bahan Baku (3-4)</b>	<b>14.920.560.000</b>
<b>B. Biaya Produksi</b>		
6.	Biaya Upah Pekerja Langsung	1.944.000.000
7.	Biaya Overhead Pabrik	8.134.116.300
<b>8.</b>	<b>Total Biaya Produksi (5+6+7)</b>	<b>24.998.676.300</b>
<b>C. Harga Pokok Penjualan</b>		
9.	Ditambah Persediaan Awal Barang Jadi	-
10.	Barang Jadi Siap dijual (8+9)	24.998.676.300
11.	Dikurangi Persediaan Akhir Barang jadi	-
<b>12.</b>	<b>Harga Pokok Penjualan (10-11)</b>	<b>24.998.676.300</b>

Sumber :wawancara dan data diolah

## BAB V

### ANALISA DAN PEMBAHASAN

#### 5.1 Metode *Full Costing* Perusahaan

Pada dasarnya perusahaan menentukan harga jual menggunakan metode *full costing* dalam penentuan harga jual dan dalam penentuan harga jual tersebut perusahaan memasukkan biaya yang berhubungan dengan biaya produksi dan non produksi. Berikut adalah biaya – biaya yang digunakan perusahaan dalam metode *full costing*:

Tabel 5.26 Perhitungan Biaya *Full Costing* PT Karya Teknik Nusantara Tahun 2016

( Dalam Rupiah )

No	Keterangan Biaya	Jumlah Biaya
	<b>Biaya Produksi</b>	
1	Bahan Baku	14.920.560.000
2	Tenaga Kerja Langsung	1.944.000.000
	<b>Biaya <i>Overhead</i> Pabrik Variabel</b>	
3	Bahan Penolong	3.481.464.000
4	Kemasan	12.020.000
5	Listrik, Telp, Air	1.573.268.400
	Total <i>Overhead</i> Pabrik Variabel	<b>5.250.072.400</b>
	<b>Biaya <i>Overhead</i> Pabrik Tetap</b>	
6	Umum dan Administrasi Pabrik	164.363.900
7	Pemeliharaan Mesin dan Peralatan	183.320.000
8	Penyusutan Mesin	2.299.200.000

9	Penyusutan Peralatan	420.480.000	
	<b>Total Overhead Pabrik Tetap</b>	<b>2.884.043.900</b>	
<b>Total Biaya Produksi</b>			<b>24.998.676.300</b>
	<b>Biaya Operasional Usaha</b>		
11	Biaya Umum dan Adm.Kantor	1.780.900.000	
12	Biaya Pemeliharaan Kendaraan	210.485.700	
13	Biaya Pemasaran	78.600.000	
	<b>Total Biaya Usaha</b>		<b>2.069.985.700</b>
<b>Total Biaya Full Costing</b>			<b>27.068.662.000</b>

## 5.2 Klasifikasi dan Pembagian Biaya Full Costing Perusahaan

Berikut adalah klasifikasi dan pembagian biaya pembuatan *brake shoe* dengan metode *full costing* yang diterapkan PT Karya Teknik Nusantara pada tahun 2016 dengan jumlah penjualan mencapai 4.973.520 unit *brake shoe*

### 5.2.1 Harga Pokok Penjualan

Unsur – unsur biaya dalam penentuan harga pokok penjualan untuk produk *brake shoe* meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya *overhead* pabrik yang meliputi biaya *overhead* pabrik *variabel* dan biaya *overhead* pabrik tetap. Perhitungan harga pokok penjualan *brake shoe*.

Tabel 5.27 Perhitungan Harga Pokok Penjualan Tahun 2016

( Dalam Rupiah )

No.	Rincian	Tahun
		2016
<b>D. Pemakaian Bahan Baku</b>		
1.	Persediaan Awal Bahan Baku	209.389.000
2.	Pembelian Bahan Baku	14.800.500.000
3.	Persediaan Bahan Baku Siap Pakai (1+2)	15.009.889.000
4.	Persediaan Akhir Bahan Baku	89.329.000
<b>5.</b>	<b>Total Pemakaian Bahan Baku (3-4)</b>	<b>14.920.560.000</b>
<b>E. Biaya Produksi</b>		
6.	Biaya Upah Pekerja Langsung	1.944.000.000
7.	Biaya Overhead Pabrik	8.134.116.300
<b>8.</b>	<b>Total Biaya Produksi (5+6+7)</b>	<b>24.998.676.300</b>
<b>F. Harga Pokok Penjualan</b>		
9.	Ditambah Persediaan Awal Barang Jadi	-
10.	Barang Jadi Siap dijual (8+9)	24.998.676.300
11.	Dikurangi Persediaan Akhir Barang jadi	-
<b>12.</b>	<b>Harga Pokok Penjualan (10-11)</b>	<b>24.998.676.300</b>

*Sumber :wawancara dan data diolah*

\*) Total Biaya Produksi = Harga Pokok Penjualan karena tidak ada persediaan awal dan akhir ( semua produk habis terjual )

Berdasarkan hasil perhitungan biaya produksi tersebut diatas maka harga pokok produksi *brake shoe* dapat dihitung dengan rumus:

$$\text{Harga Pembuatan Brake Shoe/unit} = \frac{\text{total biaya produksi 2016}}{\text{Jumlah Unit Terjual ( 2016 )}}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Pembuatan Brake Shoe/unit} &= \frac{\text{RP 24.998.676.300}}{4.973.520 \text{ unit}} \\ &= \text{RP 5.026/unit} \end{aligned}$$

### 5.2.2 Perhitungan Total Biaya

Perhitungan total biaya terdiri dari biaya produksi, ditambahkan dengan biaya operasional usaha. Berikut adalah perhitungan dari total biaya yang dikeluarkan oleh PT Karya Teknik Nusantara tahun 2016 :

Tabel 5.28 Perhitungan Total Biaya 2016  
( Dalam Rupiah )

No	Keterangan Biaya	Jumlah Biaya	
1	Harga Pokok Penjualan		24.998.676.300
2	<b>Biaya Operasional Usaha</b>		
	1.Biaya Umum dan Administrasi Kantor	1.780.900.000	
	2.Biaya Pemeliharaan Kendaraan	210.485.700	
	3.Biaya Pemasaran	78.600.000	
	<b>Jumlah Biaya Usaha</b>		2.069.985.700
<b>Total Perhitungan Biaya</b>			<b>27.068.662.000</b>

Berdasarkan perhitungan tersebut adalah total biaya yang digunakan untuk membuat *brake shoe* pada tahun 2016.

Maka harga jual yang harus diterapkan perusahaan dihitung sebagai berikut :

Rumus :

$$\text{Harga Jual Perusahaan} = \frac{\text{Total perhitungan biaya 2016}}{\text{Jumlah Unit Terjual ( 2016 )}}$$

$$\text{Harga Jual Perusahaan} = \frac{\text{Rp 27.068.662.000}}{4.973.520}$$

$$\text{Harga Jual Perusahaan} = \text{Rp 5.442 / unit}$$

Berdasarkan perhitungan tersebut total biaya yang digunakan untuk menjual satu unit *brake shoe* adalah Rp 5.442 / unit.

Harga jual *brake shoe* yang berlaku saat ini adalah Rp 5.800 / unit tetapi harga tersebut menurut informasi dalam perusahaan terlalu kecil dan tidak mendapatkan laba yang maksimal. Maka dari itu penulis melakukan evaluasi perhitungan harga jual menggunakan *cost plus pricing*.

### **5.3 Perhitungan Harga Jual Menggunakan *Cost Plus Pricing***

Konsep biaya yang berhubungan langsung dengan dengan volume menurut metode *cost plus pricing* adalah berupa biaya produksi, sedangkan biaya yang tidak berhubungan langsung dengan volume adalah berupa biaya non produksi.

*Cost plus pricing* sering digunakan dalam penentuan harga jual per unit suatu produk juga . Dalam metode *cost pricing* perusahaan dapat menghitung harga jual per unit suatu produk dengan cara menambahkan laba yang diharapkan diatas biaya penuh masa yang akan datang untuk memproduksi dan memasarkan produk. Dengan demikian ada dua unsur yang diperhitungkan dalam penentuan

harga jual berdasarkan *cost plus pricing* yaitu taksiran biaya penuh (*full costing*) dan laba yang diharapkan.

Harga *brake shoe* yang berlaku saat ini yaitu Rp 5.800 / unit. Perusahaan ingin menaikkan laba sebesar 10%, maka perhitungan harga jual dengan menggunakan pendekatan *cost plus pricing adalah* adalah sebagai berikut :

Tabel 5.29 Perhitungan Harga Jual dengan Metode *Cost Plus Pricing*  
Tahun 2016

Perhitungan <i>markup</i> :	
Biaya Umum dan Administrasi kantor	Rp 1.780.900.000
Biaya Pemeliharaan Kendaraan	Rp 210.485.700
Biaya Pemasaran	Rp 78.600.000
Laba Yang diharapkan : 10 % x Rp 34.997.908.300 ( TA )	<u>Rp 3.499.790.830 +</u>
Jumlah	Rp 5.569.776.530
Harga Pokok Produksi	<u>Rp 24.998.676.300 :</u>
Presentase <i>Markup</i>	22,2 %
<b>Perhitungan Harga Jual :</b>	
Harga Pokok Produksi	Rp 24.998.676.300
<i>Markup</i> 22,2 % x Rp 24.998.676.300	<u>Rp 5.549.706.138,6 +</u>
Jumlah Harga Jual	Rp 30.548.382.438,6
Volume Produk ( 2016 )	<u>4.973.520 :</u>
Harga Jual Per Unit	Rp 6.142

\*Presentase *Mark Up* dihitung dengan rumus :

$$\frac{(\text{Laba yang diharapkan (\%)} \times \text{Total Aktiva}) + \text{Biaya Non Produksi}}{\text{Biaya yang Dipengaruhi Produksi}}$$

Dari perhitungan dengan menggunakan *cost plus pricing* tersebut maka harga jual yang biasa diterapkan PT Karya Teknik Nusantara pada produk *brake shoe* menjadi Rp 6.142 / unit. Maka total penjualan yang diperoleh ialah sebagai berikut :

Total *brake shoe* terjual ( 2016 ) : 4.973.520

Harga Jual : Rp 6.142 / unit

***Rumus Penjualan = Total Unit Terjual x Harga Jual***

$$= 4.973.520 \times \text{Rp } 6.142$$

$$= \text{Rp } 30.547.359.840$$

Tabel 5.30 Selisih Harga Jual Perusahaan Dengan Harga Jual *Cost Plus Pricing*

No	Jenis Produk	Harga Jual Perusahaan	Harga Jual <i>Cost Plus Pricing</i>	Selisih Harga
1	<i>Brake Shoe</i>	Rp 5.800	Rp 6.142	Rp 342

#### 5.4 Perhitungan Laba / Rugi

Setelah diketahui total biaya dan harga jualnya, maka besarnya laba / rugi yang diperoleh PT Karya Teknik Nusantara tahun 2016 dengan menggunakan harga jual yang berlaku saat ini dan harga jual yang dihitung dengan pendekatan *full costing*. Berikut adalah perhitungan laba / rugi PT Karya Teknik Nusantara:

Tabel 5.31 Perhitungan Laporan Laba / Rugi Tahun 2016  
( Dalam Rupiah )

No	PT Karya Teknik Nusantara		
	Laporan L / R		
	Keterangan Biaya	Harga Jual Perusahaan 5.800	Harga Jual <i>Cost Plus Pricing</i> 6.142
1	Penjualan	28.846.416.000	30.547.359.840
2	Harga Pokok Penjualan	24.998.676.300	24.998.676.300
3	<b>Laba Kotor</b>	<b>3.847.739.700</b>	<b>5.548.683.540</b>
4	Biaya Operasional Usaha		
	1.Biaya Umum dan Adm. Kantor	1.780.900.000	1.780.900.000
	2.Biaya Pemeliharaan Kendaraan	210.485.700	210.485.700
	3.Biaya Pemasaran	78.600.000	78.600.000
5	Jumlah Biaya Operasional Usaha	<b>2.069.985.700</b>	<b>2.069.985.700</b>
6	Laba Sebelum Pajak ( 3 - 5 )	1.777.754.000	3.478.697.840
7	Pajak Penghasilan 10 %	177.775.400	347.869.784
8	<b>Laba Bersih</b>	<b>1.599.978.600</b>	<b>3.130.828.056</b>

Dari jumlah produksi *brake shoe* yang terjual pada tahun 2016 sebanyak 4.973.520 unit, PT Karya Teknik Nusantara menerapkan harga Rp 5.800 / unit dan maka diperoleh laba bersih sebesar Rp 1.599.978.600 dan menurut informasi dari perusahaan bahwa harga dan laba bersih yang diperoleh perusahaan kecil atau belum maksimal. Maka dari pernyataan tersebut penulis bermaksud melakukan evaluasi harga jual produk dengan metode *cost plus pricing* Sehingga mendapatkan harga jual Rp 6.142 / unit yang dihitung menggunakan *cost plus pricing* dengan laba yang diharapkan maka perolehan laba bersih PT Karya Teknik Nusantara sebesar Rp 3.130.828.056. Selisih perhitungan harga jual yang diterapkan perusahaan dengan perhitungan harga jual ditambah laba yang diharapkan menggunakan *cost plus pricing* sebesar Rp 1.530.849.456 . Dan dampak harga jual menggunakan *cost plus pricing* terhadap pajak adalah perusahaan harus membayar pajak lebih besar dari pajak yang biasa dibayarkan perusahaan dengan metode *full costing*.

Penulis juga bermaksud mencari harga jual pesaing yang memproduksi produk yang sama atau sejenis tetapi dalam pencarian tersebut penulis hanya menemukan produk *brake shoe* yang sudah digabungkan atau disatukan dengan bagian yang lain yaitu kampas rem sehingga penulis tidak menemukan harga jual pesaing.

## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 6.1 Kesimpulan

1. Unsur – unsur biaya produksi dan biaya non produksi yang digunakan perusahaan dalam metode *full costing* antara lain biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya *overhead* pabrik variabel, biaya *overhead* pabrik tetap. Harga pokok penjualan atau harga pokok produksi yang dihitung perusahaan dengan metode *full costing* ditambah dengan biaya non produksi ( biaya pemasaran, biaya administrasi, dan umum ). Dan perhitungan total biaya *brake shoe* pada tahun 2016 sebesar Rp 27.068.662.000
2. Harga jual *brake shoe* perusahaan yang berlaku saat ini Rp 5.800 / unit. Perhitungan harga jual dengan metode *cost plus pricing* dengan menggunakan laba yang diharapkan maka harga jual yang diperoleh sebesar Rp 6.142 / unit. Dengan selisih sebesar Rp 342
3. Harga Jual *brake shoe* dengan menggunakan metode *cost plus pricing* sebesar Rp 6.142 / unit
4. Laba bersih yang diperoleh perusahaan dengan harga jual Rp 5.800 / unit sebesar Rp 1.599.978.600. Sedangkan dengan harga jual Rp 6.142 / unit maka perolehan laba bersih PT Karya Teknik Nusantara sebesar Rp 3.130.828.056
5. Dampak harga jual menggunakan *cost plus pricing* terhadap pajak adalah perusahaan harus membayar pajak lebih besar dari pajak yang biasa dibayarkan perusahaan dengan metode *full costing*.

## **6.2 Saran**

- 1.** Perusahaan masih dapat meningkatkan harga jual hingga Rp 6.142 / unit untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar atau laba yang maksimal.
- 2.** Perusahaan juga memerlukan perencanaan laba yang matang untuk tahun yang akan datang sesuai dengan pengalokasian biaya yang ada secara tepat.
- 3.** Perusahaan juga dapat mengikuti dan bergabung dengan ikatan atau organisasi otomotif seperti pikko kiko sebagai sebagai salah satu wadah untuk memperkenalkan produk di pasaran.
- 4.** Perusahaan disarankan untuk mencari konsumen lain agar mampu memperluas penjualan dan meningkatkan laba perusahaan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Kasmir, 2016, *Pengantar Manajemen Keuangan Edisike 2*, Jakarta : Prenadamedia
- Kotler, Philip, dan Kevin, 2009, *Manajemen Pemasaran, Edisike 13 jilid 2*, Jakarta : Erlangga
- Matz, Adolph, dan Usry, 1992. *Akuntansi Biaya ( Perencanaan dan Pengendalian )*, Edisike 9, Jakarta : Erlangga
- Mulyadi, 1999. *Akuntansi Biaya, Edisike 5*, Yogyakarta : Aditya Media
- Mulyadi, 2001, *Akuntansi Manajemen, Edisike 3*, Jakarta : Salemba Empat
- Swastha, Basu, 2014. *Manajemen Penjualan*. Yogyakarta : BPFE