

**ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL DENGAN METODE COST
PLUS PRICING PADA PT FASARAH NADA RABBANI**

TUGAS AKHIR

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Dalam Penyelesaian Tugas Akhir
Program Studi Diploma IV Manajemen Bisnis Industri

Di Politeknik STMI Jakarta

Kementerian Perindustrian RI



Disusun oleh:

Nama : Julia Friska Kaban

NIM :1712053

KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN R.I

POLITEKNIK STMI JAKARTA

JAKARTA

2016

LEMBAR PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING

JUDUL TUGAS AKHIR

ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL DENGAN METODE COST PLUS PRICING

PADA PT FASARAH NADA RABBANI

DISUSUN OLEH:

NAMA : JULIA FRISKA KABAN

NIM : 1712053

PROGRAM STUDI : MANAJEMEN BISNIS INDUSTRI

Telah diperiksa dan disetujui untuk diajukan

Dan dipertahankan dalam Tugas Akhir

Politeknik STMI Jakarta

d.h. Sekolah Tinggi Manajemen Industri

Menyetujui,

Jakarta, 12 Oktober 2016

Dosen Pembimbing

(Drs. Mulyono, MM)

NIP. 195806111987031002

POLITEKNIK STMI JAKARTA

d.h. SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INDUSTRI

KEMETERIAN INDUSTRI R.I

JAKARTA

2016

POLITEKNIK STMI JAKARTA
KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN R.I

LEMBAR PERSETUJUAN DOSEN PENGUJI

JUDUL TUGAS AKHIR

**“ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL DENGAN METODE COST PLUS
PRICING PADA PT FASARAH NADA RABBANI”**

DISUSUN OLEH:

NAMA : JULIA FRISKA KABAN

NIM : 1712053

PROGRAM STUDI : MANAJEMEN BISNIS INDUSTRI

Telah diuji Oleh Tim Penguji dalam Sidang Tugas Akhir
Program Studi Manajemen Bisnis Industri di Politeknik STMI Jakarta
pada hari Selasa, 22 November 2016

Menyetujui

Jakarta, 22 November 2016

Penguji 1

Penguji 2

(Drs. Mulyono, MM)

(Drs. Achmad Zawawi, MA, MM)

Penguji 3

Penguji 4

(Drs. Ubaldus Upa, MS)

(Drs. Atang Sugiono, MM)

LEMBAR BIMBINGAN PENYUSUNAN TUGAS AKHIR

Nama : JULIA FRISKA KABAN

NIM: : 1712053

Judul Tugas Akhir : Analisis Penetapan Harga Jual Dengan Metode Cost Plus
Pricing Pada PT Fasarah Nada Rabbani

Dosen Pembimbing : Drs. Mulyono, MM

Asisten Pembimbing:

No	Tanggal	Produk Bahasan	Keterangan	Paraf
1	15 Juli 2016	Proposal TA	Pengajuan	
2	19 Juli 2016	Proposal TA	Revisi	
3	25 Juli 2016	Proposal TA	ACC	
4	6 Sept 2016	BAB I, BAB II, BAB III	Pengajuan	
5	12 Sept 2016	BAB I, BAB II, BAB III	Revisi	
6	15 Sept 2016	BAB I, BAB II, BAB III	ACC	
7	3 Okt 2016	BAB IV, BAB V, BAB VI	Pengajuan	
8	5 Okt 2016	BAB IV, BAB V, BAB VI	Revisi	
9	10 Okt 2016	BAB IV, BAB V, BAB VI	ACC	
10	12 Okt 2016	BAB I – BAB IV	ACC	

Mengetahui,

Ketua Jurusan
Manajemen Bisnis Industri

(Drs. Mulyono, MM)
NIP. 195806111987031002

Dosen
Pembimbing

(Drs. Mulyono, MM)
NIP. 195806111987031002



LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Saya mahasiswa Politeknik STMI Jakarta, Kementerian Perindustrian R.I

Nama : JULIA FRISKA KABAN

NIM: : 1712053

Jurusan : Manajemen Bisnis Industri

Dengan ini menyatakan bahwa hasil karya Tugas Akhir yang saya buat dengan judul:

**“ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL DENGAN METODE COST PLUS
PRICING PADA PT FASARAH NADA RABBANI”**

- Dibuat dan diselesaikan, dengan menggunakan literatur hasil kuliah, survey lapangan, dosen pembimbing, melalui tanya jawab serta buku-buku jurnal acuan yang tertera dalam referensi pada Tugas Akhir ini.
- Bukan merupakan duplikasi karya tulis yang sudah dipublikasikan atau yang pernah dipakai untuk mendapatkan gelar Sarjana Sains Terapan/Sarjana di Politeknik STMI Jakarta atau Universitas/Perguruan Tinggi lain, kecuali pada bagian-bagian tertentu digunakan sebagai referensi yang semestinya.
- Bukan merupakan karya tulis terjemahan dari kumpulan buku atau judul acuan yang tertera dalam referensi pada karya Tugas Akhir saya.

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

Jakarta, 12 Oktober 2016
Yang membuat pernyataan

(Julia Friska Kaban)

ABSTRAKSI

PT Fasarah Nada Rabbani merupakan salah satu perusahaan perseorangan yang bergerak di bidang produksi barang dari plastik dan karet. PT Fasarah Nada Rabbani didirikan oleh seorang sarjana teknik bernama Muchlis Ridha, ST pada tahun 2007. Selama ini PT Fasarah Nada Rabbani telah menghitung dan menentukan harga jual pada segel gas dengan cara yang sederhana. Namun perhitungan dalam menetapkan harga jual tersebut masih dianggap belum tepat, karena perusahaan masih belum memasukkan semua unsur biaya yang dikeluarkan secara terperinci dan metode tersebut belum sesuai dengan kaidah akuntansi biaya. Tujuan penelitian dengan menggunakan metode *cost plus pricing* yaitu agar perusahaan dapat menetapkan harga jual untuk produk segel gas dan untuk memperoleh laba yang sesuai dengan dana yang dipakai untuk pengeluaran. Keuntungan perusahaan untuk mendapatkan laba dalam menetapkan harga jual yaitu 20% dan diperoleh harga jual tersebut pada tahun 2011 adalah Rp 11.700, pada tahun 2012 adalah Rp 12.300, pada tahun 2013 adalah Rp 13.000, pada tahun 2014 adalah Rp 14.200, dan pada tahun 2015 adalah Rp 14.500. Harga jual tersebut berbeda dengan hasil dari perhitungan metode *cost plus pricing*, karena perusahaan belum memasukan unsur biaya-biaya seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya *overhead*, biaya pemasaran dan biaya administrasi&umum. Sehingga diperoleh laba dari metode *cost plus pricing* pada tahun 2011 adalah Rp 450.788.900, pada tahun 2012 adalah Rp 470.463.000, pada tahun 2013 adalah Rp 492.833.400, pada tahun 2014 adalah Rp 489.274.900, dan pada tahun 2015 adalah Rp 455.788.100.

Kata Kunci: *Harga Jual, Cost Plus Pricing, Laba*

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji syukur serta terima kasih kepada Tuhan Yang Maha Esa atas bimbingan dan rahmat-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Tugas Akhir sebagai salah satu persyaratan akademis untuk menyelesaikan Program Studi D-IV di Politeknik STMI Jakarta, jurusan Manajemen Bisnis Industri.

Keberhasilan dalam menyelesaikan tugas akhir ini tidak terlepas dari bantuan dan dorongan berbagai pihak yang tidak ternilai harganya. Untuk itu pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-sebesarnya kepada:

1. Bapak Dr. Mustofa, ST, MT selaku Ketua Politeknik STMI Jakarta.
2. Bapak Drs. Mulyono, MM selaku Ketua Jurusan Manajemen Bisnis Industri juga sebagai Dosen Pembimbing yang selalu memberi arahan teknis, arahan dan nasehat dalam penyusunan tugas akhir.
3. Keluarga tercinta, terutama kepada kedua orang tua yang telah memberikan kasih sayang, doa, nasehat serta pengertiannya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir.
4. Bapak Muchlis Ridha, ST selaku pemilik PT Fasarah Nada Rabbani yang telah memberikan izin untuk melakukan praktek kerja lapangan, serta telah membantu dan mempermudah penulis untuk menyelesaikan laporan kerja lapangan dan tugas akhir.
5. Tim Penari GKII, yang selalu mendukung dan memberikan semangat serta member doa sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan tugas akhir.
6. Rahma Maulina, sebagai rekan dalam praktek kerja lapangan yang telah berjuang dan membantu untuk menyelesaikan tugas akhir.
7. Sohib alay yaitu Dian Pitaloka, Nadia Tri Lestari, Mustika, Ririn Agna dan Fajar Adiputra yang telah memberikan motivasi dan arahan untuk menyelesaikan tugas akhir ini.
8. Hotpants Squad yaitu Silvida, Hannas, Silvia dan Omega yang telah membantu untuk menyelesaikan tugas akhir ini.
9. Dancerque yaitu Mia, Alvina Lim, Tia Grace, Stefina Angel, Marcellina, Diana, Athalia, Gaby, Renitha, dan Michael yang selalu memberikan semangat untuk menyelesaikan tugas akhir kepada penulis.
10. Teman-teman BA 02 yang saling memberi arahan dan motivasi sehingga penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini.

11. Himpunan Administrasi Bisnis Otomotif (HIMABO) d.h. HMMBI (Himpunan mahasiswa Manajemen Bisnis Industri) yang menjadi keluarga, dan selalu memberikan dukungan serta doanya.
12. Rekan-rekan seperjuangan Manajemen Bisnis Industri (MBI) 2012 yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini.

Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini masih jauh dari sempurna, baik dari segi isi maupun penyajiannya. Hal ini disebabkan oleh terbatasnya pengalaman dan kemampuan yang dimiliki oleh penulis. Oleh karena itu segala kritik dan saran yang sangat membangun sangat penulis harapkan dari para pembaca.

Akhir kata penulis berharap semoga Tugas Akhir ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua.

Jakarta, 12 Oktober 2016
Penulis

(Julia Friska Kaban)

DAFTAR ISI

ABSTRAKSI	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI.....	ii
DAFTAR TABEL.....	iii
DAFTAR GAMBAR	iv
BAB I.....	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Permasalahan	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Batasan Masalah.....	2
1.4 Tujuan Penelitian.....	3
1.5 Manfaat Penulisan	3
1.6 Sistematika Penulisan.....	3
BAB II.....	5
LANDASAN TEORI.....	5
2.1 Definisi Akuntansi.....	5
2.1.1 Proses Akuntansi.....	6
2.2 Peranan dan Pengertian Akuntansi Biaya	6
2.2.1 Tujuan Akuntansi Biaya	7
2.3 Biaya dan Penggolongan Biaya.....	8
2.3.1 Objek Biaya	9
2.3.2 Mengapa Informasi Biaya Diperlukan.....	9
2.3.3 Penggolongan Biaya	10
2.4 Arti dan Pentingnya Harga.....	13
2.4.1 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Tingkat Harga.....	14
2.5 Harga Pokok.....	15
2.5.1 Tujuan Penetapan Harga Pokok.....	15
2.5.2 Elemen-elemen Harga Pokok.....	16

2.6	Harga Pokok Produksi.....	16
2.7	Biaya Produksi	16
2.8	Metode Pengumpulan Biaya Produksi	18
2.8.1	Metode Harga Pokok Pesanan (Job Order Costing)	19
2.8.1.1	Karakteristik Metode Harga Pokok Pesanan	19
2.8.2	Metode Harga Pokok Proses (Job Process Costing)	20
2.8.2.1	Karakteristik Metode Harga Pokok Proses.....	20
2.8.2.2	Perbedaan Metode Harga Pokok Proses dengan Metode Harga Pokok Pesanan	20
2.8.2.3	Manfaat Harga Pokok Proses.....	20
2.9	Penetapan Harga Jual	21
2.10	Metode Penetapan Harga	25
2.11	Metode Penentuan Biaya Produksi	26
2.11.1	Metode Full Costing	26
2.11.2	Metode Variable Costing	27
BAB III		28
METODOLOGI PENELITIAN.....		28
3.1	Jenis Data yang Diperlukan.....	28
3.2	Metode Pengumpulan Data	28
3.3	Metode Pengolahan dan Analisis Data.....	29
3.4	Metode Analisis.....	29
3.5	Kerangka Berpikir	30
BAB IV		32
PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA		32
4.1	Pengumpulan Data	32
4.1.1	Profil Perusahaan	32
4.1.2	Sejarah Perusahaan	32
4.1.3	Visi dan Misi Perusahaan	34
4.1.4	Struktur Organisasi	34
4.1.5	Deskripsi Pekerjaan	35
4.2	Aspek Personalia	38

4.2.1	Perekrutan dan Penempatan Karyawan.....	38
4.2.2	Penilaian Kinerja (Evaluasi)	39
4.2.3	Kesejahteraan Karyawan.....	40
4.2.4	Pemutusan Hubungan Kerja.....	40
4.3	Aspek Produksi	42
4.3.1	Produk	42
4.3.2	Bahan Baku	42
4.3.3	Mesin dan Peralatan	42
4.3.4	Proses Produksi	46
4.3.5	Layout PT Fasarah Nada Rabbani	53
4.3.6	Biaya Produksi	54
4.3.7	Biaya Non Produksi	59
4.4	Aspek Pemasaran	60
4.4.1	Fungsi Pemasaran	61
4.4.2	Biaya Pemasaran	64
4.5	Aspek Keuangan	66
4.5.1	Biaya Investasi	66
4.5.2	Harga Pokok Penjualan	70
4.5.2	Laporan Keuangan	73
4.6	Pengolahan Data.....	83
4.6.1	Pengumpulan Biaya	83
4.6.3	Perhitungan Harga Jual Menurut Perusahaan	88
4.6.3	Perhitungan Harga Jual Menurut Metode <i>Cost Plus Pricing</i>	90
4.6.4	Laba yang diperoleh Perusahaan	94
BAB V	96
ANALISA DAN PEMBAHASAN	96
5.1	Analisis.....	96
5.1.2	Penetapan Harga Jual Berdasarkan Perhitungan Metode <i>Cost Plus Pricing</i>	97
5.2	Perbandingan Selisih Harga Jual yang diperoleh Perusahaan dengan Metode <i>Cost Plus Pricing</i>	97

5.3	Perbandingan Laba	98
5.4	Perbandingan Dengan Harga Jual Pesaing.....	99
BAB VI.....		100
KESIMPULAN DAN SARAN.....		100
6.1	Kesimpulan.....	100
6.2	Saran.....	101
DAFTAR PUSTAKA		102

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Jumlah Tenaga Kerja	38
Tabel 4.2 Jumlah Karyawan Bagian Produksi	39
Tabel 4.3 Daftar Mesin	44
Tabel 4.4 Daftar Peralatan	46
Tabel 4.5 Biaya Produksi	54
Tabel 4.6 Biaya Administrasi & Umum	59
Tabel 4.7 Harga produk per tahun	60
Tabel 4.8 Penjualan Produk pertahun	62
Table 4.9 Biaya Promosi	62
Tabel 4.10 Biaya Pembungkusan	63
Table 4.11 Biaya Pemasaran	65
Tabel 4.12 Biaya Investasi	67
Tabel 4.13 Penyusutan	69
Tabel 4.14 Harga Pokok Penjualan	72
Tabel 4.15 Laporan Rugi Laba menurut Perusahaan	74
Tabel 4.16 Arus Kas	76
Tabel 4.17 Laporan Perubahan Modal	78
Tabel 4.18 Neraca	81
Tabel 4.19 Pembelian Bahan Baku	83
Tabel 4.20 Pembelian Bahan Penolong	83
Tabel 4.21 Biaya Tenaga Kerja Langsung	84
Tabel 4.22 Biaya Overhead Pabrik Variabel	85
Table 4.23 Biaya Overhead Pabrik Tetap	86
Tabel 4.24 Biaya Penuh Menurut Perusahaan tahun 2011	88
Table 4.25 Biaya Penuh Menurut Perusahaan tahun 2012	88
Tabel 4.26 Biaya Penuh Menurut Perusahaan tahun 2013	89
Tabel 4.27 Biaya Penuh Menurut Perusahaan tahun 2014	89
Tabel 4.28 Biaya Penuh Menurut Perusahaan tahun 2015	90
Tabel 4.29 Biaya Penuh Metode Cost Plus Pricing tahun 2011	90
Tabel 4.30 Biaya Penuh Metode Cost Plus Pricing tahun 2012	91
Tabel 4.31 Biaya Penuh Metode Cost Plus Pricing tahun 2013	91
Tabel 4.32 Biaya Penuh Metode Cost Plus Pricing tahun 2014	92
Tabel 4.33 Biaya Penuh Metode Cost Plus Pricing tahun 2015	92
Tabel 4.34 Perhitungan Rugi Laba menurut Perusahaan	95
Tabel 4.35 Rugi Laba Cost Plus Pricing	95
Tabel 5.1 Penetapan Harga Jual menurut Perhitungan Perusahaan	96
Tabel 5.2 Penetapan Harga Jual Menurut Metode Cost Plus Pricing	97

Tabel 5.3 Selisih Harga Jual Perusahaan dan Metode Cost Plus Pricing	98
Tabel 5.4 Selisih Laba Perusahaan dan Metode Full Costing	98
Tabel 5.5 Harga Jual Pesaing	99

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 In Elastis Demand	23
Gambar 2.2 Elastis Demand.....	23
Gambar 2.3 Inverse Demand	24
Gambar 3.1 Kerangka Berfikir.....	31
Gambar 4.1 Struktur Organisasi.....	35
Gambar 4.2 Produk PT Fasarah Nada Rabbani	42
Gambar 4.3 Mesin CNC	43
Gambar 4.4 Grinding	43
Gambar 4.5 Cruiser	43
Gambar 4.6 Mixer	44
Gambar 4.7 Mesin Injection	44
Gambar 4.8 Komputer	45
Gambar 4.9 Moulding	45
Gambar 4.10 Timbangan	46
Gambar 4.11 Proses Produksi	47
Gambar 4.12 Pembuatan Desain	49
Gambar 4.13 Moulding	49
Gambar 4.14 Cruiser	49
Gambar 4.15 Limbah Plastik	50
Gambar 4.16 Segel Gas yang sudah dicetak	50
Gambar 4.17 Pensortiran segel gas	51
Gambar 4.18 Timbangan	51
Gambar 4.19 Segel Gas yang dibungkus	52
Gambar 4.20 Pengepakan	52
Gambar 4.21 Layout Perusahaan Lantai 1	53
Gambar 4.22 Layout Perusahaan Lantai 2	53
Gambar 4.23 Saluran Distribusi Langsung	61

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Permasalahan

Kemajuan dunia usaha saat ini jauh berkembang dengan pesat, baik dalam skala kecil maupun skala besar dan juga dalam perkembangan di sektor industri memiliki peran penting dalam bidang perekonomian. Banyaknya industri yang terus bermunculan mengakibatkan timbulnya suatu persaingan antara industri sejenis. Industri – industri atau perusahaan – perusahaan itu didirikan dan beroperasi dengan suatu tujuan atau rencana yang akan dicapai. Dan tujuan yang paling utama adalah mendapatkan keuntungan atau laba. Demikian dengan industri kecil atau menengah yang menghasilkan sesuatu untuk memperoleh keuntungan atau laba yang besar. Komponen pembentukan laba adalah pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan produksi dan jasa yang dihasilkan perusahaan. Sedangkan biaya menurut Mulyadi (2012) adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan ruang, yang telah terjadi atau mungkin terjadi untuk mencapai tujuan tertentu.

Penetapan harga jual merupakan salah satu faktor penting demi tercapainya tujuan perusahaan, yaitu memperoleh laba. Pada umumnya, harga jual terdiri dari total biaya ditambah dengan keuntungan. Dalam penetapan harga jual dapat menggunakan metode Cost Based Pricing (penetapan harga jual berdasarkan cost) dan Target Costing (penetapan) harga jual berdasarkan harga yang bersedia dibayar oleh pelanggan). Total biaya terdiri atas biaya bahan langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya produksi tidak langsung baik yang bersifat variabel maupun tetap ditambah dengan biaya-biaya operasional lainnya. Di samping itu, faktor-faktor ekonomi dalam dunia usaha juga berpengaruh dalam penetapan harga jual.

PT Fasarah Nada Rabbani merupakan perusahaan yang bergerak dibidang produksi dan penjualan segel. PT Fasarah Nada Rabbani didirikan oleh lulusan teknik yaitu Bapak Muchlis Ridha. Perusahaan ini beralamatkan di

Perkampungan Industri Kecil (PIK), Blok G No. 52-55 RT. 002/ RW. 010 Kel.Penggilingan, Kec. Jakarta Timur. Selama ini PT Fasarah Nada Rabbani dalam menentukan harga jual hanya fokus memperkirakan harga jual saja. Oleh sebab itu, perusahaan memerlukan strategi khusus dalam penetapan harga jualnya. Salah satunya adalah dengan manajemen yang baik, tetap terjangkau dan perusahaan yang menjual juga tidak mengalami kerugian dan tidak boleh menikmati keuntungan yang berlebihan.

Berdasarkan uraian tersebut maka penulis membuat penelitian dengan judul:

“ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL DENGAN METODE COST PLUS PRICING PADA PT FASARAH NADA RABBANI”

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian diatas maka permasalahan pokok yang akan dibahas penulis dalam Tugas Akhir adalah bagaimana penetapan harga jual produk segel gas dengan menggunakan metode *cost plus pricing* pada PT Fasarah Nada Rabbani di PIK, Jakarta Timur.

Adapun permasalahan yang akan dibahas antara lain:

1. Bagaimana perhitungan harga jual segel gas pada PT. Fasarah Nada Rabbani menurut perusahaan?
2. Bagaimana perhitungan harga jual segel gas pada PT. Fasarah Nada Rabbani menurut metode *cost plus pricing*?
3. Apakah perbedaan perhitungan harga jual yang diterapkan PT Fasarah Nada Rabbani dengan perhitungan harga jual menggunakan metode metode *cost-plus pricing*, manakah yang lebih baik?

1.3 Batasan Masalah

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

1. Penelitian dilakukan pada PT Fasarah Nada Rabbani di Perkampungan Industri Kecil (PIK), Jakarta Timur.
2. Produk yang diteliti adalah produk Segel Gas di PT Fasarah Nada Rabbani.
3. Data yang digunakan adalah data perusahaan selama periode tahun 2011-2015.
4. Metode penentuan harga jual yang digunakan adalah menggunakan *cost plus pricing*.

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan diatas adalah:

1. Mengetahui harga jual berdasarkan metode *cost-plus pricing*.
2. Untuk mengetahui perbandingan laba rugi *cost-plus pricing* dengan perhitungan yang dilakukan perusahaan.

1.5 Manfaat Penulisan

a. Bagi Penulis

Menambah wawasan dan pengetahuan tentang analisis penetapan harga produksi.

b. Bagi Pemilik Usaha

Sebagai bahan referensi dan usulan penyempurnaan dalam proses perhitungan harga produksi dan laba perusahaan.

c. Bagi Mahasiswa Lain

Dapat dijadikan sebagai bahan referensi dalam penelitian yang sejenis.

1.6 Sistematika Penulisan

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

BAB I PENDAHULUAN

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

BAB II LANDASAN TEORI

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

BAB III METODOLOGI PEMECAHAN MASALAH

Bab ini berisikan jenis dan sumber data, metode pengumpulan data, instrumen pengumpulan data, metode analisis yang digunakan, serta kerangka pemecahan masalah.

BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Bab ini berisi hasil pengumpulan data-data yang dibutuhkan untuk proses pengolahan data sesuai dengan metode yang dipilih.

BAB V ANALISA DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisikan analisis data yang merupakan tindak lanjut dari pengumpulan serta pengolahan data yang dilakukan pada BAB IV, dan untuk menjawab rumusan masalah yang diutarakan pada BAB I.

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisikan tentang kesimpulan dari hasil analisis pembahasan dan saran-saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi PT Fasarah Nada Rabbani.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Definisi Akuntansi

Menurut Al Haryono Jusup (2011: 7) Akuntansi dapat didefinisikan dari dua sudut pandang, yaitu dari sudut pemakai jasa akuntansi, dan dari sudut proses kegiatannya.

- **Definisi Dari Sudut Pemakai**

Ditinjau dari sudut pemakaiannya, **akuntansi** dapat didefinisikan sebagai “suatu disiplin yang menyediakan informasi yang diperlukan untuk melaksanakan kegiatan secara efisien dan mengevaluasi kegiatan-kegiatan suatu entitas”. Informasi yang dihasilkan akuntansi diperlukan untuk:

1. Membuat perencanaan yang efektif, pengawasan, pengambilan keputusan oleh manajemen, dan
2. Pertanggungjawaban entitas kepada para investor, kreditur, badan pemerintah dan sebagainya.

Dari definisi ini dapat disimpulkan hal-hal sebagai berikut:

1. Akuntansi diselenggarakan dalam suatu entitas (bisa berupa organisasi bisnis maupun organisasi nirlaba). Informasi akuntansi yang dihasilkan adalah informasi tentang entitas (entitas bisnis atau perusahaan).
2. Informasi akuntansi sangat penting dalam menyelenggarakan kegiatan perusahaan. Informasi ini digunakan dalam pengambilan keputusan intern organisasi (oleh **manajemen** yaitu orang yang diberi tugas untuk memimpin perusahaan), dan juga untuk pengambilan keputusan oleh pihak eksteren organisasi (oleh **investor** yaitu orang-orang yang menanamkan uangnya dalam perusahaan untuk mendapatkan laba; oleh **kreditur** yaitu orang-orang yang member pinjaman kepada perusahaan dan pihak lainnya)

- **Definisi Dari Proses Kegiatan**

Ditinjau dari sudut kegiatannya, akuntansi dapat didefinisikan sebagai “proses pencatatan, penggolongan, peringkasan, pelaporan, dan penganalisisan data keuangan suatu entitas”. Definisi ini menunjukkan bahwa kegiatan akuntansi merupakan tugas yang kompleks dan menyangkut bermacam-macam kegiatan. Pada dasarnya akuntansi harus:

1. Mengidentifikasi data mana yang berkaitan atau relevan dengan keputusan yang akan diambil.
2. Memproses atau menganalisis data yang relevan.
3. Mengolah data menjadi informasi yang dapat digunakan untuk pengambilan keputusan.

2.1.1 Proses Akuntansi

Proses pelaporan informasi akuntansi kepada berbagai pihak oleh berbagai bidang akuntansi melalui empat jalur, yaitu: (1) jalur laporan untuk manajemen, (2) jalur laporan untuk perpajakan, (3) jalur laporan khusus, dan (4) jalur laporan keuangan. Laporan keuangan adalah hasil dari proses akuntansi. Dalam definisi tersebut bahwa akuntansi merupakan suatu proses yang meliputi pencatatan, penggolongan, peringkasan, pelaporan dan penganalisisan data keuangan dari suatu entitas. Kegiatan pencatatan dan penggolongan adalah proses yang dilakukan secara rutin dan berulang-ulang setiap kali terjadi transaksi keuangan. Sedangkan kegiatan pelaporan dan penganalisisan biasanya hanya dilakukan pada waktu tertentu.

2.2 Peranan dan Pengertian Akuntansi Biaya

Menurut Baastian dan Nurlela (2013: 4), Akuntansi biaya adalah bidang ilmu akuntansi yang mempelajari bagaimana, mencatat, menggolongkan dan meningskas transaksi-transaksi keuangan perusahaan, kemudian disusun dalam bentuk laporan keuangan yang akan digunakan oleh pihak-pihak tertentu yang berkepentingan. Akuntansi biaya adalah bidang ilmu akuntansi yang mempelajari bagaimana cara mencatat, mengukur, dan pelaporan informasi biaya yang digunakan. Disamping itu akuntansi biaya juga membahas tentang penentuan

harga pokok dari “suatu produk” yang diproduksi dan dijual kepada pemesan maupun untuk pasar, serta untuk persediaan produk yang akan dijual.

Sedangkan menurut Mulyadi (2005:5), Akuntansi biaya adalah proses pencatatan, penggolongan, peringkasan dan penyajian biaya pembuatan dan penjualan produk atau jasa, dengan cara-cara tertentu, serta penafsiran terhadapnya.

Akuntansi biaya mempunyai tiga tujuan pokok: penentuan kos produk, pengendalian biaya, dan pengambilan keputusan khusus. Untuk memenuhi tujuan penentuan kos produk, akuntansi biaya mencatat, menggolongkan dan meringkas biaya-biaya pembuatan produk atau penyerahan jasa. Biaya yang dikumpulkan dan disajikan adalah biaya yang telah terjadi di masa lalu atau biaya historis. Umumnya akuntansi biaya untuk penentuan kos produk ini ditujukan untuk memenuhi kebutuhan pihak luar perusahaan. Oleh karena itu, untuk melayani kebutuhan pihak luar tersebut, akuntansi biaya untuk penentuan kos produk tunduk pada prinsip-prinsip akuntansi yang lazim. Di samping itu, penentuan kos produk juga ditujukan untuk memenuhi kebutuhan manajemen. Penentuan kos produk untuk memenuhi kebutuhan tersebut dilayani oleh akuntansi manajemen yang tidak selalu terikat dengan prinsip akuntansi yang lazim.

2.2.1 Tujuan Akuntansi Biaya

Menurut Murti Sumarni dan John Soeprihanto (1987: 5) Tujuan Akuntansi Biaya dapat dikelompokkan menjadi tiga yaitu:

- (1) Penentuan harga pokok produk secara teliti
- (2) Pengendalian biaya
- (3) Untuk kepentingan pengambilan keputusan.

Akuntansi biaya dalam keaitannya dengan penentuan harga pokok produk membahas metode pengumpulan biaya produksi dan produk sampingan serta produk bersama. Metode pengumpulan biaya produksi terdiri atas dua metode yaitu metode harga pesanan (*job order cost method*) dan metode harga pokok proses (*process cost method*). Akuntansi biaya dalam kaitannya dengan pengendalian biaya membahas dan membandingkan biaya-biaya yang sesungguhnya terjadi dengan biaya-biaya yang direncanakan. Berbagai teknik

analisis ditunjukkan untuk menemukan beberapa tipe penyimpangan antara yang direncanakan dengan yang sesungguhnya terjadi. Dengan diketahui siapa atau bagian yang bertanggung jawab, maka manajemen dapat melakukan penyelidikan dan melakukan tindakan penyelesaian.

Akuntansi biaya dalam kaitannya dengan pengambilan keputusan membahas beberapa masalah yaitu:

- Pengambilan keputusan yang menyangkut masa yang akan datang,
- Data yang di masa yang akan datang diperkirakan relevan dengan keputusan yang akan diambil oleh manajemen.
- Beberapa konsep untuk pengambilan keputusan seperti, biaya tambahan (*incremental cost*), biaya kesempatan (*opportunity cost*), biaya keluar dari saku (*out of-pocket cost*), biaya terhindarkan (*avoidable cost*).
- Nilai waktu uang dan pengaruh pajak dalam pengambilan keputusan.

2.3 Biaya dan Penggolongan Biaya

Dalam membahas mengenai harga pokok tidak terlepas dari pembahasan yang menyangkut masalah biaya. Dalam arti luas akuntansi biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Menurut Mulyadi (2005: 5) terdapat empat unsur pokok dalam definisi akuntansi biaya yaitu, biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi, diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang secara potensial akan terjadi, dan pengorbanan tersebut untuk tujuan tertentu.

Biaya berbeda dengan beban (*expenses*), beban adalah biaya yang telah memberikan manfaat dan sekarang telah habis. Biaya yang belum dinikmati yang dapat memberikan manfaat dimasa akan datang dikelompokkan sebagai harta. Biaya ini dimasukkan ke dalam Laba-Rugi, sebagai pengurangan dari pendapatan. [Bastian Bustami dan Nurlela 2013: 4]

2.3.1 Objek Biaya

Objek biaya atau tujuan biaya (*cost objective*) adalah tempat dimana biaya atau aktivitas diakumulasikan atau diukur. Unsur aktivitas-aktivitas yang dapat dijadikan sebagai objek adalah:

1. Produk
2. Produksi
3. Departemen
4. Divisi
5. Batch dari unit-unit sejenis
6. Lini produk
7. Kontrak
8. Pesanan pelanggan
9. Proyek
10. Proses
11. Tujuan strategis

Objek biaya tersebut dapat digunakan untuk menelusuri biaya dan menentukan seberapa objektif, biaya tersebut dapat diandalkan dan seberapa berartinya ukuran biaya yang dihasilkan.

2.3.2 Mengapa Informasi Biaya Diperlukan

Perusahaan dapat dipandang sebagai suatu sistem yang memproses masukan menghasilkan keluaran. Perusahaan yang bertujuan mencari laba maupun yang tidak bertujuan mencari laba mengolah masukan berupa sumber ekonomi untuk menghasilkan keluaran berupa sumber ekonomi lain yang nilainya harus lebih tinggi daripada nilai masukannya. Oleh karena itu, baik dalam usaha bermotif laba maupun yang tidak bermotif laba, manajemen selalu berusaha agar nilai keluaran lebih tinggi dari nilai masukan yang dikorbankan untuk menghasilkan keluaran tersebut, sehingga kegiatan organisasi dapat menghasilkan laba (untuk perusahaan bermotif laba) atau sisa hasil usaha (untuk perusahaan yang tidak bermotif laba). Dengan laba atau sisa hasil usaha tersebut perusahaan akan memiliki kemampuan untuk berkembang dan tetap mampu

mempertahankan eksistensinya sebagai suatu sistem dimasa yang akan datang. Dengan demikian untuk menjamin bahwa suatu kegiatan usaha menghasilkan nilai keluaran yang lebih tinggi daripada nilai masukan diperlukan alat untuk mengukur nilai masukan yang dikorbankan untuk menghasilkan keluaran. Akuntansi biaya berfungsi mengukur pengorbanan nilai masukan tersebut guna menghasilkan informasi bagi manajemen yang salah satu manfaatnya adalah untuk mengukur apakah kegiatan usahanya menghasilkan laba atau sisa hasil usaha tersebut. Akuntansi biaya juga menghasilkan informasi biaya yang dapat dipakainya oleh manajemen sebagai dasar untuk merencanakan alokasi sumber ekonomi yang dikorbankan untuk menghasilkan keluaran.

Tanpa informasi biaya, manajemen tidak memiliki ukuran apakah masukan yang dikorbankan memiliki nilai ekonomi yang lebih rendah daripada nilai keluarannya sehingga tidak memiliki informasi apakah kegiatan usahanya menghasilkan laba atau sisa hasil usaha yang sangat diperlukan untuk mengembangkan dan mempertahankan eksistensi perusahaannya. Begitu juga tanpa informasi biaya, manajemen tidak memiliki dasar untuk mengalokasikan berbagai sumber ekonomi yang dikorbankan dalam menghasilkan sumber ekonomi lain. Akuntansi biaya menyediakan informasi biaya yang memungkinkan manajemen melakukan pengelolaan alokasi berbagai sumber ekonomi untuk menjamin dihasilkannya keluaran yang memiliki nilai ekonomis yang lebih tinggi dibandingkan dengan nilai masukan yang dikorbankan.

2.3.3 Penggolongan Biaya

Dalam akuntansi biaya, biaya digolongkan dengan berbagai macam cara. Umumnya penggolongan biaya ini ditentukan atas dasar tujuan yang hendak dicapai dengan penggolongan tersebut, karena dalam akuntansi biaya dikenal konsep: *"different costs for different puposes"*.

Biaya dapat digolongkan menurut:

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

5. Jangka waktu manfaatnya.

1. Penggolongan Biaya Menurut Objek Pengeluaran

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

Contoh penggolongan biaya menurut objek pengeluaran dalam perusahaan kertas adalah sebagai berikut: biaya merang, biaya jerami, biaya gaji dan upah, biaya soda, biaya depresiasi mesin, biaya asuransi, biaya bunga, biaya zat warna.

2. Penggolongan Biaya Menurut Fungsi Pokok dalam Perusahaan

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

- **Biaya Produksi**, merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual.
- **Biaya Pemasaran**, merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk.
- **Biaya Administrasi dan Umum**, merupakan biaya-biaya untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran produk. Jumlah biaya pemasaran dan biaya administrasi dan umum sering pula disebut dengan istilah biaya komersial (*commercial expenses*).

3. Penggolongan Biaya Menurut Hubungan Biaya dengan Sesuatu yang Dibiayai

Sesuatu yang dibiayai dapat berupa produk atau departemen. Dalam hubungannya dengan sesuatu yang dibiayai, biaya dapat dikelompokkan menjadi dua golongan yaitu, biaya langsung (*direct cost*) dan biaya tidak langsung (*indirect cost*).

Dalam hubungannya dengan produk, biaya produksi dibagi menjadi dua, biaya produksi langsung dan biaya produksi tidak langsung. Dalam hubungannya

dengan departemen, biaya dibagi menjadi dua golongan yaitu, biaya langsung departemen dan biaya tidak langsung departemen.

Biaya Langsung adalah biaya yang terjadi, yang penyebab satu-satunya adalah karena adanya sesuatu yang dibiayai. Jika sesuatu yang dibiayai tersebut tidak ada, maka biaya langsung itu tidak 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. Biaya langsung departemen (*direct departmental cost*) adalah semua biaya yang terjadi didalam departemen tertentu.

Biaya Tidak Langsung adalah biaya yang terjadinya tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai. Biaya tidak langsung dalam hubungannya dengan produk disebut istilah biaya produksi tidak langsung atau biaya overhead pabrik (*factory overhead cost*). Biaya ini tidak mudah diidentifikasi dengan produk tertentu.

4. Penggolongan Biaya Menurut Perilakunya dalam Hubungannya dengan Perubahan Volume Aktivitas

Dalam hubungannya dengan penurunan volume aktivitas, biaya dapat digolongkan menjadi 4 yaitu:

1. Biaya Variabel

Biaya Variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan.

2. Biaya Semivariabel

Biaya Semivariabel adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan.

3. Biaya *Semifixed*

Biaya *Semifixed* adalah biaya yang tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu dan berubah dengan jumlah yang konstan pada volume produksi tertentu.

4. Biaya Tetap

Biaya Tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar volume kegiatan tertentu.

5. Penggolongan Biaya Atas Dasar Jangka Waktu Manfaatnya

Atas dasar jangka waktu manfaatnya, biaya dapat dibagi menjadi dua yaitu pengeluaran modal dan pengeluaran pendapatan.

Pengeluaran Modal (*capital expenditures*) adalah biaya yang mempunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi (biasanya periode akuntansi adalah satu tahun kalender). Pengeluaran modal ini pada saat terjadinya dibebankan sebagai kos aktiva, dan dibebankan dalam tahun-tahun yang menikmati manfaatnya dengan cara di depresiasi, diamortisasi atau didelesi.

Pengeluaran Pendapatan (*revenue expenditures*) adalah biaya yang hanya mempunyai manfaat dalam periode akuntansi terjadinya pengeluaran tersebut. Pada saat terjadinya, pengeluaran pendapatan ini dibebankan sebagai biaya dan dipertemukan dengan pendapatan yang diperoleh dari biaya tersebut.

2.4 Arti dan Pentingnya Harga

Dalam perekonomian sekarang ini, pertukaran atau jual beli barang dan jasa tidak lagi dibutuhkan secara barter, tetapi dilakukan dengan menggunakan suatu alat pembayaran atau alat penukar yang disebut *uang*. Kadang-kadang uang ini juga dikatakan sebagai *sejumlah nilai pertukaran*. Penjual akan menerima sejumlah uang sebagai imbalan dari usahanya menjual barang atau jasa kepada pembeli. Sebaliknya, pembeli akan membayarkan sejumlah uang kepada penjual sebesar nilai barang yang akan dibelinya. Jadi harga dapat didefinisikan sebagai berikut:

“Harga adalah sejumlah uang (ditambah beberapa barang kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya.”

Menurut Dr. Basu Swastha dan Ibnu Sukotjo, penentuan harga ini merupakan salah satu keputusan yang penting bagi manajemen. Harga yang

ditetapkan harus dapat menutup semua ongkos, atau bahkan lebih dari itu, yaitu untuk mendapatkan laba. Tetapi jika harga ditentukan terlalu tinggi akan berakibat kurang menguntungkan. Dalam hal ini pembeli akan berkurang, volume penjualan berkurang, semua biaya mungkin tidak dapat ditutup akhirnya perusahaan dapat menderita rugi.

2.4.1 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Tingkat Harga

Dalam kenyataan, tingkat harga yang terjadi dipengaruhi oleh beberapa faktor, seperti (1) kondisi perekonomian, (2) penawaran dan permintaan, (3) elastisitas permintaan, (4) persaingan, (5) biaya, (6) tujuan manajer, dan (7) pengawasan pemerintah.

1. Keadaan Perekonomian

Keadaan Perekonomian sangat mempengaruhi tingkat harga yang berlaku. Pada periode resesi misalnya, merupakan suatu periode dimana harga pada suatu tingkat yang lebih rendah.

2. Penawaran dan Permintaan

Permintaan adalah sejumlah barang yang akan dibeli oleh pembeli pada tingkat harga tertentu. Pada umumnya, tingkat harga yang lebih rendah akan mengakibatkan jumlah yang diminta lebih besar. Hubungan antara harga dengan jumlah yang diminta ini dapat digambarkan dalam bentuk kurve, disebut kurve permintaan.

Penawaran merupakan kebalikan dari permintaan, yaitu suatu umlah yang ditawarkan oleh penjual pada suatu tingkat harga tertentu. Pada umumnya, harga yang lebih tinggi mendorong jumlah yang ditawarkan lebih besar. Hubungan antara harga dengan jumlah yang ditawarkan tersebut dapat digambarkan dalam bentuk kurve penawaran.

3. Biaya

Biaya merupakan dasar dalam penentuan harga, sebab suatu tingkat harga yang tidak dapat menutup biaya akan mengakibatkan kerugian. Sebaliknya, apabila suatu tingkat harga melebihi semua biaya, baik biaya produksi, biaya operasi maupun biaya non operasi akan menghasilkan keuntungan.

4. Tujuan Perusahaan

Penetapan harga suatu barang sering dikaitkan dengan tujuan-tujuan yang akan dicapai. Setiap perusahaan tidak selalu mempunyai tujuan yang sama dengan perusahaan lainnya. Tujuan-tujuan yang hendak dicapai tersebut antara lain:

- Laba maksimum
- Volume penjualan tertentu
- Penguasaan pasar
- Kembalinya modal yang tertanam dalam jangka waktu tertentu.

5. Pengawasan Pemerintah

Pengawasan pemerintah juga merupakan faktor penting dalam penentuan harga. Pengawasan pemerintah tersebut dapat diwujudkan dalam bentuk: penentuan harga maksimum dan minimum, diskriminasi harga, serta praktek-praktek lain yang mendorong atau mencegah usaha-usaha ke arah monopoli.

2.5 Harga Pokok

Harga Pokok adalah jumlah biaya seharusnya untuk memproduksi suatu barang ditambah biaya seharusnya lainnya sehingga barang itu sampai di pasar. [Murti Sumarni dan John Soeprihanto 1987:5]

2.5.1 Tujuan Penetapan Harga Pokok

- a. Untuk menetapkan harga pokok standar, yaitu harga atau biaya suatu barang yang dikeluarkan apabila tidak terjadi pemborosan.
- b. Sebagai dasar penetapan harga jual produk
- c. Untuk mengetahui apakah kebijakan cara penjualan produk perlu diubah atau tidak.
- d. Sebagai penunjuk apakah mesin dan perlengkapan perlu diganti atau ditambah, sebab ongkos-ongkos perbaikan mesin lama akan mempertinggi harga pokok produk.

- e. Untuk keperluan perhitungan neraca; yaitu dengan mengetahui harga barang jadi yang ada di gudang dan hal ini dapat ditentukan dengan mengetahui harga pokok barang jadi tersebut.

2.5.2 Elemen-elemen Harga Pokok

Meskipun masing-masing produk memiliki elemen harga pokok yang berlainan, namun secara umum elemen harga pokok terdiri dari:

1. Harga bahan baku dan bahan pembantu
2. Harga tenaga kerja
3. Biaya umum dan biaya penjualan

Disini yang dimaksud harga bahan baku dan bahan pembantu yaitu jumlah seluruh bahan baku dan bahan pembantu yang digunakan dalam proses produksi suatu barang dikalikan dengan harga tiap satuannya.

2.6 Harga Pokok Produksi

Menurut Bastian Bustami dan Nurlela (2013: 4) harga pokok produksi adalah kumpulan biaya produksi yang terdiri dari bahan baku langsung, tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik ditambah persediaan produk dalam proses awal dan dikurang persediaan produk dalam proses. Harga pokok produksi terikat pada periode waktu tertentu. Harga pokok produksi akan sama dengan biaya produksi apabila tidak ada persediaan produk dalam proses awal dan akhir.

2.7 Biaya Produksi

Menurut Bastian Bustami dan Nurlela (2013: 4) biaya produksi adalah biaya yang digunakan dalam proses produksi yang terdiri dari bahan baku langsung, tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik. Biaya produksi ini disebut juga dengan biaya produk yaitu biaya-biaya yang dapat dihubungkan dengan suatu produk dimana biaya ini merupakan bagian dari persediaan.

1. Biaya Bahan Baku Langsung

Biaya bahan baku langsung adalah bahan baku yang merupakan bagian yang tidak dapat dipisahkan dari produk selesai dan dapat ditelesuri langsung kepada produk selesai.

2. Tenaga Kerja Langsung

Tenaga kerja langsung adalah tenaga kerja yang digunakan dalam merubah atau mengonversi bahan baku menjadi produk selesai dan dapat ditelusuri secara langsung kepada produksi selesai.

3. Biaya *Overhead* Pabrik

Biaya *overhead* pabrik adalah biaya selain bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung tetapi membantu dalam menegubah bahan menjadi produk selesai. Biaya ini tidak dapat ditelusuri secara langsung kepada produk selesai. Biaya *overhead* dapat dikelompokkan menjadi elemen:

a. Bahan Tidak Langsung (bahan pembantu atau penolong)

Bahan tidak langsung adalah bahan yang digunakan dalam penyelesaian produk tetapi pemakaiannya relatif kecil dan biaya ini tidak dapat ditelusuri secara langsung kepada produk selesai.

b. Tenaga Kerja Langsung

Tenaga kerja tidak langsung adalah tenaga kerja yang membantu dalam pengolahan produk selesai, tetapi tidak dapat ditelusuri langsung kepada produk selesai.

c. Biaya Tidak Langsung Lainnya

Biaya tidak langsung lain adalah biaya selain bahan tidak langsung dan tenaga kerja tidak langsung yang membantu dalam pengolahan produk selesai, tetapi tidak dapat ditelusuri langsung kepada produk selesai.

Dari tiga unsur utama biaya produksi dapat digolongkan secara terminologi biaya sebagai berikut:

1) Biaya Utama

Biaya utama adalah gabungan antara biaya bahan baku langsung dan biaya tenaga kerja langsung.

2) Biaya Konversi

Biaya konversi adalah biaya yang digunakan untuk merubah bahan baku langsung menjadi produk selesai. Biaya ini merupakan gabungan antara biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik.

2.8 Metode Pengumpulan Biaya Produksi

Pengumpulan biaya produksi sangat ditentukan oleh cara produksi. Secara garis besar, menurut Mulyadi (2003: 5) dalam pembuatan produk terdapat dua kelompok biaya: biaya produksi dan biaya non produksi. Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam pengolahan bahan baku menjadi produk, sedangkan biaya non produksi merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan

Untuk kegiatan non produksi, seperti kegiatan pemasaran dan kegiatan administrasi dan umum. Biaya produksi membentuk kos produksi, yang digunakan untuk menghitung kos produk jadi dan kos produk yang pada akhir periode akuntansi masih dalam proses. Biaya non produksi ditambahkan pada kos produksi untuk menghitung total kos produk.

Pengumpulan kos produksi sangat ditentukan oleh cara produksi. Secara garis besar cara memproduksi produk dapat dibagi menjadi dua macam: produksi atas dasar pesanan dan produksi massa. Perusahaan yang memproduksi berdasarkan pesanan melaksanakan pengolahan produknya atas dasar pesanan yang diterima dari pihak luar. Perusahaan yang memproduksi berdasar produksi massa melaksanakan pengolahan produksinya untuk memenuhi persediaan di gudang. Umumnya produknya berupa produk standar.

Perusahaan yang memproduksi berdasar pesanan, mengumpulkan kos produksinya dengan menggunakan metode kos pesanan (*job order cost method*). Dalam metode ini biaya-biaya produksi dikumpulkan untuk pesanan tertentu dan kos produksi per satuan produk yang dihasilkan untuk memenuhi pesanan tersebut dihitung dengan cara membagi total biaya produksi untuk pesanan tersebut dengan jumlah satuan produk dalam pesanan yang bersangkutan.

Perusahaan yang memproduksi massa, mengumpulkan kos produksinya dengan menggunakan metode kos proses (*process cost method*). Dalam metode ini produksi dikumpulkan untuk periode tertentu dan kos produksi per satuan produk yang dihasilkan dalam periode tertentu dihitung dengan cara membagi total biaya produksi untuk periode tersebut dengan jumlah satuan produk yang dihasilkan dalam periode yang bersangkutan.

2.8.1 Metode Harga Pokok Pesanan (Job Order Costing)

Metode harga pokok pesanan adalah metode yang digunakan dalam pengumpulan harga pokok suatu produk di mana biaya dikumpulkan untuk setiap pesanan, kontrak, atau jasa secara terpisah, dan setiap pesanan atau kontrak dapat dipisah sesuai identitasnya. Metode harga pokok pesanan ini dapat diterapkan pada perusahaan menggunakan proses produksi secara terputus-putus seperti; pekerjaan kontruksi, percetakan, catering makanan, meubel, dan lain sebagainya.

2.8.1.1 Karakteristik Metode Harga Pokok Pesanan

Karakteristik perusahaan yang produksinya berdasarkan pesanan berpengaruh terhadap pengumpulan biaya produksinya. Metode pengumpulan biaya produksi dengan metode harga pokok pesanan memiliki karakteristik sebagai berikut :

- a. Perusahaan memproduksi berbagai macam produk sesuai dengan spesifikasi pemesanan dan setiap jenis produk perlu dihitung harga pokok produksinya secara individual.
- b. Biaya produksi harus digolongkan berdasarkan hubungannya dengan produk menjadi dua kelompok yaitu biaya produksi langsung dan biaya produksi tidak langsung.
- c. Biaya produksi langsung terdiri dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung, sedangkan biaya produksi tidak langsung disebut dengan istilah biaya *overhead* pabrik.
- d. Biaya produksi langsung diperhitungkan sebagai harga pokok produksi pesanan tertentu berdasarkan biaya yang sesungguhnya terjadi, sedangkan biaya *overhead* diperhitungkan ke dalam harga pokok pesanan berdasarkan tarif yang ditentukan di muka.
- e. Harga pokok produksi per unit dihitung pada saat pesanan selesai diproduksi dengan cara membagi jumlah biaya produksi yang dikeluarkan untuk pesanan tersebut dengan jumlah unit produk yang dihasilkan dalam pesanan yang bersangkutan.

2.8.2 Metode Harga Pokok Proses (Job Process Costing)

Metode harga pokok proses adalah suatu metode dalam pengumpulan harga pokok produk dengan mengumpulkan biaya untuk setiap satuan waktu tertentu. Metode harga pokok proses ini dapat diterapkan pada perusahaan menggunakan proses produksi terus menerus, seperti: perusahaan perakitan mobil, obat-obatan, perusahaan penerbangan, rumah sakit, dan lain sebagainya.

2.8.2.1 Karakteristik Metode Harga Pokok Proses

Metode pengumpulan biaya produksi ditentukan oleh karakteristik proses produk perusahaan. Dalam perusahaan yang memproduksi massa, karakteristik produksinya adalah sebagai berikut :

- a. Produk yang dihasilkan adalah produk standar.
- b. Produk yang dihasilkan dari bulan ke bulan adalah sama.
- c. Kegiatan produksi dimulai dengan diterbitkannya perintah produksi yang berisi rencana produksi produk standar untuk jangka waktu tertentu.

2.8.2.2 Perbedaan Metode Harga Pokok Proses dengan Metode Harga Pokok Pesanan

Untuk memahami karakteristik metode harga pokok proses, berikut ini disajikan perbedaan metode harga pokok proses dengan metode harga pokok pesanan . Perbedaan di antara dua metode pengumpulan biaya produksi tersebut diletakan pada:

- a. Pengumpulan biaya produksi.
- b. Perhitungan harga pokok produksi per satuan.
- c. Penggolongan biaya produksi.
- d. Unsur biaya yang dikelompokkan dalam biaya *overhead* pabrik.

2.8.2.3 Manfaat Harga Pokok Proses

Dalam perusahaan yang memproduksi massa, informasi harga pokok produksi yang dihitung untuk jangka waktu tertentu bermanfaat bagi manajemen untuk:

- a. Menentukan harga jual produk.
- b. Memantau realisasi biaya produksi.

- c. Menghitung laba atau rugi periodik.
- d. Menentukan harga pokok persediaan produk jadi dan produk dalam proses yang disajikan dalam neraca.

2.9 Penetapan Harga Jual

Keputusan penentuan harga jual sangat penting dalam perusahaan menurut Wiratna Sujarweni (Akuntansi Manajemen Teori dan Aplikasi), hal tersebut akan dapat mempengaruhi laba yang ingin dicapai perusahaan dan juga berpengaruh terhadap kelangsungan hidup perusahaan. Maka dari itu untuk dapat menentukan harga jual yang sesuai perlu dihitung dengan sebenar-benarnya, selalu dievaluasi dan disesuaikan dengan kondisi yang sedang dihadapi perusahaan. Untuk menentukan harga jual ini jika terlalu rendah akan merugikan perusahaan tersebut seperti kerugian terus menerus. Apabila penjualan terlalu tinggi juga akan berakibat larnya konsumen.

Kotler dan Keller (2009) menyatakan bahwa harga jual adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat, karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut. Mulyadi (2012) menyatakan bahwa pada prinsipnya harga jual harus dapat menutupi biaya penuh ditambah dengan laba wajar. Harga jual sama dengan biaya produksi ditambah mark up.

2.9.1 Tujuan Penetapan Harga Jual

Kotler dan Keller (2009) menyatakan bahwa tujuan penetapan harga, yaitu:

1. Kelangsungan hidup

Perusahaan dapat mengejar kelangsungan hidup sebagai tujuan utamanya jika mengalami kapasitas lebih, persaingan ketat, atau perubahan keinginan konsumen. Untuk menjaga agar pabrik tetap beroperasi dan persediaan dapat terus berputar, mereka sering melakukan penurunan harga. Laba harga dapat menutup biaya variabel dan sebagian biaya tetap, perusahaan dapat terus berjalan. Tetapi kelangsungan hidup

hanyalah tujuan jangka pendek. Dalam jangka panjang, perusahaan harus dapat meningkatkan nilainya.

2. Laba sekarang maksimum

Banyak perusahaan dapat menetapkan harga yang memaksimalkan labanya sekarang. Mereka memperkirakan bahwa permintaan dan biaya sehubungan.

3. Pendapatan sekarang maksimum

4. Pertumbuhan penjualan maksimum

5. Kepemimpinan mutu produk

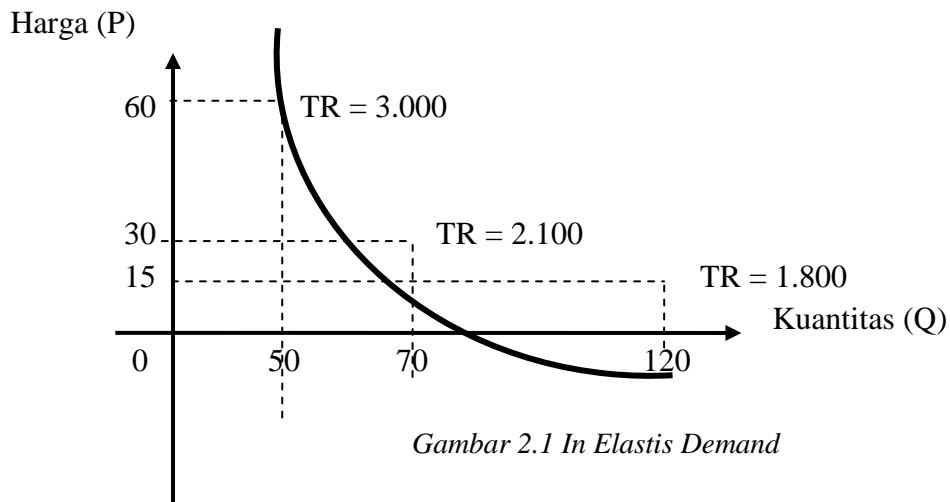
2.9.2 Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Penetapan Harga Jual

Pada dasarnya ada dua faktor yang mempengaruhi penetapan harga (William J. Stanton, 1997), yaitu 1) Memperkirakan permintaan produk (*Estimate for the product*), dan 2) Reaksi pesaing (*Competitive reaction*).

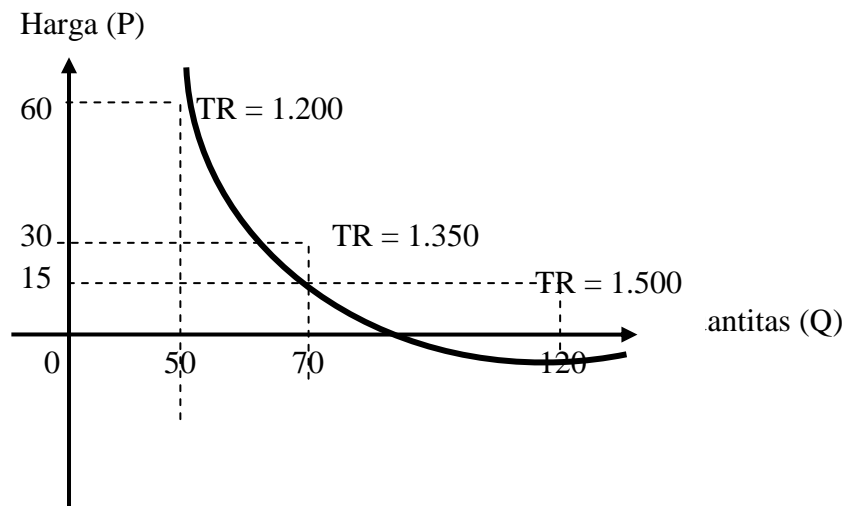
1. Memperkirakan permintaan produk (*Estimate for the product*) ada dua langkah memperkirakan permintaan, yaitu:

- Memperkirakan berapa besarnya harga yang diharapkan (*The expected price*)

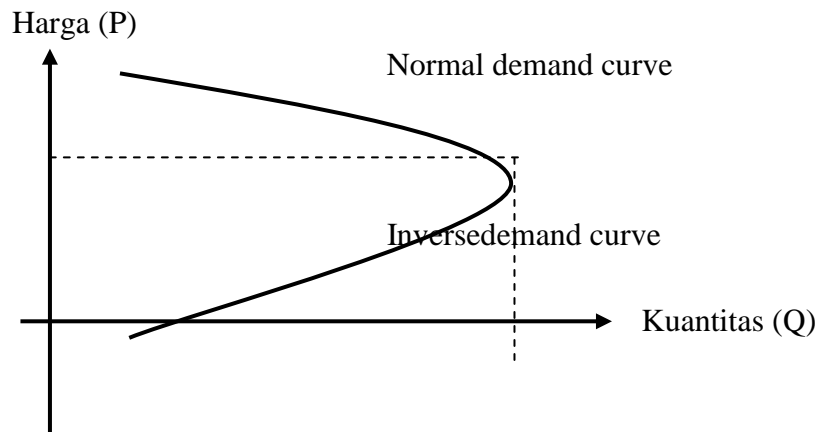
Harga yang diharapkan untuk suatu produk adalah harga yang secara sadar atau tidak sadar dinilai konsumen atau pelanggan. Dalam hal ini para penjual harus dapat memperkirakan bagaimana reaksi pelanggan atau konsumen, apabila suatu produk harganya dinaikan atau diturunkan. Apakah reaksinya itu bersifat in elastis, elastic atau *inverse demand*. *In elastis demand* artinya apabila harga produk tersebut dinaikkan atau diturunkan, maka reaksinya terhadap perubahan barang yang diminta tidak begitu besar. Secara visual dapat digambarkan sebagai berikut:



Elastic demand artinya apabila harga produk tersebut dinaikkan atau diturunkan, maka reaksinya terhadap perubahan jumlah, barang yang diminta besar sekali. Secara visual dapat digambarkan sebagai berikut:



Inverse demand artinya apabila harga produk dinaikkan maka justru permintaan naik. Secara visual dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 2.3 Inverse Demand

- Memperkirakan penjualan dengan harga yang berbeda (*Estimate of sales at varios price*)

Manajemen eksekutif harus juga dapat memperkiraka volume penjualan dengan harga yang berbeda, sehingga dapat ditentukan jumlah permintaan, elastisitas permintaan, dan titik impas yang mungkin tercapai.

2. Reaksi pesaing (*Competitive reactions*)

Pesaing merupakan salah satu factor yang mempengaruhi penciptaan harga terutama sekali ancaman persaingan yang potensial. Sumber persaingan tersebut berasal dari tiga macam yaitu:

- Produk yang serupa, misalnya rokok Djarum 76 dengan rokok Bintang Buana, minuman energi M150 dengan minuman Extra Joss
- Produk pengganti, misalnya merek Gulaku dengan merek Tropicana Slim, susu sapi dengan susu kedelai.
- Produk yang tidak serupa, tetapi mencari konsumen yang sama, misalnya jasa pendidikan perguruan tinggi dengan produk komputer, sepeda motor dengan mobil

2.10 Metode Penetapan Harga

Setelah perusahaan menentukan dan menetapkan tujuan yang akan dicapai, maka langkah atau tindakan selanjutnya adalah menentukan metode penetapan harga. Secara umum metode penetapan harga terdiri dari 3 macam pendekatan, yakni:

1. Penetapan Harga berdasarkan Biaya

a. Penetapan Harga Biaya Plus

Dalam metode ini, harga jual per unit ditentukan dengan menghitung jumlah seluruh biaya per unit ditambah jumlah tertentu untuk menutupi laba yang dikehendaki pada unit tersebut (margin)

Rumus: $\text{Biaya Total} + \text{Margin} = \text{Harga Jual}$

b. Penetapan Harga Mark-Up

Untuk metode Mark Up ini, harga jual per unit ditentukan dengan menghitung harga pokok pembelian per unit ditambah (mark up) jumlah tertentu.

Rumus: $\text{Harga Beli} + \text{Mark Up} = \text{Harga Jual}$

c. Penetapan Harga BEP (Break Even Point)

Metode penetapan harga berdasarkan kesembangan antara jumlah total biaya keseluruhan dengan jumlah total penerimaan keseluruhan.

Rumus: $\text{BEP} \Rightarrow \text{Total Biaya} = \text{Total Penerimaan}$

2. Penetapan Harga berdasarkan Harga Pesaing/Kompetitor

Penetapan harga dilakukan dengan menggunakan harga competitor sebagai referensi, dimana dalam pelaksanaannya lebih cocok untuk produk yang standar dengan kondisi pasar oligopoli. Untuk menarik dan meraih para konsumen dan para pelanggan, perusahaan biasanya menggunakan strategi harga. Penerapan strategi harga jual juga bisa digunakan untuk mensiasati para pesaingnya, misalkan dengan cara menetapkan harga dibawah harga pasar dengan maksud untuk meraih pangsa pasar.

3. Penetapan Harga berdasarkan Permintaan

Proses penetapan harga yang didasari persepsi konsumen terhadap value/nilai yang diterima (*price value*), sensitivitas harga dan *perceived quality*. Untuk mengetahui nilai dari harga terhadap kualitas, maka analisa *Price Sensitivity Meter (PSM)* merupakan salah satu bentuk yang dapat digunakan. Pada analisa ini konsumen diminta untuk memberikan pernyataan dimana konsumen merasa harga murah, terlalu murah, terasa mahal dan terlalu mahal dan dikaitkan dengan kualitas yang diterima.

2.11 Metode Penentuan Biaya Produksi

Menurut Mursyidi (2008: 29), penentuan harga pokok produksi adalah pembebanan unsur biaya produksi terhadap produk yang di hasilkan dari suatu proses produksi., artinya penentuan biaya yang melekat pada produk jadi dan persediaan barang dalam proses. Metode penentuan harga pokok produksi sendiri ada dua, yaitu *metode full costing* dan *variable costing*.

2.11.1 Metode Full Costing

Full costing (absorption costing) adalah penentuan harga pokok produk yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik yang bersifat variabel (*variable cost*) maupun yang bersifat tetap (*fixed cost*). Dengan kata lain biaya yang melekat pada produk jadi maupun persediaan barang dalam proses itu akan terdiri dari :

- a. biaya bahan baku langsung
- b. biaya tenaga kerja langsung
- c. biaya *overhead* pabrik variabel
- d. biaya *overhead* pabrik tetap.

Penentuan harga pokok produksi berdasarkan metode *full costing* pada umumnya ditujukan untuk kepentingan penyusunan laporan keuangan untuk pihak eksternal.

2.11.2 Metode Variable Costing

Variable costing (direct costing) adalah penentuan harga pokok yang hanya memasukan unsur-unsur biaya produksi yang bersifat variabel, yaitu :

- a. biaya bahan baku langsung
- b. biaya tenaga kerja langsung
- c. biaya *overhead* pabrik variabel.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Jenis Data yang Diperlukan

Untuk menghitung harga jual pada PT Fasarah Nada Rabbani penulis memerlukan data laporan keuangan yang terdiri dari pembelian bahan baku, pembelian bahan penolong, biaya untuk tenaga kerja langsung, dan laporan laba rugi.

3.2 Metode Pengumpulan Data

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

1. Objek Penelitian

Objek Penelitian yang diteliti oleh penulis yaitu usaha kecil menengah yang bergerak dalam bidang produksi dan penjualan.

2. Data Variabel

Data yang digunakan dalam penelitian ini berasal dari laporan keuangan PT Fasarah Nada Rabbani.

3. Teknik Pengumpulan Data atau Variabel

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

Langkah- langkah yang dilakukan yaitu :

a. Penelitian Kepustakaan (Library Research)

Pengumpulan data diambil dari hasil buku-buku bahan kuliah yang memuat teori-teori yang berhubungan dengan teknik dan metode pengendalian kualitas, serta penerapannya dalam perusahaan. Hal ini

dilakukan sebagai bekal untuk memperkuat landasan teori dari Tugas Akhir ini.

b. Penelitian Lapangan (Field Research)

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

- Wawancara (*Interview*)

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

- Observasi (*Observation*)

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

3.3 Metode Pengolahan dan Analisis Data

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

3.4 Metode Analisis

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

1. Analisis kuantitatif

Analisis kuantitatif dilakukan pada perhitungan harga pokok produksi dengan metode *cost-plus pricing*. Adapun unsur biaya digunakan dalam perhitungan metode *cost-plus pricing* adalah sebagai berikut :

	Per Unit	Total
Bahan baku langsung	xxx	
Tenaga kerja langsung	xxx	
Overhead variabel	xxx	
Overhead tetap	xxx +	
	<hr/>	
		xxx +
Total biaya produksi		xxx
20% Mark-up (plus)		xxx +
		<hr/>
Harga Jual Target		xxx

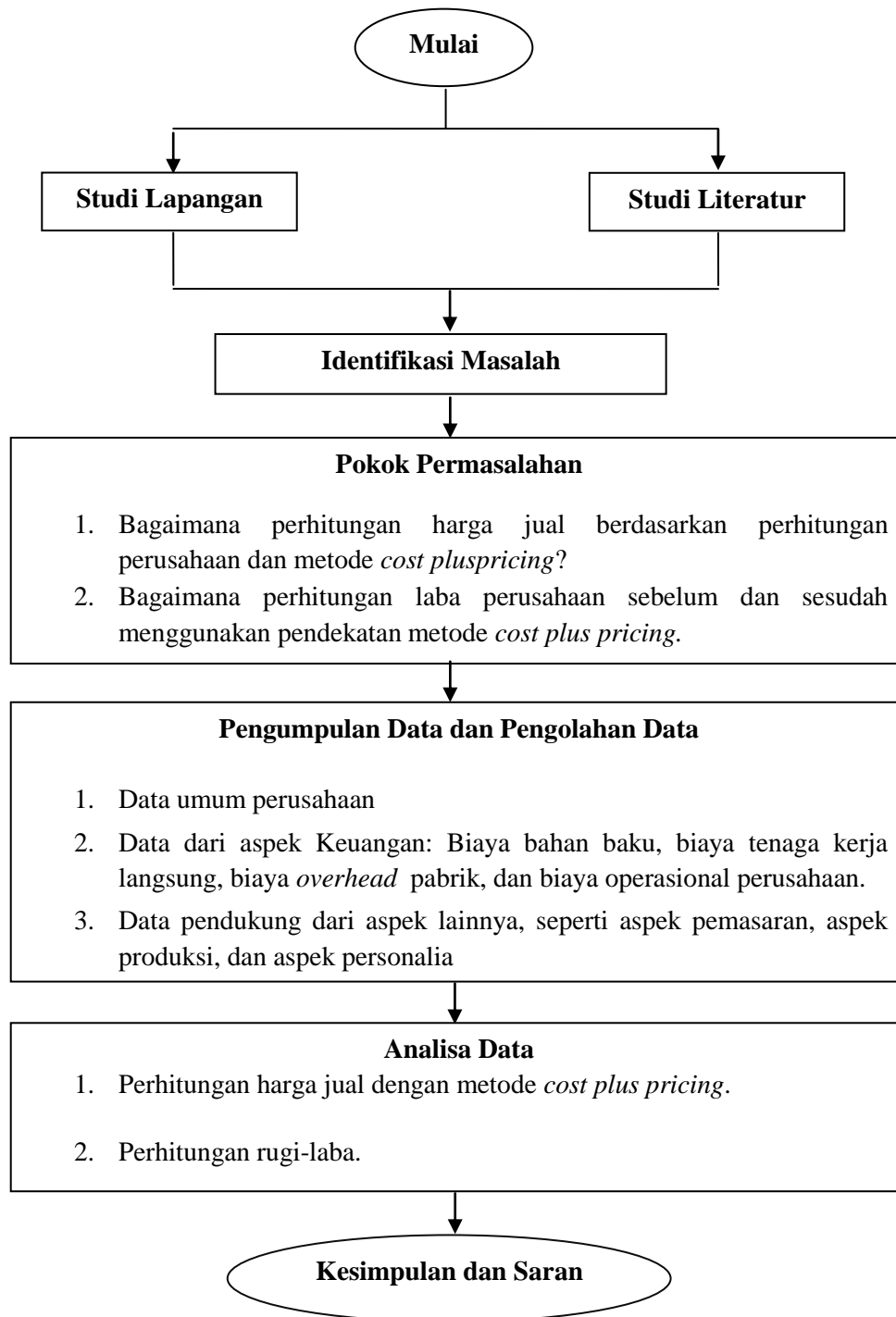
2. Analisis kualitatif

Analisis kualitatif dilakukan dengan membandingkan hasil perhitungan harga jual yang telah diperhitungkan oleh perusahaan dengan harga jual setelah menggunakan perhitungan dengan metode *cost-plus pricing*.

3.5 Kerangka Berpikir

Kerangka pikir atau kerangka konsep dimaksudkan untuk menjelaskan konsep kata-kata yang dipakai dalam penelitian atau penulisan agar terdapat pemahaman yang sama antara peneliti dengan pembaca yang membaca hasil penelitiannya.

Kerangka berpikir pada penelitian ini adalah sebagai berikut:



Gambar 3.1 Kerangka Berpikir

BAB IV

PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

4.1 Pengumpulan Data

4.1.1 Profil Perusahaan

Nama Perusahaan	: PT FARASAH NADA RABBANI
Nama Pemilik	: Muchlis Ridha, ST
Tahun Berdiri	: 2007
Jenis Industri	: Segel Gas
Daerah Kerja	: Jakarta Timur
Alamat/Tempat Usaha	: Perkampungan Industri Kecil (PIK), Blok G No. 52-55 RT. 002/ RW. 010 Kel. Penggilingan, Kec. Jakarta Timur
Telepon	: 021-46826338
Nomor SIUP	: 131/24.1.0/31.75.06.000/1.824.27/2015
Nomor TDP	: 09.04.1.46.41454
Nomor NPWP	: 72.905.390.0-004.000
Jumlah Pekerja	: 31 Karyawan
Email	: fasarahhnadarabbani@gmail.com

4.1.2 Sejarah Perusahaan

PT Fasarah Nada Rabbani merupakan salah satu perusahaan perseorangan yang bergerak di bidang produksi barang dari plastik dan karet. PT Fasarah Nada Rabbani didirikan oleh seorang sarjana teknik bernama Muchlis Ridha, ST pada tahun 2007. Pada awalnya, perusahaan ini hanya menjadi pemasok karet tabung gas kepada Stasiun Pengangkutan Dan Pengisian Bulk Elpiji (SPPBE). Akan tetapi, semakin hari permintaan karet tabung gas pun semakin meningkat. Hal tersebut membuat perusahaan ini kewalahan untuk memenuhi pesanan pelanggannya karena ketersediaan barang melebihi kuota, terlebih lagi perusahaan ini hanya bergantung kepada produsen.

Bermodalkan 300 juta, PT Fasarah Nada Rabbani memutuskan untuk membuka workshop dan memproduksi sendiri. Modal tersebut digunakan untuk membeli mesin, membayar karyawan, dan sewa tempat. Pada saat itu, lokasi usahanya pun berpindah-pindah hingga saat ini menetap di Komplek Perkampungan Industri Kecil (PIK) Blok G No. 52-55. Awalnya, beliau hanya memiliki 2 mesin cetak saja, hingga saat ini beliau sudah memiliki 7 mesin dengan 2 mesin baru dibeli pada bulan April tahun ini.

Berkat kegigihan beliau menjalankan usahanya, PT Fasarah Nada Rabbani mengalami perkembangan yang cukup pesat. Beliau mengekspansi dan mengembangkan produknya. Saat ini, PT Fasarah Nada Rabbani memiliki tiga divisi, yaitu workshop, karet, dan plastik. Divisi workshop bertugas untuk membuat desain produk yang diinginkan sesuai dengan permintaan dan keinginan pelanggan. Divisi karet bertugas untuk membuat produk yang berbahan karet. Divisi plastik bertugas untuk membuat produk yang berbahan plastik. Hingga saat ini, PT Fasarah Nada Rabbani memproduksi setiap hari selama 24 jam demi memenuhi pesanan dari lebih 30 perusahaan yang ada di Indonesia. Produk yang banyak dihasilkan, yaitu segel gas. Walaupun demikian, PT Fasarah Nada Rabbani pun juga memproduksi barang dari plastik dan karet lainnya seperti tutup galon, tutup tabung oksigen, dan rubber part pada mesin pompa air.

Selama menjalankan usahanya, beliau pun banyak menemui kendala dan hambatan, mulai dari harga bahan baku yang cukup tidak stabil dan banyaknya pesaing yang bermunculan di bidang manufaktur yang sama. Akibatnya, beliau harus membuat strategi bisnis agar dapat bertahan. Meskipun demikian, PT Fasarah Nada Rabbani senantiasa mempertahankan kualitas produknya dan menjalin silaturahmi dengan pelanggannya. Terbukti dengan saat ini PT Fasarah Nada Rabbani telah mengimplementasikan ISO 9001: 2008 tentang sistem manajemen mutu.

4.1.3 Visi dan Misi Perusahaan

VISI

“Menjadi perusahaan perencanaan dan manufaktur (injection moulding) yang unggul, kompetitif, dan berkomitmen dikelasnya serta mampu berkontribusi positif di dunia industri di Indoensia.”

MISI

1. Mengembangkan usaha dengan proses yang efisien tepat guna dan terarah.
2. Menciptakan organisasi perusahaan yang kuat didukung sumber daya manusia yang jujur dan berkualitas.
3. Terus menerus melanjutkan proses pembelajaran untuk memberikan pelayanan terbaik bagi semua mitra kerja dan konnsumen.
4. Menghasilkan produk untuk memenuhi kebutuhan pelanggan yang berorientasi pada kualitas yang baik tepat waktu penyelesaian dan harga kompetitif.
5. Meningkatkan kepuasan pelanggan melalui hasil kerja dan mutu.

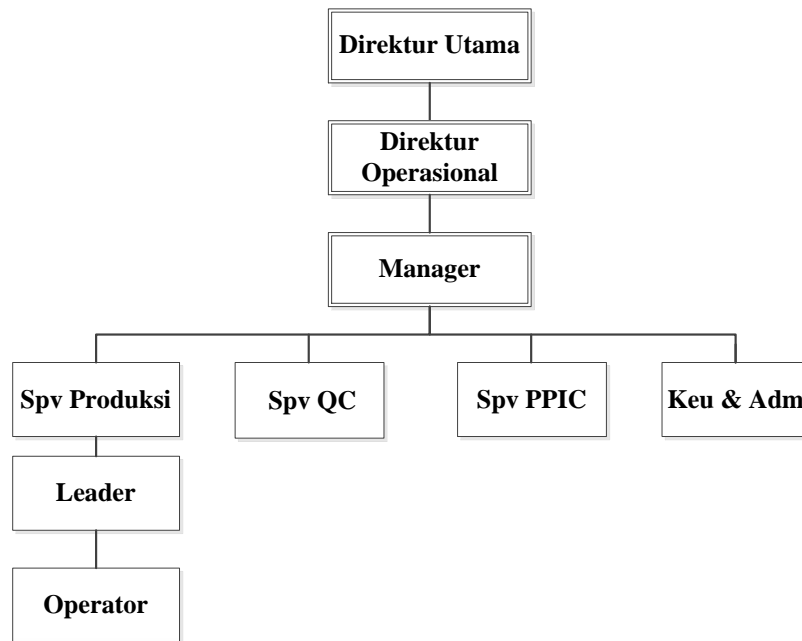
4.1.4 Struktur Organisasi

Struktur organisasi adalah susunan komponen-komponen (unit-unit kerja) dalam organisasi. Struktur organisasi menunjukkan adanya pembagian kerja dan menunjukkan bagaimana fungsi-fungsi atau kegiatan-kegiatan yang berbeda-beda tersebut diintegrasikan (koordinasi). Selain daripada itu struktur organisasi juga menunjukkan spesialisasi-spesialisasi pekerjaan, saluran perintah dan penyampaian laporan.

Struktur Organisasi dapat didefinisikan sebagai mekanisme-mekanisme formal organisasi diolah. Struktur organisasi terdiri atas unsur spesialisasi kerja, standarisasi, koordinasi, sentralisasi atau desentralisasi dalam pembuatan keputusan dan ukuran satuan kerja.

Struktur organisasi yang digunakan dalam perusahaan PT Fasarah Nada Rabbani adalah jenis *organisasi garis*, dimana kepemimpinan hanya terdapat pada satu orang dan pimpinan tersebut berhubungan langsung dengan para bawahannya, begitu juga sebaliknya karyawan akan bertanggung jawab secara

langsung terhadap pimpinan. Organisasi garis memiliki ciri yaitu organisasinya masih dalam lingkup kecil, jumlah karyawan sedikit dan saling mengenal serta spesialisasi kerja belum tinggi.



Gambar 4.1. Struktur Organisasi PT Fasarah Nada Rabbani

4.1.5 Deskripsi Pekerjaan

Berikut adalah penjelasan atau gambaran mengenai tugas dan tanggung jawab masing – masing bagian di PT Fasarah Nada Rabbani:

1. Direktur Utama

Direktur Utama merupakan kedudukan yang paling penting di perusahaan, yang membawahi seluruh kedudukan. Adapun tugas dan tanggung jawabnya yaitu:

- Menetapkan garis-garis kebijakan perusahaan, menetapkan tujuan perusahaan.
- Menetapkan target dari penjualan per tahun.
- Memiliki wewenang dalam menangani masalah keuangan, mencari dan mengatur penggunaan dana perusahaan untuk kelancaran operasi perusahaan.

- Berhak meminta penjelasan atas apa yang dilakukan diluar kebijakan yang telah ditetapkan dari setiap bagian yang ada dibawahnya.

2. Direktur Operasional

Uraian tugas Direktur Operasional adalah sebagai berikut:

- Membantu tugas-tugas Direktur Utama
- Mengelola dan meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasi perusahaan.
- Meneliti teknologi baru dan metode alternatif efisiensi.
- Mengawasi persediaan. Distribusi barang dan tata letak fasilitas operasional.
- Meningkatkan sistem operasional, proses dan kebijakan dalam mendukung visi dan misi perusahaan.
- Mengatur anggaran dan mengelola biaya.
- Membuat pengembangan operasi dalam jangka panjang dan jangka pendek.

3. Manager

Tugas Manager perusahaan adalah mengawasi perusahaan untuk mencapai tujuannya dan memberikan pengarahan-pengarahan kepada para bawahannya. Adapun tugas-tugas pokok Manager yaitu:

- Member instruksi untuk melaksanakan pekerjaan.
- Mengawasi pegawai-pegawai dalam melaksanakan tugasnya.
- Melatih pegawai-pegawai untuk melaksanakan tugasnya.
- Mengembangkan metode-metode baru untuk melaksanakan pekerjaan.

4. Supervisor Produksi

Supervisor Produksi memiliki tugas yang sangat berat untuk memeriksa semua produk yang dihasilkan. Tugas dan tanggung jawabnya:

- Mengatur waktu pekerjaan agar sesuai dengan waktu pengiriman.
- Mengatur posisi pengawas kualitas di masing-masing titik pekerjaan.
- Memberikan harga produksi untuk kepentingan pemasaran dalam membuat harga jual.

5. Supervisor Quality Control

Bagian QC paling banyak membutuhkan pekerja, karena di setiap pekerjaan harus melewati dahulu standarisasi perusahaan. Agar produk yang dihasilkan sesuai seperti yang diinginkan. Tugas dan tanggung jawabnya:

- Memeriksa barang secara detail
- Memberikan instruksi untuk mengulang kembali pekerjaan karena belum sesuai dengan standar kualitas perusahaan.

6. Supervisor PPIC (Production Planning & Inventory Control)

Tugas bagian Supervisor PPIC adalah sebagai berikut:

- Memenuhi permintaan sample dari Marketing dan memantau proses pembuatan sample sampai terkirim ke pelanggan.
- Menyusun jadwal proses produksi pada waktu yang tepat.
- Aktif berkomunikasi dengan semua pihak yang terkait sehingga diperoleh informasi akurat.

7. Keuangan dan Administrasi

Tugas bagian Keuangan dan Administrasi adalah sebagai berikut:

- Membuat perkiraan pengeluaran tahunan dan menuliskan anggaran belanja perusahaan.
- Membantu dan mendukung karyawan baru dengan mendidik dan melatih serta memberikan sebuah ide mengenai tanggung jawab.
- Menyiapkan dan mengkoordinasikan penyusunan dan pengendalian anggaran.
- Menyelenggarakan kegiatan akuntansi penyusunan laporan keuangan dan asset.

8. Leader

Tugas bagian Leader adalah sebagai berikut:

- Memimpin jalannya produksi di lini produksi harian.
- Memimpin kelompok operator yang bekerja di hari yang telah ditentukan.

9. Operator

Tugas bagian Opeator adalah sebagai berikut:

- Memproduksi barang sesuai dengan perencanaan produksi.
- Mengoperasikan mesin produksi.
- Mengemas produk ke dalam kemasan.
- Mengemas kemasan ke dalam karung sesuai dengan jumlah pesanan.
- Menggiling bahan baku dan memberi warna produk.

4.2 Aspek Personalia

Manajemen sumber daya manusia adalah suatu ilmu di bidang manajemen yang merencanakan, mengelola, mengatur, dan mengevaluasi sumber daya manusia yang ada di dalam perusahaan. Dalam pelaksanaannya, PT Fasarah Nada Rabbani dilakukan langsung oleh pemilik perusahaan. Dalam hal ini pemilik perusahaan dapat melakukan proses analisis jabatan, perekrutan, penempatan, pemberian kompensasi untuk memotivasi karyawan, dan memutuskan hubungan kerja karyawan.

4.2.1 Perekrutan dan Penempatan Karyawan

Perekrutan karyawan dilakukan untuk mendapatkan tenaga kerja berdasarkan kualifikasi yang diperlukan agar tujuan perusahaan dapat tercapai dan operasional perusahaan dapat berjalan. Dalam pelaksanaannya, PT Fasarah Nada Rabbani melakukan perekrutan berdasarkan kebutuhan posisi pekerjaan. Dalam perekrutan PT Fasarah Nada Rabbani melakukan masa percobaan. Sedangkan untuk penempatan dilakukan berdasarkan tingkat pendidikan dan pengalaman karyawan. Adapun rincian jumlah tenaga kerja yang terdapat pada PT Fasarah Nada Rabbani adalah sebagai berikut :

Tabel 4.1. Jumlah Tenaga Kerja PT Fasarah Nada Rabbani

No.	Bagian	Jenis Kelamin		Jumlah Karyawan
		Laki-laki	Perempuan	
1.	Direktur Utama	1		1 orang
2.	Direktur Operasional	1		1 orang
3.	Manajer	1		1 orang
4.	Bagian Keuangan dan Administrasi		1	1 orang

5.	Bagian Produksi	18	11	27 orang
Total Karyawan				31 orang

Sumber : PT Fasarah Nada Rabbani

Karyawan dalam bidang produksi merupakan jumlah karyawan yang paling banyak. Ini dikarenakan dalam bidang produksi membutuhkan lebih banyak tenaga kerja untuk menyelesaikan target produksi yang ditentukan. Berikut adalah rincian jumlah karyawan dalam bidang produksi :

Tabel 4.2. Jumlah Karyawan bagian Produksi

No.	Bagian	Jenis Kelamin		Jumlah Karyawan
		Laki-laki	Perempuan	
1.	Spv. Produksi	1		1 orang
2.	Spv. Quality Control	1		1 orang
3.	Spv. PPIC	1		1 orang
4.	Leader	3		3 orang
5.	Operator	8	10	18 orang
6.	Crasear	3		3 orang
Total Karyawan				27 orang

Sumber : PT Fasarah Nada Rabbani

4.2.2 Penilaian Kinerja (Evaluasi)

Penilaian kinerja (Evaluasi) penting dilakukan untuk mengetahui kinerja dan pencapaian karyawan terhadap sasaran, tujuan, dan target yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Terlebih lagi jika terdapat karyawan yang melakukan kesalahan agar segera dapat diperbaiki.

Menurut T. Hani Handoko dalam bukunya Manajemen Personalia dan Sumberdaya Manusia (2008:135), mengatakan penilaian prestasi kerja adalah proses melalui mana organisasi-organisasi mengevaluasi atau menilai prestasi kerja karyawan.

Pada PT Fasarah Nada Rabbani penilaian kinerja dilakukan setiap satu bulan sekali terhadap karyawan baru selama masa percobaan. Penilaian kinerja (evaluasi) mencakup disiplin kerja berdasarkan tingkat kehadiran dan sikap karyawan.

4.2.3 Kesejahteraan Karyawan

Kesejahteraan karyawan diberikan oleh perusahaan berupa kompensasi. Menurut T. Hani Handoko dalam bukunya Manajemen Personalia dan Sumberdaya Manusia (2008:155) mengatakan, kompensasi adalah segala sesuatu yang diterima para karyawan sebagai balas jasa untuk kerja mereka. Kompensasi diberikan untuk memperbaiki kondisi fisik dan mental agar produktivitas karyawan meningkat. PT Fasarah Nada Rabbani memberikan kompensasi berupa gaji, tunjangan, dan pemberian pinjaman.

a) Gaji

Besarnya gaji yang diberikan oleh PT Fasarah Nada Rabbani ditentukan berdasarkan posisi dalam pekerjaan. Gaji yang diberikan kepada direktur operasional dan manajer berkisar antara Rp6.000.000-Rp6.800.000/bulan. Gaji yang diberikan untuk bagian administrasi dan keuangan berkisar antara Rp3.000.000-Rp3.500.000/bulan. Gaji yang diberikan kepada supervisor bagian berkisar antara Rp2.000.000-Rp2.500.000/bulan. Sedangkan untuk karyawan bagian produksi diberikan berdasarkan jumlah hari kerja, besarnya gaji yang diberikan berkisar antara Rp1.800.000-Rp2.000.000/bulan.

b) Tunjangan di luar gaji

Tunjangan di luar gaji yang dimaksud adalah pemberian fasilitas di luar gaji yang dapat berupa uang atau benda. Tunjangan yang diberikan oleh PT Fasarah Nada Rabbani berupa uang, seperti pemberian Tunjangan Hari Raya, tunjangan kesehatan jika terdapat karyawan yang sakit, dan pemberian santunan jika terdapat karyawan yang mengalami kecelakaan.

c) Pemberian Pinjaman

Selain memberikan gaji dan tunjangan, untuk meningkatkan kesejahteraan PT Fasarah Nada Rabbani juga memberikan pinjaman. Besarnya pinjaman yang diberikan sesuai dengan kesepakatan dan tidak dikenakan bunga pinjaman. Jangka waktu pengembalian pinjaman tidak ditentukan.

4.2.4 Pemutusan Hubungan Kerja

Pemutusan Hubungan Kerja adalah fungsi operatif terakhir manajemen sumber daya manusia dari suatu organisasi perusahaan (Malayu S.P. Hasibuan,

Manajemen Sumber Daya Manusia, 2005:208). Pemutusan hubungan kerja mengakibatkan dampak negatif bagi karyawan karena dengan adanya pemutusan kerja, maka perusahaan wajib membayar uang pesangon sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati dan harus sesuai dengan masa kerja karyawan tersebut.

Dalam hal ini, pemutusan hubungan kerja yang diterapkan oleh PT Fasarah Nada Rabbani adalah bila ada karyawan yang melakukan kesalahan seperti malas, melalaikan tugas dan sering melanggar perjanjian yang telah disepakati antara karyawan dengan pemilik selama masa kerja berlangsung. Pemutusan hubungan kerja dilakukan dengan cara baik-baik yaitu dengan membicarakannya secara tertutup antara karyawan dengan pemilik, agar kedua belah pihak sama-sama menemukan titik terang dan tidak saling merugikan satu sama lain.

4.3 Aspek Produksi

Produksi adalah sesuatu yang dihasilkan oleh suatu perusahaan baik bentuk barang (goods) maupun jasa (services) dalam suatu periode waktu yang selanjutnya dihitung sebagai nilai tambah bagi perusahaan. Bentuk hasil produksi dengan kategori barang (goods) dan jasa (services) sangat tergantung pada kategori aktivitas bisnis yang dimiliki perusahaan yang bersangkutan. Jika perusahaan manufaktur (pabrik) sudah jelas produksi yang dihasilkan dalam bentuk barang, sedangkan untuk bisnis perhotelan, travel, pendidikan adalah berbentuk jasa.

4.3.1 Produk

PT Fasarah Nada Rabbani memproduksi segel gas memiliki beberapa variasi warna.



Gambar 4.2 Produk PT Fasarah Nada Rabbani

4.3.2 Bahan Baku

Bahan baku utama dan bahan penolong dalam membuat produk segel gas di PT Fasarah Nada Rabbani adalah sebagai berikut:

- Bahan baku:
Plastik/Limbah plastik
- Bahan penolong:
Pewarna yang berasal dari biji pewarna plastik sintetik

4.3.3 Mesin dan Peralatan

a. Mesin

Mesin yang digunakan untuk memproduksi segel gas yaitu sebagai berikut:

1. Mesin CNC

Fungsi mesin CNC yaitu untuk mencetak pola yang sudah didesain.



Gambar 4.3. Mesin CNC

2. Grinding

Kegunaan mesin Grinding yaitu sebagai penghalus atau membuat moulding atau cetakan menjadi tidak kasar.



Gambar 4.4. Grinding

3. Mesin Cruiser

Mesin Cruiser atau mesin penggiling yaitu berfungsi untuk menggiling bahan baku atau limbah plastik, agar limbah plastik yang berbahan keras terbentuk menjadi potongan-potongan limbah plastik yang kecil.



Gambar 4.5. Cruiser

4. Mesin Pewarnaan (Mixer)

Mesin pewarnaan atau yang disebut Mixer yaitu mesin yang berfungsi untuk mencampur bahan baku dengan biji pewarna.



Gambar 4.6. Mixer

5. Mesin Injection (Plastic Machinery)

Mesin cetak atau disebut Plastic Machinery yaitu digunakan sebagai alat pencetak limbah plastik menjadi produk segel gas.



Gambar 4.7. Mesin Injection

6. Penahan Daya (Stabilizer)

Stabilizer digunakan untuk mencegah dari kerusakan yang fatal pada mesin-mesin atau peralatan yang dipakai dan diakibatkan dari tegangan arus listrik yang tidak stabil.

7. Cooling Tower

Cooling Tower digunakan untuk membuang panas yang diserap akibat sirkulasi air sistem pendingin yang digunakan pada pembangkit daya dari mesin-mesin atau peralatan yang dipakai.

Berikut ini merupakan data mesin yang digunakan PT Fasarah Nada Rabbani:

Tabel 4.3. Daftar Mesin

No	Nama Mesin	Jumlah
1	Mesin CNC	2
2	Grinding	1

3	Cruiser	5
4	Mixer	1
5	Mesin Cetak (Plastic Machinery)	7
6	Penahan Daya (Stabilizer)	1
7	Cooling Tower	1
Total Mesin		18

Sumber: PT Fasarah Nada Rabbani

b. Peralatan

Peralatan adalah alat yang digunakan untuk mendukung proses produksi, berikut adalah peralatan yang dipakai:

1. Komputer

Fungsi komputer yaitu untuk mempermudah bagian desain dalam membuat pola segel gas yang akan dibuat.



Gambar 4.8. Komputer

2. Plat besi/baja (Moulding)

Plat besi atau baja adalah material yang digunakan pada mesin CNC untuk mencetak pola yang sudah didesain.



Gambar 4.9. Moulding (Cetakan)

3. Box Plastik

Box plastik juga digunakan agar saat segel gas yang sudah tercetak dari mesin injecion tidak jatuh dengan berantakan, dan mempermudah operator saat mensortir segel gas yang tercetak.



Gambar 4.10. Timbangan

Dan berikut ini merupakan data peralatan yang digunakan PT Fasarah Nada Rabbani:

Tabel 4.4. Daftar Peralatan

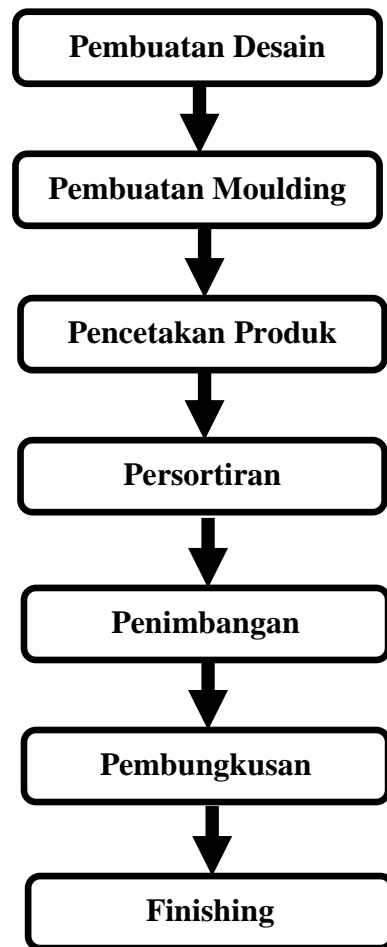
No	Nama Peralatan	Jumlah
1	Komputer	1
2	Moulding	14
3	Box Plastik	12
4	Timbangan	7
Total Peralatan		34

Sumber: PT Fasarah Nada Rabbani

4.3.4 Proses Produksi

Proses Produksi yaitu metode, cara dan teknik untuk menciptakan atau menambah kegunaan suatu produk dengan mengoptimalkan sumber daya produksi (tenaga kerja, mesin, bahan baku, dana) yang ada. Atau dengan garis besar proses produksi yaitu metode dan teknik yang digunakan dalam mengolah bahan baku menjadi produk.

Berikut adalah proses produksi PT Fasarah Nada Rabbani



Gambar 4.11. Proses Produksi

a. Pembuatan Desain

Pembuatan Desain merupakan tahap awal untuk pembuatan produk segel gas. Desain dibuat dengan menggunakan Komputer dan memakai software MasterCam. Bagian desain akan membuat pola sesuai dengan permintaan konsumen, biasanya desain yang dipakai adalah logo perusahaan tabung gas. Bagian desain akan mendapat contoh logo yang diberikan dari konsumen, sehingga bagian desain tinggal mengatur ukuran dan jenis dari huruf ataupun lambing sesuai dengan contoh logo. Bagian desain tersebut hanya satu karyawan saja yang bertugas.



Gambar 4.12. Pembuatan Desain

b. Pembuatan Moulding

Setelah membuat desain di Komputer selanjutnya yaitu Pembuatan Moulding. Software yang dipakai akan mentransfer bentuk polan ke mesin CNC, dan mesin CNC akan mencetak pola sesuai dengan bentuk pola yang sudah didesain di software tersebut. Mesin CNC akan membentuk potongan-potongan dari plat besi atau baja menjadi bentuk seperti huruf T namun pada bagian atas bentuknya bulat.

Pertama plat besi atau baja sebagai materialnya akan dimasukkan ke dalam mesin CNC, lalu operator akan mengaktifkan mesin CNC sehingga alat yang seperti jarum akan memotong dan membentuk logo. Jika permintaan konsumen memesan segel gas dalam jumlah besar, plat besi atau baja yang dipakai akan banyak juga.

Setelah Moulding sudah terbentuk maka Moulding akan dimasukkan ke mesin Injection, di dalam mesin Injection terdapat tempat yang sudah ada untuk

memasukkan Moulding tersebut. Sehingga saat mencetak segel gas akan tercetak sesuai dengan pola yang sudah didesain sebelumnya di MasterCam.



Gambar 4.13. Moulding

c. Penggilingan

Ketiga yaitu Penggilingan, proses yang ketiga ini yaitu menggunakan mesin Cruiser dimana bahan baku akan dimasukkan kedalam mesin Cruiser lalu bahan baku tersebut akan terpotong atau hancur menjadi berukuran kecil-kecil sehingga limbah plastik dapat mudah masuk didorong saat dimasukkan kedalam tabung mesin Injection.



Gambar 4.14. Cruiser

d. Pemberian Warna

Setelah produk sudah dihancurkan menjadi kecil, maka selanjutnya masuk pada proses keempat yaitu Pemberian Warna. Pemberian Warna tersebut biasanya sesuai dengan permintaan konsumen. Jika permintaan konsumen memesan banyak warna maka operator memakai banyak biji plastik atau bubuk pewarna plastik. Namun, apabila permintaan konsumen hanya memesan segel gas yang

transparan, maka limbah plastik yang sudah digiling langsung masuk ke mesin Injection.

Bahan baku yaitu limbah plastik yang sudah digiling tersebut dimasukan kedalam mesin pewarna yang disebut Mixer. Setelah bahan baku sudah masuk ke dalam mesin Mixer maka ditambahkan dengan bubuk pewarna plastik, lalu bahan baku tersebut akan tercampur dengan bubuk pewarna sehingga bahan baku yang awalnya transparan menjadi berwarna sesuai dengan permintaan konsumen.



Gambar 4.15. Limbah plastik yang sudah diberi warna

e. Pencetakan Produk

Setelah bahan baku sudah tercampur dengan bubuk pewarna lalu dimasukkan ke dalam tabung mesin Injection untuk dicetak menjadi segel gas. Mesin injection akan disetting oleh operator untuk memulai proses pembentukan segel gas sesuai dengan logo yang sudah dibuat dengan menggunakan moulding.

Proses pencetakan tersebut yaitu saat bahan baku sudah masuk kedalam tabung, maka operator akan mengaktifkan mesin Injection sehingga bahan baku tersebut akan meleleh dan masuk ke dalam kerangka moulding setelah itu bahan baku akan masuk kedalam proses pembekuan agar segel gas yang sudah terbentuk menjadi keras dan tidak lembek. Setelah beberapa waktu segel gas yang sudah jadi akan langsung turun dan jatuh ke box plastik yang sudah disediakan oleh operator.



Gambar 4.16. Segel gas yang sudah dicetak

f. Pensortiran

Yang keenam yaitu proses sortir, setelah bahan baku sudah dicetak menjadi segel gas, maka segel gas tersebut akan masuk kedalam Box Plastik. Didalam Box Plastik ada yang tercetak menjadi segel gas yang bagus dan yang tidak bagus, oleh karena itu operator akan mensortir segel gas yang bagus dengan tidak bagus. Dengan pensortiran ini maka PT Fasarah Nada Rabbani bisa menjaga kualitas dari produknya tersebut.



Gambar 4.17. Pensortiran segel gas

g. Penimbangan

Setelah segel gas sudah di sortir maka masuk ke proses selanjutnya yaitu Penimbangan, proses tersebut yaitu untuk memastikan segel gas yang akan diproduksi bisa sesuai dengan ukuran standar dari PT Fasarah Nada Rabbani. Dengan timbangan tersebut operator akan mengetahui berapa ukuran yang dimasukkan kedalam plastik alat bungkus segel gas yang sudah jadi.



Gambar 4.18. Timbangan

h. Pembungkusan

Segel gas yang sudah ditimbang lalu dibungkus memakai plastik transparan berukuran 45cm x30cm. Setelah ditimbang dan dibungkus lalu segel gas tersebut akan distreples agar segel gas yang sudah dibungkus terlihat rapi.



Gambar 4.19. Segel gas yang sedang dibungkus

i. Finishing

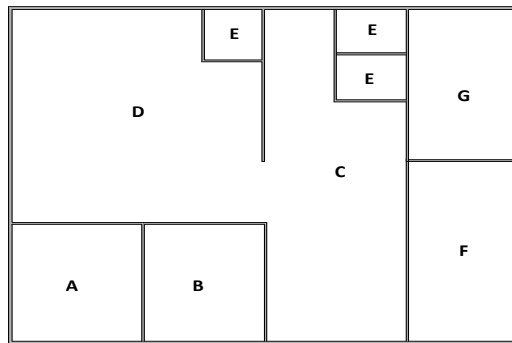
Proses yang terakhir yaitu Pengepakan, proses pengepakan yaitu dimana segel gas yang sudah dibungkus dan streples akan dimasukkan kedalam karung ukuran putih besar, lalu diikat menggunakan tali rafia. Setelah pengepakan selesai, maka karung tersebut akan ditempatkan ke tumpukan karung yang sudah selesai dipak.



Gambar 4.20. Pengepakan segel gas

4.3.5 Layout PT Fasarah Nada Rabbani

Layout merupakan suatu proses dalam penentuan bentuk dan penempatan fasilitas yang dapat menentukan efisiensi produksi atau operasi. *Layout* dirancang berkenaan dengan produk, proses, sumber daya manusia dan lokasi sehingga dapat tercapai efisiensi operasi. Berikut ini adalah layout PT Fasarah Nada Rabbani:



Gambar 4.21. Layout Perusahaan lantai 1

Keterangan:

A: Ruang Bongkar Muat

E: Toilet

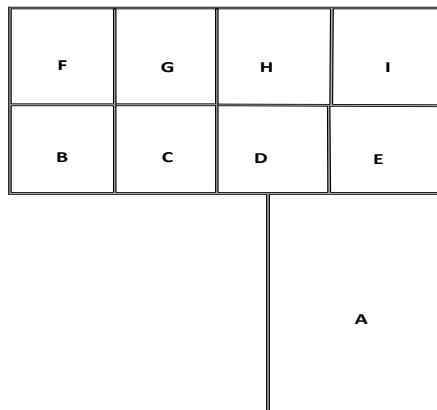
B: Ruang Penggilingan

F: Tempat Parkir

C: Workshop Asembling

G: Workshop

D: Ruang Produksi



Gambar 4.22. Layout Perusahaan lantai 2

Keterangan :

A: Gudang Penyimpanan E: Ruang Staf I: Musholla
 B: Gudang kantor F: Toilet
 C: Ruang Rapat G: Ruang Staf
 D: Ruang Tunggu H: Ruang Direktur Utama

4.3.6 Biaya Produksi

Biaya produksi adalah total dari keseluruhan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan selama kegiatan produksi, dimana Biaya produksi merupakan jumlah keseluruhan dari biaya bahan baku + Biaya Tenaga Kerja Langsung + Biaya Overhead Pabrik dalam periode tertentu.

Biaya overhead pabrik (manufacturing overhead costs) adalah biaya produksi yang tidak masuk dalam biaya bahan baku maupun biaya tenaga kerja langsung. Apabila suatu perusahaan juga memiliki departemen-departemen lain selain departemen produksi maka semua biaya yang terjadi di departemen pembantu tersebut (termasuk biaya tenaga kerjanya) dikategorikan sebagai biaya overhead pabrik.

$$\text{Biaya Produksi} = \text{Biaya Bahan Baku} + \text{Biaya Tenaga Kerja Langsung} + \text{Biaya Overhead Pabrik}$$

Tabel 4.5. Biaya Produksi Tahun 2011-2015

No.	Jenis Biaya	Tahun 2011	
		Budget	Realisasi
1	Biaya Pemakaian Bahan Baku		
	- Persediaan Bahan Baku Awal Tahun	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000
	- Pembelian Bahan Baku	Rp 216.000.000	Rp 216.000.000
	- Persd Bahan Baku Siap Produksi	Rp 226.000.000	Rp 226.000.000
	- Persd Bahan Baku Akhir Tahun	Rp 9.000.000	Rp 9.000.000
	Total Pemakaian Bahan Baku	Rp 217.000.000	Rp 217.000.000
2	Biaya Tenaga Kerja Produksi		
	a. Spv Produksi	Rp 18.000.000	Rp 18.000.000
	b. Leader Produksi	Rp 36.000.000	Rp 36.000.000
	c. Operator Produksi	Rp 117.000.000	Rp 117.000.000

	Total Biaya Tenaga Kerja Produksi	Rp 171.000.000	Rp 171.000.000
3	Biaya Overhead Pabrik		
	a. Bahan Baku Penolong	Rp 30.000.000	Rp 28.900.000
	b. Biaya Pembungkusan	R 27.000.000	Rp 26.900.000
	c. Biaya Listrik Pabrik	Rp 185.000.000	Rp 180.000.000
	d. Biaya Air Pabrik	Rp 8.200.000	Rp 7.900.000
	e. Biaya Telepon Pabrik	Rp 9.000.000	Rp 8.750.000
	f. Biaya Sewa Bangunan	Rp 100.000.000	Rp 100.000.000
	g. Biaya Penyusutan Mesin & Peralatan	Rp 449.505.000	Rp 449.505.000
	Total BOP	Rp 808.705.000	Rp 801.805.000
	Total Biaya Produksi	Rp 1.196.705.000	Rp 1.189.805.000

No.	Jenis Biaya	Tahun 2012	
		Budget	Realisasi
1	Biaya Pemakaian Bahan Baku		
	- Persediaan Bahan Baku Awal Tahun	Rp 9.000.000	Rp 9.000.000
	- Pembelian Bahan Baku	Rp 273.000.000	Rp 273.000.000
	- Persd Bahan Baku Siap Produksi	Rp 282.000.000	Rp 282.000.000
	- Persd Bahan Baku Akhir Tahun	Rp 7.500.000	Rp 7.500.000
	Total Pemakaian Bahan Baku	Rp 274.500.000	Rp 274.500.000
2	Biaya Tenaga Kerja Produksi		
	a. Spv Produksi	Rp 21.600.000	Rp 21.600.000
	b. Leader Produksi	Rp 46.800.000	Rp 46.800.000
	c. Operator Produksi	Rp 124.800.000	Rp 124.800.000
	Total Biaya Tenaga Kerja Produksi	Rp 193.200.000	Rp 193.200.000
3	Biaya Overhead Pabrik		
	a. Bahan Baku Penolong	Rp 37.500.000	Rp 36.000.000
	b. Biaya Pembungkusan	Rp 45.000.000	Rp 44.950.000
	c. Biaya Listrik Pabrik	Rp 195.000.000	Rp 190.000.000
	d. Biaya Air Pabrik	Rp 9.800.000	Rp 9.500.000
	e. Biaya Telepon Pabrik	Rp 9.500.000	Rp 9.250.000
	f. Biaya Sewa Bangunan	Rp 115.000.000	Rp 115.000.000
	g. Biaya Penyusutan Mesin & Peralatan	Rp 449.505.000	Rp 449.505.000
	Total BOP	Rp 861.305.000	Rp 854.205.000
	Total Biaya Produksi	Rp 1.329.005.000	Rp 1.321.905.000

No.	Jenis Biaya	Tahun 2013	
		Budget	Realisasi
1	Biaya Pemakaian Bahan Baku		
	- Persediaan Bahan Baku Awal Tahun	Rp 7.500.000	Rp 7.500.000
	- Pembelian Bahan Baku	Rp 324.000.000	Rp 324.000.000
	- Persd Bahan Baku Siap Produksi	Rp 331.500.000	Rp 331.500.000
	- Persd Bahan Baku Akhir Tahun	Rp 7.00.000	Rp 7.000.000
	Total Pemakaian Bahan Baku	Rp 324.500.000	Rp 324.500.000
2	Biaya Tenaga Kerja Produksi		
	a. Spv Produksi	Rp 24.000.000	Rp 24.000.000
	b. Leader Produksi	Rp 54.000.000	Rp 54.000.000
	c. Operator Produksi	Rp 156.000.000	Rp 156.000.000

	Total Biaya Tenaga Kerja Produksi	Rp 234.000.000	Rp 234.000.000
3	Biaya Overhead Pabrik		
	a. Bahan Baku Penolong	Rp 42.000.000	Rp 41.500.000
	b. Biaya Pembungkusan	Rp 60.000.000	Rp 55.800.000
	c. Biaya Listrik Pabrik	Rp 210.000.000	Rp 200.000.000
	d. Biaya Air Pabrik	Rp 10.500.000	Rp 10.000.000
	e. Biaya Telepon Pabrik	Rp 10.000.000	Rp 9.750.000
	f. Biaya Sewa Bangunan	Rp 120.000.000	Rp 120.000.000
	g. Biaya Penyusutan Mesin & Peralatan	Rp 449.505.000	Rp 449.505.000
	Total BOP	Rp 902.005.000	Rp 886.555.000
	Total Biaya Produksi	Rp1.460.505.000	Rp 1.445.055.000

No.	Jenis Biaya	Tahun 2014	
		Budget	Realisasi
1	Biaya Pemakaian Bahan Baku		
	- Persediaan Bahan Baku Awal Tahun	Rp 7.000.000	Rp 7.000.000
	- Pembelian Bahan Baku	Rp 378.000.000	Rp 378.000.000
	- Persd Bahan Baku Siap Produksi	Rp 385.000.000	Rp 385.000.000
	- Persd Bahan Baku Akhir Tahun	Rp 6.400.000	Rp 6.400.000
	Total Pemakaian Bahan Baku	Rp 378.600.000	Rp 378.600.000
2	Biaya Tenaga Kerja Produksi		
	a. Spv Produksi	Rp 27.600.000	Rp 27.600.000
	b. Leader Produksi	Rp 64.800.000	Rp 64.800.000
	c. Operator Produksi	Rp 234.000.000	Rp 234.000.000
	Total Biaya Tenaga Kerja Produksi	Rp 326.400.000	Rp 326.400.000
3	Biaya Overhead Pabrik		
	a. Bahan Baku Penolong	Rp 55.500.000	Rp 54.000.000
	b. Biaya Pembungkusan	Rp 70.000.000	Rp 68.350.000
	c. Biaya Listrik Pabrik	Rp 230.000.000	Rp 220.000.000
	d. Biaya Air Pabrik	Rp 12.500.000	Rp 12.000.000
	e. Biaya Telepon Pabrik	Rp 10.200.000	Rp 9.800.000
	f. Biaya Sewa Bangunan	Rp 125.000.000	Rp 125.000.000
	g. Biaya Penyusutan Mesin & Peralatan	Rp 449.505.000	Rp 449.505.000
	Total BOP	Rp1.032.705.000	Rp 1.019.605.000
	Total Biaya Produksi	Rp1.737.705.000	Rp 1.724.605.000

No.	Jenis Biaya	Tahun 2015	
		Budget	Realisasi
1	Biaya Pemakaian Bahan Baku		
	- Persediaan Bahan Baku Awal Tahun	Rp 6.400.000	Rp 6.400.000
	- Pembelian Bahan Baku	Rp 435.000.000	Rp 435.000.000
	- Persd Bahan Baku Siap Produksi	Rp 441.400.000	Rp 441.400.000
	- Persd Bahan Baku Akhir Tahun	Rp 5.800.000	Rp 5.800.000
	Total Pemakaian Bahan Baku	Rp 435.600.000	Rp 435.600.000
2	Biaya Tenaga Kerja Produksi		
	a. Spv Produksi	Rp 30.000.000	Rp 30.000.000
	b. Leader Produksi	Rp 72.000.000	Rp 72.000.000
	c. Operator Produksi	Rp 280.000.000	Rp 280.000.000
	Total Biaya Tenaga Kerja Produksi	Rp 382.000000	Rp 382.000.000
3	Biaya Overhead Pabrik		
	a. Bahan Baku Penolong	Rp 63.000.000	Rp 62.500.000
	b. Biaya Pembungkusan	Rp 82.000.000	Rp 81.500.000
	c. Biaya Listrik Pabrik	Rp 250.000.000	Rp 240.000.000
	d. Biaya Air Pabrik	Rp 15.500.000	Rp 15.000.000
	e. Biaya Telepon Pabrik	Rp 12.000.000	Rp 10.000.000
	f. Biaya Sewa Bangunan	Rp 130.000.000	Rp 130.000.000
	g. Biaya Penyusutan Mesin & Peralatan	Rp 449.505.000	Rp 449.505.000
	Total BOP	Rp1.002.005.000	Rp 988.505.000
	Total Biaya Produksi	Rp1.819.605.000	Rp1.806.105.000

Sumber: Data Diolah

4.3.7 Biaya Non Produksi

Tabel 4.6. Biaya Administrasi & Umum PT Fasarah Nada Rabbani tahun 2011-2015

No	Keterangan	Tahun				
		2011	2012	2013	2014	2015
1	Gaji Karyawan Administrasi	Rp 36.000.000	Rp 39.600.000	Rp 42.000.000	Rp 44.400.000	Rp 46.800.000
2	Biaya Pemeliharaan	Rp 15.000.000	Rp 25.000.000	Rp 30.000.000	Rp 48.000.000	Rp 55.000.000
3	Biaya Telpon Kantor	Rp 8.750.000	Rp 9.250.000	Rp 9.750.000	Rp 9.850.000	Rp 10.000.000
4	Biaya Listrik Kantor	Rp180.000.000	Rp190.000.000	Rp200.000.000	Rp220.000.000	Rp240.000.000
Total		Rp239.750.000	Rp263.850.000	Rp81.950.000	Rp332.250.000	Rp351.000.000

Sumber: Data Diolah

4.4 Aspek Pemasaran

Pemasaran adalah suatu kegiatan memasarkan produk atau jasa yang diproduksi oleh produsen melalui suatu perencanaan strategi pasar, yang didalamnya ada penentuan harga jual produk, promosi, dan distribusi yang kesemuanya ada dalam bauran pemasaran agar produk atau jasa dapat sampai ke tangan konsumen.

a. Produk yang dijual

Produk yang dijual PT Fasarah Nada Rabbani yaitu Segel Gas.

Tabel 4.7. Harga produk per tahun

Harga Produk Tiap Tahun	Segel Gas
2011	Rp 11.700
2012	Rp 12.300
2013	Rp 13.000
2014	Rp 14.200
2015	Rp 14.500

Sumber : PT Fasarah Nada Rabbani

b. Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar adalah usaha pemisahan pasar pada kelompok-kelompok pembeli menurut jenis-jenis produk tertentu dan yang memerlukan bauran pemasaran tersendiri. Perusahaan menetapkan berbagai cara yang berbeda dalam memisahkan pasar tersebut, kemudian- mengembangkan profil-profil yang ada pada setiap segmen pasar, dan menilai daya tarik masing-masing segmen.

Untuk segmentasi pasar dari PT Fasarah Nada Rabbani adalah kepada perusahaan gas atau perusahaan isi ulang gas (SPPBE dan SPBE) yang memproduksi gas elpiji.

c. Saluran Distribusi

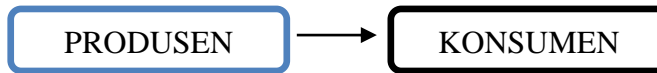
Saluran distribusi adalah suatu cara yang dilakukan oleh perusahaan dalam menjual produknya, agar produk yang diproduksi dapat terjual dan sampai ketangan konsumen.

Suatu barang tidak bergerak otomatis dari produsen ke konsumen. Oleh karena itu, setelah barang selesai diproduksi dan siap dipasarkan, tahap berikutnya

adalah menentukan metode dan cara yang akan dipakai untuk menyalurkan barang tersebut ke pasar.

Saluran distribusi yang digunakan oleh PT Fasarah Nada Rabbani yaitu:

- Saluran Distribusi Langsung



Gambar 4.23. Saluran Distribusi Langsung PT Fasarah Nada Rabbani

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

d. Wilayah Distribusi

Wilayah pemasaran yang dilakukan oleh PT Fasarah Nada Rabbani tidak hanya di sekitar Jabodetabek saja tetapi di daerah Jawa, Sumatera, Sulawesi dan kota-kota lain di Indonesia.

4.4.1 Fungsi Pemasaran

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

a. Penjualan

Penjualan yang dilakukan oleh PT Fasarah Nada Rabbani yaitu dengan menjual produknya ke perusahaan pengisi tabung gas (SPPBE dan SPBE). Pabrik yang sebagai tempat produksi segel gas digunakan juga sebagai tempat penjualan PT Fasarah Nada Rabbani. Perusahaan pengisi tabung gas (SPPBE dan SPBE) akan mendatangi PT Fasarah Nada Rabbani untuk bernegosiasi persoalan pembelian segel gas . PT Fasarah Nada Rabbani juga memproduksi segel gas apabila ada perusahaan pengisi tabung gas (SPPBE dan SPBE) yang memesan dalam jumlah yang besar. Hal ini dilakukan dengan tujuan untuk memperluas pasar dari produk yang PT Fasarah Nada Rabbani produksi.

Tabel 4.8. Penjualan Produk pertahun

Penjualan Segel Gas			
Tahun	Harga per-unit	Pack/Tahun	Total (Rp)
2011	Rp 11.700	128.000	Rp 1.497.600.000
2012	Rp 12.300	135.000	Rp 1.660.500.000
2013	Rp 13.000	142.000	Rp 1.846.000.000
2014	Rp 14.200	149.000	Rp 2.115.800.000
2015	Rp 14.500	156.000	Rp 2.262.000.000

Sumber : Data Diolah

b. Periklanan/Promosi

Promosi adalah suatu kegiatan memperkenalkan suatu produk baru yang diproduksi oleh suatu perusahaan, namun terkadang produk lama pun bisa dipromosikan. Promosi bukan hanya soal produk atau jasa, tetapi juga salah satu kegiatan yang dapat dijadikan ajang untuk eksistensi perusahaan, artinya dengan adanya promosi, perusahaan akan dikenal oleh konsumen.

Promosi sering digunakan sebagai salah satu cara untuk meningkatkan permintaan atau penjualan akan produk yang ditawarkan, sehingga dapat meningkatkan laba yang diperoleh. PT Fasarah Nada Rabbani melakukan promosi dengan melalui media, antara lain yaitu:

1. Kartu Nama

PT Fasarah Nada Rabbani melakukan promosi dengan menggunakan Kartu Nama. Pihak perusahaan menggunakan Kartu Nama tersebut untuk memberikan informasi tentang produk yang dijual, sehingga konsumen bisa dengan langsung menanyakan berbagai hal mengenai produk perusahaan serta melakukan kerjasama bisnis dengan perusahaan lain.

2. Majalah UMKM PIK

Majalah UMKM PIK yang dibuat oleh pihak dari Perkampungan Industri Kecil (PIK) menjadi salah satu media PT Fasarah Nada Rabbani untuk mempromosikan produknya. Dengan majalah UMKM PIK tersebut konsumen dapat mengetahui informasi yang diuraikan didalam majalah tersebut.

Tabel 4.9. Biaya Promosi Tahun 2011-2015

Kegiatan Promosi	Tahun				
	2011	2012	2013	2014	2015
Kartu Nama	Rp 500.000	Rp 500.000	Rp 600.000	Rp 600.000	Rp 600.000
Majalah UMKM	Rp 150.000	Rp 150.000	Rp 155.000	Rp 160.000	Rp 165.000
Total	Rp 650.000	Rp 650.000	Rp 755.000	Rp 760.000	Rp765.000

Sumber : PT Fasarah Nada Rabbani

c. Pembungkusan

Pembungkusan mempunyai peranan penting dalam pemasaran yang dilakukan perusahaan. Pembungkusan juga dapat mempengaruhi kualitas produk pasca produksi. Karena dengan pembungkusan yang berkualitas maka permintaan produk akan meningkat dan dapat meyakinkan konsumen terhadap produk yang dibelinya. Pembungkusan yang dilakukan oleh PT Fasarah Nada Rabbani menggunakan plastik berukuran 45 cm x 30 cm, dan karung berukuran besar agar segel gas tidak mengalami kerusakan pada saat perusahaan melakukan penyimpanan maupun pada saat melakukan pendistribusian.

Tabel 4.10. Biaya Pembungkusan Tahun 2011-2015

Keterangan	Tahun				
	2011	2012	2013	2014	2015
Plastik	Rp 8.000.000	Rp15.000.000	Rp21.000.000	Rp 28.000.000	Rp35.000.000
Karung	Rp18.000.000	Rp28.900.000	Rp33.600.000	Rp 39.000.000	Rp45.000.000
Staples	Rp 650.000	Rp 700.000	Rp 750.000	Rp 800.000	Rp 850.000
Tali Rapia	Rp 250.000	Rp 350.000	Rp 450.000	Rp 550.000	Rp 650.000
Total	Rp26.900.000	Rp44.950.000	Rp55.800.000	Rp68.350.000	Rp81.500.000

Sumber : PT Fasarah Nada Rabbani

d. Penyimpanan

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

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

e. Pengiriman Barang

Produk yang telah siap dijual, akan dikirim ke perusahaan SPPBE atau SPBE. Pengiriman wilayah Jabodetabek dilakukan dengan menggunakan mobil yang dimiliki oleh perusahaan. Sedangkan pengiriman di luar Jabodetabek, khususnya di luar Jawa menggunakan jasa pengiriman barang (ekspedisi).

4.4.2 Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran adalah semua biaya yang sejak saat produk selesai diproduksi dan disimpan dalam gudang sampai dengan produk tersebut berubah kembali dalam bentuk uang tunai (Mulyadi, 1991 : 529). Menurut Kusnadi, dkk dalam bukunya *Akuntansi Manajemen Komprehensif*, Tradisional dan Kontemporer, biaya pemasaran adalah biaya yang dibebankan (segala pengeluaran) didalam penjualan suatu barang atau jasa dari keluarnya barang sampai ke tangan pembeli.

Biaya pemasaran juga dapat diartikan semua biaya yang telah terjadi dalam rangka memasarkan produk atau barang dagangan, dimana biaya tersebut timbul dari saat produk atau barang dagangan siap dijual sampai dengan diterimanya hasil penjualan menjadi kas (Supriyono, 1992: 201-202). Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa biaya pemasaran adalah biaya yang dikeluarkan untuk menjual produk atau barang dagangan sampai ke tangan konsumen.

Biaya Pemasaran yang dikeluarkan oleh PT Fasarah Nada Rabbani meliputi biaya gaji bagian pemasaran, biaya promosi, dan biaya distribusi dengan rincian sebagai berikut:

**Biaya Pemasaran = Biaya Gaji Bag. Pemasaran + Biaya Promosi
+ Biaya Distribusi**

Tabel 4.11. Biaya Pemasaran Tahun 2011-2015

No	Keterangan	Biaya				
		Tahun 2011	Tahun 2012	Tahun 2013	Tahun 2014	Tahun 2015
1	Gaji/Upah Bagian Pemasaran					
	a. Manajer Pemasaran	Rp 54.600.000	Rp 57.000.000	Rp 63.000.000	Rp 69.000.000	Rp 72.000.000
	Total	Rp 54.600.000	Rp 57.000.000	Rp 63.000.000	Rp 69.000.000	Rp 72.000.000
2	Biaya Distribusi					
	a. Biaya Sopir	Rp 30.000.000	Rp 33.600.000	Rp 36.000.000	Rp 39.000.000	Rp 42.000.000
	b. Bensin	Rp 24.500.000	Rp 30.200.000	Rp 35.750.000	Rp 42.250.000	Rp 45.000.000
	c. Pengiriman Ekspedisi	Rp 55.000.000	Rp 60.000.000	Rp 80.000.000	Rp 100.000.000	Rp120.000.000
	Total	Rp109.500.000	Rp123.800.000	Rp151.750.000	Rp181.250.000	Rp207.000.000
3	Biaya Promosi					
	a. Majalah	Rp 500.000	Rp 500.000	Rp 600.000	Rp 600.000	Rp 600.000
	b. Kartu Nama	Rp 150.000	Rp 150.000	Rp 155.000	Rp 160.000	Rp 165.000
	Total	Rp 500.000	Rp 500.000	Rp 600.000	Rp 600.000	Rp 600.000
	Total Biaya Pemasaran	Rp165.700.000	Rp 184.450.000	Rp 218.505.000	Rp 254.010.000	Rp285.765.000

Sumber : Data Diolah

4.5 Aspek Keuangan

Manajemen keuangan adalah kegiatan memperoleh sumber dana dengan biaya yang semurah-murahnya dan menggunakan dana seefektif dan seefisien mungkin untuk mencipta laba dan nilai tambah ekonomi (Soemarso S.R, Akuntansi Suatu Pengantar, 2010:13). Keuangan adalah kegiatan yang berhubungan dengan penentuan investasi jangka panjang sebuah perusahaan, mendapatkan dana untuk membayar, dan memimpin kegiatan keuangan harian sebuah perusahaan. Aspek keuangan ini meliputi penjelasan tentang biaya investasi dan laporan keuangan oleh perusahaan. Pada dasarnya, perusahaan belum membuat pembukuan yang sesuai dengan standar akuntansi. Data tertulis yang tersedia hanya sebatas data penjualan. Namun, dari hasil wawancara penulis mencoba membuat laporan keuangan seperti berikut ini:

4.5.1 Biaya Investasi

Pada saat mendirikan PT Fasarah Nada Rabbani, modal yang dikeluarkan dan digunakan berasal dari modal pribadi (sendiri) yang besarnya adalah sebagai berikut:

Tabel 4.12. Biaya Investasi

No	Jenis Investasi	Keterangan	Nilai
1.	Aktiva Berwujud		
	Mesin		
	- Cruiser	4 unit	Rp 60.000.000
	- Mixer	1 unit	Rp 10.000.000
	- Injection	5 unit	Rp 3.750.000.000
	- CNC	2 unit	Rp 4.400.000.000
	- Cooling Tower	1 unit	Rp 25.000.000
	- Grinding	1 unit	Rp 250.000.000
	Total Mesin		Rp 8.495.000.000
	Peralatan		
	- Timbangan Elektrik	5 unit	Rp 9.250.000
	- Box Plastik	10 unit	Rp 1.500.000
	- Kursi Jongkok	5 unit	Rp 225.000
	- Penahan Daya (<i>Stabilizer</i>)	1 unit	Rp 7.800.000

	- Moulding/Cetakan	5 unit	Rp 12.500.000
	- Komputer	1 unit	Rp 1.500.000
	Total Peralatan		Rp 32.775.000
	Inventaris Kantor		
	- Meja	6 unit	Rp 4.500.000
	- Kursi	11 unit	Rp 715.000
	- Komputer	1 unit	Rp 1.500.000
	- Fax	1 unit	Rp 550.000
	- Telepon	4 unit	Rp 1.500.000
	- Air Conditioner	3 unit	Rp 4.500.000
	- Sofa	1 unit	Rp 1.500.000
	- Meja Kecil	1 unit	Rp 100.000
	- Printer	2 unit	Rp 1.700.000
	- Televisi	1 unit	Rp 1.800.000
	- Lemari	1 unit	Rp 550.000
	- Bindex	4 unit	Rp 172.000
	-Tempat Sampah	3 unit	Rp 45.000
	- Kulkas	1 unit	Rp 1.200.000
	- Kipas Angin	1 unit	Rp 150.000
	- Dispenser	1 unit	Rp 800.000
	- Galon	1 unit	Rp 50.000
	- Binder	12 unit	Rp 500.000
	- Papan Tulis	4 unit	Rp 3.400.000
	- Kursi Kantor	1 unit	Rp 250.000
	Total Inventaris Kantor		Rp 25.482.000
	Kendaraan		
	- Mobil	1 unit	Rp 130.000.000
	- Motor	1 unit	Rp 10.000.000
	Total Kendaraan		Rp 140.000.000
	Total Aktiva Berwujud		Rp 8.693.257.000
2.	Aktiva Tidak Berwujud		
	- SIUP	1 berkas	Rp 2.500.000
	- TDP	1 berkas	Rp 2.500.000
	Total Aktiva Tidak Berwujud		Rp 5.000.000
	Total Aktiva		Rp 8.698.257.000

Sumber : PT Fasarah Nada Rabbani

Setiap aktiva baik yang berwujud maupun yang tidak berwujud yang digunakan dalam proses produksi ini mengalami penyusutan. Berikut adalah metode-metode penyusutan yang dapat digunakan :

1. Metode Penyusutan Garis Lurus

Dalam metode garis lurus beban penyusutan dilakukan berdasarkan berlalunya waktu dan jumlah yang sama sepanjang masa manfaat aktiva tetap. Metode ini termasuk metode yang paling banyak digunakan oleh perusahaan-perusahaan di Indonesia. Metode ini menganggap aset tetap akan mengalirkan manfaat yang sama selama masa penggunaannya, serta memiliki nilai tingkat fungsi penurunan yang sama besar di setiap periodenya.

2. Metode Saldo Menurun

Dalam metode ini beban penyusutan makin menurun dari tahun ke tahun. Pembebanan yang makin menurun didasarkan pada anggapan bahwa semakin tua, kapasitas aktiva tetap dalam memberikan jasanya juga akan makin menurun. Biasanya tarif yang digunakan adalah dua kali tarif metode garis lurus. Metode ini mengasumsikan bahwa aset memberikan manfaat terbesarnya pada saat awal penggunaan dan akan mengalami fungsi semakin besar di periode-periode berikutnya seiring umur ekonomis aset yang berkurang. Metode ini cocok diaplikasikan pada aset tetap dimana tingkat kerusannya bergantung volume output yang dihasilkan, contohnya mesin produksi.

3. Metode Jumlah Angka Tahun

Metode jumlah angka tahun akan menghasilkan jadwal penyusutan yang sama dengan metode saldo menurun. Jumlah penyusutan akan makin menurun dari tahun ke tahun. Tetapi cara perhitungan penyusutan berbeda dengan metode saldo menurun. Dasar penyusutan pada metode jumlah angka tahun adalah harga perolehan dikurangi nilai sisa, bukan nilai buku seperti dalam metode saldo menurun.

4. Metode Satuan Jam Kerja

Metode ini mempunyai dasar pemikiran bahwa berkurangnya nilai suatu aset disebabkan berapa jam lamanya aset tersebut digunakan, atau dioperasikan oleh perusahaan selama umur ekonomis.

5. Metode Unit Produksi

Dalam metode unit produksi taksiran manfaat dinyatakan dalam kapasitas produksi yang dapat dihasilkan. Kapasitas produksi itu sendiri dapat dinyatakan dalam bentuk unit produksi, jam pemakaian, kilometer pemakaian, atau unit-unit kegiatan yang lain. Harga perolehan dikurangi dengan nilai sisa merupakan dasar penyusutan. Tarif penyusutan dihitung sebagai persentase produksi actual terhadap kapasitas produksi. Beban penyusutan ditetapkan berdasarkan jumlah output yang dihasilkan oleh aset pada periode yang berjalan atau dengan kata lain penyusutan dihitung dengan satuan hasil produksi. Metode unit produksi mengalokasikan biaya penyusutan berdasar pada proporsi pemakaian aset tetap yang sebenarnya. Metode ini menggunakan output atau hasil produksi sebagai dasar acuan alokasi beban penyusutan untuk setiap periode akuntansi.

Dari penjabaran diatas, metode yang digunakan PT Fasarah Nada Rabbani adalah penyusutan garis lurus dalam penyusutan aset yang dimiliki. Metode garis lurus mempunyai rumus perhitungan sebagai berikut :

$$\text{Penyusutan} = \frac{\text{Harga Perolehan} - \text{Nilai Sisa}}{\text{Umur Ekonomis}}$$

Tabel 4.13. Penyusutan 2011-2015

No	Aktiva	Harga Perolehan	Nilai Sisa	Tahun Pembelian	Umur Ekonomis	Penyusutan
1	Mesin	Rp8.495.000.000	Rp4.040.000.000	2009	10 Tahun	Rp445.500.000
2	Peralatan	Rp 32.775.000	Rp 12.750.000	2009	5 Tahun	Rp 4.005.000
3	Inventaris	Rp 25.482.000	Rp 15.850.000	2009	5 Tahun	Rp 1.926.400
4	Kendaraan	Rp 140.000.000	Rp 82.000.000	2010	5 Tahun	Rp 11.600.000
5	Perizinan	Rp 5.000.000	-	2011	5 Tahun	Rp 1.000.000
Total Penyusutan						Rp464.031.400

Sumber : Data diolah

4.5.2 Harga Pokok Penjualan

Harga Pokok Penjualan adalah semua biaya yang muncul dalam rangka menghasilkan suatu produk hingga produk tersebut siap dijual, dengan bahasa sederhana. Struktur harga pokok penjualan pada umumnya terdiri dari tiga elemen besar, yaitu:

- Persediaan (Inventory)
- Tenaga Kerja Langsung (Direct Labour Cost)
- Biaya Overhead (Overhead Cost)

Berikut adalah harga pokok penjualan PT Fasarah Nada Rabbani pada tahun 2011-2015.

Tabl 4.14. Harga Pokok Penjualan PT Fasarah Nada Rabbani tahun 2011-2015

No.	Keterangan	Tahun				
		2011	2012	2013	2014	2015
1	Pemakaian Bahan Baku					
	- Persd Bahan Baku Awal Tahun	Rp 10.000.000	Rp 9.000.000	Rp 7.500.000	Rp 7.000.000	Rp 6.400.000
	- Pembelian Bahan Baku	Rp 216.000.000	Rp 273.000.000	Rp 324.000.000	Rp 378.000.000	Rp 435.000.000
	- Persd Bahan Baku Siap Produksi	Rp 226.000.000	Rp 282.000.000	Rp 331.500.000	Rp 385.000.000	Rp 441.400.000
	- Persd Bahan Baku Akhir Tahun	Rp 9.000.000	Rp 7.500.000	Rp 7.000.000	Rp 6.400.000	Rp 5.800.000
	Total Pemakaian Bahan Baku	Rp 217.000.000	Rp 274.500.000	Rp 324.500.000	Rp 378.600.000	Rp 435.600.000
2	Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 171.000.000	Rp 193.200.000	Rp 234.000.000	Rp 326.400.000	Rp 382.000.000
3	Biaya Overhead Pabrik					
	a. Biaya Bahan Baku Penolong	Rp 28.750.000	Rp 36.000.000	Rp 41.500.000	Rp 54.000.000	Rp 62.500.000
	c. Biaya Listrik Pabrik	Rp 180.000.000	Rp 190.000.000	Rp 200.000.000	Rp 220.000.000	Rp 240.000.000
	d. Biaya Air Pabrik	Rp 7.900.000	Rp 9.500.000	Rp 10.000.000	Rp 12.000.000	Rp 15.000.000
	e. Biaya Telepon Pabrik	Rp 8.750.000	Rp 9.250.000	Rp 9.750.000	Rp 9.800.000	Rp 10.000.000
	f. Biaya Sewa Bangunan	Rp 100.000.000	Rp 115.000.000	Rp 120.000.000	Rp 125.000.000	Rp 130.000.000
	Total BOP	Rp 352.300.000	Rp 404.700.000	Rp 437.050.000	Rp 489.150.000	Rp 593.000.000
	Total Biaya Produksi (1+2+3)	Rp 740.300.000	Rp 872.400.000	Rp 995.550.000	Rp 1.154.150.000	Rp 1.356.600.000
5	Persd Produk Setengah Jadi Awal Tahun	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
6	Jumlah Produk Setengah Jadi (4+5)	Rp 740.300.000	Rp 872.400.000	Rp 995.550.000	Rp 1.154.150.000	Rp 1.356.600.000
7	Persd Produk Setengah Jadi Akhir	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
8	Harga Pokok Produksi (6-7)	Rp 740.300.000	Rp 872.400.000	Rp 995.550.000	Rp 1.154.150.000	Rp 1.356.600.000

9	Persd Awal Produk Jadi	Rp 23.000.000	Rp 22.500.000	Rp 22.300.000	Rp 21.500.000	Rp 20.000.000
10	Harga Pokok Produk Tersedia untuk Dijual (8+9)	Rp 763.300.000	Rp 894.900.000	Rp 1.017.850.000	Rp 1.215.650.000	Rp 1.376.600.000
11	Persd Akhir Produk Jadi	Rp 22.500.000	Rp 22.300.000	Rp 21.500.000	Rp 20.000.000	Rp 19.800.000
12	Harga Pokok Penjualan (10-11)	Rp 780.800.000	Rp 872.600.000	Rp 996.350.000	Rp 1.195.650.000	Rp 1.356.800.000

Sumber: Wawancara & Data diolah

4.5.2 Laporan Keuangan

Laporan keuangan membentuk dasar untuk memahami posisi keuangan perusahaan dan untuk menilai kinerja keuangan perusahaan yang telah lampau dan prospeknya di masa depan. Laporan keuangan disusun sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku secara umum yang telah diadopsi untuk memenuhi suatu penyajian informasi keuangan yang dapat dipahami secara relevan dan dapat dipercaya pengambilan keputusan.

Laporan keuangan memiliki kemampuan untuk menyajikan secara jelas kesehatan keuangan perusahaan guna memberikan keputusan bisnis yang informatif. Tujuan pemakai laporan keuangan adalah mengetahui dan menafsirkan informasi untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan mengenai perusahaan.

1. Laporan Laba dan Rugi

Laporan laba rugi juga disebut “laporan pendapatan” (*statement of earnings*), menyajikan pendapatan, beban, laba bersih, dan laba persaham untuk suatu periode akuntansi, biasanya setahun atau satu triwulan. Laporan laba rugi merupakan salah satu dari banyak suatu paket laporan keuangan. Laporan laba rugi biasanya menyajikan hasil usaha – pendapatan, beban, laba atau rugi bersih dan laba atau rugi per saham – untuk periode akuntansi tertentu.

$$\text{Laba bersih} = \text{Laba Kotor} - \text{Beban Usaha}$$

$$\text{Laba Kotor} = \text{Penjualan Bersih} - \text{Harga Pokok Penjualan}$$

Tabel 4.15. Laporan Rugi Laba menurut Perusahaan tahun 2010-2015

No	Keterangan	Tahun				
		2011	2012	2013	2014	2015
1	Penjualan	Rp 1.497.600.000	Rp 1.660.500.000	Rp 1.846.000.000	Rp 2.115.800.000	Rp 2.262.000.000
2	Harga Pokok Penjualan	Rp 780.800.000	Rp 872.600.000	Rp 996.350.000	Rp 1.195.650.000	Rp 1.356.800.000
3	Laba Kotor (1-2)	Rp 716.800.000	Rp 787.900.000	Rp 849.650.000	Rp 920.150.000	Rp 905.200.000
4	Biaya Usaha					
	-Biaya Pemasaran	Rp 194.650.000	Rp 229.400.000	Rp 274.305.000	Rp 322.360.000	Rp 367.265.000
	-Gaji Pimpinan	Rp 72.000.000	Rp 75.600.000	Rp 78.000.000	Rp 79.800.000	Rp 81.600.000
	-Biaya Gaji Staf Administrasi	Rp 30.000.000	Rp 33.600.000	Rp 36.000.000	Rp 38.400.000	Rp 42.000.000
	-Biaya Listrik Kantor	Rp 7.200.000	Rp 7.560.000	Rp 7.800.000	Rp 8.160.000	Rp 8.400.000
	-Biaya Telepon Kantor	Rp 4.200.000	Rp 4.560.000	Rp 4.800.000	Rp 5.040.000	Rp 5.160.000
	-Biaya Air Kantor	Rp 2.160.000	Rp 2.400.000	Rp 2.640.000	Rp 2.880.000	Rp 3.000.000
	Total Biaya Usaha	Rp 310.220.000	Rp 353.210.000	Rp 403.545.000	Rp 456.640.000	Rp 507.425.000
5	Laba Usaha (3-4)	Rp 406.580.000	Rp 434.690.000	Rp 446.105.000	Rp 463.510.000	Rp 397.775.000
6	Biaya Bunga	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
7	Laba Sebelum Pajak / EBT(3-6)	Rp 406.580.000	Rp 434.690.000	Rp 446.105.000	Rp 463.510.000	Rp 397.775.000
8	PAJAK 10%	Rp 40.658.000	Rp 43.469.000	Rp 44.610.500	Rp 46.351.000	Rp 39.777.500
9	Laba Setelah Pajak/ EAT (7-8)	Rp 365.922.000	Rp 391.221.000	Rp 401.495.500	Rp 407.159.000	Rp 357.998.500

Sumber: Wawancara

2. Laporan Arus Kas

Laporan arus kas memberikan informasi tentang arus kas masuk dan keluar dari kegiatan operasi, pendanaan dan investasi selama suatu periode akuntansi. Laporan arus kas diwajibkan oleh SFAS No.95 memberikan satu langkah besar ke depan dalam pengukuran dan pengungkapan akuntansi, karena sangat relevan bagi pemakai laporan keuangan. Dalam laporan, arus kas dibagi menjadi aktivitas operasi, aktivitas investasi dan aktivitas pendanaan.

Laporan arus kas disusun dengan cara menghitung semua perubahan dalam akun neraca, termasuk kas, selanjutnya buatlah daftar semua perubahan akun itu kecuali arus kas *masuk* dan arus kas *keluar*, dan kategorisasikan arus ke dalam *aktivitas operasi*, *aktivitas pendanaan* dan *aktivitas investasi*.

Tabel 4.16 Arus Kas PT Fasarah Nada Rabbani tahun 2011-2015

No.	Keterangan	Tahun				
		2011	2012	2013	2014	2015
1	Arus Kas Masuk					
	- Segel Gas	Rp 1.497.600.000	Rp 1.660.500.000	Rp 1.846.000.000	Rp 2.115.800.000	Rp 2.262.000.000
	Total Arus Kas Masuk	Rp 1.497.600.000	Rp 1.660.500.000	Rp 1.846.000.000	Rp 2.115.800.000	Rp 2.262.000.000
2	Arus Kas Keluar					
	- Harga Pokok Penjualan	Rp 780.800.000	Rp 872.600.000	Rp 996.350.000	Rp 1.195.650.000	Rp 1.356.800.000
	- Biaya Usaha	Rp 310.210.000	Rp 353.210.000	Rp 403.545.000	Rp 456.640.000	Rp 507.425.000
	- Pajak	Rp 249.299.000	Rp 275.669.000	Rp 293.110.500	Rp 326.471.000	Rp 381.677.500
	Total Arus Kas Keluar	Rp 1.340.309.000	Rp 1.502.479.000	Rp 1.693.005.500	Rp 1.978.761.000	Rp 2.245.902.000
3	Selisih Kas (1-2)	Rp 157.291.000	Rp 158.021.000	Rp 152.995.000	Rp 137.039.000	Rp 160.980.000
4	Selisih Kas Awal	Rp 100.000.000	Rp 257.291.000	Rp 415.312.000	Rp 568.307.000	Rp 705.346.000
	Saldo Kas Akhir	Rp 257.291.000	Rp 415.312.000	Rp 568.307.000	Rp 705.346.000	Rp 886.326.000

Sumber: Data Diolah

3. Laporan Perubahan Modal

Laporan perubahan modal adalah salah satu bentuk laporan keuangan memberikan informasi tentang penyebab bertambah atau berkurangnya modal selama periode tertentu. Melalui laporan perubahan modal dapat diketahui sebab-sebab perubahan modal selama periode tertentu. Didalam laporan perubahan modal terdapat beberapa komponen, diantaranya:

- Modal awal
- Laba/rugi
- Prive
- Modal akhir

Tabel 4.17. Laporan Perubahan Modal tahun 2011-2015

2011		
Modal Awal Periode		Rp 9.296.252.000
Laba Setelah Pajak	Rp 365.922.000	
Prive	Rp 15.000.000	
Pertambahan Modal		Rp 380.922.000
Modal Akhir Periode		Rp 11.773.102.740

2012		
Modal Awal Periode		Rp 11.773.102.740
Laba Setelah Pajak	Rp 291.221.000	
Prive	Rp 450.705.000	
Pertambahan Modal		Rp 741.926.000
Modal Akhir Periode		Rp 12.663.248.480

2013		
Modal Awal Periode		Rp 12.663.248.480
Laba Setelah Pajak	Rp 401.495.500	
Prive	Rp 451.105.000	
Pertambahan Modal		Rp 401.946.605
Modal Akhir Periode		Rp 14.264.029.720

2014		
Modal Awal Periode		Rp 14.264.029.720
Laba Setelah Pajak	Rp 407.159.000	
Prive	Rp 452.205.000	
Pertambahan Modal		Rp 859.364.000
Modal Akhir Periode		Rp 15.881.400.460

2015		
Modal Awal Periode		Rp 15.881.400.460
Laba Setelah Pajak	Rp 357.998.500	
Prive	Rp 450.555.000	
Pertambahan Modal		Rp 808.553.500
Modal Akhir Periode		Rp 17.571.264.700

Sumber: Data Diolah

4. Neraca

Neraca menunjukkan kondisi keuangan atau posisi keuangan suatu perusahaan pada suatu tanggal tertentu. Laporan ini adalah suatu ikhtisar tentang apa yang dimiliki perusahaan (aktiva) dan apa yang merupakan kewajiban perusahaan kepada pihak luar (hutang) dan kepada pemilik perusahaan (ekuitas pemegang saham). Neraca disajikan pada suatu titik tertentu pada akhir periode akuntansi, satu tahun, satu triwulan.

$$\text{Aktivitas} = \text{Kewajiban} + \text{Ekuitas Pemegang Saham}$$

Tabel 4.18. Neraca PT Fasarah Nada Rabbani tahun 2011-2015

No.	Keterangan	Tahun			Tahun	
		2011	2012	2013	2014	2015
1	Aktiva					
	Aktiva Lancar					
	- Kas	Rp 1.497.600.000	Rp 1.660.500.000	Rp 1.846.000.000	Rp 2.115.800.000	Rp 2.262.000.000
	- Piutang	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
	- Persediaan Bahan Baku	Rp 10.000.000	Rp 9.000.000	Rp 8.200.000	Rp 7.000.000	Rp 6.150.000
	- Persediaan Barang Setengah Jadi	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
	- Persediaan Barang Jadi	Rp 22.500.000	Rp 22.300.000	Rp 21.500.000	Rp 20.000.000	Rp 19.800.000
	Jumlah Aktiva Lancar	Rp 1.530.100.000	Rp 1.691.800.000	Rp 1.875.700.000	Rp 2.142.800.000	Rp 2.287.950.000
	Aktiva Tetap					
2	Aktiva Tetap Berwujud					
	- Mesin & Peralatan	Rp 8.527.775.000	Rp 8,527.775.000	Rp 8.527.775.000	Rp 8.527.775.000	Rp 8.527.775.000
	- Akum Peny Mesin & Peralatan	Rp (449.505.000)	Rp (899.010.000)	Rp(1.348.515.000)	Rp(1.798.020.000)	Rp(2.247.525.000)
	- Inventasi	Rp 25.482.000	Rp 25.482.000	Rp 25.482.000	Rp 25.482.000	Rp 25.482.000
	- Akum Peny Inventaris	Rp (1.926.400)	Rp (3.852.800)	Rp (5.779.200)	Rp (7.705.600)	Rp (9.632.000)
	- Kendaraan	Rp 140.000.000	Rp 140.000.000	Rp 140.000.000	Rp 140.000.000	Rp 140.000.000

	- Akum Peny Kendaraan	Rp (11.600.000)	Rp (23.200.000)	Rp (34.800.000)	Rp (46.400.000)	Rp (58.000.000)
	Jumlah Aktiva Tetap	Rp 8.230.225.600	Rp 7.767.194.200	Rp 7.304.162.800	Rp 6.841.131.400	Rp 6.378.100.000
3	Aktiva Tidak Berwujud					
	- Perizinan	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000
	- Amortisasi (Peny. Perizinan)	Rp (1.000.000)	Rp (2.000.000)	Rp (3.000.000)	Rp (4.000.000)	Rp (5.000.000)
	Jumlah Aktiva Tidak Berwujud	Rp 4.000.000	Rp 3.000.000	Rp 2.000.000	Rp 1.000.000	Rp -
	Jumlah Aktiva	Rp11.154.024.740	Rp12.663.248.480	Rp14.264.029.720	Rp15.881.400.460	Rp17.571.264.700
2	Pasiva					
	Modal Sendiri	Rp10.849.024.740	Rp12.178.248.480	Rp 13.714.029.720	Rp15.206.400.460	Rp16.821.264.700
	Hutang Dagang	Rp 305.000.000	Rp 485.000.000	Rp 550.000.000	Rp 675.000.000	Rp 750.000.000
	Jumlah Pasiva	Rp11.154.024.740	Rp12.663.248.480	Rp14.264.029.720	Rp15.881.400.460	Rp17.571.264.700

Sumber: Data Diolah

4.6 Pengolahan Data

4.6.1 Pengumpulan Biaya

Untuk menetapkan harga jual secara akurat, diperlukan klarifikasi biaya yang tepat termasuk dalam unsur-unsur harga pokok produksi, sehingga pengalokasian biaya perunit dapat dialokasikan dengan baik terhadap produk yang dihasilkan perusahaan.

a. Biaya Bahan Baku Langsung

Biaya bahan baku langsung merupakan biaya yang dikeluarkan untuk pengadaan bahan baku dalam pembuatan Segel Gas, salah satu biaya yang dibutuhkan untuk melakukan perhitungan harga pokok produksi adalah biaya bahan baku langsung. Berikut pembelian bahan baku langsung PT Fasarah Nada Rabbani pada tahun 2011-2015.

Tabel 4.19. Pembelian Bahan Baku Utama Tahun 2011-2015

No	Tahun	Bahan Baku	Jumlah yang dibeli	Harga Bahan	Total Pembelian
1	2011	Limbah Plastik	18.000 kg	Rp 12.000	Rp 216.000.000
2	2012		21.000 kg	Rp 13.000	Rp 273.000.000
3	2013		24.000 kg	Rp 13.500	Rp 324.000.000
4	2014		27.000 kg	Rp 14.000	Rp 378.000.000
5	2015		30.000 kg	Rp 14.500	Rp 435.000.000

Sumber: PT. Fasarah Nada Rabbani

Tabel 4.20. Pembelian Bahan Penolong Tahun 2011-2015

No	Tahun	Bahan Penolong	Kegunaan per tahun	Harga Bahan	Total Pembelian
1	2011	Pewarna Sintetik	167 kg	Rp 172.100	Rp 28.750.000
2	2012		180 kg	Rp 200.000	Rp 36.000.000
3	2013		197 kg	Rp 210.500	Rp 41.500.000
4	2014		240 kg	Rp 225.000	Rp 54.000.000
5	2015		265 kg	Rp 240.000	Rp 62.500.000

Sumber: PT Fasarah Nada Rabbani

b. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Tabel 4.21. Biaya Tenaga Kerja Langsung 2011-2015

No	2011			
	Bagian	Jumlah Tenaga Kerja	Biaya Gaji per bulan	Total Biaya Gaji per tahun
1	Leader Produksi	1	Rp 1.500.000	Rp 18.000.000
2	Operator	20	Rp 637.500	Rp 153.000.000
Total Biaya Tenaga Kerja Langsung				Rp 171.000.000

No	2012			
	Bagian	Jumlah Tenaga Kerja	Biaya Gaji per bulan	Total Biaya Gaji per tahun
1	Leader Produksi	1	Rp 1.800.000	Rp 21.600.000
2	Operator	20	Rp 715.000	Rp 171.600.000
Total Biaya Tenaga Kerja Langsung				Rp 193.200.000

No	2013			
	Bagian	Jumlah Tenaga Kerja	Biaya Gaji per bulan	Total Biaya Gaji per tahun
1	Leader Produksi	1	Rp 2.000.000	Rp 24.000.000
2	Operator	20	Rp 875.000	Rp 210.000.000
Total Biaya Tenaga Kerja Langsung				Rp 234.000.000

No	2014			
	Bagian	Jumlah Tenaga Kerja	Biaya Gaji per bulan	Total Biaya Gaji per tahun
1	Leader Produksi	1	Rp 2.000.000	Rp 27.600.000
2	Operator	22	Rp 1.037.500	Rp 298.800.000
Total Biaya Tenaga Kerja Langsung				Rp 326.400.000

No	2015			
	Bagian	Jumlah Tenaga Kerja	Biaya Gaji per bulan	Total Biaya Gaji per tahun
1	Leader Produksi	1	Rp 2.500.000	Rp 30.000.000
2	Operator	24	Rp 1.225.000	Rp 352.000.000
Total Biaya Tenaga Kerja Langsung				Rp 382.000.000

Sumber : PT Fasarah Nada Rabbani

c. Biaya Overhead Pabrik

Biaya *overhead* pabrik adalah biaya selain bahan baku dan tenaga kerja langsung tetapi membantu dalam mengubah bahan menjadi produk selesai. Biaya *overhead* dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu biaya *overhead* pabrik tetap dan biaya *overhead* pabrik variabel. Berikut ini rincian biaya *overhead* pabrik baik yang bersifat tetap maupun variabel yang dikeluarkan oleh PT Fasarah Nada Rabbani adalah sebagai berikut:

1. Perhitungan Biaya Overhead Pabrik Variabel

Tabel 4.22. Biaya Overhead Pabrik Variabel Tahun 2011-2015

2011	
BOP:	
a.Biaya Bahan Baku Penolong	Rp 28.750.000
b.Biaya Listrik Pabrik	Rp 180.000.000
c.Biaya Telepon Pabrik	Rp 8.750.000
Total BOP	Rp 217.500.000
2012	
BOP:	
a.Biaya Bahan Baku Penolong	Rp 36.000.000
b.Biaya Listrik Pabrik	Rp 190.000.000
c.Biaya Telepon Pabrik	Rp 9.250.000
Total BOP	Rp 235.250.000
2013	
BOP:	
a.Biaya Bahan Baku Penolong	Rp 41.500.000
b.Biaya Listrik Pabrik	Rp 200.000.000
c.Biaya Telepon Pabrik	Rp 9.750.000

Total BOP	Rp 251.250.000
2014	
BOP:	
a.Biaya Bahan Baku Penolong	Rp 54.000.000
b.Biaya Listrik Pabrik	Rp 220.000.000
c.Biaya Telepon Pabrik	Rp 9.800.000
Total BOP	Rp 283.800.000
2015	
BOP:	
a.Biaya Bahan Baku Penolong	Rp 62.500.000
b.Biaya Listrik Pabrik	Rp 240.000.000
c.Biaya Telepon Pabrik	Rp 10.000.000
Total BOP	Rp 312.500.000

Sumber : PT Fasarah Nada Rabbani

2. Perhitungan Biaya Overhead Pabrik Tetap

Tabel 4.23. Biaya Overhead Pabrik Tetap Tahun 2011-2015

2011	
BOP:	
a.Penyusutan	
Mesin	Rp 445.500.000
Peralatan	Rp 4.005.000
Inventaris Kantor	Rp 1.926.400
Kendaraan	Rp 11.600.000
Perizinan	Rp 1.000.000
b.Biaya Pemeliharaan	Rp 15.000.000
Total Biaya Overhead Pabrik Tetap	Rp 479.031.400
2012	
BOP:	
a.Penyusutan	
Mesin	Rp 445.500.000
Peralatan	Rp 4.005.000
Inventaris Kantor	Rp 1.926.400
Kendaraan	Rp 11.600.000
Perizinan	Rp 1.000.000
b.Biaya Pemeliharaan	Rp 25.000.000
Total Biaya Overhead Pabrik Tetap	Rp 489.031.400
2013	

BOP:	
a.Penyusutan	
Mesin	Rp 445.500.000
Peralatan	Rp 4.005.000
Inventaris Kantor	Rp 1.926.400
Kendaraan	Rp 11.600.000
Perizinan	Rp 1.000.000
b.Biaya Pemeliharaan	Rp 30.000.000
Total Biaya Overhead Pabrik Tetap	Rp 494.031.400
2014	
BOP:	
a.Penyusutan	
Mesin	Rp 445.500.000
Peralatan	Rp 4.005.000
Inventaris Kantor	Rp 1.926.400
Kendaraan	Rp 11.600.000
Perizinan	Rp 1.000.000
b.Biaya Pemeliharaan	Rp 48.000.000
Total Biaya Overhead Pabrik Tetap	Rp 512.031.400
2015	
BOP:	
a.Penyusutan	
Mesin	Rp 445.500.000
Peralatan	Rp 4.005.000
Inventaris Kantor	Rp 1.926.400
Kendaraan	Rp 11.600.000
Perizinan	Rp 1.000.000
b.Biaya Pemeliharaan	Rp 55.000.000
Total Biaya Overhead Pabrik Tetap	Rp 519.031.400

Sumber : PT Fasarah Nada Rabbani

4.6.3 Perhitungan Harga Jual Menurut Perusahaan

Dari data-data diatas dapat dihitung harga jual menurut perusahaan dengan keuntungan 20% yang diinginkan perusahaan, berikut perhitungannya:

Tabel 4.24 Biaya Penuh Menurut Perusahaan tahun 2011

No	Keterangan	
1	Biaya Baku	Rp 216.000.000
2	Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 171.000.000
3	Biaya <i>Overhead</i>	Rp 696.531.400
	Total Biaya Produksi	Rp 1.083.531.400
4	Biaya Pemasaran	Rp 165.750.000
	Total Biaya Penuh	Rp 1.249.281.400

$$\text{Biaya Per Unit} = \frac{\text{Rp 1.249.281.400}}{128.000}$$

$$= 9.760$$

$$= \text{Rp 9.760}$$

$$\text{Harga Jual} = (\text{Rp 9.760} \times 20\%) + \text{Rp 9.760}$$

$$= \text{Rp 11.700}$$

Tabel 4.25. Biaya Penuh Menurut Perusahaan tahun 2012

No	Keterangan	
1	Biaya Baku	Rp 273.000.000
2	Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 193.000.000
3	Biaya <i>Overhead</i>	Rp 744.281.400
	Total Biaya Produksi	Rp 1.121.281.400
4	Biaya Pemasaran	Rp 184.450.000
	Total Biaya Penuh	Rp 1.394.731.400

$$\text{Biaya Per Unit} = \frac{\text{Rp 1.394.731.400}}{135.000}$$

$$= 10.331$$

$$= \text{Rp 10.331}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual} &= (\text{Rp } 10.331 \times 20\%) + \text{Rp } 10.331 \\ &= \text{Rp } 12.300 \end{aligned}$$

Tabel 4.26. Biaya Penuh Menurut Perusahaan tahun 2013

No	Keterangan	
1	Biaya Baku	Rp 324.000.000
2	Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 234.000.000
3	Biaya <i>Overhead</i>	Rp 754.281.400
	Total Biaya Produksi	Rp 1.312.281.400
4	Biaya Pemasaran	Rp 218.505.000
	Total Biaya Penuh	Rp 1.530.786.400

$$\text{Biaya Per Unit} = \underline{\text{Rp } 1.530.786.400}$$

142.000

$$= \text{Rp } 10.780$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual} &= (\text{Rp } 10.780 \times 20\%) + \text{Rp } 10.780 \\ &= \text{Rp } 13.000 \end{aligned}$$

Tabel 4.27. Biaya Penuh Menurut Perusahaan tahun 2014

No	Keterangan	
1	Biaya Baku	Rp 378.000.000
2	Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 326.000.000
3	Biaya <i>Overhead</i>	Rp 795.831.400
	Total Biaya Produksi	Rp 1.499.831.400
4	Biaya Pemasaran	Rp 254.010.000
	Total Biaya Penuh	Rp 1.753.841.400

$$\text{Biaya Per Unit} = \underline{\text{Rp } 1.753.841.400}$$

149.000

$$= \text{Rp } 11.770$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual} &= (\text{Rp } 11.770 \times 20\%) + \text{Rp } 11.770 \\ &= \text{Rp } 14.200 \end{aligned}$$

Tabel 4.28. Biaya Penuh Menurut Perusahaan tahun 2015

No	Keterangan	
1	Biaya Baku	Rp 435.000.000
2	Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 328.000.000
3	Biaya <i>Overhead</i>	Rp 831.531.400
	Total Biaya Produksi	Rp 1.594.531.400
4	Biaya Pemasaran	Rp 285.765.000
	Total Biaya Penuh	Rp 1.880.296.400

$$\text{Biaya Per Unit} = \frac{\text{Rp } 1.880.296.400}{156.000}$$

156.000

$$= \text{Rp } 12.053$$

$$\text{Harga Jual} = (\text{Rp } 12.053 \times 20\%) + \text{Rp } 12.053$$

$$= \text{Rp } 15.000$$

4.6.3 Perhitungan Harga Jual Menurut Metode *Cost Plus Pricing*

Berikut ini merupakan harga jual menurut metode *cost plus pricing* dengan keuntungan 20% yang diinginkan perusahaan, berikut perhitungannya:

Tabel 4.29. Biaya Penuh Menurut Metode *Cost Plus Pricing* tahun 2011

No	Keterangan	
1	Biaya Baku	Rp 216.000.000
2	Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 171.000.000
3	Biaya <i>Overhead</i>	Rp 696.531.400
	Total Biaya Produksi	Rp 1.083.531.400
4	Biaya Pemasaran	Rp 165.750.000
5	Biaya Administrasi & Umum	Rp 239.750.000
	Total Biaya Penuh	Rp 1.489.031.400

Biaya Per Unit = Rp 1.489.031.400

128.000

= Rp 11.633

Harga Jual = (Rp 11.633 x 20%) + Rp 11.633

= Rp 14.600

Tabel 4.30. Biaya Penuh Menurut Metode Cost Plus Pricing tahun 2012

No	Keterangan	
1	Biaya Baku	Rp 273.000.000
2	Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 193.000.000
3	Biaya <i>Overhead</i>	Rp 744.281.400
	Total Biaya Produksi	Rp 1.121.281.400
4	Biaya Pemasaran	Rp 184.450.000
5	Biaya Administrasi & Umum	Rp 263.850.000
	Total Biaya Penuh	Rp 1.569.581.400

Biaya Per Unit = Rp 1.569.581.400

135.000

= Rp 11.626

Harga Jual = (Rp 11.626 x 20%) + Rp 11.626

= Rp 16.600

Tabel 4.31. Biaya Penuh Menurut Metode Cost Plus Pricing tahun 2013

No	Keterangan	
1	Biaya Baku	Rp 324.000.000
2	Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 234.000.000
3	Biaya <i>Overhead</i>	Rp 754.281.400
	Total Biaya Produksi	Rp 1.312.281.400
4	Biaya Pemasaran	Rp 218.505.000

5	Biaya Administrasi& Umum	Rp 81.950.000
	Total Biaya Penuh	Rp 1.612.736.400

Biaya Per Unit = $\frac{\text{Rp } 1.612.736.400}{142.000}$

142.000

= Rp 11.357

Harga Jual = (Rp 11.357 x 20%) + Rp 11.357

= Rp 17.000

Tabel 4.32. Biaya Penuh Menurut Metode Cost Plus Pricing tahun 2014

No	Keterangan	
1	Biaya Baku	Rp 378.000.000
2	Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 326.000.000
3	Biaya <i>Overhead</i>	Rp 795.831.400
	Total Biaya Produksi	Rp 1.499.831.400
4	Biaya Pemasaran	Rp 254.010.000
5	Biaya Administrasi& Umum	Rp 332.250.000
	Total Biaya Penuh	Rp 2.086.091.400

Biaya Per Unit = $\frac{\text{Rp } 2.86.091.400}{149.000}$

149.000

= Rp 14.000

Harga Jual = (Rp 14.000 x 20%) + Rp 14.000

= Rp 18.200

Tabel 4.33. Biaya Penuh Menurut Metode Cost Plus Pricing tahun 2015

No	Keterangan	
1	Biaya Baku	Rp 435.000.000
2	Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 328.000.000
3	Biaya <i>Overhead</i>	Rp 831.531.400

	Total Biaya Produksi	Rp 1.594.531.400
4	Biaya Pemasaran	Rp 285.765.000
5	Biaya Administrasi& Umum	Rp 351.000.000
	Total Biaya Penuh	Rp 2.231.296.400

Biaya Per Unit = Rp 2.231.296.400

156.000

= Rp 14.303

Harga Jual = (Rp 14.303 x 20%) + Rp 14.303

= Rp 19.000

4.6.4 Laba yang diperoleh Perusahaan

Dari perhitungan diatas, setelah mengetahui harga jual yang ditetapkan perusahaan dan harga jual dengan menggunakan metode *cost-plus pricing*, selanjutnya menghitung laporan rugi atau laba.

Tabel 4.34. Rugi Laba Full Costing tahun 2011-2015

No	Keterangan	Tahun				
		2011	2012	2013	2014	2015
1	Penjualan	Rp 1.843.200.000	Rp 2.241.000.000	Rp 2.4.14.000.000	Rp 2.711.800.000	Rp 2.964.000.000
2	Harga Pokok Penjualan	Rp 780.800.000	Rp 872.600.000	Rp 996.350.000	Rp 1.195.650.000	Rp 1.356.800.000
3	Laba Kotor (1-2)	Rp 1.001.200.000	Rp 1.368.400.000	Rp 1.417.650.000	Rp 1.516.150.000	Rp 1.600.720.000
4	Biaya Usaha					
	-Biaya Pemasaran	Rp 165.700.000	Rp 184.450.000	Rp 218.505.000	Rp 254.010.000	Rp 285.765.000
	-Biaya Admistrasi&Umum	Rp 239.750.000	Rp 263.850.000	Rp 81.950.000	Rp 332.250.000	Rp 351.000.000
	-Biaya Penyusutan	Rp 464.031.000	Rp 464.031.000	Rp 464.031.000	Rp 464.031.000	Rp 464.031.000
	Total Biaya Usaha	Rp 923.481.000	Rp 912.331.000	Rp 567.836.000	Rp 1.050.291.000	Rp 1.100.796.000
5	Laba Usaha (3-4)	Rp 945.319.000	Rp 456.069.000	Rp 849.814.000	Rp 465.859.000	Rp 506.431.000
6	Biaya Bunga	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
7	Laba Sebelum Pajak / EBT(3-6)	Rp 945.319.000	Rp 456.069.000	Rp 849.814.000	Rp 465.859.000	Rp 506.431.000
8	PAJAK 10%	Rp 94.531.900	Rp 45.606.900	Rp 84.981.400	Rp 46.585.900	Rp 50.643.100
9	Laba Setelah Pajak/ EAT (7-8)	Rp 450.788.900	Rp 470.063.000	Rp 492.833.400	Rp 489.274.900	Rp 455.788.100

Sumber: Data Diolah

BAB V

ANALISA DAN PEMBAHASAN

5.1 Analisis

Setelah melakukan pengumpulan dan pengolahan data pada bab sebelumnya, maka pada bagian ini akan dianalisis penetapan harga jual pada PT Fasarah Nada Rabbani dan juga penetapan harga dengan metode *cost plus pricing*.

5.1.1 Penetapan Harga Jual Berdasarkan Hitungan Perusahaan

Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan pada pembahasan sebelumnya, (beban-beban yang dimasukkan ke dalam laporan harga pokok produksi yaitu, biaya bahan baku langsung dan penolong, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik. Perhitungan harga pokok produksi di perusahaan PT Fasarah Nada Rabbani hanya sebatas berapa biaya produksi bukan sampai pada biaya penjualan. Perusahaan membebankan biaya *overhead* secara keseluruhan tidak dipisahkan antara biaya *overhead* variabel dan tetap, melainkan dengan membaginya secara rata ke tiga jenis ukuran produk yang diproduksi, dan juga biaya penyusutan fasilitas pabrik seperti, mesin dan peralatan, kendaraan dibebankan ke biaya *overhead* pabrik secara keseluruhan.

Setelah mengetahui harga pokok produksi dan penjualan serta biaya per unitnya, maka dapat diketahui harga jual produk yang diterapkan PT Fasarah Nada Rabbani adalah sebagai berikut:

Tabel 5.1 Penetapan Harga Jual menurut Perhitungan Perusahaan

Tahun	Harga Jual Produk Tiap Tahun (Rp)
	Segel Gas
2011	Rp 11.700
2012	Rp 12.300
2013	Rp 13.000
2014	Rp 14.200
2015	Rp 14.500

Sumber: Data Diolah

5.1.2 Penetapan Harga Jual Berdasarkan Perhitungan Metode *Cost Plus Pricing*

Berdasarkan perhitungan pada pembahasan sebelumnya, metode *cost plus pricing* harus memasukan semua unsur-unsur biaya baik tetap maupun variabel. Perhitungan harga pokok produksi sampai pada harga pokok penjualan karena adanya persediaan barang awal dalam proses dan persediaan akhir barang dalam proses serta adanya persediaan awal barang jadi dan persediaan akhir barang jadi. Pengumpulan biaya *overhead* pabrik tetap, memasukan semua unsur penyusutan mesin dan peralatan, biaya listrik dan telepon, dan biaya gaji bagian produksi. Pada biaya *overhead* pabrik variabel memasukan biaya bahan baku penolong dan biaya *packaging*.

Adapun harga jual segel gas setelah dihitung dengan metode *cost-plus pricing* dengan keuntungan yang diinginkan perusahaan pada tahun 2011 sampai 2015 sebesar 20% secara berturut-turut adalah sebagai berikut:

Tabel 5.2 Penetapan Harga Jual Menurut Metode *Cost Plus Pricing*

Tahun	Harga Jual Produk Tiap Tahun (Rp)
	Segel Gas
2011	Rp 14.600
2012	Rp 16.600
2013	Rp 17.000
2014	Rp 18.200
2015	Rp 19.000

Sumber: Data Diolah

5.2 Perbandingan Selisih Harga Jual yang diperoleh Perusahaan dengan Metode *Cost Plus Pricing*

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

1. Perusahaan tidak melakukan perhitungan harga pokok produksi dengan tepat dan terinci.

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

Berikut adalah tabel perbedaan harga jual yang ditetapkan perusahaan dengan harga jual berdasarkan metode *cost plus pricing* :

Tabel 5.3 Selisih Harga Jual Perusahaan dan Metode Cost Plus Pricing

No	Produk Segel Gas		Selisih Harga Jual
	Perbandingan Harga Jual (Rp)		
	Cost Plus Pricing	Perusahaan	
1	Rp 14.600	Rp 11.700	Rp 2.900
2	Rp 16.600	Rp 12.300	Rp 4.300
3	Rp 17.000	Rp 13.000	Rp 4.000
4	Rp 18.200	Rp 14.200	Rp 4.000
5	Rp 19.000	Rp 14.500	Rp 4.500

Sumber: Data Diolah

5.3 Perbandingan Laba

Tabel 5.4 Selisih Laba Perusahaan dan Metode Full Costing

No	Produk Segel Gas		Selisih
	Perbandingan Laba (Rp)		
	Full Costing	Perusahaan	
1	Rp 450.788.900	Rp 365.922.000	Rp 84.866.900
2	Rp 470.463.000	Rp 391.221.000	Rp 79.242.000
3	Rp 492.833.400	Rp 401.495.500	Rp 91.337.900
4	Rp 489.274.900	Rp 407.159.000	Rp 82.115.900
5	Rp 455.788.100	Rp 357.998.500	Rp 97.779.000

Sumber: Data Diolah

Berdasarkan penjelasan tabel di atas, hasil laba perusahaan menurut perhitungan perusahaan lebih kecil dibandingkan dengan metode *cost plus pricing*. Hal ini disebabkan karena penjualan yang dipakai adalah perhitungan yang sudah dihitung dari harga jual *cost plus pricing*. Sehingga berbeda dengan perhitungan perusahaan.

5.4 Perbandingan Dengan Harga Jual Pesaing

Berdasarkan hasil perhitungan harga jual dengan menggunakan metode *cost-plus pricing*, maka dapat kita bandingkan dengan harga jual beberapa perusahaan sejenis wilayah pemasaran di Bogor, Jawa Barat seperti Perusahaan PT Takara Plastik merupakan salah satu pesaing perusahaan PT Fasarah Nada Rabbani.

Tabel 5.5 Perbandingan Harga Jual Perusahaan Cost Plus Pricing dengan Pesaing

Tahun	Perusahaan	Cost Plus Pricing	PT Takara Plastik	Keterangan
2011	Rp 11.700	Rp 14.600	Rp 28.000	Lebih Mahal
2012	Rp 12.300	Rp 16.000	Rp 28.500	Lebih Mahal
2013	Rp 13.000	Rp 17.000	Rp 29.000	Lebih Mahal
2014	Rp 14.200	Rp 18.200	Rp 29.500	Lebih Mahal
2015	Rp 14.500	Rp 19.000	Rp 30.000	Lebih Mahal

Dari tabel diatas, maka dapat diketahui harga jual dalam produk yang sama yaitu segel gas perusahaan PT Fasarah Nada Rabbani memiliki harga jual yang cukup bersaing dengan PT Takara Plastik, karena PT Takara Plastik menetapkan harga jual yang cukup mahal dibanding PT Fasarah Nada Rabbani.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan rumusan masalah yang ada maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Pada saat menghitung harga jual, perusahaan masih menggunakan perhitungan yang sederhana. Harga perhitungan tersebut yaitu:

Tahun	Harga Jual Produk Tiap Tahun (Rp)
	Segel Gas
2011	Rp 11.700
2012	Rp 12.300
2013	Rp 13.000
2014	Rp 14.200
2015	Rp 14.500

2. Perhitungan harga jual pada metode *cost plus pricing* yaitu dengan menghitung biaya baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya *overhead* (biaya *overhead* tetap dan *overhead* variabel), serta dengan ditambahkan biaya pemasaran dan biaya administrasi&umum. Sehingga didapat selisih harga harga jual dengan perhitungan perusahaan dan metode *cost plus pricing* yaitu sebagai berikut:

No	Produk Segel Gas		Selisih Harga Jual
	Perbandingan Harga Jual (Rp)		
	Cost Plus Pricing	Perusahaan	
1	Rp 14.600	Rp 11.700	Rp 2.900
2	Rp 16.600	Rp 12.300	Rp 4.300
3	Rp 17.000	Rp 13.000	Rp 4.000
4	Rp 18.200	Rp 14.200	Rp 4.000
5	Rp 19.000	Rp 14.500	Rp 4.500

3. Laba yang diperoleh PT Fasarah Nada Rabbani pun berbeda hasilnya saat telah dihitung dengan metode *cost plus pricing*. Karena saat menghitung laba tersebut biaya dimasukkan adalah biaya penjualan dari perhitungan harga jual dengan memakai metode *cost plus pricing*. Sehingga didapat pada tahun 2011 adalah Rp 450.788.900, tahun 2012 adalah Rp 470.463.000, tahun 2013 adalah Rp 492.833.400, tahun 2014 adalah Rp 489.274.900, dan tahun 2015 adalah Rp 455.788.100

6.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang di jelaskan diatas maka saran yang dapat disampaikan kepada perusahaan yaitu:

1. Dalam melakukan perhitungan harga jual pada produk, perusahaan lebih baik menggunakan metode *cost plus pricing*, agar biaya produksi yang diperhitungkan tepat dan sesuai dengan yang dikeluarkan dalam proses produksi.
2. Dalam perhitungan laba, sebaiknya biaya penyusutan yang terdapat pada proses produksi juga diperhitungkan ke dalam biaya *overhead* pabrik tetap, karena biaya penyusutan ini dapat menjadi bahan pertimbangan perusahaan jika dikemudian hari ingin memperbaiki ataupun memperbaharui mesin dan peralatan yang dimiliki perusahaan.
3. Perusahaan lebih baik memakai penetapan harga dari *Cost Plus Pricing*, karena lebih baik dalam perhitungan laba. Dan dalam perusahaan pesaing pun PT Fasarah Nada Rabbani lebih terbilang cukup dalam menetapkan harga.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Halim, Bambang Supomo, dan Muhammad Syam Kusufi. 2014, *Akuntansi Biaya (Akuntansi Manajerial)*. Ed 2. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.
- Basu Swastha dan Ibnu Sukotjo. 2007. *Pengantar Bisnis Modern (Pengantar Ekonomi Perusahaan Modern)*. Ed 3. Yogyakarta: Liberty Yogyakarta.
- Bustami, Bastian dan Nurlela. 2013. *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Matz-Usry.1990. *Akuntansi Biaya*. Ed 8. Jakarta: Erlangga. PT. Gelora Aksara Pratama.
- Mulyadi. 2005. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: Unit Penerbit Dan Percetakan Akademi Manajemen Perusahaan YKPN.
- Sujarweni, Wiratna. 2015. *Akuntansi Manajemen Teori Dan Aplikasi*. Yogyakarta: Penerbit Pustaka Baru Press.
- Jusup, Al. Haryono. 2011. *Dasar-dasar Akuntansi*. Ed 7. Yogyakarta: Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN.