



EVALUASI PENENTUAN HARGA POKOK PRODUK DAN HARGA JUAL

**Studi Kasus Pada Kerajinan
Kulit "Exis Collection"
Bugisan, Jl. Sugeng Jeroni 79, Yogyakarta**

SKRIPSI

**Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Program Studi Akuntansi**



Oleh:

Yohanes Tri Handoko

NIM : 002114251

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA**

2005

SKRIPSI
EVALUASI PENENTUAN HARGA POKOK PRODUK
DAN HARGA JUAL

**Studi Kasus Pada Kerajinan Kulit “Exis Collection”
Bugisan, Jl. Sugeng Jeroni 79, Yogyakarta**

Oleh:
Yohanes Tri Handoko
NIM : 002114251

Telah Disetujui Oleh:


Pembimbing I



Drs. G. Anto Listianto, M. S.A

Tanggal, 22- 07- 2005

Pembimbing II



Ernawati , SE. MA

Tanggal, 06- 09- 2005

SKRIPSI

“EVALUASI PENENTUAN HARGA POKOK PRODUK DAN HARGA JUAL .”

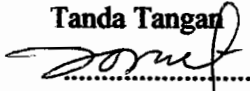
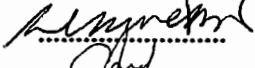

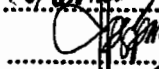

**Studi Kasus : Kerajinan kulit “Exis Collection” Bugisan
Jl. Sugeng Jeroni 79, Yogyakarta**

Dipersiapkan dan ditulis oleh:

YOHANES TRI HANDOKO
002114251

Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji
pada tanggal 4 Oktober 2005
dan dinyatakan telah memenuhi syarat

Susunan Panitia Penguji

	Nama Lengkap	Tanda Tangan
Ketua	Drs. Yusef Widya. K, M.Si, Akt	
Sekretaris	Fr. Reni Retno Anggraeni, S.E., M. Si, Akt	
Anggota	Drs. G. Anto Listianto, M.S.A, Akt	
Anggota	MT. Ernawati S.E, M.A	
Anggota	Drs. YP. Supardiyono, M.Si, Akt	

Yogyakarta, November 2005

Fakultas Ekonomi
Universitas Sanata Dharma
Dekan,



(Drs. Alex Kahu Lantum, MS)

MOTTO

- ❖ *Hidup Adalah Sebuah Perjuangan, Oleh
Karena itu Janganlah Pernah Menyerah Pada
Keadaan*
- ❖ *Kuasailah Dirimu Sendiri Sebelum Kamu
Mengusai Orang Lain*

PERSEMBAHAN

Kupersembahkan Skripsi Ini Untuk:

- ❖ *Tuhan Yesus Kristus Dan Bunda Maria*
- ❖ *Kedua Orang Tuaku (Yakobus Sariman & Rosalia Srimurti) , Kedua Kakakku (Philipus Gunaedi & Ignatius Gunanto) Dan Adikku (Natalia Sri Handayani)*
- ❖ *Teman-Teman Karateku Dojo Sanata Dharma & Atma Jaya*
- ❖ *Orang-Orang Yang Selalu Mendoakan Keberhasilanku*

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA

Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya tulis ini tidak memuat karya atau bagian karya orang lain, kecuali yang telah disebutkan dalam kutipan dan daftar pustaka, sebagaimana layaknya karya ilmiah.

Yogyakarta, November 2005

Penulis

Yohanes Tri Handoko

ABSTRAK

EVALUASI PENENTUAN HARGA POKOK PRODUK DAN HARGA JUAL

**Studi Kasus : Kerajinan Kulit Exis Collection
Bugisan, Jl. Sugeng Jeroni 79, Yogyakarta**

**Yohanes Tri Handoko
Nim : 002114251
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2005**

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui penentuan harga pokok produk dan harga jual yang dilakukan oleh perusahaan, Metode yang digunakan untuk mengumpulkan data adalah wawancara dan dokumentasi.

Langkah-langkah yang digunakan untuk menjawab masalah yang pertama yaitu: 1) Mendeskripsikan penentuan harga pokok produk menurut perusahaan, 2) Mendeskripsikan penentuan harga pokok produk menurut kajian teori dengan menetapkan harga pokok produk berdasarkan: a) Metode Full Costing, b) Metode Variable Costing, 3) Mengidentifikasi perbedaan perhitungan komponen harga pokok produk antara perusahaan dengan kajian teori, 4) Mengidentifikasi persamaan perhitungan komponen harga pokok produk antara perusahaan dengan kajian teori. Langkah-langkah yang digunakan untuk menjawab masalah yang kedua yaitu: 1) Mendeskripsikan penentuan harga jual menurut perusahaan, 2) Mendeskripsikan penentuan harga jual menurut kajian teori dengan menetapkan harga jual berdasarkan: a) Metode harga jual normal (cost-plus pricing), b) Metode harga jual waktu dan bahan, c) Metode harga jual cost – type contract, d) Metode harga jual pesanan khusus, e) Metode harga jual produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan yang diatur dengan peraturan pemerintah, 3) Mengidentifikasi perbedaan perhitungan komponen harga jual antara perusahaan dengan kajian teori, 4) Mengidentifikasi persamaan perhitungan komponen perhitungan harga jual antara perusahaan dengan kajian teori.

Berdasarkan hasil analisa yang dilakukan, diketahui bahwa penentuan harga pokok produk dan harga jual yang dilakukan oleh Kerajinan Kulit Exis Collection berbeda dengan penentuan harga pokok produk dan harga jual pada teori.

ABSTRACT

Evaluation On Cost of Good Sold and Selling Pricing A Case Study a Leather Good Shop Exis Collection Bugisan, Jl. Sugeng Jeroni, Yogyakarta

The research aimed to know the determination of cost of good sold and selling pricing conducted about by a company. The data collection methods used were interview and documentation.

The steps conducted to solve the first problem were 1) describing the cost of good sold calculation, 2) describing the cost of good sold determination theoretical analysis based on: a) Full Costing Method, b) Variable costing method, 3) identifying of calculation difference in cost of good sold component between comp-any and theoretical analysis, 4) identifying the calculation similarity in cost of good sold components between company and theoretical analysis. The steps a conducted to solve the second problem were: 1) describing the selling pricing according to the company, 2) describing the selling according to theoretical analysis cost of good sold based on: a) normal selling price method (cost-plus pricing), b) selling price of time and material method, c) cost-type contract selling pricing method, d) special order selling price method, e) product or service selling price method determined by regulation, 3) identifying the calculation difference in selling price components between company and theoretical analysis, 4) identifying calculation similarity in selling price calculation components between company and theoretical analysis.

The result of analysis concluded that cost of good sold and selling pricing conducted by the company were different from the ones according to the theories.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa, atas kasih dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“EVALUASI PENENTUAN HARGA POKOK PRODUK DAN HARGA JUAL”**, **Studi Kasus Pada Kerajinan kulit Exis Collection Yogyakarta.**

Skripsi ini dapat selesai tidak terlepas dari dukungan, bimbingan, pengarahan dan bantuan dari berbagai pihak, baik berupa moriil maupun materiil. Untuk itu dengan kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih kepada yang terhormat:

1. Bapak Drs. Alex Kahu Latum, M.Si, Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma
2. Ir. Drs. Hansiadi YH, M.Si, Akt, Selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma
3. Bapak Drs. G. Anto Listianto, M.S.A, Akt, sebagai dosen pembimbing I yang telah berkenan memberikan bimbingan, masukan, semangat dan saran kepada penulis dalam menyusun skripsi.
4. Ibu MT. Ernawati S.E, M.A sebagai dosen pembimbing II yang telah berkenan memberikan bimbingan, masukan, semangat dan saran kepada penulis dalam menyusun skripsi.
5. Bapak Drs. Yp. Supardiyono, M.Si, Akt Selaku dosen penguji yang telah berkenan memberikan masukan dan saran kepada penulis.

6. Bapak Senen Cipto Wiyono selaku pemilik dan pimpinan kerajinan kulit “Exis Collection” yang telah memberikan ijin kepada penulis untuk mengadakan penelitian dan juga memberikan data yang diperlukan untuk menyelesaikan skripsi ini.
7. Segenap Dosen dan Karyawan Fakultas Ekonomi yang telah banyak membantu penulis selama belajar di Universitas Sanata Dharma..
8. Kedua Orang Tuaku (**Yakobus Sariman & Rosalia Sri Murti**) yang telah mencurahkan perhatiannya baik moril maupun material, kedua Kakakku (**Philipus Gunaedi & Ignatius Gunanto**) serta Adikku (**Natalia Sri Handayani**) Terimakasih atas dukungannya.
9. Teman-teman Karateku Dojo Sanata Dharma & Atma Jaya Yogyakarta dan juga ketiga pelatihku (Sempai Agus, Sempai Goris dan Sempai Heru) Terimakasih atas kebersamaan dan dukungannya selama ini, **OSH.....**
10. Teman-teman terdekatku bakung 11 A, Eka, Trie & Thina terimakasih atas dukungan dan bantuannya dalam menyelesaikan skripsi ini (Terutama Trie yang sering memberikan tumpangan untuk ngetik dan ngeprint) .
11. Kru Warung Makan Pertelon Bengkong, Eko (Bos Pok) dan Mono (Mbendoel) Terimakasih banyak atas segala bantuan yang telah anda berikan selama ini (Sengsu Very Much).
12. Teman-teman MPT Seangkatanku (Herman, Mega/Polem, Aris, Robert, Ajeng, Rita, Retno dan Ane) Terimakasih atas segala bantuannya dalam menyelesaikan skripsi ini.

13. Teman-teman dekatku angkatan 2000 (Bayu, Ratno/Pantek, Ikun, Yudis, Anton & Apri) dan juga semua teman-teman akuntansi kelas D terimakasih atas kebersamaan dan juga dukungannya selama ini.
14. Kru "*Ganang Computer*" Ganang, mbak Anna, mbak Srie dan Doni thank's atas bantuannya
15. Semua pihak yang telah membantu dalam menyusun dan menyelesaikan skripsiku ini yang belum disebutkan disini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu penulis mengharapkan saran dan kritik yang konstruktif dari semua pihak.

Ahir kata penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat bagi semua pihak yang berkepentingan.

Penulis



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN MOTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	3
C. Batasan Masalah	4
D. Tujuan Penelitian	4
E. Manfaat penelitian	4
F. Sistematika Penulisan	5
BAB II LANDASAN TEORI	7
A. Harga Pokok Produk	7
1. Pengertian Harga Pokok Produk	7
2. Penggolongan Biaya	7
3. Elemen - Elemen Biaya Produksi	10
4. Metode Penentuan Harga Pokok Produk	13
5. Perbedaan Full Costing dan Variable Costing	14
B. Harga Jual	18
1. Pengertian Harga Jual	18
2. Metode Penentuan Harga Jual	18
3. Penentuan Harga Jual Berdasar Biaya atau Konsep Akuntansi	23

BAB III	METODOLOGI PENELITIAN.....	26
	A. Jenis Penelitian.....	26
	B. Tempat dan Waktu Penelitian.....	26
	C. Subyek dan Obyek Penelitian.....	26
	D. Data Yang Dicari.....	27
	E. Teknik Pengumpulan Data.....	27
	F. Teknik Analisis Data.....	28
	G. Penelitian Terdahulu.....	36
BAB IV	GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	41
	A. Sejarah Berdirinya Perusahaan.....	41
	B. Lokasi Perusahaan.....	42
	C. Struktur Organisasi.....	45
	D. Personalia.....	47
	E. Permodalan.....	48
	F. Produksi.....	48
BAB V	ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN.....	53
	A. Deskripsi Data.....	53
	1. Penentuan Harga Pokok Produk.....	53
	2. Penentuan Harga Jual.....	59
	B. Analisis Data dan Pembahasan.....	60
	1. Harga Pokok Produk.....	60
	2. Harga Jual.....	65
BAB VI	PENUTUP.....	85
	A. Kesimpulan.....	85
	B. Keterbatasan Penelitian.....	87
	C. Saran.....	87
	DAFTAR PUSTAKA.....	88
	LAMPIRAN.....	89
	A. Perhitungan BOP perusahaan.....	89
	B. Perhitungan BOP teori.....	90

DAFTAR TABEL

TABEL 1	Perhitungan Biaya Bahan Baku Tas Wanita Polos.	54
TABEL 2	Perhitungan Biaya Bahan Penolong Tas Wanita Polos.....	54
TABEL 3	Perhitungan Biaya Tenaga Kerja Langsung Tas Wanita Polos... ..	55
TABEL 4	Jumlah BOP Per Unit Tas Wanita Polos.	56
TABEL 5	Perhitungan Harga Pokok Produk Per Unit.	56
TABEL 6	Perhitungan Biaya Bahan Baku Dompot Pria.	56
TABEL 7	Perhitungan Biaya Bahan Penolong Dompot Pria.	57
TABEL 8	Perhitungan Biaya Tenaga Kerja Langsung Dompot Pria.....	57
TABEL 9	Jumlah BOP Per Unit Dompot Pria	58
TABEL 10	Harga Pokok Produk Per Unit.....	58
TABEL 11	Pembagian BOP Per Unit.	61

DAFTAR GAMBAR

GAMBAR I	Struktur Organisasi Perusahaan.	45
GAMBAR II	Proses Produksi.	50

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Di era globalisasi ini perusahaan-perusahaan (baik manufaktur maupun jasa) menghadapi persaingan ekonomi yang semakin ketat, sehingga manajemen yang handal sangat dibutuhkan oleh perusahaan. Semua itu dilakukan agar perusahaan dapat bertahan hidup dan dapat berkembang seperti apa yang diharapkan, seiring dengan kelangsungan hidup perusahaan.

Manajemen dalam mengambil keputusan sering kali dihadapkan pada berbagai macam alternatif pilihan. Pengambilan keputusan dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu pengambilan keputusan yang bersifat rutin dan pengambilan keputusan yang bersifat khusus. Pengambilan keputusan yang bersifat rutin pada umumnya berkaitan dengan pelaksanaan kegiatan operasi perusahaan yang bersifat teratur dan rutin, seperti misalnya keputusan pembelian bahan baku yang dipakai dalam proses produksi. Pengambilan keputusan yang bersifat khusus pada umumnya bersifat tidak rutin dan tidak teratur waktu terjadinya, seperti misalnya keputusan untuk pengurangan atau penambahan jenis produk dan pengambilan keputusan untuk penggantian aktiva tetap.

Penentuan harga pokok produk dan harga jual produk atau jasa merupakan salah satu pengambilan keputusan manajemen yang dilakukan secara rutin. Bagi pihak manajemen, penentuan harga pokok produk merupakan salah satu kebijakan yang berkaitan dengan seluruh aspek kegiatan

perusahaan, kebijakan dalam penentuan harga pokok produk akan berpengaruh pada penentuan harga jual produk. Hal ini disebabkan karena harga pokok produk dijadikan sebagai pedoman dalam menentukan harga jual produk per unit.

Dalam menentukan harga pokok produk dapat digunakan dua metode yaitu metode harga pokok produk penuh (*full costing*) dan metode harga pokok variabel (*variable costing*). Penentuan harga jual menjadi salah satu pengambilan keputusan yang dilakukan oleh manajemen secara rutin, karena penentuan harga jual berkaitan dengan pendapatan dan laba yang akan diperoleh selama berlangsungnya proses produksi di dalam perusahaan. Laba perusahaan dipengaruhi oleh harga jual produk, biaya-biaya dan volume penjualan.

Penentuan harga jual dapat dilakukan dengan menggunakan dua pendekatan yaitu pendekatan biaya dan pendekatan pasar atau pesaing. Dalam penelitian ini akan digunakan pendekatan biaya karena biaya merupakan satu-satunya faktor yang memiliki kepastian yang relatif tinggi dalam penentuan harga jual yaitu dengan menggunakan lima metode perhitungan harga jual yaitu penentuan harga jual normal, penentuan harga jual waktu dan bahan, penentuan harga jual *cost type-contract*, penentuan harga jual pesanan khusus dan penentuan harga jual produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan dan diatur dengan peraturan pemerintah. Pendekatan pasar tidak digunakan karena pada pendekatan pasar harga jual ditentukan oleh perimbangan permintaan dan penawaran di pasar, dan karena permintaan akan barang dan jasa tidak mudah ditentukan karena dalam permintaan barang atau jasa akan banyak mengalami ketidak pastian yang diantaranya dipengaruhi oleh selera

konsumen, jumlah pesaing yang memasuki pasar dan harga jual yang ditentukan oleh pesaing.

Kerajinan kulit Exis Collection adalah perusahaan manufaktur yang bergerak di bidang kerajinan kulit. Proses produksi yang dilakukan oleh kerajinan kulit Exis Collection adalah proses produksi yang bersifat terus menerus sehingga perusahaan menggunakan harga pokok proses. Metode harga pokok proses ini digunakan untuk mencari harga pokok produk dan pengumpulan biaya produksinya, biaya produksi tersebut mempunyai pengaruh yang besar pada penentuan harga jual produksi.

Kesalahan dalam penentuan harga pokok produk akan mengakibatkan kesalahan pula dalam penentuan harga jual dan kesalahan penentuan harga jual akan mengakibatkan harga jual lebih tinggi atau lebih rendah dari yang sewajarnya. Bila harga jual ditetapkan lebih tinggi maka produk yang dihasilkan oleh perusahaan kurang dapat bersaing dengan produk-produk lain yang sejenis karena konsumen cenderung untuk membeli produk yang lebih murah dengan kualitas yang sama. Akibat lebih jauh yang dapat terjadi ialah tingkat penjualan di perusahaan semakin menurun yang akhirnya akan dapat mengurangi laba perusahaan. Sedangkan kerugian yang timbul akibat harga jual yang ditetapkan dibawah harga produk dalam jangka waktu tertentu mengakibatkan perusahaan akan berhenti beroperasi dan juga mengganggu pertumbuhan karena tidak dapat menutup biaya operasi perusahaan.

B. Rumusan Masalah

Dari latar belakang masalah yang dikemukakan di atas maka masalah yang diteliti dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana penentuan harga pokok produk oleh perusahaan?
2. Bagaimana penentuan harga jual oleh perusahaan?

C. Batasan Masalah

Berdasarkan cakupan permasalahan tersebut di atas, maka perlu diadakan penyempitan ruang lingkup yaitu :

1. Perhitungan harga pokok produk dan harga jual yang diteliti pada perusahaan hanya pada produk tas wanita polos dan dompet pria.
2. Data yang digunakan untuk menghitung harga pokok produk dan harga jual adalah data tahun 2004.

D. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk:

1. Mengetahui penentuan harga pokok produk yang dilakukan oleh perusahaan.
2. Mengetahui penentuan harga jual yang dilakukan oleh perusahaan.

E. Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi perusahaan sebagai bahan pertimbangan dalam menetapkan harga pokok produk maupun dalam penentuan harga jualnya.

2. Bagi Penulis

- a. Penelitian ini dapat digunakan sebagai penerapan ilmu yang diperoleh selama kuliah.
- b. Penelitian ini di dapat menambah wawasan pengalaman dalam bidang penelitian ilmiah.

3. Bagi Universitas

- a. Penelitian ini dapat menambah kepustakaan Universitas
- b. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan bagi penelitian yang lain yang berhubungan dengan harga pokok produk dan harga jual.

F. Sistematika Penulisan

Bab I Pendahuluan

Bab ini berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematik masalah.

Bab II Landasan Teori

Bab ini akan menguraikan teori-teori yang digunakan sebagai dasar untuk pengolahan data.

Bab III Metodologi Penelitian

Bab ini menguraikan tentang jenis penelitian, waktu penelitian, subyek penelitian, data yang dicari, teknik pengumpulan data dan teknik analisis data.

Bab IV Gambaran Umum Perusahaan

Bab ini menguraikan sejarah singkat berdirinya perusahaan, lokasi perusahaan dan struktur organisasi perusahaan.

Bab V Deskripsi data, Analisis data, dan Pembahasan

Bab ini berisi tentang perhitungan harga pokok produk dan harga jual yang dilakukan oleh perusahaan dan juga perhitungan harga pokok produk dan harga jual menurut kajian teori.

Bab VI Kesimpulan, keterbatasan Penelitian dan Saran

Bab ini akan menyajikan kesimpulan dari hasil pembahasan, keterbatasan dalam penelitian, dan saran yang dianggap penting untuk perusahaan.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Harga Pokok Produk

1. Pengertian harga pokok produk

Menurut Harnanto (1992: 204) Harga pokok produk per unit adalah biaya produksi yang dianggap melekat pada setiap unit produknya atau hasil bagi dari total biaya produksi dengan jumlah unit yang dihasilkan dalam satu periode proses produksi. Penentuan harga pokok produk adalah pembebanan biaya yang masuk ke dalam pembuatan produk yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik

2. Penggolongan biaya

Manajemen dalam mengelola perusahaan atau departemennya memerlukan data biaya yang akurat. Biaya yang akurat memungkinkan dapat ditentukannya harga pokok produk secara teliti dan tepat. Untuk menentukan harga pokok secara teliti maka biaya perlu diklasifikasikan/ digolongkan atas tujuan yang hendak dicapai. Penggolongan biaya yang dikemukakan oleh Mulyadi (1993: 14) adalah sebagai berikut:

a. Penggolongan biaya menurut obyek pengeluaran

Pengolongan biaya ini berdasarkan nama obyek pengeluarannya, misal: nama obyek pengeluarannya adalah bahan bakar, maka pengeluaran yang berhubungan dengan bahan bakar disebut "biaya bahan bakar".

b. Penggolongan biaya menurut fungsi pokok dalam perusahaan

Biaya menurut fungsi pokok dalam perusahaan dikelompokkan menjadi tiga yaitu (Mulyadi, 1993:14 -15):

1) Biaya produksi

Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap dijual. Menurut obyek pengeluarannya, secara garis besar biaya produksi dibagi menjadi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik.

2) Biaya pemasaran

Biaya pemasaran merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk, contoh: biaya iklan, biaya promosi, biaya angkut dari gudang perusahaan ke gudang pembeli, gaji karyawan bagian pemasaran, biaya contoh (*sample*)

3) Biaya administrasi dan umum

Biaya administrasi dan umum merupakan biaya-biaya untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran produk, contoh biaya gaji karyawan bagian hubungan masyarakat, biaya pemeriksaan akuntan, biaya fotocopy.

c. Penggolongan biaya sesuai dengan obyek atau pusat biaya yang dibiayai

Penggolongan biaya sesuai dengan obyek atau pusat biaya yang dibiayai dapat dikelompokkan sebagai berikut (Mulyadi, 1993:15-16):

1) Biaya langsung (*direct cost*)

Biaya langsung adalah biaya yang terjadinya atau manfaatnya dapat diidentifikasi kepada obyek atau pusat biaya tertentu.

2) Biaya tidak langsung (*indirect cost*)

Biaya tidak langsung adalah biaya yang terjadinya atau manfaatnya tidak dapat diidentifikasi kepada obyek atau pusat biaya tertentu, atau biaya yang manfaatnya dapat dinikmati oleh beberapa obyek atau pusat biaya.

d. Penggolongan biaya menurut perilakunya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan

Menurut perilakunya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan biaya digolongkan menjadi (Mulyadi:1993,16-17):

1) Biaya variabel

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

2) Biaya semi variabel

Biaya semivariabel adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya semivariabel mengandung unsur biaya tetap dan biaya variabel.

3) Biaya tetap

Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisaran volume tertentu.

e. Penggolongan biaya atas dasar jangka waktu manfaatnya

Penggolongan biaya atas dasar jangka waktu manfaatnya adalah sebagai berikut (Mulyadi, 1993:17):

1) Pengeluaran modal (*capital expenditures*)

Pengeluaran modal adalah biaya yang mempunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi (biasanya satu tahun kalender). Pengeluaran modal ini pada saat terjadinya dibebankan sebagai harga pokok aktiva, dan dibebankan dalam tahun-tahun yang menikmati manfaat dengan cara depresiasi, diamortisasi atau didepleksi.

2) Pengeluaran pendapatan (*revenue expenditures*)

Pengeluaran pendapatan 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 pengeluaran tersebut.

3. Elemen-elemen biaya produksi

Menurut Supriyono (1982: 283-285) untuk dapat membebankan harga pokok dengan tepat perlu dibahas elemen biaya apa saja yang termasuk harga pokok produk, elemen biaya tersebut adalah:

a. Biaya Bahan Baku

Bahan baku adalah bahan yang diolah menjadi bagian produk selesai dan pemakaiannya dapat diidentifikasi atau diikuti jejaknya.

Biaya Bahan Baku adalah harga perolehan dari bahan baku yang dipakai didalam pengolahan produk

Untuk menentukan harga pokok yang tepat, maka perlu diadakan analisa lebih lanjut tentang elemen apa saja yang membentuk harga pokok bahan baku. Elemen yang membentuk harga pokok bahan baku meliputi harga faktor ditambah biaya-biaya lainnya yang terjadi dalam rangka perolehan bahan baku sampai dengan siap dipakai, baik yang berhubungan dengan pesanan (*ordering cost*) maupun biaya penyimpanan (*carying cost*). Elemen harga pokok bahan baku berdasar tingkat variabilitasnya dapat dikelompokkan menjadi:

- 1) Elemen biaya variabel yang meliputi harga faktor bahan baku ditambah biaya pemesanan dan biaya penyimpanan yang bersifat variabel.
- 2) Elemen biaya tetap yang meliputi biaya pemesanan dan biaya penyimpanan yang bersifat tetap.

b. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya tenaga kerja adalah semua balas jasa yang diberikan oleh perusahaan kepada semua karyawan.

Biaya tenaga kerja langsung adalah balas jasa yang diberikan kepada karyawan pabrik yang manfaatnya dapat di identifikasikan atau diikuti jejaknya pada produk tertentu yang dihasilkan perusahaan.

Seperti halnya biaya bahan baku, umumnya biaya tenaga kerja langsung diperlakukan sebagai elemen biaya variabel sehingga dalam konsep penentuan harga pokok variabel biaya tenaga kerja langsung adalah elemen biaya produksi

1) Sistem upah per potong (buah) produk

Pada sistem ini besarnya upah tenaga kerja langsung ditentukan dari jumlah produk yang dihasilkan dikalikan tarif upah per potong atau per buah, semakin besar jumlah produk yang dihasilkan semakin besar pula upah tenaga kerja langsung.

2) Sistem upah per jam kerja langsung

Pada sistem ini besarnya upah tenaga kerja langsung ditentukan dari jumlah jam kerja yang terjadi dikalikan upah perjam kerja, semakin besar jam kerja maka semakin besar pula upah tenaga kerja langsung.

3) Sistem upah tetap per bulan

Pada sistem ini besarnya upah tenaga kerja langsung besarnya tetap sama untuk setiap bulan, tidak dipengaruhi oleh besarnya jumlah produk yang dihasilkan atau lamanya jam kerja langsung dalam satu bulan.

c. Biaya Overhead Pabrik

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

Biaya overhead pabrik atas dasar tingkah lakunya atau variabilitasnya dapat dikelompokkan menjadi:

1) Biaya Overhead Pabrik variabel

Biaya overhead pabrik variabel meliputi meliputi semua elemen biaya overhead pabrik yang akan berubah secara proporsional dengan perubahan volume atau kegiatan perusahaan, semakin besar

kegiatan semakin besar pula jumlah total biaya demikian pula sebaliknya.

2) Biaya overhead pabrik tetap

Biaya overhead pabrik tetap meliputi semua elemen biaya overhead pabrik yang jumlah totalnya tetap konstan, tidak terpengaruh oleh perubahan volume atau aktivitas pabrik sampai dengan tingkatan tertentu. Pada konsep penentuan harga pokok variabel, semua elemen biaya overhead adalah tetap, bukan merupakan elemen biaya produksi akan tetapi sebagai elemen biaya periode.

4. Metode penentuan harga pokok produk

Metode penentuan harga pokok produk adalah cara menghitung unsur-unsur biaya ke dalam harga pokok produksi. Dalam memperhitungkan unsur-unsur biaya ke dalam harga pokok produk terdapat dua pendekatan yaitu *full costing* dan *variable costing*.

a. *Full costing*

Full costing merupakan metode penentuan harga pokok produk yang mempertimbangkan semua unsur biaya produksi ke dalam harga pokok produk, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya *overhead* pabrik baik yang berperilaku variabel maupun tetap (Mulyadi, 1993:18).

Harga pokok produk menurut metode *full costing* terdiri dari unsur biaya produksi berikut ini (Mulyadi, 1993, 18):

Biaya Bahan Baku	Rp XXX
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp XXX
BOP Variabel	Rp XXX
BOP tetap	Rp XXX +
Harga Pokok Produk	Rp XXX

b) *Variable costing*

Variable costing merupakan metode penentuan harga pokok produk yang hanya memperhitungkan biaya produksi yang berperilaku variabel ke dalam harga pokok produk yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik variabel.

Harga pokok produk menurut metode *variable costing* terdiri dari unsur-unsur biaya produksi berikut ini (Mulyadi, 1993,19):

Biaya Bahan Baku	Rp XXX
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp XXX
Biaya Overhead Pabrik Variabel	Rp XXX +
Harga Pokok Produk	Rp XXX

5. Perbedaan *Full costing* dan *Variabel costing*

Tujuan utama dan manfaat penentuan harga pokok penuh adalah untuk pelaporan kepada pihak eksternal, sedangkan tujuan utama dan manfaat dari penentuan harga pokok variabel adalah untuk pelaporan kepada pihak internal. Perbedaan kedua metode penentuan harga pokok ini dapat dikelompokkan dari sudut pandang (Supriyono, 1987: 476 – 488):

a. Definisi

Harga pokok penuh (*full costing*) adalah salah satu konsep penentuan harga pokok produk yang memasukkan semua elemen biaya produksi, baik biaya produksi variabel maupun tetap ke dalam harga pokok produk. Sedangkan harga pokok variabel (*variabel costing*) adalah salah satu konsep penentuan harga pokok produk yang hanya memasukkan semua elemen biaya produksi variabel ke dalam harga pokok produk.

b. Pendekatan penentuan laba

Di dalam mempertemukan pendapatan dan biaya untuk menentukan besarnya laba, metode harga pokok penuh menggunakan pendekatan fungsional (*functional approach*) sedangkan metode harga pokok variabel menggunakan pendekatan variabilitas (*variability approach*)

c. Pengertian biaya periode

Pada penentuan harga pokok penuh, biaya periode (*periode cost*) adalah semua biaya yang tidak dapat dihubungkan dengan produk, atau tidak dapat dimasukkan sebagai harga pokok produk, sehingga biaya tersebut dibebankan ke dalam laba rugi pada saat terjadinya. Dengan demikian biaya periode pada harga pokok meliputi biaya variabel dan biaya tetap yang elemennya dikelompokkan dalam:

- Biaya pemasaran
- Biaya administrasi dan umum
- Biaya finansial

Pada metode harga pokok variabel, biaya periode meliputi semua biaya tetap, biaya dalam rangka penyediaan kapasitas tertentu yang diperlukan untuk kegiatan produksi dan pemasaran produk dan dalam jangka pendek jumlah totalnya tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan. Elemen biaya periode pada harga pokok variabel meliputi:

- Biaya *overhead* Pabrik tetap
- Biaya pemasaran tetap
- Biaya administrasi umum tetap
- Biaya finansial tetap

d. Elemen biaya produksi

Pada metode harga pokok penuh memasukkan semua elemen biaya produksi ke dalam harga pokok produk. Sedangkan pada metode harga pokok variabel hanya memasukkan elemen biaya produksi variabel ke dalam harga pokok produk.

e. Penentuan harga pokok persediaan

Dengan adanya perbedaan elemen biaya produksi antara penentuan harga pokok penuh dan penentuan harga pokok variabel, mengakibatkan pula perbedaan harga pokok persediaan. Pada konsep penentuan harga pokok penuh biaya overhead pabrik tetap dibebankan ke dalam harga pokok produk, oleh karena itu apabila sebagian produk masih ada dalam persediaan atau belum terjual maka sebagian biaya *overhead* pabrik tetap melekat pada harga pokok persediaan. Konsep penentuan harga pokok variabel tidak membebankan biaya overhead pabrik tetap ke dalam harga pokok produk, biaya *overhead* tetap dibebankan langsung dalam laba rugi sebagai biaya periode. Oleh karena itu produk yang masih ada dalam persediaan atau belum terjual hanya dibebani biaya produksi variabel atau biaya *overhead* pabrik tetap tidak melekat pada harga pokok persediaan.

f. Struktur atau susunan penyajian laporan laba rugi

Pada konsep harga pokok penuh disajikan biaya sesuai dengan penggolongan fungsi-fungsi pokok di dalam perusahaan. Pada konsep harga pokok variabel, langkah pertama adalah menggolongkan biaya ke

dalam biaya variabel dan biaya tetap, langkah kedua adalah menggolongkan biaya variabel dan biaya tetap ke dalam biaya produksi dan biaya non produksi.

g. Besarnya laba bersih

Perbedaan besarnya laba bersih dianggarkan berdasar standar antara konsep harga pokok penuh dan metode harga pokok variabel, tergantung pada perlakuan biaya produksi tetap (BOP tetap) yang ditunda pembebanannya ke dalam laba rugi. Perbedaan laba tersebut dapat diketahui dengan memperhitungkan selisih biaya *overhead* pabrik tetap yang melekat pada persediaan awal dan persediaan akhir.

6. Sistem akuntansi biaya (Supriyono,1997: 40)

Sistem akuntansi biaya (*cost system*) merupakan bagian / aspek dari suatu sistem akuntansi (*accounting system*) yang digunakan di dalam perusahaan secara keseluruhan. Secara ekstrim sistem akuntansi biaya dapat dikelompokkan menjadi dua sistem yaitu:

a. Sistem harga pokok sesungguhnya (*historical cost-system*)

Sistem harga pokok sesungguhnya adalah sistem pembebanan biaya kepada produk atau pesanan atau jasa yang dihasilkan sesuai harga pokok atau biaya yang sesungguhnya dikumpulkan.

b. Sistem harga pokok yang ditentukan dimuka (*predetermined cost*)

Sistem harga pokok yang ditentukan dimuka adalah sistem pembebanan harga pokok atau pesanan atau jasa yang dihasilkan sebesar harga pokok yang ditentukan dimuka sebelum suatu produk atau pesanan atau jasa mulai dikerjakan.

B. Harga Jual

1. Pengertian harga jual

Harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan kepada konsumen (Supriyono, 1991: 332)

2. Metode penentuan harga jual

Dalam metode penentuan harga jual tersebut, biaya merupakan titik tolak untuk perumusan kebijakan harga.

Ada lima metode yang dapat digunakan dalam penentuan harga jual tersebut yaitu: (Mulyadi; 1993: 350-367)

a. Penentuan harga jual normal (*Normal Pricing*)

Metode penentuan harga jual normal sering kali disebut dengan istilah *cost plus pricing*, karena harga jual ditentukan dengan menambah biaya yang akan datang dengan suatu persentase *mark-up*.

$$\text{Persentase } \textit{mark-up} = \frac{\text{Laba yang diharapkan} + \text{Biaya yang tidak dipengaruhi langsung oleh volume produk}}{\text{Biaya yang dipengaruhi langsung oleh volume produk}}$$

Biaya yang dipengaruhi langsung oleh volume produk

Mark-up merupakan jumlah rupiah yang ditambahkan pada biaya-biaya untuk mendapatkan harga jual per unit.

Penentuan harga jual produk atau jasa dalam keadaan normal di tentukan dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Harga jual} = \text{taksiran biaya penuh} + \textit{mark-up}$$

Penentuan taksiran biaya penuh dapat dihitung dengan dua pendekatan:

1) Pendekatan *Full Costing*

Biaya bahan baku	Rp XXX
Biaya tenaga kerja Langsung	Rp XXX
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik (tetap dan variabel)	<u>Rp XXX +</u>
Taksiran total biaya produksi	Rp XXX
Biaya administrasi dan umum	Rp XXX
Biaya pemasaran	<u>Rp XXX +</u>
Taksiran total biaya komersial	<u>Rp XXX</u>
Taksiran biaya penuh	Rp XXX

2) Pendekatan *variabel costing*

Biaya Variabel:	
Biaya bahan baku	Rp XXX
Biaya Tenaga Kerja langsung	Rp XXX
Biaya <i>overhead</i> pabrik variabel	<u>Rp XXX +</u>
Taksiran total biaya produksi variabel	Rp XXX
Biaya administrasi & umum variabel	Rp XXX
Biaya pemasaran variabel	<u>Rp XXX +</u>
Taksiran total biaya variabel	Rp XXX
Biaya tetap:	
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik Tetap	Rp XXX
Biaya adm dan umum tetap	Rp XXX
Biaya pemasaran tetap	<u>Rp XXX +</u>
Taksiran total biaya tetap	<u>Rp XXX +</u>
Taksiran biaya penuh	Rp XXX

b. Penentuan harga jual waktu dan bahan

Penentuan harga jual waktu dan bahan ini pada dasarnya merupakan *cost-plus pricing*. Harga jual ditentukan sebesar biaya penuh ditambah dengan laba yang diharapkan. Metode penentuan harga jual ini digunakan oleh perusahaan bengkel mobil, dok kapal dan perusahaan lain yang menjual jasa reparasi dan suku cadang sebagai pelengkap penjualan jasa.

Penentuan harga jual waktu dan bahan ditentukan dengan cara:

1) Harga jual waktu

Biaya tenaga kerja langsung	Rp XXX
Laba yang diharapkan	<u>Rp XXX +</u>
Jumlah	Rp XXX
Taksiran jam tenaga kerja langsung	<u>XXX :</u>
<i>Mark-up</i> per jam tenaga kerja langsung	Rp XXX

Perhitungan harga jual waktu:

Biaya tenaga kerja langsung	Rp XXX
<i>Mark-up</i> per jam kerja langsung	<u>RP XXX +</u>
Harga jual waktu	Rp XXX

2) Harga jual bahan

Biaya tidak langsung	Rp XXX
Laba yang diharapkan	<u>Rp XXX +</u>
Jumlah	Rp XXX
Taksiran nilai bahan yang dibeli	<u>Rp XXX :</u>
Persentase <i>mark-up</i>	XXX

Perhitungan harga jual bahan:

Harga jual bahan = harga beli bahan + persentase *mark-up*

c. Penentuan harga jual dalam *cost-type contract* (*cost-type contract pricing*)

Cost type contract pricing adalah kontrak pembuatan produk atau jasa pada harga yang didasarkan pada total biaya yang sesungguhnya dikeluarkan oleh produsen ditambah dengan laba yang dihitung sebesar persentase tertentu dari total biaya yang sesungguhnya tersebut, dan dapat dirumuskan sebagai berikut:

Harga jual = Total biaya sesungguhnya + laba

Laba = Persentase laba yang diinginkan x total biaya sesungguhnya.

Penetapan harga jual *cost-type contract* ditentukan dengan:

Biaya langsung	Rp XXX
Biaya tidak langsung	Rp XXX +
Total biaya penuh	Rp XXX
Harga jual yang dibebankan dalam <i>cost-type contract</i>	
Total biaya penuh	Rp XXX
Laba yang diharapkan	Rp XXX +
Harga jual	Rp XXX

d. Penentuan harga jual pesanan khusus (*special order pricing*)

Pesanan khusus merupakan pesanan yang diterima oleh perusahaan di luar pesanan reguler perusahaan. Pesanan khusus biasanya mencakup jumlah yang besar sehingga harga jual yang ditetapkan dapat lebih rendah dari harga normal bahkan sering kali berada di bawah biaya penuh.

Biaya tetap	Rp XXX
Laba yang diharapkan	<u>Rp XXX +</u>
Jumlah	Rp XXX
Biaya variabel	<u>Rp XXX :</u>
Persentase <i>mark-up</i>	Rp XXX
Harga jual pesanan khusus ditentukan dengan:	
Biaya variabel	Rp XXX
<i>Mark-up</i> (%x biaya variabel)	<u>Rp XXX +</u>
Jumlah	Rp XXX
Volume produksi	<u>XXX :</u>
Harga jual	Rp XXX

- e. Penentuan harga jual produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan yang diatur dengan peraturan pemerintah.

Produk dan jasa yang dihasilkan untuk memenuhi kebutuhan pokok masyarakat luas seperti listrik, air, telpon, transportasi dan jasa pos, diatur dengan peraturan pemerintah.

Menghitung biaya produksi dengan:

Biaya bahan baku	Rp XXX
Biaya tenaga kerja langsung	Rp XXX
Biaya <i>overhead</i> pabrik (tetap dan variabel)	<u>Rp XXX +</u>
Taksiran biaya produksi	Rp XXX

Menghitung persentase *mark-up*:

Taksiran biaya adm dan umum	Rp XXX
Taksiran biaya pemasaran	Rp XXX
Laba yang diharapkan	<u>Rp XXX</u> +
Jumlah	Rp XXX
Taksiran biaya produksi	<u>Rp XXX :</u>
Persentase <i>mark-up</i>	XXX

Harga jual produk atau jasa dihitung dengan:

Taksiran biaya produksi	Rp XXX
<i>Mark-up</i> (% x taksiran biaya produksi)	<u>Rp XXX</u>
Jumlah	Rp XXX
Volume produksi	<u>XXX :</u>
Harga jual	Rp XXX

3. Penentuan harga jual berdasar biaya atau konsep akuntansi (Supriyono 1989: 350-367)

Model ekonomi memberikan kerangka kerja konseptual bagi manajemen dalam menentukan harga jual. Akan tetapi sering kali manajemen menentukan harga jual berdasar biaya. Penentuan harga jual akan dititik beratkan pada dua masalah pokok yaitu:

a. Penentuan harga jual produk standar

Prinsip dasar dalam penentuan harga jual produk standar adalah bahwa harga jual harus cukup untuk menutup semua biaya dan menghasilkan laba dalam jangka panjang sehingga dapat memberikan return yang wajar bagi para pemegang saham serta mempertahankan dan

mengembangkan perusahaan. Semua biaya yang harus ditutup tersebut meliputi biaya produksi, pemasaran, administrasi dan umum.

1) Pengaruh sistem akuntansi biaya terhadap penentuan harga jual

Biaya yang digunakan untuk dasar penentuan harga jual di pengaruhi oleh sistem akuntansi biaya yang digunakan. Penentuan harga jual berdasar harga pokok standar dapat dengan cepat ditentukan tanpa menunggu akhir periode. Dengan sistem ini harga jual dapat mengeliminasi ketidak efisienan kegiatan dalam penentuan harga jual.

2) Pengaruh metode penentuan harga pokok produk

Di dalam penentuan harga jual dikenal dua macam pendekatan yaitu:

a) Pendekatan harga pokok produksi penuh

Dalam penentuan harga jual berdasar *cost - plus*, pengertian biaya dalam hal ini adalah biaya untuk memproduksi satu unit produk. Dalam pengertian biaya tersebut tidak termasuk biaya non produksi. Oleh karena itu target harga jual dengan menggunakan pendekatan ini ditentukan sebesar biaya produksi ditambah dengan *mark-up* yang diinginkan sehingga pendekatan ini disebut pula dengan metode biaya penuh ditambah *mark-up*

b) Pendekatan biaya variabel

Pendekatan biaya variabel disebut juga pendekatan laba kontribusi. Pada pendekatan biaya variabel, penentuan harga jual produk atau jasa ditentukan dengan menutup biaya variabel di tambah dengan *mark-up*. Pendekatan biaya variabel dapat digunakan untuk menghasilkan laba yang diinginkan.



3) Penentuan *mark-up*

Masalah penting dalam penerapan penentuan harga jual *cost-plus* adalah penentuan besarnya presentase *mark-up* yang ditambahkan pada biaya.

4) Laba yang ditargetkan

Dalam penentuan harga jual, manajemen dapat menggunakan laba yang ditargetkan sebagai pedoman untuk penentuan harga jual. Laba yang ditargetkan dapat dalam jumlah rupiah laba atau persentase tertentu dari penjualan, atau persentase tertentu dari aktiva yang ditanamkan. Pada pendekatan ini harga jual ditentukan sebesar biaya total ditambah laba yang ditargetkan dan jumlah tersebut selanjutnya dibagi dengan unit produk atau jasa yang dianggarkan.

b. Penentuan harga jual produk baru

Manajemen sering kali menghadapi masalah dalam memutuskan harga jual produk baru hal ini disebabkan karena keputusan tersebut sering kali mengandung risiko yang besar. Untuk mengurangi risiko tersebut manajemen memerlukan informasi yang akurat mengenai pasar. Informasi tersebut dapat diperoleh melalui penelitian pasar atau tes pemasaran.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian yang dilakukan berupa studi kasus, dimana peneliti mengadakan pengamatan, melakukan wawancara dan dokumentasi dalam pengumpulan data. Data yang diperoleh selanjutnya diolah dan dianalisa lalu ditarik beberapa kesimpulan. Kesimpulan yang diperoleh hanya berlaku bagi perusahaan yang bersangkutan sehingga tidak berlaku untuk umum.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Tempat Penelitian : Kerajinan kulit Exis Collection, Bugisan Jl. Sugeng Jeroni 79 Yogyakarta.
2. Waktu penelitian : Penelitian dilaksanakan pada bulan Januari-Februari 2005.

C. Subjek dan Obyek Penelitian

1. Subjek penelitian
 - a. Pimpinan perusahaan
 - b. Bagian pengadaan
 - c. Bagian produksi
 - d. Bagian pemasaran
 - e. Bagian administrasi

2. Objek penelitian

- a. Biaya-biaya yang menentukan harga pokok produk dan harga jual
- b. Metode penentuan harga pokok produk dan harga jual

D. Data yang Dicari

Data yang akan dicari antara lain

- a. Data gambaran umum perusahaan, berupa sejarah perusahaan dan perkembangannya sampai saat ini.
- b. Data biaya produksi dan data non biaya produksi
- c. Penentuan harga pokok produk
- d. Jumlah produk selesai yang dihasilkan
- e. Data penjualan
- f. Penentuan harga jual persatuan produk
- g. Informasi lain yang relevan dengan penelitian

E. Teknik Pengumpulan Data

a. Wawancara

Teknik ini digunakan untuk mendapatkan data-data yang berhubungan dengan permasalahan yang ada dan untuk mendapatkan gambaran tentang perusahaan.

b. Dokumentasi

Teknik ini digunakan dengan cara menyalin data yang ada dalam perusahaan. Pengumpulan data melalui dokumentasi dilakukan kepada kepala divisi yang terkait untuk memperoleh data mengenai sejarah perusahaan, struktur organisasi perusahaan, biaya produksi dan biaya non produksi, penentuan harga pokok produk, jumlah produk selesai yang dihasilkan, penjualan dan penentuan harga jual.

F. Teknik Analisis Data

Adapun langkah-langkah dalam mencari solusi terhadap permasalahan pertama dapat dilakukan sebagai berikut:

1. Mendeskripsikan penentuan harga pokok produk menurut perusahaan dengan:

Mengumpulkan seluruh biaya produksi yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, serta biaya *overhead* pabrik

2. Mendeskripsikan penetapan harga pokok produk berdasarkan teori dengan:

- a. Metode *full costing*

Biaya Bahan Baku	Rp XXX	
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp XXX	
Biaya <i>overhead</i> Pabrik tetap	Rp XXX	
Biaya <i>overhead</i> Pabrik variabel	<u>Rp XXX</u>	+
Harga pokok produk		Rp XXX

- b. Metode *variable costing*

Biaya Bahan Baku	Rp XXX	
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp XXX	
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik variabel	<u>Rp XXX</u>	+

Harga pokok Produk **Rp XXX**

3. Mengidentifikasi perbedaan perhitungan komponen harga pokok produk antara perusahaan dengan teori.
4. Mengidentifikasi persamaan perhitungan komponen harga pokok produk antara perusahaan dengan teori.

Adapun langkah-langkah dalam mencari solusi terhadap permasalahan kedua dapat dilakukan sebagai berikut:

1. Mendeskripsikan penentuan harga jual menurut perusahaan dengan:
Mengumpulkan seluruh biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya *overhead* pabrik, biaya administrasi dan umum, serta biaya pemasaran.
2. Mendeskripsikan penentuan harga jual berdasarkan teori dengan langkah-langkah sebagai berikut:
 - a. Menghitung harga jual dengan metode harga jual normal (*normal pricing*)

1) Pendekatan *full costing*

- a) Menghitung biaya produksi dan biaya non-produksi
- b) Menghitung besarnya laba yang diharapkan
- c) Menentukan besarnya volume produk
- d) Menghitung persentase *mark-up*

Laba yang diharapkan	Rp XXX
Biaya non-produksi	<u>Rp XXX +</u>
Jumlah	Rp XXX
Biaya produksi	<u>Rp XXX :</u>
Persentase <i>mark-up</i>	XXX

e) Menghitung harga jual

Biaya produksi	Rp XXX
Persentase <i>mark-up</i>	<u>XXX +</u>
Total harga jual	Rp XXX

f) Menghitung harga jual per produk

Total harga jual	Rp XXX
Volume produk	<u>XXX :</u>
Harga jual per produk	Rp XXX

2) Pendekatan *variabel costing*

a) Menghitung biaya tetap dan biaya variabel

b) Menghitung besarnya laba yang diharapkan

c) Menghitung persentase *mark-up*

Laba yang diharapkan	Rp XXX
Biaya tetap	<u>Rp XXX +</u>
Jumlah	Rp XXX
Biaya variabel	<u>Rp XXX :</u>
Persentase <i>mark-up</i>	XXX

d) Menghitung harga jual

Biaya variabel	Rp XXX
Persentase <i>mark-up</i>	<u>XXX +</u>
Total harga jual	Rp XXX

e) Menghitung harga jual per produk

Total harga jual	Rp XXX
Volume produk	<u>XXX :</u>
Harga jual per produk	Rp XXX

b. Menghitung harga jual dengan metode *cost-type contract*

1. Pendekatan *Full Costing*

- a) Menghitung biaya produksi dan biaya non - produksi
- b) Menentukan besarnya volume produk
- c) Menghitung besarnya laba yang diharapkan
- d) Menghitung persentase *mark-up*

Biaya non-produksi	Rp XXX
Laba yang diharapkan	<u>Rp XXX</u> +
Jumlah	RpXXX
Biaya Produksi	<u>RpXXX</u> :
Persentase <i>mark-up</i>	XXX

- e) Menghitung harga jual

Biaya Produksi	Rp XXX
Persentase <i>mark-up</i> (% x biaya produksi)	<u>Rp XXX</u> +
Total Harga jual	Rp XXX

- f) Menghitung harga jual per produk

Total harga jual	Rp XXX
Volume produk	<u>XXX</u> :
Harga jual per produk	Rp XXX

2. Pendekatan *Variable Costing*

- a) Menghitung biaya tetap dan biaya variabel
- b) Menghitung besarnya laba yang diharapkan
- c) Menentukan besarnya volume produk
- d) Menghitung persentase *mark-up*

Biaya tetap	Rp XXX
Laba yang diharapkan	<u>Rp XXX +</u>
Jumlah	Rp XXX
Biaya variabel	<u>Rp XXX :</u>
Persentase <i>mark-up</i>	XXX

e) Menghitung harga jual

Biaya variabel	Rp XXX
Persentase <i>mark-up</i> (% x biaya variabel)	<u>Rp XXX +</u>
Total harga jual	RpXXX

f) Menghitung harga jual per produk

Total harga jual	Rp XXX
Volume produk	<u>XXX :</u>
Harga jual per produk	RpXXX

c. Menghitung harga jual waktu dan bahan

1) Menghitung harga jual waktu

- Menghitung biaya tenaga kerja langsung
- Menghitung biaya tidak langsung
- Menghitung besarnya laba yang diharapkan
- Menghitung persentase *mark-up*

Biaya tidak langsung	Rp XXX
Laba yang diharapkan	<u>Rp XXX +</u>
Jumlah	Rp XXX
Taksiran jam kerja langsung	<u>XXX :</u>
<i>Mark-up</i> per jam kerja langsung	Rp XXX

e) Menghitung harga jual waktu

Biaya tenaga kerja langsung	Rp XXX
Persentase <i>mark-up</i>	XXX +
Harga jual waktu	Rp XXX

2) Menghitung harga jual bahan

a) Menghitung harga beli bahan

b) Menghitung biaya tidak langsung

c) Menghitung laba yang diharapkan

d) Menghitung persentase *mark-up*

Biaya tidak langsung	Rp XXX
Laba yang diharapkan	Rp XXX +
Jumlah	Rp XXX
Taksiran nilai bahan yang dibeli	Rp XXX :
Persentase <i>mark-up</i>	XXX

e) Menghitung harga jual

Harga beli bahan	Rp XXX
Persentase <i>mark-up</i>	XXX +
Harga jual bahan	Rp XXX

d. Menghitung harga jual pesanan khusus

1) Menghitung biaya tetap dan biaya variabel

2) Menentukan besarnya volume produksi

3) Menghitung besarnya laba yang diharapkan

4) Menghitung persentase *mark-up*

Biaya tetap	Rp XXX
Laba yang diharapkan	<u>Rp XXX +</u>
Jumlah	Rp XXX
Biaya variabel	<u>Rp XXX :</u>
Persentase <i>mark-up</i>	XXX

5) Menghitung harga jual

Biaya variabel	Rp XXX
<i>Mark-up</i> (% x Biaya variabel)	<u>Rp XXX +</u>
Total harga jual	Rp XXX

6) Menghitung harga jual per produk

Total harga jual	Rp XXX
Volume produksi	<u>XXX :</u>
Harga jual	Rp XXX

e. Menghitung harga jual produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan yang diatur dengan peraturan pemerintah

1. Pendekatan *Full Costing*

- 1) Menghitung taksiran biaya produksi dan taksiran biaya non-produksi
- 2) Menentukan besarnya volume produksi
- 3) Menghitung besarnya laba yang diharapkan
- 4) Menghitung persentase *mark-up*

Taksiran biaya non-produksi	Rp XXX
Laba yang diharapkan	<u>Rp XXX +</u>
Jumlah	Rp XXX
Taksiran biaya produksi	<u>Rp XXX :</u>
Persentase <i>mark-up</i>	XXX

5) Menghitung harga jual

Taksiran biaya produksi	Rp XXX
<i>Mark-up</i> (%x taksiran biaya produksi)	<u>Rp XXX +</u>
Total harga jual	Rp XXX

6) Menghitung harga jual per produk

Total harga jual	Rp XXX
Volume produksi	<u>XXX :</u>
Harga jual	Rp XXX

2. Pendekatan *variabel costing*

1) Menghitung biaya tetap dan biaya variabel

2) Menghitung besarnya laba yang di harapkan

3) Menentukan besarnya volume produk

4) Menghitung persentase *mark-up*

Biaya tetap	Rp XXX
Laba yang di harapkan	<u>Rp XXX +</u>
Jumlah	Rp XXX
Biaya variabel	<u>RpXXX :</u>
Persentase <i>mark-up</i>	XXX

5) Menghitung harga jual

Biaya variabel	Rp XXX
Persentase <i>mark-up</i> (% x biaya variabel)	<u>Rp XXX +</u>
Total harga jual	RpXXX

6) Menghitung harga jual per produk

Total harga jual	RpXXX
Volume produk	<u>XXX :</u>
Harga jual per produk	Rp XXX

3. Mengidentifikasi perbedaan perhitungan komponen harga jual antara perusahaan dengan kajian teori.
4. Mengidentifikasi kesamaan perhitungan komponen harga jual antara perusahaan dengan kajian teori.

G. Penelitian Terdahulu

Erna Widyawati meneliti tentang analisis penentuan harga pokok dan harga jual (2003). Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah penentuan dan perhitungan harga pokok dan harga jual yang ditetapkan oleh CV. GIBSON sudah tepat. Penelitian yang dilakukan berupa studi kasus yang dilaksanakan pada CV. GIBSON di Gedangan, Kaliagung, Sentolo, Kulonprogo. Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara dan observasi. Teknik analisis yang digunakan adalah membandingkan antara penentuan dan perhitungan harga pokok dan harga jual menurut perusahaan dengan kajian teori. Selanjutnya mengumpulkan semua biaya yang berhubungan dengan penentuan harga pokok produk dan membandingkan hasil perhitungan harga pokok produk yang dilakukan perusahaan dengan kajian teori. Langkah-langkah analisis penentuan harga jual dengan membandingkan prosedur penentuan harga jual menurut perusahaan dengan kajian teori. Untuk membandingkan hasil perhitungan harga jual menurut perusahaan dengan kajian teori menggunakan metode *cost-plus pricing*.

Berdasarkan hasil analisis dapat ditarik kesimpulan bahwa penentuan dan perhitungan harga pokok pada CV. GIBSON sudah tepat. Harga pokok per

unit diperoleh dari jumlah biaya produksi dibagi jumlah unit produk yang dihasilkan. Sedangkan penentuan harga jual menurut perusahaan sudah tepat sebab langkah-langkah yang ditempuh sudah sesuai dengan kajian teori. Perhitungan harga jual dapat disimpulkan sudah tepat karena penyimpangan yang terjadi tidak lebih dari batas toleransi 5%.

Rahmawati meneliti tentang evaluasi penentuan harga pokok produk berdasarkan pesanan (2001). Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui ketepatan penentuan harga pokok produk berdasarkan pesanan. Penelitian yang dilakukan berupa studi kasus pada **PT ANEKA CORE WARNATAMA** yang berlokasi di Jalan Sunandar Priyo Sudarmo, Sidoarjo. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, observasi, dan dokumentasi. Teknik-teknik tersebut digunakan untuk mengumpulkan data mengenai sejarah perusahaan, biaya produksi dan non produksi, data tentang penentuan harga pokok produk, dan informasi lain yang relevan dengan penelitian. Teknik analisis data yang digunakan untuk memecahkan masalah tersebut yaitu mendeskripsikan data mengenai pelaksanaan prosedur penentuan harga pokok produk pesanan dan menganalisis penentuan harga pokok produk pesanan. Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang dilakukan, maka disimpulkan bahwa prosedur penentuan harga pokok produk untuk pesanan pada perusahaan tidak tepat dilihat dari adanya perbedaan prosedur akuntansi penjualan atau penyerahan kepada pemesan. Sedangkan untuk penentuan besarnya harga pokok produk dapat dikatakan tepat karena tidak ada perbedaan perhitungan perusahaan dengan teori. Hasil hipotesis juga

menunjukkan tidak ada perbedaan rata-rata harga pokok pesanan antara perusahaan dengan kajian teori, hal ini dibuktikan dengan diterimanya H_0 . Perhitungan uji statistik menghasilkan $-4,303 < t = 0 < 4,303$ maka H_0 diterima.

Tarsisius Tartiadi meneliti tentang evaluasi penentuan harga jual berdasarkan *special order pricing method* (2001). Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui ketepatan penentuan harga jual berdasarkan *special order pricing*. Jenis penelitian yang dilakukan adalah studi kasus pada CV. Walet Pringsewu. Metode yang digunakan dalam pengumpulan data adalah metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan untuk menjawab rumusan masalah adalah teknik analisis deskriptif, kuantitatif, dan komparatif dengan cara mendeskripsikan biaya produksi dan biaya non produksi, mengalokasikan biaya-biaya ke dalam biaya tetap, biaya variabel dan biaya semi variabel, mengalokasikan biaya semi variabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel dengan metode kuadrat terkecil, analisis diferensial dalam penentuan harga jual pesanan khusus dengan menggunakan batas toleransi 5%. Berdasarkan hasil analisis data diketahui bahwa ada selisih (laba kontribusi) antara harga jual pesanan khusus menurut perusahaan dengan kajian teori. Besarnya selisih tersebut adalah 4,23% untuk kemasan botol merah, 6,59% untuk botol KS, 15,73% untuk botol limun, 17,62% untuk botol meja, dan 5,82% untuk kemasan sachet. Dengan demikian, penentuan harga jual pesanan khusus dalam kemasan botol merah sudah tepat, sedangkan untuk kemasan botol KS, botol limun, botol meja dan kemasan sachet belum tepat.

Ani Martani meneliti tentang evaluasi penetapan harga jual (2003). Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah penentuan harga jual yang diterapkan pada PT. PRIMISSIMA sudah tepat atau belum. Penelitian yang dilakukan berupa studi kasus yang mengambil tempat di PT. PRIMISSIMA, yang beralamat di Medari, Sleman, Yogyakarta selama bulan Agustus 2002. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik wawancara dan dokumentasi dalam mengumpulkan data-data yang dibutuhkan. Teknik analisa data yang digunakan adalah teknik analisis deskriptif evaluatif, dimana penulis terlebih dahulu memberikan gambaran konkrit perhitungan harga jual yang dilakukan perusahaan, baru kemudian memberikan evaluasi terhadap perhitungan tersebut berdasarkan metode penentuan harga jual *cost plus pricing*. Berdasarkan hasil analisis terdapat selisih harga jual benang tenun Ne 60.s untuk 3 tahun (1997–1999) sebesar Rp 9.931, perbedaan harga jual ini selain disebabkan perusahaan tidak memasukkan biaya komersial dan belum memasukkan biaya gaji pimpinan perusahaan kedalam penentuan harga jualnya serta perusahaan mengalokasikan biaya listrik ke dalam BOP yang seharusnya dialokasikan ke dalam biaya komersial, juga karena perusahaan menentukan laba yang diinginkan tanpa melalui cara atau merumuskannya sebagaimana metode *cost plus pricing*. Kesimpulan yang diperoleh dari pembahasan ini adalah bahwa penentuan harga jual yang dilakukan oleh perusahaan tidak tepat.

Lisia Apriani meneliti tentang manfaat penggunaan metode *variable costing* dalam penentuan harga jual (2000). Penelitian ini menggunakan sampel penggunaan metode *variable costing* pada nisan teraso, nisan granit

dan nisan batu hitam pada perusahaan Kijing Sadjid Siswodiharjo di Jl. Mentri Supeno no. 35 Yogyakarta. Hasil penelitian menunjukkan dengan menggunakan metode *variable costing* dapat menentukan laba kontribusi untuk tiap-tiap produk yang dihasilkan oleh perusahaan dan dapat terlihat produk mana yang dapat memberikan laba kontribusi yang paling besar, hal ini dapat dilihat berdasarkan laporan laba rugi yaitu bahwa laba kontribusi perunit terbesar adalah dari nisan granit.

Erwin T. Sumampouw meneliti tentang manfaat *variable costing* (1989). Hasil penelitian menunjukkan perbedaan utama antara *variable costing* dengan *full costing* terletak pada perlakuan terhadap *fixed factory overhead cost*, jika perusahaan tidak mampu mengendalikan harga di pasar maka faktor utama dalam penentuan harga jual masih harga pokok, *variable costing* mampu memberikan petunjuk bagi manajemen dalam mengambil keputusan, biaya yang diperhitungkan dalam pengambilan keputusan hanya biaya relevan.

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Berdirinya Perusahaan

Perusahaan kerajinan kulit “*Exis Collection*” adalah perusahaan perseorangan yang didirikan oleh bapak Senen Cipto Wiyono pada tahun 1984. Nama “*Exis Collection*” menurut pemilik perusahaan merupakan singkatan dari ekonomi dan sistematis dan *collection* yang berarti menyeluruh. Jadi *Exis collection* adalah peningkatan perekonomian yang ajeg, sistematis dan menyeluruh. Adapun tujuan dan misi yang ingin dicapai oleh perusahaan adalah untuk meningkatkan perekonomian keluarga dan masyarakat sekitarnya. Tujuan dan misi ini muncul dari perjalanan hidup dari bapak Senen sendiri. Profesi awal pak Senen adalah tukang becak dan sebagai tukang becak beliau merasa kurang mampu memenuhi kebutuhan ekonomi keluarganya. Dari situ pak Senen mencoba untuk kerja lain yaitu dengan membuat sabuk kulit yang ia pelajari sendiri cara pembuatannya yang kemudian sabuk itu disetorkan di Malioboro untuk dijual. Karena dengan menjual sabuk hasil bikinannya sendiri ia merasa hasilnya lebih menguntungkan dan menjanjikan maka pak Senen meninggalkan profesinya sebagai tukang becak dan beralih menjadi pengrajin kulit. Adapun produk-produk yang dihasilkan yaitu hanya sabuk dan dompet biasa dengan modal yang pas-pasan.

Akhirnya dengan mengikuti berbagai diklat dan pelatihan kerajinan kulit yang dilakukan oleh pemerintah daerah dan instansi-instansi terkait, kemampuan dan usaha pak Senen semakin berkembang. Pada tahun 1984

perusahaan kerajinan kulit “*Exis Collection*” berdiri dengan modal sendiri dan modal pinjaman yang diberikan oleh PT. PLN persero distribusi Jawa Tengah.

Pada awal berdirinya perusahaan, produk yang dihasilkan masih sederhana begitu pula dengan peralatan yang digunakan, namun lama kelamaan perusahaan semakin maju dengan banyak pesanan baik jumlah dan ragam pesanan karena itu perusahaan membutuhkan peralatan yang baik dan membutuhkan mesin yaitu antara lain mesin jahit kulit dan mesin sesek.

Setelah perusahaan memiliki peralatan tersebut pembuatan produk semakin beragam dan produksinya juga mengalami peningkatan dan mampu memenuhi permintaan konsumen. Seiring dengan semakin meningkatnya permintaan maka semakin banyak pula tenaga kerja yang dibutuhkan. Untuk meningkatkan keterampilannya dalam membuat kerajinan yang berasal dari kulit maka pak Senen selalu mengikuti pelatihan dan diklat-diklat dan pelatihan yang dilakukan oleh Departemen Perindustrian seperti pewarnaan, pengecatan dan pembuatan produk. Seringnya beliau mengikuti diklat-diklat dan program-program pelatihan yang diadakan maka menyebabkan usahanya tercatat di Departemen Perindustrian. *Exis Collection* mulai diikutsertakan dalam pameran Industri Indonesia (PPI) tahun 1990, 1991, 1992, dan 1993 di Kebayoran Jakarta oleh pemerintah.

B. Lokasi Perusahaan

Lokasi perusahaan kerajinan kulit *Exis Collection* ini berada di jalan Sugeng Jeroni 79 Bugisan, Yogyakarta. Kegiatan Administrasi dan produksi perusahaan dilakukan dengan menempati rumah berukuran 6 x 9 m².

Kemudian karena dirasa kurang maka perusahaan mengadakan perluasan tempat kegiatan dengan menyewa rumah-rumah di sebelah kanan kirinya dari gedung semula hingga kini jumlah gedung yang ditempati berjumlah 3 rumah dengan luas 6 x 9 m, 7 x 10 dan 6 x 10m.

Alasan pemimpin memilih lokasi perusahaan di jalan Sugeng Jeroni no 79 Bugisan didasarkan pada pertimbangan-pertimbangan sebagai berikut:

1. Bahan baku

Letak perusahaan dengan tempat pesanan kulit lembaran, Kedekatan ini dapat menekan biaya pengangkutan bahan baku. Di samping itu secara teknis letak perusahaan dekat dengan jalan raya sehingga dapat memudahkan pengangkutan baik bahan baku maupun produk jadi.

2. Tenaga Kerja

Tenaga kerja yang diperlukan diperoleh dari penduduk di sekitar perusahaan. Adanya tenaga kerja yang memadai baik jumlah maupun keterampilan di sekitar perusahaan memudahkan perusahaan untuk merekrut karyawan.

3. Transportasi

Kedekatan lokasi dengan jalan raya dapat mempermudah dan mempercepat pengangkutan dari bahan baku hingga produk jadi untuk dipasarkan. Adanya kelancaran sarana transportasi ini dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi bagi perusahaan.

4. Pasar

Letak lokasi perusahaan dengan pasar sangat strategis dan menguntungkan karena cukup dekat dengan pusat kota. Sehingga para konsumen dalam daerah (Yogyakarta) dapat dengan cepat mendapatkan produk-produk "Exis Collection". Kalau mau membeli dapat langsung datang ke *show room* perusahaan atau counter-counter perusahaan di toko-toko lain di Yogyakarta misal di toko Sinar Malioboro dan Matahari Mall Malioboro atau di toko Batik Keris.

Di samping itu lokasi perusahaan ini juga mempertimbangkan 3 segi yang lain yaitu:

1. Segi Teknis

Ditinjau dari segi teknis lokasi perusahaan lokasi perusahaan ini sangat strategis karena terletak di pinggir jalan raya, Keunggulan yang dapat diperoleh oleh perusahaan adalah mudahnya arus informasi dan transportasi sehingga efisiensi dan efektifitas perusahaan dapat dicapai.

2. Segi ekonomis

Dengan berdirinya perusahaan di lokasi tersebut mempunyai efek yang positif bagi masyarakat di sekitar perusahaan, hal ini dikarenakan karyawan direkrut dari sekitar perusahaan dan dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat sekitarnya.

3. Segi Sosial

Banyaknya karyawan yang diambil dari masyarakat di sekitar perusahaan baik secara langsung maupun tidak langsung telah membantu pemerintah dalam mengurangi tingkat pengangguran. Selain itu dengan adanya

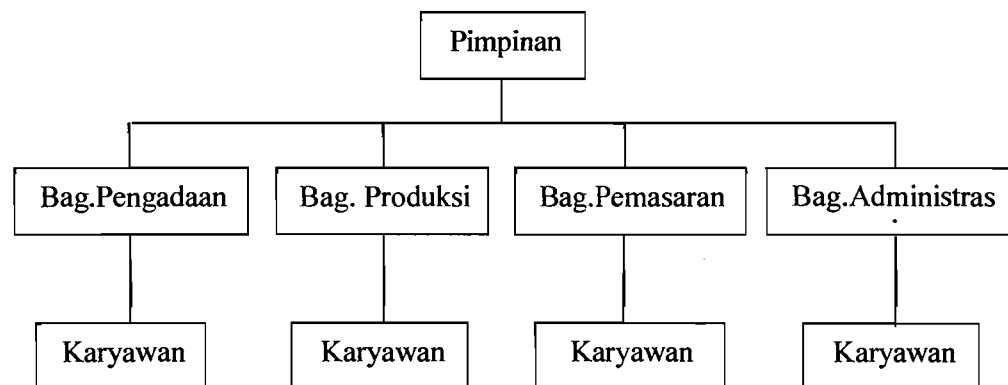
perusahaan ini dapat meningkatkan keterampilan masyarakat sekitar perusahaan yang dapat digunakan untuk meningkatkan perekonomian mereka.

C. Struktur Organisasi

Perusahaan kerajinan kulit “*Exis Collection*” adalah perusahaan perseorangan dimana pemilik perusahaan adalah sekaligus pemimpin perusahaan yang juga membawahi fungsi-fungsi. Untuk lebih jelasnya struktur organisasi pada industri kerajinan kulit “*Exis Collection*” dapat dilihat pada gambar berikut:

Gambar 4.1

Struktur Organisasi Perusahaan Kerajinan Kulit *Exis Collection*



Berikut ini adalah fungsi dari masing-masing bagian dari struktur organisasi:

1. Pimpinan

Fungsi utama atau tugas pokok dari pimpinan adalah bertanggung jawab atas jalannya perusahaan secara keseluruhan, merencanakan dan mengawasi jalannya operasi perusahaan di masa yang akan datang. Pimpinan perusahaan menentukan hubungan dengan pihak di luar

perusahaan dalam hal-hal yang menyangkut perkembangan perusahaan, menerima, mengangkat dan memberhentikan karyawan, mengadakan koordinasi dari berbagai aktivitas masing-masing bagian yang ada.

2. Bagian Pengadaan

Tugas pokoknya adalah menjalankan kegiatan pembelian dan penggudangan.

3. Bagian Administrasi dan umum

Tugas pokoknya adalah mengelola semua kegiatan yang berhubungan dengan administrasi, personalia, kesekretariatan dan jasa pelayanan umum.

4. Bagian Produksi

Bagian ini mengelola kegiatan produksi di perusahaan, menentukan bahan baku dan bahan pembantu yang kualitas produknya sesuai dengan yang diinginkan perusahaan.

5. Bagian pemasaran

Tugasnya adalah memasarkan produk perusahaan baik dalam daerah (Yogyakarta) maupun di luar daerah (di luar Yogyakarta), mengadakan promosi, mengikuti pameran-pameran dan memberikan kredit kepada pembeli, menentukan syarat kredit dan cara-cara pembayaran angsuran kredit serta mengadakan pencatatan dan pemenuhan pesanan produk.

6. Karyawan

Tugas pokoknya adalah bekerja sesuai dengan bidang dan keahliannya masing-masing dan tidak biasa digantikan oleh karyawan bagian lain untuk hasil yang maksimal. Pada situasi-situasi tertentu misalnya saat volume pesanan meningkat, pimpinan ikut terjun menangani pekerjaan bersama-sama dengan karyawan.

D. Personalia

Kerajinan kulit "*Exis Collection*" mempunyai 25 orang tenaga kerja tetap yang terdiri dari kepala ahli, pemotong, pemberi warna, penjahit dan penyelesai ahir.

Sistem penggajian yang berlaku di perusahaan ini adalah mingguan dan bulanan. Untuk menjaga kesejahteraan karyawan, karyawan mendapatkan jaminan sosial yang diberikan perusahaan yaitu sebagai berikut :

1. Jaminan kesehatan

Jaminan kesehatan ini diberikan kepada karyawan yang sakit berupa obat atau biaya pengobatan.

2. Makan

Setiap kerja karyawan diberi makan oleh perusahaan sehari dua kali.

3. Tunjangan Hari raya

Saat hari raya karyawan diberikan tunjangan hari raya berupa bingkisan dan uang sebesar satu kali gaji sebulan.

4. Sumbangan Duka

Untuk karyawan yang keluarganya meninggal atau kecelakaan diberikan sumbangan atau santunan.

5. Sumbangan punya hajat

Sumbangan diberikan kepada karyawan yang punya hajat misal menikah dan lain sebagainya.

Karyawan di kerajinan kulit "*Exis Collection*" dalam melaksanakan tugas-tugasnya berdasarkan pada ketentuan perundang-undangan yang berlaku yaitu berdasarkan hari kerja. Di kerajinan kulit "*Exis Collectio*" berlaku 6 hari kerja dalam seminggu dengan jam kerja sebanyak 7 jam sehari yaitu jam

08.00–16.00 WIB dan istirahat jam 12.00-13.00. Apabila perusahaan mendapat banyak pesanan karyawan diminta untuk kerja lembur, kerja lembur biasanya dimulai jam 19.00 sampai dengan jam 22.00.

E. Permodalan

Untuk dapat menjalankan operasinya sehari-hari suatu perusahaan memerlukan modal. Sumber modal uang yang digunakan oleh perusahaan kerajinan kulit "*Exis Collection*" ini secara garis besar digolongkan dari dua sumber, yang pertama modal berasal dari dalam atau pemilik perusahaan sendiri dan yang kedua modal yang berasal dari luar perusahaan yaitu dari bantuan kredit lunak BUMN dari PT. PLN Persero daerah distribusi Jawa Tengah. Dengan adanya bantuan ini usaha "*Exis Collection*" dapat lebih meningkat.

F. Produksi

1. Bahan Baku dan Bahan Penolong

Bahan baku yang dipakai oleh perusahaan kulit "*Exis Collection*" dalam membuat produknya adalah kulit sapi yaitu kulit nabati dan kulit box, dengan ukuran satuan kaki/feet (1 kaki = 25 cm x 25 cm). Untuk memenuhi kebutuhan bahan bakunya "*Exis Collection*" mengambil dari supplier bahan baku Dian Manik di jalan Parang Tritis, daerah Bugisan sendiri serta dari Magetan untuk kulit baik box, maupun nabati. Kebutuhan akan bahan baku tergantung pesanan konsumen jadi banyaknya tidak tentu untuk setiap bulannya.

Bahan penolong yang digunakan dalam proses produksi ini antara lain:

- Benang kelos, benang tenun
- Ring, Gesper
- Keling lengkap, knop jaket
- Cat, lem
- Resleting, kain truntum, kain batik
- Resleting dan plastik logam
- Sisal

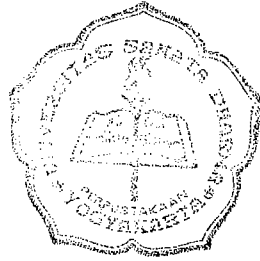
Pembelian bahan pembantu biasanya dilakukan secara bersama dan dalam jumlah besar dalam satu periode.

2. Hasil produksi

Produk-produk yang dihasilkan perusahaan kerajinan kulit "*Exis Collection*" ini meliputi beberapa produk tas dengan berbagai bentuk, warna dan ukuran selain itu perusahaan juga memproduksi dompet, ikat pinggang dan gantungan kunci. Hasil produksi perusahaan setiap tahunnya kadang mengalami peningkatan dan kadang mengalami penurunan tergantung dari kemampuan produksi perusahaan dan pesanan yang datang.

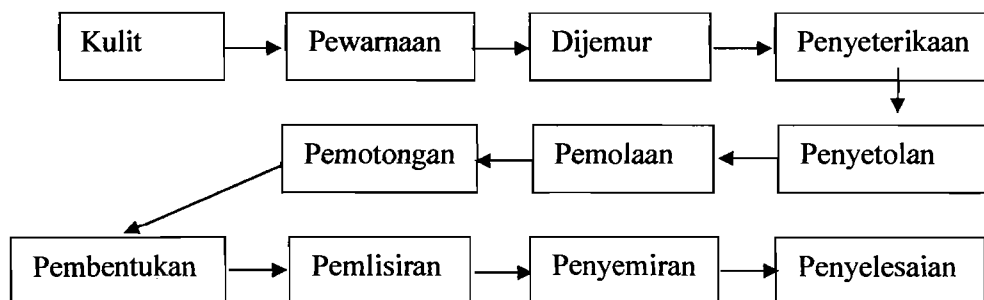
3. Proses Produksi

Pertama-tama yang dilakukan oleh perusahaan adalah membeli kulit yang telah diolah. Setelah itu kulit diberi pewarna sesuai dengan permintaan pasar yang saat ini sedang digemari yaitu warna hitam mengkilat, cokelat tua dan merah bata. Setelah pewarnaan, kulit dijemur kembali sampai 90%



kering kemudian dipres dan disetrika. Proses pengepresan/ penyeterikaan ini dilakukan di balai industri karena memerlukan peralatan yang canggih dan besar. Fungsi dari penyeterikaan tersebut adalah agar kulit menjadi halus, setelah itu disetol agar lemas kembali. Selanjutnya kulit dipola sesuai dengan bentuk yang akan dibuat, setelah dipola kulit disetek agar lebih tipis, dirangkai/dirakit menjadi bentuk-bentuk yang dikehendaki kemudian dilem, ditempel dan dilubangi atau diplong kemudian dijahit. Setelah dijahit, kain dimasukkan ke dalam bentuk-bentuk pola yang setengah jadi. Kain yang sering digunakan adalah kain kofa, kain batik dan kain truntum. Setelah setengah jadi kemudian diplisir dan disemir agar lebih bagus. Kemudian untuk proses penyelesaiannya dipasang kancing, gesper, ring dan lain-lain.

Dari uraian di atas maka proses produksi dapat ditampilkan urutannya pada bagian berikut.



G. Pemasaran

Pemasaran merupakan salah satu dari kegiatan-kegiatan pokok perusahaan yang seharusnya dilakukan dalam usaha mempertahankan kelangsungan hidup untuk berkembang dan untuk mencapai tujuan perusahaan yaitu untuk mendapatkan laba.

1. Daerah Pemasaran

Setiap perusahaan berkeinginan untuk memperluas pemasaran bagi produk-produknya sebab semakin luas pasar maka produksi perusahaan juga meningkat. Daerah pemasaran yang telah dijelajahi oleh perusahaan *Exis Collection* antara lain: Yogyakarta yaitu Matahari Mall dan toko Sinar Malioboro, Solo yaitu Batik Keris, Bandung, Surabaya, Jakarta, Kalimantan, NTT, Bali, Medan dan masih banyak lagi daerah yang masih dalam tahap promosi. Perusahaan ini juga telah mencapai tahap export dan untuk mengexport produknya perusahaan dibantu oleh yayasan Pekerti yang ada di Cipinang Baru Bunder Raya No.24 Cipinang Jakarta 13240 dan Yayasan Apikri yang bertempat di jalan Menukan No. 19 Karang Kajan Yogyakarta. Adapun negara tujuan export ini adalah Belanda, Inggris, Jepang, Korea, Malaysia dan Singapura.

2. Saluran Distribusi

Dalam Memasarkan hasil produksinya faktor yang tidak dapat diabaikan adalah saluran distribusi yang tepat untuk menyalurkan hasil produksi dari perusahaan yang merupakan produsen kepada pembeli yang merupakan konsumen.

3. Promosi

Dalam meningkatkan volume penjualan, perusahaan ini juga mempromosikan produk-produknya agar lebih bisa dikenal luas di kalangan konsumen, alat promosi yang selama ini digunakan adalah:

- a. Mengikuti pameran-pameran
- b. Mengikuti lokakarya/seminar dalam pembinaan-pembinaan industri kecil serta memperkenalkan produknya pada peserta lain.
- c. Membuka stand-stand di pameran yang diadakan
- d. Lewat majalah / koran, pamflet.

BAB V

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Exis Collection adalah perusahaan manufaktur yang menghasilkan produk berupa kerajinan kulit yaitu tas, ikat pinggang, dompet dan gantungan kunci. Perusahaan melakukan kegiatan produksi untuk pesanan yang sesuai dengan permintaan pelanggan dan juga memproduksi untuk persediaan. Oleh karena produk yang dihasilkan oleh perusahaan banyak macam dan jenisnya maka penulis membatasi jumlah yang akan dibahas yaitu hanya produk yang berupa tas yaitu tas wanita polos dan dompet pria dengan alasan karena kedua produk itu produksinya paling stabil dari tahun ke tahun dibandingkan dengan produk-produk yang lainnya.

A. Deskripsi Data

1. Penentuan Harga Pokok Produk

Dalam menentukan harga pokok produknya perusahaan mengumpulkan seluruh biaya yang terjadi dalam hubungannya dengan proses pengolahan bahan baku menjadi produk jadi. Biaya produksi ini terdiri dari empat elemen yaitu Biaya bahan Baku, Biaya Bahan Penolong, Biaya Tenaga Kerja Langsung dan Biaya *Overhead* Pabrik

Berikut ini adalah perhitungan harga pokok produk per unit menurut perusahaan:

I. Perhitungan Harga pokok Produk per unit Tas wanita polos

a) Biaya Bahan baku

Tabel V.1
Perhitungan Biaya Bahan Baku yang
dipakai dalam Proses Produksi Tahun 2004

Jenis Biaya	Harga/satuan	Satuan Bahan	Jumlah Harga
BBB			
Kulit Jadi	Rp10.000/ <i>feet</i>	10 <i>feet</i>	Rp 100.000

Sumber : *Exis Collection*

b) Biaya Bahan Penolong

Tabel V.2
Perhitungan BBP yang
dipakai dalam Proses Produksi Tahun 2004

Jenis Biaya	Harga/ Satuan	Satuan Bahan	Jumlah Harga
Kain kofa	Rp 8.000/ meter	0,5 meter	Rp 4.000
Spons ati	Rp 6.000/meter	0,25 meter	Rp 1.500
Resleting	Rp 4.000/meter	0,25 meter	Rp 1.000
Kepala Resleting	Rp 500/biji	1 satuan	Rp 500
Kunci magnet	Rp 2.000/meter	1 pasang	Rp 2.000
Benang	Rp 25.000/gulung	0,04 gulung	Rp 1.000
Lem			Rp 1.500
		Jumlah	Rp 19.000

Sumber : *Exis Collection*

c) Biaya Tenaga Kerja Langsung

Tabel V.3
Perhitungan BTKL yang dipakai
dalam Proses Produksi Tahun 2004

Jenis BTKL	Upah Per Unit
Tenaga desain	Rp 5.000
Tenaga Pemolaan	Rp 5.000
Tenaga Pemotongan	Rp 3.500
Tenaga Penyesetan	Rp 3.500
Tenaga Perakitan	Rp 5.000
Tenaga Finishing	Rp 4.500
Jumlah	Rp 26.500

Sumber : *Exis Collection*

d) Biaya *Overhead* Pabrik

Untuk mengolah bahan menjadi produk jadi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja juga diperlukan biaya *overhead* pabrik yang dibebankan kepada setiap produk. Biaya *overhead* pabrik dibebankan dengan menggunakan tarif yang ditentukan dimuka. kerajinan kulit *Exis Collection* menetapkan tarif biaya *overhead* pabrik sebesar Rp 990,97 / jam tenaga kerja langsung. Tarif ini diperoleh dengan cara membagi antara taksiran BOP periode tahun 2004 dengan taksiran jam kerja langsung periode tahun 2004. Perusahaan memilih pembebanan ini karena perusahaan dalam produksi sangat tergantung dengan tenaga kerja. Perhitungan tarif biaya *overhead* pabrik ini dilihat pada lampiran 1.

Adapun penentuan biaya *overhead* pabrik untuk produk tas wanita polos dan dompet pria dapat disajikan dalam tabel berikut:

Tabel V.4
Jumlah BOP Per Unit Tahun 2004

No	Nama/ jenis produk	Biaya overhead
1	Tas Wanita Polos	Rp 142,24
2	Dompot Pria	Rp 141,65

Sumber: *Exis Collection*

e) Harga pokok Produk tas wanita polos per unit

Tabel V.5
Harga Pokok Produk Tas Wanita Polos
Per Unit Tahun 2004

Jenis Biaya	Jumlah Rupiah
Biaya Bahan Baku	Rp. 100.000
Biaya Bahan Penolong	Rp. 19.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp. 26.500
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik	Rp. 142,24
Harga Per Unit	Rp. 145.642,24

Sumber : *Exis Collection*

II. Perhitungan Harga Pokok Produk per unit Dompot pria

a) Biaya bahan Baku

Tabel V.6
Perhitungan BBB yang dipakai
dalam Proses Produksi Tahun 2004

Jenis Biaya	Harga/satuan	Satuan Bahan	Jumlah Harga
BBB			
Kulit jadi	Rp 10.000/Feet	2 feet	Rp 20.000

Sumber : *Exis Collection*

b) Biaya Bahan Penolong

Tabel V.7

**Perhitungan BBP yang dipakai
Dalam Proses Produksi Tahun 2004**

Jenis Biaya	Harga \ Satuan	Satuan Bahan	Jumlah Harga
Resleting	Rp 4.000/meter	0.125 meter	Rp.500
Kepala resleting	Rp 200/biji	1 satuan	Rp.200
Benang	Rp 25.000/gulung	0.04 gulung	Rp.100
Lem			Rp.100
Pewarna dan cat			Rp.300
		Jumlah	Rp 1.200

Sumber : *Exis Collection*

c) Biaya Tenaga Kerja Langsung

Tabel V.8

**BTKL yang dipakai dalam
Proses Produksi Tahun 2004**

Jenis BTKL	Upah Per Unit
Tenaga batikan	Rp 2.000
Tenaga jahit	Rp 1.500
Tenaga finishing	Rp 1.500
JUMLAH	Rp 5.000

Sumber : *Exis Collection*d) Biaya *Overhead* Pabrik

Biaya *overhead* pabrik dibebankan dengan menggunakan tarif yang ditentukan dimuka. Industri kulit *Exis Collection* menetapkan tarif biaya *overhead* pabrik sebesar Rp.990,97/jam tenaga kerja

langsung. Tarif ini diperoleh dengan cara membagi antara taksiran BOP periode tahun 2004 dengan taksiran jam kerja langsung periode tahun 2004. Perusahaan memilih pembebanan ini karena perusahaan dalam produksi sangat tergantung dengan tenaga kerja. Perhitungan tarif biaya *overhead* pabrik ini dilihat pada lampiran 1.

Adapun penentuan biaya *overhead* pabrik untuk produk tas wanita polos dan dompet pria dapat disajikan dalam tabel berikut:

Tabel V.9

Jumlah BOP Per Unit Tahun 2004

No	Nama/ jenis produk	Biaya <i>overhead</i>
1	Tas wanita	Rp 142,24
2	Dompet pria	Rp 141,65

Sumber: *Exis Collection*

e) Harga Pokok Produk dompet pria per unit

Tabel V.10

**Harga Pokok Produk Dompet Pria
Per Unit Tahun 2004**

Jenis Biaya	Jumlah Rupiah
Biaya Bahan Baku	Rp 20.000
Biaya Bahan Penolong	Rp 1.200
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 5.000
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik	Rp 141,65
HPP per unit	Rp 26.341,65

Sumber: *Exis Collection*

2. Penentuan Harga Jual

Perhitungan harga jual yang dilakukan oleh perusahaan adalah biaya produksi atau harga pokok produk ditambah dengan laba yang diharapkan sebesar 20% dari harga pokok.

Berikut ini adalah penentuan harga jual yang dilakukan oleh perusahaan

a. Produk tas wanita polos per unit

$$\begin{aligned}\text{Harga jual} &= \text{Rp } 145.642,24 + (20\% \times \text{Rp } 145.642,24) \\ &= \text{Rp } 145.642,24 + \text{Rp } 29.128,45 \\ &= \text{Rp } 174.770,69 \\ &= \text{Rp } 175.000 ; \text{dibulatkan}\end{aligned}$$

b. Produk dompet pria per unit

$$\begin{aligned}\text{Harga Jual} &= \text{Rp } 26.341,65 + (20\% \times \text{Rp } 26.341,65) \\ &= \text{Rp } 26.341,65 + \text{Rp } 5.268,33 \\ &= \text{Rp } 31.609,98 \\ &= \text{Rp } 32.000; \text{dibulatkan}\end{aligned}$$

B. Analisis Data dan Pembahasan

Dalam melakukan analisis terhadap perhitungan harga pokok produk dan harga jual, penulis akan membandingkan perhitungan harga pokok produk dan harga jual menurut perusahaan dengan perhitungan HPP dan harga jual produk berdasarkan kajian teori, dengan menggunakan dua metode untuk menghitung harga pokok produk, yaitu metode *full costing* dan metode *variable costing* sedangkan untuk menghitung harga jual menggunakan lima metode yaitu metode harga jual normal, metode harga jual pesanan khusus, metode harga jual *cost type contract*, metode harga jual waktu dan bahan dan metode harga jual produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan yang diatur dengan peraturan pemerintah. Kesemua metode itu digunakan untuk membandingkan metode mana yang paling efektif untuk digunakan oleh perusahaan dalam menentukan harga pokok produk dan harga jual.

1. Harga Pokok Produk

1) Perhitungan Harga Pokok Produk tas wanita polos dan dompet pria

a. Biaya produksi

a) Biaya Bahan Baku

Bahan Baku yang digunakan dalam produksi produk ini adalah kulit jadi yang lebarnya 10 *Feet* dengan harga 10.000/*Feet*. Jadi Biaya Bahan Baku yang dikeluarkan untuk tas wanita polos adalah 100.000. Sedangkan untuk dompet pria kulit jadi yang digunakan adalah 2 *Feet* dengan harga Rp10.000/*feet*, jadi biaya bahan baku untuk dompet pria adalah Rp 20.000

b) **Biaya tenaga Kerja Langsung**

Setiap tas wanita polos yang diproduksi memerlukan BTKL sebesar Rp 26.500 dan untuk dompet pria memerlukan BTKL sebesar Rp5000. Dalam periode ini dihasilkan sebanyak 850 unit tas wanita polos dan 3.050 unit dompet pria maka total biaya tenaga kerja langsung yang dikeluarkan untuk memproduksi tas wanita dan dompet pria adalah :

$$\text{Tas wanita polos} = 850 \times \text{Rp } 26.500$$

$$= \text{Rp } 22.525.000$$

$$\text{Dompet pria} = 3.050 \times \text{Rp } 5.000$$

$$= \text{Rp } 15.250.000$$

c) *Biaya Overhead* Pabrik

Dalam perhitungan BOP menurut teori, BOP dibagi menjadi dua yaitu BOP variabel dan BOP tetap, yang kemudian masing-masing BOP tersebut dibagi dengan taksiran jam kerja langsung tahun 2004. Pembagian dan perhitungan tarif BOP ini dapat dilihat pada lampiran 2.

Tabel V.10

Pembagian BOP per unit

No	Nama/jenis produk	BOP variabel	BOP tetap
1	Tas wanita polos	Rp 146,55	Rp 63,25
2	Dompet pria	Rp 145,96	Rp 63

b. Perhitungan Harga Pokok Produk tas wanita polos per unit

- Metode *Full Costing*

Biaya Bahan Baku	= Rp 100.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	= Rp 26.500
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik Tetap	= Rp 63,25
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik Variabel	= Rp 146,55 +
Harga pokok Produk	Rp 126.709,8

- Metode *Variable Costing*

Biaya Bahan Baku	= Rp 100.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	= Rp 26.500
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik Variabel	= Rp 146,55 +
Harga Pokok Produk	Rp 126.646,55

c. Perhitungan Harga pokok Produk dompet pria per unit

- Metode *Full Costing*

Biaya Bahan Baku	= Rp 20.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	= Rp 5000
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik Tetap	= Rp 63
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik Variabel	= Rp 145,96 +
Harga Pokok Produk	Rp 25.208,96

- Metode *Variable Costing*

Biaya Bahan Baku	= Rp 20.000
Biaya Tenaga kerja Langsung	= Rp 5.000
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik Variabel	= Rp 145,96 +
Harga Pokok Produk	Rp 25.145,96

**Perbandingan harga pokok produk per unit menurut teori
dengan harga pokok produk per unit sesungguhnya pada kerajinan kulit
*Exis Collection***

Harga pokok produk per unit menurut kerajinan kulit <i>Exis Collection</i> tahun 2004		Harga Pokok Produk Per Unit Menurut Kajian Teori			
		Metode <i>Full Costing</i>		Metode <i>Variable Costing</i>	
Tas wanita polos	Dompet pria	Tas wanita polos	Dompet pria	Tas wanita polos	Dompet pria
Rp 145.642,12	Rp 26.341,55	Rp 126.709,8	Rp 25.208,96	Rp 126.646,55	Rp 25.145,96

2) Mengidentifikasi perbedaan perhitungan komponen harga pokok produk antara perusahaan dan teori.

Berikut ini adalah perbedaan perhitungan komponen harga pokok produk per unit antara perusahaan dengan teori.

Unsur yang diidentifikasi	Hasil Identifikasi
Perhitungan harga pokok produk per unit	<ul style="list-style-type: none"> - Pada perusahaan perhitungan harga pokok produk per unit dilakukan dengan cara menambahkan semua biaya yaitu Biaya Bahan Baku, Biaya Bahan Penolong, Biaya Tenaga Kerja Langsung dan Biaya Tenaga kerja Langsung. - Pada teori harga pokok produk per unit dihitung dengan menggunakan dua metode yaitu metode <i>full costing</i> dan metode <i>variable costing</i>.

3) Mengidentifikasi persamaan perhitungan komponen harga pokok produk antara perusahaan dengan teori

Berikut ini adalah persamaan perhitungan komponen harga pokok produk per unit antara perusahaan dengan teori.

Unsur yang diidentifikasi	Hasil Identifikasi
Pengelompokan biaya produksi	<ul style="list-style-type: none"> - Pada perusahaan biaya produksi dikelompokkan menjadi empat elemen biaya yaitu Biaya Bahan Baku, Biaya Bahan Penolong, Biaya Tenaga kerja langsung dan Biaya <i>Overhead</i> pabrik - Pada teori biaya produksi di-kelompokkan sama dengan pengelompokan biaya yang dilakukan oleh perusahaan yaitu Biaya Bahan Baku, Biaya Bahan Penolong, Biaya Tenaga Kerja Langsung dan Biaya <i>Overhead</i> Pabrik.
Pendekatan biaya <i>overhead</i> pabrik per unit	<ul style="list-style-type: none"> - Pada perusahaan BOP per unit ditetapkan dengan menggunakan perhitungan BOP per unit berdasarkan jam tenaga kerja langsung yaitu $\frac{\text{Taksiran BOP}}{\text{Taksiran Jam TKL}} = \text{Taksiran BOP per jam}$ - Pada teori BOP per unit ditetapkan dengan menggunakan perhitungan BOP per unit berdasarkan jam tenaga kerja langsung yaitu: $\frac{\text{Taksiran BOP}}{\text{Taksiran Jam TKL}} = \text{Taksiran BOP per jam}$

2. Harga Jual

1) Perhitungan Harga Jual

Pada kerajinan kulit *Exis Collection* penentuan harga jual dilakukan dengan cara menambah laba yang diharapkan sebesar 20% dari harga pokok dengan harga pokok produk, sedangkan pada teori penentuan harga jual dilakukan dengan menggunakan 5 metode yaitu metode harga jual *normal costing*, metode *cost type contract*, metode harga jual waktu dan bahan, metode harga jual pesanan khusus dan metode harga jual produk atau jasa yang diatur dengan peraturan pemerintah.

a. Perhitungan harga jual tas wanita polos

I. Menghitung harga jual dengan metode harga jual normal (*normal pricing*)

Ada dua pendekatan dalam pendekatan harga jual

a) Pendekatan *Full Costing*

Langkah-langkah perhitungan harga jual tas wanita polos pada industri kulit *Exis Collection* menurut harga jual normal dengan pendekatan *full costing* adalah:

- Menghitung biaya produksi dan biaya non produksi

No	Jenis Biaya	Biaya produksi	Biaya non-produksi
1	Biaya bahan baku	Rp 85.000.000	
2	Biaya gaji	Rp 47.351.200	Rp 4.320.000
3	Biaya pemeliharaan dan reparasi		Rp 3.046.800
4	Biaya promosi		Rp 2.394.000
5	Biaya kesejahteraan karyawan		Rp 8.490.800
6	Biaya bunga		Rp 290.000
7	Biaya telpon		Rp 968.000
8	Biaya listrik	Rp 1.577.600	
9	Biaya angkut pembelian		Rp 884.000
10	Biaya sewa		Rp 600.000
11	Biaya lain-lain		Rp 2.728.000
	TOTAL	Rp 133.928.800	Rp 23.721.600

Sumber: *Exis Collection*

- Menetapkan besarnya volume produk

Besarnya volume produk pada industri kulit *Exis Collection* pada tahun 2004 pada tas wanita yaitu sebesar 850 unit.

- Menghitung besarnya laba yang diharapkan

Pada kerajinan kulit *Exis Collection* laba yang diharapkan sebesar 20% dari harga pokok dan dikalikan dengan jumlah unit yang diproduksi yaitu :

$$= 20 \% \times \text{Rp } 126.709,8 \times 850 \text{ unit}$$

$$= \text{Rp } 25.341,96 \times 850 \text{ unit}$$

$$= \text{Rp } 21.540.666; \text{ dibulatkan menjadi Rp } 21.540.700$$

Jadi laba yang diharapkan oleh kerajinan kulit *Exis Collection* adalah sebesar Rp 21.540.700

- Menghitung persentase *mark-up*

Laba yang diharapkan	= Rp 21.540.700
----------------------	-----------------

Biaya non-produksi	= Rp 23.721.600 +
--------------------	-------------------

Jumlah	Rp 45.262.300
---------------	----------------------

Biaya produksi	= Rp 133.928.800 :
----------------	--------------------

Persentase <i>mark-up</i>	33,7957929 %
----------------------------------	---------------------

- Menghitung harga jual

Biaya produksi = Rp 133.928.800

Presentase *mark-up*

$(33,7957929\% \times \text{Rp } 133.928.800) = \text{Rp } 45.262.299,88 +$

Harga jual **Rp 179.191.099,9**

- Menghitung harga jual per-unit

Total Harga Jual = Rp 179.191.099,9

Volume produksi = 850 :

Harga jual per unit **Rp 210.813,06**

b) Pendekatan *Variable Costing*

Langkah-langkah perhitungan harga jual tas wanita pada kerajinan kulit *Exis Collection* menurut harga jual normal dengan pendekatan *variable costing* adalah:

- Menghitung biaya tetap dan biaya variabel

No	Jenis Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel
1	Biaya bahan baku		Rp 85.000.000
2	Biaya gaji		Rp 51.671.200
3	Biaya pemeliharaan dan reparasi	Rp 3.046.800	
4	Biaya promosi	Rp 2.394.000	
5	Biaya kesejahteraan karyawan		Rp 8.490.800
6	Biaya bunga		Rp 290.000
7	Biaya telpon	Rp 968.000	
8	Biaya listrik		Rp 1.577.600
9	Biaya angkut pembelian		Rp 884.000
10	Biaya sewa	Rp 600.000	
11	Biaya lain-lain	Rp 2.728.000	
	TOTAL BIAYA	Rp 9.736.800	Rp 147.913.600

Sumber: *Exis Collection*

- Menetapkan besarnya volume produk

Besarnya volume produk pada industri kulit *Exis Collection* pada tahun 2004 pada tas wanita yaitu sebesar 850 unit.

- Menghitung besarnya laba yang diharapkan

Pada kerajinan kulit *Exis Collection* laba yang diharapkan sebesar 20% dari harga pokok dan dikalikan dengan jumlah unit yang diproduksi yaitu :

$$= 20\% \times \text{Rp}126.646,55 \times 850 \text{ unit}$$

$$= \text{Rp} 25.329,31 \times 850 \text{ unit}$$

$$= \text{Rp} 21.529.913,5 ; \text{dibulatkan menjadi Rp } 21.529.950$$

jadi laba yang diharapkan oleh kerajinan kulit *Exis Collection* adalah sebesar Rp 21.529.950

- Menghitung persentase *mark-up*

—	Laba yang diharapkan	= Rp 21.529.950
	Biaya Tetap	= Rp 9.736.800
	Jumlah	Rp 31.266.750
	Biaya variabel	= Rp 147.913.600 :
	Persentase <i>mark-up</i>	21,1385227 %

- Menghitung harga jual

$$\text{Biaya variabel} = \text{Rp } 147.913.600$$

Persentase *mark-up*

$$(21,1385227\% \times \text{Rp } 147.913.600) = \text{Rp } 31.266.749,91 +$$

$$\text{Total harga jual} \quad \text{Rp } 179.180.349,9$$

- Menghitung harga jual per unit

$$\begin{array}{rcl}
 \text{Total Harga jual} & = & \text{Rp } 179.180.349,9 \\
 \text{Volume produksi} & = & \frac{850}{\quad} : \\
 \text{Harga jual per unit} & & \text{Rp } 210.800,42
 \end{array}$$

II. Menghitung harga jual dengan metode harga jual metode *Cost-type Contract (Cost-type Contract Pricing)*

Dalam menetapkan harga jual dengan metode harga jual dalam *cost-type contract*, perusahaan terlebih dahulu perlu melakukan kontrak kesepakatan pesanan dengan pembeli. Perusahaan yang biasanya menggunakan metode *cost-type contract* ini adalah perusahaan kontraktor, untuk menetapkan harga jual dengan metode *cost type-contract* dalam keadaan normal harga pokok produk atau jasa yang akan dijual di masa yang akan datang ditentukan dengan metode *cost-plus pricing*.

Penetapan tarif tiket dengan metode harga jual *cost-type contract* tidak dapat diterapkan dalam industri kulit *Exis Collection* karena para pembeli yang hendak membeli produk-produk yang dihasilkan oleh industri kulit *Exis Collection* tidak perlu mengadakan kontrak kesepakatan terlebih dahulu untuk menetapkan harga barang yang akan dibelinya, karena harga barang sudah ditetapkan oleh pemilik dari industri kulit *Exis Collection*.

III. Menghitung harga jual dengan metode Harga Jual Waktu dan Bahan

Perusahaan yang biasanya menggunakan metode penetapan harga jual waktu dan bahan adalah perusahaan bengkel mobil, dok kapal dan perusahaan jasa yang menjual reparasi, bahan dan suku cadang sebagai pelengkap penjualan jasa. Dasar penetapan harga jual dengan metode waktu dan bahan adalah metode harga jual normal. Penetapan harga jual dalam metode ini dihitung secara sendiri-sendiri. Penetapan harga jual waktu dihitung berdasarkan volume jasa yang digunakan untuk melayani konsumen, sedangkan volume bahan diperlukan pelengkap penyerahan jasa yang dihitung menurut kuantitas bahan. Dalam penerapannya, perhitungan dengan menggunakan metode ini tidak dapat digunakan untuk menentukan harga jual tas wanita pada kerajinan kulit *Exis Collection*.

IV. Menghitung harga jual dengan metode pesanan Khusus (*Special Order Pricing*)

Penetapan harga jual dengan metode pesanan khusus pada perusahaan jasa jarang digunakan dan bahkan tidak dapat digunakan. Metode yang digunakan dalam penetapan harga jual

pesanan khusus adalah metode *cost-plus pricing*. Metode pesanan khusus tidak dapat diterapkan dalam perhitungan harga jual per unit pada kerajinan kulit *Exis Collection* khususnya pada produk tas wanita polos dan dompet pria, karena pada kerajinan kulit *Exis Collection* selama tahun 2004 tidak menerima pesanan khusus untuk memproduksi suatu barang.

V. Menghitung harga jual produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan yang diatur dengan peraturan pemerintah

Perusahaan yang menggunakan metode ini adalah perusahaan yang menghasilkan produk atau jasa yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan pokok masyarakat seperti listrik, air, telpon dan lain-lain. Metode yang digunakan untuk menetapkan harga jual produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan yang diatur dengan peraturan pemerintah adalah metode *cost-plus pricing*, karena biaya penuh masa yang akan datang dipakai sebagai dasar penetapan harga jual.

Penetapan harga jual dengan metode harga jual produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan yang diatur dengan peraturan pemerintah jika dihitung akan sama dengan metode *cost-plus pricing*. Metode harga jual produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan yang diatur dengan peraturan pemerintah tidak dapat ditetapkan pada kerajinan kulit *Exis Collection* karena dalam penentuan harga jualnya pemerintah tidak ikut campur tangan, harga jual sepenuhnya oleh pihak pemilik kerajinan kulit *Exis collection*.

b. Perhitungan harga jual dompet pria

I. Metode harga jual normal (*normal pricing*)

Pada pendekatan ada dua pendekatan dalam penetapan harga jual normal yaitu:

a) Pendekatan *full costing*

Langkah-langkah perhitungan harga jual dompet pria pada kerajinan kulit *Exis Collection* menurut metode harga jual normal dengan pendekatan *full costing* adalah:

- Menghitung biaya produksi dan biaya non produksi

No	Jenis Biaya	Biaya Produksi	Biaya Non-Produksi
1	Biaya bahan baku	Rp 61.000.000	
2	Biaya gaji	Rp 35.513.400	Rp 3.240.000
3	Biaya pemeliharaan dan reparasi		Rp 2.285.100
4	Biaya promosi		Rp 1.795.500
5	Biaya kesejahteraan karyawan		Rp 6.386.100
6	Biaya bunga		Rp 217.500
7	Biaya telpon		Rp 726.000
8	Biaya listrik	Rp 1.183.200	
9	Biaya angkut pembelian		Rp 663.000
10	Biaya sewa		Rp 450.000
11	Biaya lain-lain		Rp 2.046.000
	TOTAL	Rp 97.696.600	Rp 17.809.200

Sumber : *Exis Collection*

- Menetapkan besarnya volume kegiatan

Besarnya volume produk pada kerajinan kulit *Exis Collection* pada tahun 2004 pada dompet pria yaitu sebesar 3.050 unit.

- Menghitung besarnya laba yang diharapkan

Pada kerajinan kulit *Exis collection* laba yang diharapkan sebesar 20 % dari harga pokok dan dikalikan dengan jumlah unit yang diproduksi yaitu sebagai berikut:

$$= 20 \% \times \text{Rp } 25.208,96 \times 3.050 \text{ unit}$$

$$= \text{Rp } 5.041,792 \times 3.050 \text{ unit}$$

$$= \text{Rp } 15.377.465,6$$

$$= \text{Rp } 15.377.500; \text{ dibulatkan}$$

jadi laba yang diharapkan oleh industri kulit *Exis Collection* adalah sebesar Rp 15.377.500

- Menghitung persentase *mark-up*

Laba yang diharapkan	Rp15.377.500
----------------------	--------------

Biaya non-produksi	Rp 17.809.200 +
--------------------	-----------------

Jumlah	Rp 33.186.700
---------------	----------------------

Biaya produksi	Rp 97.696.600 :
----------------	-----------------

Persentase <i>mark-up</i>	33,9691452%
---------------------------	-------------

- Menghitung harga jual

Biaya produksi	Rp 97.696.600
----------------	---------------

Persentase *mak-up*

(33,9691452 % x Rp 97.696.600)	Rp 33.186.699,91 +
--------------------------------	--------------------

Total harga jual	Rp 130.883.299,9
-------------------------	-------------------------

- Menghitung harga jual per unit

Total harga jual Rp 130.883.299,9

Volume kegiatan 3.050 :

Harga jual per unit Rp 42.912,56

b) Pendekatan *variable costing*

Langkah-langkah perhitungan harga jual dompet pria pada kerajinan kulit *exis collection* metode harga jual normal dengan pendekatan *variable costing* adalah:

- Menghitung biaya tetap dan biaya variabel

No	Jenis Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel
1	Biaya bahan baku		Rp 61.000.000
2	Biaya gaji		Rp.38.753.400
3	Biaya pemeliharaan dan reparasi	Rp 2.285.100	
4	Biaya promosi	Rp 1.795.500	
5	Biaya kesejahteraan karyawan		Rp 6.386.100
6	Biaya bunga		Rp 217.500
7	Biaya telpon	Rp 726.000	
8	Biaya listrik		Rp 1.183.200
9	Biaya angkut pembelian		Rp 663.000
10	Biaya sewa	Rp 450.000	
11	Biaya lain-lain	Rp 2.046.000	
	Total Biaya	Rp 7.302.600	Rp 108.203.200

Sumber : *Exis Collection*

- Menghitung besarnya volume produk

Besarnya volume produk pada kerajinan kulit *Exis Collection* pada tahun 2004 pada dompet pria yaitu sebesar 3.050 unit.



- Menghitung besarnya laba yang diharapkan

Pada kerajinan kulit *Exis collection* laba yang diharapkan sebesar 20% dari harga pokok dan dikalikan dengan jumlah unit yang diproduksi yaitu sebagai berikut:

$$= 20 \% \times \text{Rp } 25.145,96 \times 3.050 \text{ unit}$$

$$= \text{Rp } 5.029,192 \times 3.050 \text{ unit}$$

$$= \text{Rp } 15.339.035,6$$

$$= \text{Rp } 15.339.050; \text{ dibulatkan}$$

jadi laba yang diharapkan oleh kerajinan kulit *Exis Collection* adalah sebesar Rp 15.399.050

- Menghitung persentase *mark-up*

Biaya tetap	Rp 7.302.600
Laba yang diharapkan	Rp 15.339.050 +
Jumlah	Rp 22.641.650
Biaya Variabel	Rp 108.203.200 :
Persentase <i>mark-up</i>	20,9251205 %

- Menghitung harga jual

Biaya Variabel	Rp 108.203.200
Persentase <i>mark-up</i>	
(20,9251205% x Rp 108.203.200)	Rp 22.641.649,98 +
Total harga jual	Rp 130.844.850

- Menghitung harga jual per unit

Total harga jual	Rp 130.844.850
Volume kegiatan	3.050 :
Harga jual per unit	Rp 42.899,96

II. Metode harga jual *cost type - contract*

Dalam menetapkan harga jual dengan metode harga jual dalam *cost-type contract*, perusahaan terlebih dahulu perlu melakukan kontrak kesepakatan pesanan dengan pembeli. Perusahaan yang biasanya menggunakan metode *cost-type contract* ini adalah perusahaan kontraktor, untuk menetapkan harga jual dengan metode *cost type-contract* dalam keadaan normal harga pokok produk atau jasa yang akan dijual dimasa yang akan datang ditentukan dengan metode *cost-plus pricing*.

Penetapan tarif tiket dengan metode harga jual *cost-type contract* tidak dapat diterapkan dalam industri kulit *Exis Collection* karena para pembeli yang hendak membeli produk-produk yang dihasilkan oleh kerajinan kulit *Exis Collection* tidak perlu mengadakan kontrak kesepakatan terlebih dahulu untuk menetapkan harga barang yang akan dibelinya, karena harga barang sudah ditetapkan oleh pemilik dari kerajinan kulit *Exis Collection*.

III. Menghitung harga jual waktu dan bahan

Perusahaan yang biasanya menggunakan metode penetapan harga jual waktu dan bahan adalah perusahaan bengkel mobil, dok kapal dan perusahaan jasa yang menjual reparasi, bahan dan suku cadang sebagai pelengkap penjualan jasa. Dasar penetapan harga jual dengan metode waktu dan

bahan adalah metode harga jual normal. Penetapan harga jual dalam metode ini dihitung secara sendiri-sendiri. Penetapan harga jual waktu dihitung berdasarkan volume jasa yang digunakan untuk melayani konsumen, sedangkan volume bahan diperlukan pelengkap penyerahan jasa yang dihitung menurut kuantitas bahan. Dalam penerapannya, perhitungan dengan menggunakan metode ini tidak dapat digunakan untuk menentukan harga jual dompet pria pada kerajinan kulit *Exis Collection*.

IV. Menghitung harga jual dengan metode pesanan khusus (*special order pricing*)

Penetapan harga jual dengan metode pesanan khusus pada perusahaan jasa jarang digunakan dan bahkan tidak dapat digunakan. Metode yang digunakan dalam penetapan harga jual pesanan khusus adalah metode *cost-plus pricing*. Metode pesanan khusus tidak dapat diterapkan dalam perhitungan harga jual per unit pada industri kulit *Exis Collection* khususnya pada produk tas wanita polos dan dompet pria, karena pada industri kulit *Exis Collection* selama tahun 2004 tidak menerima pesanan khusus untuk memproduksi suatu barang.

V. Menghitung harga jual produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan yang diatur dengan peraturan pemerintah

Perusahaan yang menggunakan metode ini adalah perusahaan yang menghasilkan produk atau jasa yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan pokok masyarakat seperti listrik, air, telpon dan lain-lain. Metode yang digunakan untuk menetapkan harga jual produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan yang diatur dengan peraturan pemerintah adalah metode *cost-plus pricing*, karena biaya penuh masa yang akan datang dipakai sebagai dasar penetapan harga jual.

Penetapan harga jual dengan metode harga jual produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan yang diatur dengan peraturan pemerintah jika dihitung akan sama dengan metode *cost-plus pricing*. Metode harga jual produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan yang diatur dengan peraturan pemerintah tidak dapat ditetapkan pada kerajinan kulit *Exis Collection* karena dalam penentuan harga jualnya pemerintah tidak ikut campur tangan, harga jual sepenuhnya oleh pihak pemilik kerajinan kulit *Exis collection*.

**Perbandingan harga jual tas wanita polos menurut teori
dengan harga jual tas wanita polos sesungguhnya pada kerajinan kulit Exis Collection**

Harga jual tas wanita polos per unit menurut kerajinan kulit <i>Exis Collection</i> tahun 2004	Harga jual tas wanita polos per unit menurut teori					
	Metode Cost-Plus Pricing		Metode <i>Cost Type Contract</i>	Metode harga jual waktu dan bahan	Metode harga jual pesanan khusus	Metode harga jual produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan yang diatur dengan peraturan pemerintah.
	Pendekatan <i>Full Costing</i>	Pendekatan <i>Variable Costing</i>				
Rp 175.000	Rp 210.813,06	Rp 210.800,42	Tidak dapat digunakan untuk menetapkan harga jual per unit tas wanita polos pada kerajinan kulit <i>Exis Collection</i>	Tidak dapat digunakan untuk menetapkan harga jual per unit tas wanita polos pada kerajinan kulit <i>Exis Collection</i>	Tidak dapat digunakan untuk menetapkan harga jual per unit tas wanita polos pada kerajinan kulit <i>Exis Co-llection</i>	Tidak dapat digunakan untuk menetapkan harga jual per unit tas wanita polos pada kerajinan kulit <i>Exis Collection</i> .

**Perbandingan harga jual dompet pria menurut teori
dengan harga jual dompet pria sesungguhnya pada kerajinan kulit Exis Collection**

Harga jual dompet pria per unit menurut kerajinan kulit <i>Exis Collection</i> tahun 2004	Harga jual dompet pria per unit menurut teori					
	Metode Cost-Plus Pricing		Metode <i>Cost Type Contract</i>	Metode harga jual waktu dan bahan	Metode harga jual pesanan khusus	Metode harga jual produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan yang diatur dengan peraturan pemerintah.
	Pendekatan <i>Full Costing</i>	Pendekatan <i>Variable Costing</i>				
Rp 32.000	Rp 42.912,56	Rp 42.899,96	Tidak dapat digunakan untuk menetapkan harga jual per unit dompet pria pada kerajinan kulit <i>Exis Collection</i>	Tidak dapat digunakan untuk menetapkan harga jual per unit dompet pria pada kerajinan kulit <i>Exis Collection</i>	Tidak dapat digunakan untuk menetapkan harga jual per unit dompet pria pada kerajinan kulit <i>Exis Collection</i> .	

2) Mengidentifikasi kesamaan perhitungan komponen harga jual per unit antara perusahaan dengan kajian teori

Menurut hasil pembahasan metode yang dapat digunakan menentukan harga jual per unit pada produk tas wanita polos dan dompet pria adalah metode harga jual normal (*normal pricing*). Sedangkan metode harga jual *cost type contract*, waktu dan bahan, pesanan khusus serta metode harga jual produk dan jasa yang dihasilkan oleh perusahaan yang diatur dengan peraturan pemerintah tidak dapat digunakan untuk menentukan harga jual tas wanita polos dan dompet pria per unit.

Berikut ini adalah persamaan perhitungan komponen harga jual per unit antara perusahaan dengan teori.

Unsur yang diidentifikasi	Hasil Identifikasi
Volume kegiatan	Volume kegiatan pada kerajinan kulit <i>Exis Collection</i> pada tas wanita polos sebanyak 850 unit dan untuk dompet pria sebanyak 3.050 unit

3) Mengidentifikasi perbedaan perhitungan komponen harga jual per unit antara perusahaan dengan teori

Berikut ini adalah perbedaan perhitungan komponen penetapan harga jual per unit antara perusahaan dengan kajian teori menurut metode *normal costing*

Unsur yang di identifikasi	Hasil Identifikasi
Pengelompokan biaya	<ul style="list-style-type: none"> - Pengelompokan biaya pada perusahaan yaitu biaya dikelompokkan menjadi empat elemen biaya yaitu Biaya Bahan Baku, Biaya Bahan Penolong, Biaya Tenaga Kerja langsung dan Biaya <i>Overhead</i> Pabrik - Pengelompokan biaya pada kajian teori berdasarkan pendekatan <i>full costing</i> terdiri dari biaya produksi dan biaya non produksi.. Sedangkan berdasarkan pendekatan <i>variable costing</i> terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel
Laba yang diharapkan	<ul style="list-style-type: none"> - Pada perusahaan laba yang diharapkan adalah Rp 24.759.200 untuk tas wanita polos dan Rp 16.068.350 untuk dompet pria - Pada kajian teori laba yang diharapkan untuk tas wanita polos menurut pendekatan <i>full costing</i> adalah Rp 21.540.700 dan Rp 21.529.950 pada pendekatan variabel costing, pada dompet pria laba yang diharapkan menurut pendekatan <i>full costing</i> adalah Rp 15.377.500 dan Rp 15.339.050 pada pendekatan variabel costing

<p>Presentase <i>mark-up</i></p>	<p>- Pada perusahaan tidak terdapat perhitungan persentase <i>mark-up</i></p> <p>- Pada kajian teori perhitungan persentase <i>mark-up</i> untuk pendekatan <i>full costing</i> yaitu;</p> <p>Laba yang diharapkan XX</p> <p>Biaya non produksi XX +</p> <p style="padding-left: 100px;">Jumlah <u> </u> XX</p> <p>Biaya produksi <u>XX</u> :</p> <p>Persentase <i>mark-up</i> XX</p> <p>Sedangkan untuk pendekatan <i>variable costing</i></p> <p>Laba yang diharapkan XX</p> <p>Biaya tetap XX +</p> <p style="padding-left: 100px;">Jumlah <u> </u> XX</p> <p>Biaya variabel <u>XX</u> :</p> <p>Persentase <i>mark-up</i> XX</p>
<p>Penetapan harga jual total</p>	<p>- Pada perusahaan penetapan harga jual total yaitu sebagai berikut:</p> <p>Harga jual total = Total harga pokok produk + (laba yang diharapkan x Total harga pokok produk)</p> <p>- Pada kajian teori perhitungan harga jual total untuk pendekatan full costing ditentukan dengan :</p> <p>Biaya Produksi XX</p> <p>Persentase <i>mark-up</i></p> <p>(%<i>mark-up</i> x Biaya Produksi) <u>XX</u> +</p> <p>Harga jual total XX</p>

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis dan pembahasan penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Harga Pokok Produk

a. Penentuan harga pokok produk yang dilakukan oleh kerajinan kulit *Exis Collection* berbeda dengan penentuan harga pokok produk pada teori.

b. Hasil perhitungan penetapan harga pokok produk pada kerajinan kulit *Exis Collection* terdapat perbedaan dengan perhitungan pada teori.

a) Perusahaan

Tas wanita polos = Rp 145.642,24

Dompot pria = Rp 26.341,65

b) Teori

▪ Pendekatan *full costing*

Tas wanita polos = Rp 126.709,8

Dompot pria = Rp 25.208,96

▪ Pendekatan *variabel costing*

Tas wanita polos = Rp 126.646,55

Dompot cowok = Rp 25.145,96

2. Harga Jual

- a. Penetapan harga jual pada tas wanita polos dan dompet pria di kerajinan kulit *Exis Collection* selama ini dinilai kurang efisien dibandingkan dengan penetapan harga jual pada tas wanita polos dan dompet pria menurut kajian teori.
- b. Metode yang dapat digunakan untuk menetapkan harga jual tas wanita polos dan dompet pria pada industri kulit *Exis Collection* adalah metode harga jual normal (*cost plus pricing*) dengan pendekatan *full costing* dan *variabel costing*.
- c. Hasil perhitungan penetapan harga jual tas wanita polos dan dompet pria pada industri kulit *Exis Collection* dengan menggunakan metode *cost plus pricing* terdapat perbedaan antara pendekatan *full costing* dengan pendekatan *variable costing* pada tas wanita polos dan pada dompet pria
 - a) Pendekatan *full costing*
 - Tas wanita polos

Total harga jual = Rp 179.191.099,9

Harga jual per unit = Rp 210.813,06
 - Dompet pria

Total harga jual = Rp 130.883.299,9

Harga jual per unit = Rp 42.912,56
 - b) Pendekatan *variable costing*
 - Tas wanita polos

Total harga jual = Rp 179.180.349,9

Harga jual per unit = Rp 210.800,42

- Dompok pria

Total harga jual = Rp 130.844.850

Harga jual per unit = Rp 42.899,96

B. Keterbatasan Penelitian

1. Penulis tidak dapat menelusuri kebenaran dari data yang ada di industri kulit *Exis Collection*
2. Hasil dari analisis data yang ada dalam penelitian ini didasarkan pada data dan informasi yang diperoleh dari pengelola industri kulit *Exis Collection*, maka kesimpulan yang diambil hanya berlaku untuk kerajinan kulit *Exis Collection*.

C. Saran

1. Perusahaan sebaiknya dalam menentukan harga pokok produknya menggunakan salah satu dari metode harga pokok *full costing* atau *variable costing*.
2. Perusahaan sebaiknya mengevaluasi lagi penentuan harga jual dengan mempertimbangkan kenaikan harga bahan bakar minyak (BBM).

DAFTAR PUSTAKA

- Apriani, Lisia (2000), "*Manfaat Penggunaan Metode Variable Costing Dalam Penentuan Harga Jual*", Jurnal Antisipasi, Vol 4 No. 2003
- Harnanto. 1992. *Akuntansi Biaya: Perhitungan Harga Pokok Produk*. Edisi kesatu Yogyakarta: BPFE.
- Martanti, Ani (2003), *Evaluasi Penetapan Harga Jual*, Skripsi S-1 (Tidak dipublikasikan) Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma
- Mulyadi. 1993. *Akuntansi Manajemen: Konsep, Manfaat Dan Rekayasa*. Edisi kesatu. Yogyakarta: BPFE
- Rahmawati, (2001), *Evaluasi Penentuan Harga Pokok Produk Berdasarkan Pesanan*, Skripsi S-1 (Tidak dipublikasikan) Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma
- Sumampouw.T, Erwin (1989), "*Tentang Manfaat Variable Costing*", Jurnal Akuntansi No.2 Februari 1989
- Supriyono. 1982. *Akuntansi Biaya: Perencanaan dan Pengendalian Biaya Serta Data Relevan Untuk Pembuatan Keputusan*. Edisi kesatu. Yogyakarta: BPFE
- Supriyono. 1989. *Akuntansi Manajemen: Proses Pengendalian Manajemen*. Edisi kesatu. Yogyakarta: BPFE
- Supriyono. 1994. *Akuntansi Biaya: Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok*. Edisi kedua. Yogyakarta: BPFE.
- Tartiadi, Tartisius (2001), *Evaluasi Penentuan Harga Jual Berdasar Special Order Pricing Method*, Skripsi S-1 (Tidak dipublikasikan) Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma.
- Widyawati, Erna (2003), *Analisis Penentuan Harga Pokok dan Harga Jual*, Skripsi S-1 (Tidak dipublikasikan) Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma.

LAMPIRAN 1

Jumlah BOP tahun 2004

Jenis Biaya	Jumlah Biaya
Biaya tenaga kerja tak langsung	Rp 10.8 00.000
Biaya telfon	Rp 2.420.000
Biaya Listrik	Rp 3.944.000
Biaya pemeliharaan dan reparasi	Rp 7.617.000
Biaya angkut pembelian	Rp 2.210.000
Biaya kesejahteraan karyawan	Rp 21.227.000
Biaya Bunga	Rp 725.000
Biaya Promosi	Rp 5.985.000
Biaya sewa	Rp 1.550.000
Biaya lain-lain	Rp 6.820.000
TOTAL BOP	Rp 63.298.000

Sumber : *Exis collection*

Pada industri kulit taksiran jam tenaga kerja langsung selama tahun 2004 ditentukan sebesar 63.875 jam.

Pembebanan BOP/ jam tenaga kerja langsung

$$\frac{\text{Rp } 63.298.000}{63.875 \text{ jam}} = \text{Rp } 990,97/ \text{ jam tenaga kerja langsung}$$

Tarif BOP per jam kerja langsung Rp 990,97/ jam tenaga kerja langsung

Jumlah produksi	Jenis biaya	Jumlah Tenaga Kerja Langsung	Pembebanan BOP	Per unit
735	Tas wanita batik	105	Rp 104.051,85	Rp 141,57
850	Tas wanita polos	122	Rp 120.898,34	Rp 142,24
600	Tas wanita kombinasi rotan	86	Rp 85.223,42	Rp 142,04
3050	Dompot pria	436	Rp 432.062,92	Rp 141,65
2800	Dompot wanita	400	Rp 396.388	Rp 141,57
3150	Dompot koin	450	Rp 445.936,5	Rp 141,57
800	Dompot pensil	115	Rp 113.961,55	Rp 142,46
645	Dompot HP	93	Rp 92.160,21	Rp 142,89
280	Sabuk	40	Rp 39.638,8	Rp 141,57
600	Gantungan kunci	86	Rp 85.223,42	Rp 142,04



Lampiran 2

Biaya Overhead Pabrik

Jenis Biaya	Tetap/ Variabel	Jumlah
Biaya Bahan Penolong	V	Rp 30.114.200
Biaya Tenaga kerja Tidak langsung	V	Rp 10.800.000
Biaya Pemeliharaan & Reparasi	V	Rp 4.617.000
	T	Rp 3.000.000
Biaya kesejahteraan karyawan	T	Rp 21.227.000
Biaya Promosi	V	Rp 5.985.000
Biaya Sewa	T	Rp 1.500.000
Biaya Telfon	T	Rp 2.420.000
Biaya Listrik	V	Rp 3.944.000
Biaya Angkut Pembelian	V	Rp 2.210.000
Biaya Bunga	V	Rp 725.000
Biaya Lain-Lain	V	Rp 6.820.000
JUMLAH	V	Rp 65.215.200
	T	Rp 28.147.000
JUMLAH TOTAL		Rp 93.362.000

Pembebanan BOP variabel / jam tenaga kerja langsung

$$\frac{\text{Rp } 65.215.200}{63.875 \text{ jam}} = \text{Rp } 1.020,99/\text{jam tenaga kerja langsung}$$

Pembebanan BOP Tetap/ jam tenaga kerja langsung

$$\frac{\text{Rp } 28.147.000}{63.875 \text{ jam}} = \text{Rp } 440,66/ \text{jam tenaga kerja langsung}$$

Jumlah Produk	Jenis Produk	Jam TKL	Pembebanan BOP variabel	Pembebanan BOP tetap	BOP/unit variabel	BOP / unit tetap
850	Tas Wanita Polos	122	Rp 124.560,78	Rp 53.760,52	Rp 146,55	Rp 63,25
3.050	Dompot pria	436	Rp 445.151,64	Rp 192.127,76	Rp 145,96	Rp 63



EXIS Collection KERAJINAN KULIT

PRODUKSI : Tas, Dompot, Ikat Pinggang, Gelang, Kombinasi Rotan - DLL.

WORK SHOP : **BUGISAN**, Jl. Sugeng Jeroni 79, Telp/Fax (0274) 379041 Yogyakarta

SHOW ROOM : **Jl. Bugisan** No. 75 Telp. (0274) 41 7308 Yogyakarta

SURAT KETERANGAN

Yang bertandatangan dibawah ini,
Pemilik Industri Kulit Exis Collection menerangkan
dengan sesungguhnya bahwa :

Nama : Yohanes Tri Handoko
Mahasiswa : Universitas Sanata Dharma Yogyakarta
NIM : 002114251
Jurusan : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi
Alamat : Gg. Bakung No.14 Deresan CT X, Depok, Sleman

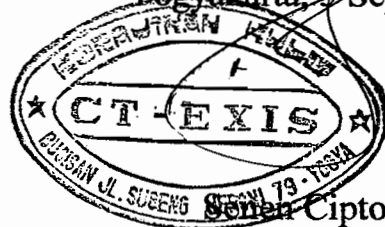
Telah melaksanakan penelitian di Industri Kulit Exis Collection
dengan Judul:

“Analisis Penentuan Harga Pokok Produk Dan Harga Jual”

dari bulan Januari s/d bulan Februari 2005

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan
sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 5 September 2005



Senen Cipto Wiyono