

# ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL DALAM COST-TYPE CONTRACT

Studi Kasus pada PB. Karya Agung  
YOGYAKARTA

SKRIPSI



Disusun Oleh :

**YULIANA SRI WINARSIH**

NIM : 93 2114 085

NIRM : 93005112130312083

PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
JURUSAN AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS SANATA DHARMA  
YOGYAKARTA  
1998

# **ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL DALAM COST-TYPE CONTRACT**

**Studi Kasus pada PB. Karya Agung  
YOGYAKARTA**

## **SKRIPSI**

**Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat  
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi  
Program Studi Akuntansi**

**Disusun Oleh :**

**YULIANA SRI WINARSIH**

**NIM : 93 2114 085**

**NIRM : 93005112130312083**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
JURUSAN AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS SANATA DHARMA  
YOGYAKARTA  
1998**

# Skripsi

## ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL DALAM COST-TYPE CONTRACT

Disusun oleh:

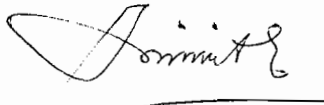
YULIANA SRI WINARSIH

NIM : 93 2114 085

NIRM : 93005112130312083

Telah disetujui oleh:

Pembimbing I



Dra. Fr. Ninik Yudianti, M.Acc.

Tanggal 28-3-1998

Pembimbing II



Drs. E. Sumardjono, MBA.

Tanggal 6-4-1998

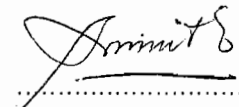
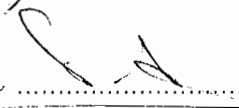
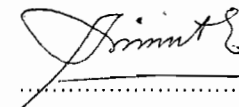
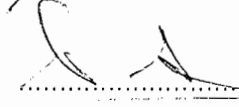
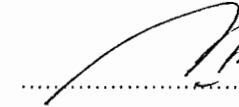
# Skripsi

## ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL DALAM COST-TYPE CONTRACT

Dipersiapkan dan ditulis oleh :  
YULIANA SRI WINARSIH  
NIM : 93 2114 085  
NIRM : 93005112130312083

Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji  
pada tanggal 30 Mei 1998  
Dan dinyatakan memenuhi syarat

### Susunan Panitia Penguji

	Nama lengkap	Tanda tangan
Ketua	Dra. Fr. Ninik Yudianti, M.Acc	
Sekretaris	Drs. E. Sumardjono, MBA.	
Anggota	Dra. Fr. Ninik Yudianti, M.Acc	
Anggota	Drs. E. Sumardjono, MBA.	
Anggota	Drs. H. Herry Maridjo, M.Si.	

Yogyakarta, Juni 1998  
Fakultas Ekonomi  
Universitas Sanata Dharma  
Dekan



  
( Drs. Th. Gieles, S.J. )

## MOTTO

- ❖ *Milikilah Iman, harapan dan cinta kasih, maka hidup akan sukses "*  
( 1 Korintus 10 : 13 )
  
- ❖ *Manusia akan bertindak dan berbicara, manusia lain akan menilai diantara keduanya.*
  
- ❖ *Segala sesuatu itu ada waktunya, ada kalanya gagal dan ada kalanya berhasil.*

*Skripsi ini kupersembahkan untuk:*

- ❖ *Ayahanda dan Ibunda tercinta*
- ❖ *Adik-adikku yang tersayang*
- ❖ *Sebuah hati yang kukagumi*

## **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, Juni 1998

Penulis



( Yuliana Sri Winarsih )

## **ABSTRAK**

### **Analisis Penentuan Harga Jual dalam *Cost-Type Contract* Studi Kasus pada PB. Karya Agung Yogyakarta**

**Yuliana Sri Winarsih  
Universitas Sanata Dharma**

Tujuan pertama penulisan skripsi ini adalah untuk mengetahui apakah prosedur penentuan harga jual pada perusahaan jasa kontraktor PB. Karya Agung sudah tepat. Tujuan kedua adalah untuk mengetahui apakah besarnya harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan jasa kontraktor PB. Karya Agung sudah tepat.

Rumusan masalah pertama dibahas dengan cara, pertama mendeskripsikan prosedur penentuan harga jual kontrak yang dilakukan oleh PB. Karya Agung, langkah kedua mendeskripsikan prosedur penentuan harga jual kontrak teoritis berdasarkan metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing*. Analisis data terhadap prosedur pengelompokan biaya, 2) Prosedur penentuan persentase *mark-up*, 3) Prosedur penentuan harga jual. Rumusan masalah kedua dianalisis dengan cara menyajikan perbedaan besarnya harga jual yang ditetapkan oleh PB. Karya Agung dan besarnya harga jual hasil perhitungan menurut kajian teori melalui metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing*. Perbedaan yang terjadi dinyatakan dalam persentase untuk mengetahui besarnya penyimpangan tersebut.

Kesimpulan yang dapat diambil adalah prosedur penentuan harga jual kontrak pada PB. Karya Agung berbeda dengan prosedur penentuan harga jual secara teoritis. Perbedaan tersebut terjadi pada prosedur pengelompokan biaya, prosedur penentuan persentase *mark-up*, dan prosedur penentuan harga jual. Sedangkan dalam menentukan besarnya harga jual PB. Karya Agung yaitu memenuhi kriteria tepat dengan rasio perbedaan kurang dari 5% bila dibandingkan dengan besarnya harga jual yang dihitung berdasarkan kajian teori yang ada.

Saran yang diberikan adalah perusahaan hendaknya mengoreksi kembali penentuan harga jual yang telah dilakukan selama ini dan dapat menggunakan metode *cost plus pricing* dalam penentuan harga jualnya.



## **ABSTRACT**

### **ANALYSIS OF THE SELLING PRICE DETERMINATION IN COST-TYPE CONTRACT PRICING A CASE STUDY AT PB. KARYA AGUNG CONTRACTOR COMPANY**

**YULIANA SRI WINARSIH  
UNIVERSITAS SANATA DHARMA  
YOGYAKARTA**

The purpose of this research is to find out whether the selling price determination using a cost plus pricing method in PB. Karya Agung is appropriate.

The data collecting methods used include interviews, observation, and documentation. Steps in analyzing the data to answer the problem are as follows: (1) describing the determination of the selling price as done by the company, (2) determining the selling price according to theoretical review, (3) analysing the difference between the selling price computed by the company and that based on the theory, (4) determining whether the selling price of the company is appropriate. The criteria for the appropriateness are as follows: a selling price difference of less than or equal to 5% is judged appropriate, while a difference in selling price of more than 5% is said to be not appropriate.

The result of the research shows that the selling price determination for PB. Karya Agung is appropriate, the difference being only 1,48%.

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan berkah yang dilimpahkan-Nya, sehingga penulisan skripsi yang berjudul “Analisis Penentuan Harga Jual dalam *cost-type contract*” dapat selesai dengan baik.

Penulisan skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi salah satu syarat guna mencapai gelar kesarjanaan pada Program Studi Akuntansi, Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Sanata Dharma, Yogyakarta.

Pada kesempatan ini kami mengucapkan banyak terima kasih kepada berbagai pihak atas bantuan, saran, bimbingan, petunjuk, dan nasehat yang tak ternilai harganya dari awal hingga akhir penulisan skripsi ini. Ucapan terima kasih kami haturkan kepada yang terhormat:

1. Ibu Dra. Fr. Ninik Yudianti, M.Acc., selaku Ketua Program Studi Akuntansi dan dosen pembimbing I yang telah mencurahkan ilmu, waktu, dan tenaga semenjak awal hingga terselesaikannya penulisan skripsi ini.
2. Bapak Drs. E. Sumardjono, MBA. selaku dosen pembimbing II yang telah memberikan masukan dan bimbingan dalam penyusunan skripsi ini.
3. Ibu Dra. YF. Gien Agustinawansari, M.M. Akt. pembimbing yang telah memberi petunjuk dan pengarahan dalam penulisan skripsi ini.
4. Bapak Drs. G. Anto Listianto, Akt. yang telah memberi petunjuk, kritik, dan saran sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini.
5. Pimpinan, Staff, dan seluruh karyawan PB. Karya Agung yang telah memberikan ijin, petunjuk, dan data-data yang penulis perlukan dalam penyusunan skripsi ini.

6. Bapak, ibu, adik, dan sahabat tercinta yang memberi dorongan moral maupun material sehingga skripsi ini dapat selesai dengan baik.
7. Semua dosen beserta staff karyawan Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma yang telah membantu penulis selama kuliah.
8. Rekan-rekan mahasiswa Fakultas Ekonomi angkatan 1993 Universitas Sanata Dharma serta semua pihak yang tidak bisa disebut satu per satu.

Dengan segala kerendahan hati kami mengakui bahwa dalam penulisan skripsi ini banyak kekurangan serta kelemahan yang disebabkan oleh terbatasnya tenaga, waktu, serta biaya. Oleh karena itu kami mengharapkan kritik yang bersifat membangun guna penyempurnaan skripsi ini.

Penulis

# DAFTAR ISI



	Halaman
HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING .....	ii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	iv
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA .....	v
ABSTRAK .....	vi
ABSTRACT .....	viii
KATA PENGANTAR .....	ix
DAFTAR ISI .....	xi
DAFTAR TABEL .....	xv
DAFTAR GAMBAR .....	xvi
<b>BAB I. PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah.....	3
C. Rumusan Masalah.....	4
D. Tujuan Penelitian.....	4
E. Manfaat Penelitian.....	5
F. Sistematika Penulisan.....	5
<b>BAB II. LANDASAN TEORI</b>	
A. Biaya .....	7

	Halaman
1. Pengertian biaya.....	7
2. Penggolongan biaya .....	8
3. Perilaku biaya .....	9
B. Harga Jual.....	10
1. Pengertian Harga Jual.....	10
2. Tujuan Penentuan Harga Jual .....	11
3. Faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual .....	12
4. Kebijakan Penentuan Harga Jual .....	17
5. Metode Penentuan Harga Jual berdasarkan pada biaya ....	18
6. Metode Penentuan Harga Pokok Produk .....	21
C. Cost Type Contract .....	28
1. Pengertian.....	28
2. Spesifikasi pelanggan.....	28
3. Spesifikasi kontraktor.....	29
4. Prosedur kontrak.....	30
<b>BAB III. METODOLOGI PENELITIAN</b>	
A. Jenis penelitian.....	38
B. Tempat dan waktu penelitian.....	38
C. Subyek dan obyek penelitian.....	38
D. Data yang dicari .....	39
E. Teknik pengumpulan data .....	39
F. Teknik analisis data.....	40

	Halaman
<b>BAB IV. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN</b>	
A. Sejarah Berdirinya Perusahaan .....	44
B. Lokasi perusahaan .....	46
C. Stuktur Organisasi perusahaan .....	47
D. Personalia .....	51
E. Produksi.....	53
<b>BAB V. HASIL TEMUAN LAPANGAN DAN PEMBAHASAN</b>	
A. Diskripsi Data	
1. Langkah-langkah Penentuan Harga Jual pada PB. Karya Agung .....	60
2. Langkah-langkah Penentuan Harga Jual .....	67
<i>Cost Type Contract Metode Cost Plus Pricing dengan pendekatan Full Cost</i>	
B. Analisis Data	
1. Pengelompokkan Biaya Produksi dan Non Produksi.....	68
2. Penentuan Persentase Mark-Up .....	78
3. Penentuan Harga Jual menurut Perusahaan .....	71
4. Penentuan Harga Jual menurut Kajian Teori .....	72
5. Perbandingan Penentuan Harga Jual antara Perusahaan dengan Kajian Teori.....	73
<b>BAB VI. KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
A. Kesimpulan .....	86

	Halaman
B. Keterbatasan Penelitian .....	88
C. Saran .....	89
DAFTAR PUSTAKA .....	91
LAMPIRAN .....	92
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1. Tabel Perincian Biaya Proyek .....	80
Tabel 2. Tabel Analisis Perbedaan Prosedur Penentuan Harga Jual .....	81
Tabel 3. Tabel Perbandingan harga Jual Kontrak antara PB. Karya Agung dengan Penentuan Harga Jual kontrak menurut Kajian Teori .....	82
Tabel 4. Tabel Selisih harga Jual Kontrak .....	84



## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1. Gambar Kartu Perincian Biaya .....	37
Gambar 2. Gambar Rekapitulasi Biaya Proyek .....	37
Gambar 3. Gambar Struktur Organisasi PB. Karya Agung .....	48

## BAB I PENDAHULUAN



### A. Latar Belakang Masalah

Perusahaan memproduksi barang bagi pemenuhan kebutuhan manusia baik kebutuhan produk barang maupun produk jasa. Dalam menjual barang produksi perusahaan, manajemen menentukan harga jual yang dapat menutup semua biaya produksi yang dikeluarkan perusahaan dalam memproduksi barang atau jasa yang dihasilkan serta laba yang diharapkan. Hal ini merupakan hal yang penting, karena harga jual produk yang dihasilkan oleh perusahaan akan sangat mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan yaitu mencapai laba maksimal.

Harga jual terbentuk dari adanya interaksi antara jumlah permintaan dan jumlah penawaran di pasar. Meskipun demikian manajemen puncak perlu memperhitungkan tingkat laba yang mungkin diperoleh dari harga yang terbentuk dipasar. Pada perusahaan yang bergerak di bidang penjualan secara kontrak, misalnya perusahaan kontraktor, sebelum menawarkan produk pada konsumen, perusahaan perlu mencari keterangan tentang produk yang dibeli atau dikehendaki oleh konsumen. Dalam penentuan harga jual *cost type contract*, harga jual ditentukan manajemen berdasarkan total biaya dan laba yang dikehendaki perusahaan, alternatif-alternatif dalam pelaksanaan pembuatan produk juga ikut menentukan harga jual dalam penjualan secara kontrak.

Jadi dalam penentuan harga jual, konsumen ikut menentukan harga jual produk tersebut melalui persetujuan konsumen terhadap harga yang ditawarkan oleh produsen yaitu perusahaan penghasil produk tersebut.

Penentuan harga jual merupakan salah satu fungsi manajemen dalam pemasaran. Untuk melaksanakan fungsi tersebut, manajer perusahaan memerlukan informasi akuntansi yang disajikan secara sistematis. Informasi akuntansi yang diperlukan manajemen dalam menentukan harga jual dan usaha mencapai tujuan perusahaan meliputi informasi biaya, informasi aktiva dan informasi pendapatan.

Dari bermacam-macam informasi tersebut, informasi biaya merupakan faktor yang memiliki kepastian yang relatif tinggi dan berpengaruh pada penentuan harga jual. Informasi biaya yang diperlukan dalam menentukan harga jual suatu produk terdiri atas informasi biaya masa lalu dan informasi biaya masa datang.

Pada penentuan harga jual dalam *cost-type contract* informasi biaya yang diperlukan adalah informasi biaya penuh atau biaya total yang dikeluarkan pada masa lampau. Biaya penuh merupakan total pengorbanan sumber daya untuk menghasilkan suatu produk. Adapun manfaat dari informasi biaya dalam penentuan harga jual antara lain : (Mulyadi,1993:348)

- Informasi biaya penuh merupakan titik awal untuk mengurangi ketidakpastian dalam menentukan harga jual produk atau jasa yang dibebankan pada konsumen.
- Informasi biaya penuh merupakan dasar yang memberikan perlindungan bagi perusahaan dari kemungkinan kerugian.
- Informasi biaya penuh memberikan informasi yang memungkinkan manajer harga jual melihat struktur biaya pada perusahaan pesaing.
- Informasi biaya penuh merupakan dasar pengambilan keputusan penentu perusahaan memasuki pasar.

Keputusan penentuan harga jual pada perusahaan yang memproduksi produk standar berbeda dengan penentuan harga jual pada *cost-type contract*. Hal inilah yang mendorong penulis untuk meneliti masalah penentuan harga jual produk pada perusahaan jasa kontraktor terutama dalam bentuk *cost-type contract*.

## **B. Batasan Masalah**

Dalam penelitian ini, penulis hanya meneliti prosedur-prosedur atau langkah-langkah penentuan harga jual dalam *cost-type contract* pada perusahaan jasa kontraktor. Adapun metode yang akan digunakan dalam penentuan harga jual dalam *cost-type contract* adalah metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full*

*costing*. Oleh karena pendekatan yang digunakan adalah pendekatan *full costing*, maka biaya yang terjadi dikelompokkan sesuai dengan fungsi pokok dari aktivitas/kegiatan perusahaan. Pendekatan *full costing* adalah metode penentuan harga pokok produk yang membebankan seluruh biaya produksi baik yang bersifat tetap maupun variabel pada produk.

### C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah dan batasan masalah diatas, maka dapat diajukan permasalahan sebagai berikut :

- a. Apakah prosedur penentuan harga jual dalam *cost-type contract* pada perusahaan jasa kontraktor PB. Karya Agung sudah tepat ?
- b. Apakah besarnya harga jual dalam *cost-type contract* pada perusahaan jasa kontraktor PB. Karya Agung sudah tepat ?

### D. Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui apakah prosedur penentuan harga jual pada perusahaan jasa kontraktor PB. Karya Agung sudah tepat.
- b. Untuk mengetahui apakah besarnya harga jual dalam *cost-type contract* pada perusahaan jasa kontraktor PB. Karya Agung sudah tepat.

## **E. Manfaat Penelitian**

### **a. Bagi Perusahaan :**

Hasil penelitian ini dapat memberikan informasi apakah prosedur penentuan harga jual dan besarnya harga jual pada perusahaan jasa kontraktor PB. Karya Agung sudah tepat.

### **b. Bagi Penulis**

Merupakan kesempatan untuk menerapkan teori yang diperoleh selama kuliah dengan obyek yang sesungguhnya.

### **c. Bagi Universitas**

Dapat memberikan sumbangan wawasan dan informasi bagi mahasiswa dan pihak-pihak yang membutuhkan, sehingga dapat mengembangkan mutu pendidikan.

## **F. Sistematika Penulisan**

### **BAB I. Pendahuluan.**

Dalam bab ini diuraikan tentang latar belakang masalah, batasan masalah, tujuan dan manfaat penelitian serta sistematika penulisan.

### **BAB II. Landasan Teori.**

Akan diuraikan mengenai tinjauan teoritis yang ada relevansinya dengan penentuan harga jual dalam *cost type contract*.

### BAB III. Metodologi Penelitian.

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

### BAB IV. Hasil Penelitian dan Analisis.

Bab ini menyajikan hasil penelitian lapangan selanjutnya dianalisis apakah prosedur penentuan harga jual dan penentuan harga jual pada perusahaan yang diteliti sudah tepat atau belum.

### BAB V. Kesimpulan dan Saran.

Berisi hasil ringkasan analisis data dan usulan atau saran yang diberikan kepada perusahaan dalam kaitannya dengan masalah yang dibahas.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Biaya

##### 1. Pengertian Biaya

Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan yang akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. (Mulyadi,1992:3)

Sementara itu menurut Th.Gilarso, biaya diartikan sebagai pengorbanan yang perlu untuk suatu proses produksi dan dinyatakan dalam uang menurut harga pasar yang berlaku. (Th.Gilarso,1993:68)

Sedangkan menurut Harnanto, biaya adalah jumlah yang dinyatakan dari sumber-sumber ekonomi yang dikorbankan (terjadi atau akan terjadi) untuk mendapatkan sesuatu atau mencapai tujuan tertentu. Dalam arti sempit biaya bersinonim dengan harga pokok dan beban. Biaya sebagai harga pokok adalah biaya yang melekat pada suatu aktiva yang belum dikonsumsi atau digunakan dalam upaya merealisasikan pendapatan dalam suatu periode dan akan dikonsumsi di kemudian hari.(Harnanto,1992:24-25)

Dari beberapa pendapat tentang arti biaya di atas maka dapat disimpulkan bahwa biaya merupakan sumber ekonomis yang dinyatakan dalam satuan uang guna mencapai tujuan tertentu.



## 2. Penggolongan Biaya

Arti dari penggolongan yang dipakai dalam penggolongan biaya adalah proses pengelompokan secara sistematis atas keseluruhan elemen yang ada ke dalam golongan-golongan yang tertentu yang lebih ringkas untuk dapat memberikan informasi yang lebih punya arti atau lebih penting. (Harnanto, 1992:35)

Penggolongan biaya dalam penulisan ini digolongkan ke dalam penggolongan biaya sesuai dengan obyek atau pusat biaya yang dibiayai. Dalam hubungannya dengan sesuatu yang dibiayai, biaya dapat digolongkan menjadi dua (Supriyono, 1991:18), yaitu:

a. Biaya langsung (*direct costing*)

Yaitu biaya yang terjadinya atau manfaatnya dapat diidentifikasi pada obyek atau pusat biaya tertentu.

b. Biaya tidak langsung (*indirect costing*)

Yaitu biaya yang terjadinya atau manfaatnya tidak dapat diidentifikasi pada obyek atau pusat biaya tertentu atau biaya yang manfaatnya dapat dinikmati oleh beberapa pusat biaya atau obyek biaya tertentu.

Pada penentuan harga jual dalam *cost-type contract*, biaya yang dikeluarkan merupakan biaya langsung yang dikeluarkan untuk memproduksi jasa tersebut. Penggolongan biaya dalam suatu perusahaan dapat dilakukan sesuai dengan kepentingan perusahaan dalam menjalankan kegiatan-kegiatan perusahaan yang bersangkutan.

### 3. Perilaku Biaya

Pada umumnya pola perilaku biaya diartikan sebagai hubungan antara total biaya dengan perubahan volume kegiatan. Berdasarkan perilakunya dalam hubungan dengan perubahan volume kegiatan biaya dapat dibagi menjadi 3 golongan (Mulyadi,1992:507), Yaitu :

#### a. Biaya tetap.

Biaya tetap adalah biaya yang total biayanya konstan dan tidak dipengaruhi oleh volume kegiatan. Biaya tetap persatuan berubah dengan adanya perubahan volume kegiatan.

#### b. Biaya Variabel.

Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya variabel per unit konstan dengan adanya perubahan volume kegiatan.

#### c. Biaya semi variabel.

Biaya semi variabel adalah biaya yang memiliki unsur tetap dan variabel didalamnya jumlah totalnya berubah sesuai dengan tingkat kegiatan tetapi tingkat perubahannya tidak proposional. Biaya semi variabel per unit berubah secara terbalik sesuai perubahan volume kegiatan tapi sifat perubahannya tidak proposional.

## B. Harga Jual

### 1. Pengertian harga jual.

Istilah harga jual menurut R.A. Supriyono adalah sejumlah moneter yang dibebankan oleh suatu inti usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan. (Supriyono, 1991:332). Sedangkan menurut E. Jerome Mc Charty pengertian dari harga adalah apa yang dibebankan untuk "sesuatu". Tiap transaksi dagang dapat dianggap sebagai pertukaran uang, uang adalah harga untuk sesuatu. Sesuatu tersebut dapat berupa produk fisik dalam berbagai tahap penyelesaian dengan atau tanpa pelayanan yang biasanya diberikan. (E. Jerome Mc Charty, 1993:414)

Pengertian lain tentang harga yang diungkapkan oleh Budiono yang menjelaskan bahwa harga adalah gaya(kekuatan) tarik menarik antara konsumen dan produsen yang bertemu di pasar.

Penentuan harga merupakan elemen yang menghasilkan revenue fundamental. Untuk itu, keputusan penentuan harga jual sungguh harus dipertimbangkan, karena harga jual sangat mempengaruhi daya beli konsumen. Pada situasi tertentu, harga jual mungkin harus mengalami perubahan. Hal ini bertujuan untuk menyesuaikan keadaan pasar saat tertentu (misalnya saat ini), sehingga harga jual yang baru dapat menjamin biaya

saat ini atau dapat menjadi ilustrasi untuk biaya masa depan dengan mempertimbangkan kondisi pasar, reaksi pesaing, laba yang diinginkan dan sebagainya.

Dalam jangka panjang, harga jual diharapkan dapat menghasilkan pendapatan masa depan yang cukup untuk menutup semua biaya masa depan.

## **2. Tujuan Penentuan Harga Jual**

Dalam menentukan harga jual produk, langkah awal yang perlu dilakukan manajemen adalah menentukan tujuan penetapan harga jual karena tujuan ini akan dijadikan sebagai salah satu pedoman kerja bagi perusahaan.

Pada umumnya, tujuan penentuan harga jual adalah : (Basu Swasta,1992:146)

### **a. Mendapatkan laba maksimal**

Terjadinya harga memang ditentukan oleh penjual dan pembeli. Semakin besar permintaan dan daya beli konsumen, semakin besar pula kemungkinan bagi produsen untuk menetapkan tingkat harga yang lebih tinggi. Dengan demikian produsen mempunyai expectasi untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal sesuai dengan kondisi yang ada.

### **b. Mendapatkan pengembalian investasi yang ditargetkan.**

Harga yang dapat dicapai dalam penjualan juga dimaksudkan untuk menutup investasi secara berangsur.

c. Mencegah atau mengurangi persaingan.

Salah satu cara yang dapat digunakan untuk mencegah atau mengurangi persaingan adalah dengan melakukan kebijakan harga .

d. Untuk mempertahankan atau memperbaiki *market share*.

Memperbaiki *market share* hanya mungkin dilaksanakan bilamana kemampuan dan kapasitas produksi perusahaan masih cukup longgar. Di samping itu, juga dipengaruhi oleh kemampuan bidang lain seperti pemasaran, keuangan dan sebagainya. Dalam hal ini harga merupakan faktor yang esensi dalam perusahaan.

**3. Faktor-faktor yang mempengaruhi penentuan harga jual**

Faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat harga yang dihadapi secara nyata adalah:  
(Basu Swasta,1992:184)

**a. Keadaan Perekonomian**

Keadaan perekonomian sangat mempengaruhi tingkat harga yang berlaku. Misalnya pada saat resesi, harga cenderung turun.

**b. Permintaan dan Penawaran**

- Permintaan adalah sejumlah barang atau yang diminta oleh pembeli pada tingkat harga tertentu. Pada tingkat harga yang lebih rendah, jumlah barang atau jasa yang diminta pembeli

cenderung lebih banyak, demikian pula sebaliknya.

- Penawaran adalah sejumlah barang atau jasa yang ditawarkan oleh penjual pada tingkat harga tertentu. Tingkat harga yang lebih tinggi akan mendorong produsen untuk menjual barang atau jasa dalam jumlah yang banyak, demikian pula sebaliknya.

### c. Elastisitas Permintaan

Elastisitas permintaan tidak hanya mempengaruhi penentuan harga jual tetapi juga mempengaruhi volume yang dapat dijual.

Elastisitas permintaan dapat dihitung dengan rumus :

$$\frac{\% \text{ Perubahan dalam volume}}{\% \text{ Perubahan harga}}$$

Arti dari elastisitas terhadap harga bukan sekedar cara lain untuk menyatakan kepekaan terhadap harga. Jika perubahan harga menyebabkan perubahan unit terjual maka dapat dikatakan bahwa permintaan peka terhadap harga. Tetapi bila memakai istilah elastisitas terhadap harga maka yang diteliti dampak dari perubahan harga terhadap pendapatan total. (Guiltiman dan Gardon W Paul, 1990:220)

- 1) Permintaan bersifat in elastis, artinya perubahan harga akan berakibat pada perubahan yang kecil pada volume penjualan.
- 2) Permintaan bersifat elastis, artinya perubahan harga akan menyebabkan terjadinya perubahan volume penjualan dalam perbandingan yang lebih besar.
- 3) Permintaan bersifat uniter, artinya perubahan harga akan menyebabkan terjadinya perubahan jumlah yang dijual dengan proporsi yang sama.

Elastisitas permintaan sangat dipengaruhi oleh hal-hal sebagai berikut :

- 1) Barang substitusi/pesaing tidak ada,
  - 2) Pembeli tidak mengetahui adanya kenaikan harga,
  - 3) Pembeli lambat mengubah kebiasaan membeli atau mencari harga yang lebih murah,
  - 4) Pembeli menganggap bahwa harga yang lebih mahal disebabkan mutunya meningkat karena adanya inflasi dan sebagainya.
- (Philip Kottler, 1993:142)

#### **d. Persaingan (*competition*)**

Harga jual sering dipengaruhi oleh situasi persaingan yang ada. Persaingan sering dibedakan atas 4 macam yaitu :

### 1. Persaingan sempurna

Pada dasarnya persaingan sempurna ini banyak barang/jasa yang diperdagangkan di pasar. Pengaruhnya terhadap penentuan harga jual antara lain:

- Harga ditentukan oleh penawaran dan permintaan di pasar.
- Makin tinggi harga jual, makin banyak barang atau jasa yang ditawarkan.

### 2. Persaingan Monopolistik

Dalam sistem persaingan ini, setiap penjual mencoba untuk membuat produknya berbeda bahkan eksklusif dibandingkan dengan produk yang dijual oleh penjual lain. Hal ini memungkinkan terjadinya deferensiasi harga.

### 3. Monopoli

Dalam sistem ini, hanya satu produsen yang melayani permintaan, sehingga produsen tersebut menguasai dan memegang kendali harga barang atau jasa. Karena dalam pasar monopoli, pemegang monopoli tidak bebas menentukan harga harga jual barang atau jasa, maka penentuan harga jual yang tidak sesuai akan menyebabkan campur tangan pemerintah.

### 4. Oligopoli

Terdapat satu penjual tunggal yang cukup besar untuk mempengaruhi harga pasar. Dalam hal ini ada *price leader* dan *price follower*.



**e. Biaya**

Biaya merupakan dasar penentuan harga sebab tingkat harga yang tidak dapat menutup biaya akan mengakibatkan kerugian. Sebaliknya bila suatu tingkat harga melebihi semua biaya akan menghasilkan keuntungan. Biaya yang dikeluarkan perusahaan merupakan harga perolehan untuk dikorbankan/digunakan dalam rangka memperoleh penghasilan(*revenue*) dan akan dipakai sebagai pengurang penghasilan. (Supriyono,1991:16)

**f. Tujuan perusahaan**

Tujuan penentuan harga jual suatu barang atau jasa sering dikaitkan dengan tujuan perusahaan karena bagaimanapun harga akan senantiasa berpengaruh pada rugi/laba perusahaan yang menjadi tujuan suatu perusahaan.

**g. Pengawasan Pemerintah**

Bentuk pengawasan pemerintah yang berhubungan dengan penentuan harga jual diwujudkan dalam bentuk penentuan harga maksimal dan harga minimal diskriminasi harga serta praktek lain yang mendorong atau mencegah usaha-usaha ke arah monopoli.

#### 4. Kebijakan penentuan harga jual.

##### a. Keputusan tentang tingkat harga (*price level decision*)

Menurut Winardi dalam bukunya, "Strategi Pemasaran", ada 3 alternatif untuk pengambilan keputusan harga jual dikaitkan dengan persaingan:

1. Di atas persaingan (*above competition*)
2. Sama dengan persaingan (*equal to competition*)
3. Di bawah persaingan (*below competition*)

##### b. Kebijakan pasar.

Penentuan harga dapat berpedoman pada kebijaksanaan-kebijaksanaan tertentu yang juga berkaitan dengan harga. Menurut, Redwoldt, Scott, Warshaw, kebijakan-kebijaksanaan tersebut meliputi :  
(Redwoldt, 1987:45)

1. Kebijakan harga jual
2. Kebijakan satu harga
3. Kebijakan harga berubah-ubah

##### c. Potongan harga

Potongan harga merupakan salah satu kebijakan perusahaan yang sering digunakan. Misalnya, potongan harga karena membeli dalam jumlah banyak.

##### d. Sasaran pembedaan harga.

Sasaran perusahaan dalam membedakan harga adalah: (Redwoldt, 1987:48)

1. Mengubah pembelian
2. Perluasan pasar
3. Mengatasi persaingan

## 5. Metode penentuan harga jual yang berdasar pada biaya

Pada keadaan normal, manajer penentu harga jual harus memperoleh jaminan bahwa harga jual produk atau jasa yang dijual di pasar dapat menutup biaya penuh dan dapat menghasilkan laba.

Ada 4 metode yang dapat digunakan dalam penentuan harga yaitu: (Mulyadi,1992:350)

### a. Penentuan harga jual dalam keadaan normal.

Metode penentuan harga jual normal sering disebut dengan istilah *cost plus pricing*. *Cost plus pricing* adalah penentuan harga jual dengan menambahkan laba yang diharapkan atas biaya penuh masa yang akan datang. Dengan demikian ada dua unsur yang diperhitungkan dalam penentuan harga jual yaitu taksiran biaya penuh dan laba yang diharapkan.

Taksiran biaya penuh dapat dihitung dengan dua pendekatan: *full costing* dan *variabel costing*

#### 1. Full costing, memuat unsur-unsur :

Biaya produksi:		
BBB	XXX	
BTKL	XXX	
BOP total	XXX	
	_____ +	
Taks.total bi.produksi		XXX
Biaya adm.& umum	XXX	
Biaya pemasaran	XXX	
	_____ +	
Taks.total biaya komersial		XXX
		_____ +
Taksiran biaya penuh		XXX

## 2. Variabel costing, memuat unsur-unsur :

Biaya variabel :		
BBB	XXX	
BTKL variabel	XXX	
BOP variabel	XXX	
	-----	+
Taks.total bi.prod.variabel	XXX	
Biaya adm.dan umum variabel	XXX	
Biaya pemasaran variabel	XXX	
	-----	+
Taks.total biaya variabel		XXX
Taks.total biaya tetap		XXX
		-----
Taksiran biaya penuh		XXX

Rumus harga jual per unit :

$$\text{Harga jual/unit} = \frac{\text{biaya yang dipengaruhi langsung oleh volume per unit}}{\text{volume per unit}} + \% \text{ mark-up}$$

Persentase mark-up dihitung dengan rumus:

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

Terdapat perbedaan konsep langsung dan tidak langsungnya biaya dengan volume antara metode *full costing* dengan metode *variabel costing*. konsep biaya yang berhubungan langsung dengan volume produk menurut metode *full costing* adalah berupa biaya produksi, sedangkan biaya yang tidak berhubungan langsung dengan volume produk adalah biaya non produksi. Dalam pendekatan *variabel costing*, biaya penuh yang dipengaruhi langsung oleh volume produk terdiri dari biaya variabel, sedangkan biaya penuh yang tidak dipengaruhi

langsung oleh volume produk adalah biaya tetap.  
(Mulyadi,1997:354)

b. Penentuan harga jual waktu dan bahan

Metode ini digunakan untuk perusahaan bengkel mobil, dok kapal, dan perusahaan lain yang menjual jasa reparasi dan suku cadang sebagai pelengkap penjualan jasa.

c. Penentuan harga jual dalam *cost-type contract*.

*Cost-type contract* adalah kontrak pembuatan produk atau jasa dimana pihak pembeli membeli produk atau jasa pada harga yang didasarkan pada total biaya yang sesungguhnya dikeluarkan ditambah laba yang dihitung sebesar persentase tertentu dari total biaya sesungguhnya tersebut. Dalam *cost type contract*, harga jual yang dibebankan kepada konsumen dihitung berdasarkan biaya penuh sesungguhnya yang telah dikeluarkan untuk memproduksi dan memasarkan produk.

d. Penentuan harga jual pesanan khusus.

Pesanan khusus merupakan pesanan yang diterima oleh perusahaan. Biasanya konsumen yang melakukan pesanan khusus ini meminta harga yang di bawah harga normal, bahkan seringkali harga yang diminta konsumen berada di bawah biaya penuh, karena biasanya pesanan khusus mencakup jumlah yang besar.

## 6. Metode Penentuan Harga Pokok Produk (HPP)

Penentuan harga pokok barang atau jasa merupakan proses pembebanan biaya produksi pada produk yang diproduksi. Manajer perusahaan memerlukan data harga pokok produk karena alasan-alasan sebagai berikut: (Ray H.Garison,1982:88)

- a. Harga pokok produk digunakan untuk menentukan harga pokok persediaan pada laporan keuangan.
- b. Harga pokok produk digunakan untuk menentukan penghasilan netto suatu periode.
- c. Harga pokok produk digunakan untuk membantu dalam pengambilan keputusan.

Metode penentuan harga pokok produksi adalah cara memperhitungkan unsur-unsur biaya ke dalam harga pokok produksi. Dalam memperhitungkan unsur-unsur biaya ke dalam harga pokok produksi, terdapat dua pendekatan: *full costing* dan *variabel costing*.

### **Full Costing**

*Full costing* merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi ke dalam harga pokok produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik, baik yang berperilaku variabel maupun tetap.

### **Variabel costing**

Variabel costing adalah metode penentuan harga pokok produk yang memperhitungkan biaya produksi yang

berperilaku variabel ke dalam harga pokok produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead variabel. (Mulyadi, 1992:18)

Pengumpulan biaya produksi dalam suatu perusahaan dipengaruhi oleh karakteristik kegiatan produksi perusahaan tersebut. Perusahaan yang produksinya berdasarkan pesana mengolah bahan baku menjadi produk jadi berdasarkan pesanan dari luar atau dari dalam perusahaan. karakteristik kegiatan usaha perusahaan yang berdasarkan pesanan adalah sebagai berikut: (Mulyadi, 1992:40-41)

1. Proses pengolahan produk terjadi secara terputus-putus. Jika pesanan yang satu selesai dikerjakan, proses produksi dihentikan, dan mulai dengan pesanan berikutnya.
2. Produk dihasilkan sesuai dengan spesifikasi yang ditentukan oleh pemesan. Dengan demikian pesanan yang satu dapat berbeda dengan pesanan yang lain.
3. Produksi ditujukan untuk memenuhi pesanan, bukan untuk memenuhi persediaan di gudang.

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

1. Perusahaan memproduksi produk sesuai dengan spesifikasi pemesan dan setiap jenis produk perlu dihitung harga pokok produksinya secara individual.
2. Biaya produksi harus digolongkan berdasarkan hubungannya dengan produk menjadi dua kelompok sebagai berikut: biaya produksi langsung dan biaya produksi tidak langsung.
3. Biaya produksi langsung terdiri dari bahan baku dan biaya tenaga kerja. Sedangkan biaya produksi tidak langsung disebut dengan istilah biaya overhead pabrik.
4. Biaya produksi langsung diperhitungkan sebagai harga pokok produksi pesanan tertentu berdasarkan biaya yang sesungguhnya terjadi, sedangkan biaya overhead pabrik diperhitungkan ke dalam harga pokok pesanan berdasarkan tarif ditentukan di muka.
5. Harga pokok per unit dihitung pada saat pesanan selesai diproduksi dengan cara membagi jumlah biaya produksi yang dikeluarkan untuk pesanan tersebut dengan jumlah unit produk yang dihasilkan dalam pesanan yang bersangkutan.

Dalam perusahaan yang produksinya berdasarkan pesanan, informasi harga pokok produksi per pesanan bermanfaat bagi manajemen untuk:



1. Menentukan harga jual yang dibebankan kepada pemesan.
2. Mempertimbangkan penerimaan atau penolakan pesanan.
3. Memantau realisasi biaya produksi.
4. Menghitung laba atau rugi tiap pesanan.
5. Menentukan harga pokok persediaan produk jadi dan produk dalam proses yang disajikan dalam neraca.

Dalam menentukan harga jual yang akan dibebankan pada pemesan, perusahaan yang produksinya berdasarkan pesanan memproses produknya berdasarkan spesifikasi yang ditentukan oleh pemesan. Oleh karena itu harga jual yang dibebankan pada pemesan sangat ditentukan oleh besarnya biaya produksi yang akan dikeluarkan untuk memproduksi pesanan tertentu. Manajemen perusahaan konstruksi merupakan contoh pihak yang memanfaatkan informasi biaya yang dihasilkan dengan metode harga pokok pesanan. Dalam perusahaan tersebut, biaya dihitung menurut proyek, dan digunakan untuk mengajukan penawaran harga yang akan dibebankan kepada pemilik proyek dalam proses pelelangan proyek (tender). Jika pelelangan proyek dimenangkan maka metode harga pokok pesanan digunakan untuk mengumpulkan biaya proyek yang sesungguhnya dikeluarkan untuk pengendalian biaya proyek. (Mulyadi,1993:42)



Metode harga pokok yang diterapkan dalam perusahaan yang memproduksi bahan baku menjadi produk jadi harus mengalami perubahan apabila diterapkan pada perusahaan kontraktor. Pada perusahaan kontraktor, metode harga pokok pesanan lebih dikenal dengan nama metode harga pokok kontrak (*contract costing*). Karakteristik kegiatan perusahaan kontraktor (bangunan, jalan, dan pekerjaan sipil yang lain) adalah sebagai berikut: (Mulyadi, 1983:53)

- a. Pekerjaan biasanya dilakukan jauh dari perusahaan atau berpindah-pindah.
- b. Hampir semua bahan dibeli khusus untuk pekerjaan tertentu. Oleh karena itu, bahan dapat dibebankan langsung atas dasar faktur dari penjual.
- c. Hampir semua biaya merupakan biaya langsung terhadap pekerjaan tertentu.
- d. Hampir semua biaya tenaga kerja merupakan tenaga kerja langsung.
- e. Hampir semua biaya overhead terdiri dari biaya kantor pusat dan kenyataannya jumlahnya hanya merupakan bagian kecil dari seluruh biaya. Oleh karena itu kesalahan dalam pembebanan biaya overhead kantor pusat terhadap pekerjaan-pekerjaan mempunyai akibat yang serius, sehingga dalam metode harga pokok kontrak hanya diperlukan metode pembebanan

biaya overhead yang sederhana saja.

- f. Biaya untuk pengerjaan suatu kontrak ditaksir lebih dulu. Untuk kepentingan penawaran harga, pekerjaan biasanya dibagi menjadi beberapa bagian sesuai dengan tahapan kontrak. Misalnya dalam kontrak pembuatan gedung, pekerjaan dibagi menjadi pekerjaan tanah, pemasangan batu, plesteran, lantai, beton bertulang, betontak bertulang, rangka atap dan kozyn, penutup atap, kaca, cat, instalasi listrik, instalasi sanitair, instalasi air, landscaping jalan dan rioolering.
- g. Mesin-mesin dan peralatan dibebankan pada pekerjaan tertentu dengan salah satu cara sebagai berikut :
- 1) Atas dasar tarif penyusutan per jam pemakaian.
  - 2) Jika mesin dan peralatan dipakai dalam suatu pekerjaan dalam jangka panjang, maka pekerjaan tersebut dibebani dengan biaya penyusutan per tahun atau tiap bulan.

Prosedur pencatatan biaya dalam metode harga pokok kontrak juga berbeda dengan prosedur pencatatan harga pokok pesanan pada perusahaan manufaktur. Prosedur yang dilaksanakan dalam pencatatan biaya pada metode harga pokok kontrak adalah sebagai berikut :

- a. Setiap jenis pekerjaan dalam kontrak, dibuat kartu perincian biaya proyek (gambar 1). Di dalam kartu perincian biaya proyek ini dicatat biaya-biaya bahan, biaya tenaga kerja langsung dan biaya-biaya lain yang berhubungan dengan pekerjaan tertentu.
- b. Setiap proyek dibuat kartu rekapitulasi biaya proyek (gambar 2). Kartu ini digunakan untuk :
  - meringkas biaya tiap pekerjaan yang telah selesai.
  - biaya-biaya yang tidak dapat langsung dibebankan kepada pekerjaan tertentu (misalnya: biaya penyusutan mesin dan peralatan, pengawas umum proyek dan sebagainya).
  - mencatat harga pokok bahan yang tidak habis dipakai untuk proyek tertentu dan dikembalikan ke gudang kantor pusat (diperlakukan sebagai pengurang biaya).
  - mencatat beban biaya overhead kantor pusat.
- c. Di dalam buku besar disediakan rekening kontrol proyek dalam proses untuk menampung biaya-biaya yang dikeluarkan pengerjaan proyek.

## C. Cost-Type Contract

### 1. Pengertian

Pengertian *cost-type contract* adalah kontrak pembuatan barang atau jasa yang pihak pembeli setuju untuk membeli produk atau jasa yang didasarkan pada total biaya yang sesungguhnya dikeluarkan ditambah dengan laba yang dihitung sebesar persentase tertentu dari total biaya yang sesungguhnya tersebut

Unsur-unsur biaya yang dikeluarkan dan laba yang diharapkan oleh perusahaan dalam memproduksi suatu produk tertentu merupakan persetujuan antara konsumen dan produsen. Konsumen berhak untuk melakukan pemeriksaan bukti-bukti yang mendukung transaksi terjadinya biaya.

### 2. Spesifikasi Pelanggan

Proyek kontrak dalam suatu perusahaan biasanya berasal dari departemen penjualan atau pemasaran, sehingga bagian teknik dan bagian produksi perlu mengetahui keterangan produk dari departemen tersebut. Hal ini sangat penting untuk menyusun penawaran pada calon pembeli atau pelanggan, terutama pemahaman kebutuhan pelanggan.

Pemahaman kebutuhan pelanggan dapat dilakukan dengan meminta keterangan pendahuluan pada calon pemesan baik secara lisan maupun secara tertulis. Dari keterangan pendahuluan ini perusahaan dapat

mengadakan komunikasi lanjutan antara langganan dan kontraktor (perusahaan), karena berdasarkan keterangan tersebut dapat terjadi perubahan atau tambahan atas permintaan awal dari pelanggan. Hasil dari kegiatan permintaan keterangan pendahuluan dan komunikasi lanjutan antara perusahaan dengan pelanggan dapat diketahui keinginan pelanggan, sehingga dapat digunakan sebagai dasar penawaran harga oleh perusahaan.

Penawaran yang telah disusun berdasarkan spesifikasi pelanggan tersebut dan telah disetujui, maka perusahaan (kontraktor) harus menjamin bahwa perusahaan akan memenuhi pesanan pemesan. Konsumen dapat meminta penggantian atas penyimpangan kontraktor dalam pembuatan produk tersebut.

### **3. Spesifikasi Kontraktor**

Berdasarkan spesifikasi pelanggan, perusahaan (kontraktor) dapat mengarahkan persiapan penawaran melalui usul-usul alternatif pelaksanaan pekerjaan kontraktor. Perusahaan dapat menerapkan berbagai metode yang dipakai dalam memenuhi pesanan kontrak konsumen. Pemakai suatu metode dalam membuat produk pesanan konsumen harus menjamin keinginan konsumen terhadap hasil produknya.

Sebelum suatu metode diterapkan, perusahaan kontraktor dapat mengadakan usul alternatif yang

dipakai dalam memproduksi pesanan pemesan. Usul-usul yang diajukan pemesan dalam memproduksi pesanan konsumen juga merupakan faktor yang mempengaruhi penentuan harga di samping faktor-faktor ekonomi yang ada. Segala perubahan yang dibuat atas permintaan pelanggan atau konsumen akan dibebankan sebagai biaya atas tambahan pada pesanan awal.

Produk yang dihasilkan dari suatu perusahaan kontraktor dapat berupa produk baru atau dapat berupa pengembangan produk dari suatu produk yang sudah ada. Salah satu bentuknya adalah perusahaan jasa konstruksi yang merupakan perusahaan dengan usaha di bidang jasa yang berhubungan dengan pembangunan dan pemeliharaan sarana dan prasarana fisik.

#### **4. Prosedur Kontrak**

Secara garis besar tujuan dari prosedur kontrak adalah : (1) memperoleh penawaran bersaing; (2) menyediakan kesempatan yang sama bagi semua peserta pelelangan; (3) memberikan perlakuan yang sama bagi semua peserta pelelangan; (4) menentukan penawaran terendah yang terevaluasi; dan (5) memperoleh harga wajar yang secara teknis dapat dipertanggungjawabkan. Sedangkan langkah-langkah dalam menyusun kontrak adalah sebagai berikut :

(Istimawan.D,1996:296)

1) **Menyusun paket-paket pekerjaan**

Paket-paket pekerjaan disusun sesuai dengan struktur urutan rincian pekerjaan dan dibuat dengan tujuan untuk menyusun kontrak dengan pelaksanaannya yang dipusatkan pada cakupan rencana kerja tertentu. Susunannya dapat berbentuk paket kegiatan spesialisasi seperti rekayasa dan jasa konsultasi, manajemen konstruksi, pekerjaan sipil, struktur bangunan, jalan rel, jalan raya, dan pekerjaan-pekerjaan sulit tertentu. Atau berbentuk paket kesatuan bangunan seperti: bangunan administrasi, pabrik dengan produk khusus, pabrik proses pemadatan dengan panas, tanur tinggi, pembangkit tenaga dan sebagainya. Dengan demikian setiap paket dibagi lagi menjadi bagian-bagian pekerjaan berdasarkan paket kegiatan spesialisasi seperti disebutkan di atas. Satu atau lebih kontraktor yang menguasai kemampuan kerja dan ketrampilan multi disiplin dapat menawarkan suatu paket kesatuan bangunan yang melibatkan banyak kegiatan spesialisasi dan menyelesaikannya sesuai dengan jadwal. Pada umumnya mereka juga menangani pengadaannya sedemikian rupa sehingga tidak perlu menyelenggarakan pembelian secara terpisah. Beberapa hal lain yang harus diingat dalam menyusun paket kontrak adalah : (1) mewujudkan



pengelompokkan spesialisasi pekerjaan khususnya di pandang dari sudut teknologi; (2) saling ketergantungan dengan paket lainnya hanya kecil; (3) ukuran paket tidak terlalu kecil bagi satu atau lebih kontraktor untuk menanganinya; (4) sedapat mungkin satu sistem atau spesialisasi ditangani sebagai satu kesatuan sehubungan dengan kewajiban untuk menyerahkan jaminan pelaksanaan juga didasarkan atas nilai kesatuan dan ditahan sebagai pertanggungjawaban apabila terjadi kerusakan.

## 2) Menyiapkan dokumen lelang

Dokumen yang dibagikan pada peserta lelang berisi informasi secukupnya, agar dengan jelas dapat dimengerti tentang lingkup kontrak selengkapnya dan mempersiapkan penawarannya secara lengkap dan benar. Untuk itu dokumen tersebut memuat hal-hal sebagai berikut :

- Petunjuk dan instruksi bagi peserta
- Contoh model formulir penawaran
- Gambar-gambar, daftar volume pekerjaan, dan spesifikasi teknis
- Daftar harga satuan
- Kondisi umum kontrak
- Kondisi khusus kontrak

## 3) Penentuan Kualifikasi Kontraktor

Tipe dan ukuran organisasi kontraktor yang

bermasa depan baik, kemampuan merencanakan pekerjaan, syarat kualifikasi, pengalaman, spesialisasi personil yang akan ditugaskan menangani pekerjaan, peralatan dan instalasi yang perlu dimobilisasi, pengalaman masa lalu, status finansial, dan sebagainya harus ditentukan sebagai persyaratan kualifikasi minimal untuk tiap jenis pekerjaan.

Jika ketentuan proses prakualifikasi termasuk dalam dokumen pelelangan, maka diperlukan langkah-langkah : (1) pengumuman iklan prakualifikasi untuk mengundang penyerahan lamaran atau permintaan dalam format tertentu yang harus didukung dengan bukti-bukti dan sertifikat atau keterangan; (2) dilakukan evaluasi lamaran; (3) pengumuman hasil prakualifikasi atau diskualifikasi, yang sekaligus mengumumkan pendaftaran ulang bagi yang memenuhi syarat.

#### 4) Kesepakatan kontrak

Kesepakatan kontrak dapat merupakan dokumen yang menyatakan bahwa kontraktor terikat perjanjian dengan pemilik untuk melaksanakan pekerjaan yang ditentukan lingkupnya. Sebaliknya pemilik terikat perjanjian dengan kontraktor untuk membayar harga kontrak dalam kondisi yang disetujui dan sesuai dengan yang ditentukan dalam kontrak. Rincian

detail kontrak seperti mengenai lingkup pekerjaan, spesifikasi, metode pelaksanaan, jadwal waktu dan kuantitas, prosedur pengukuran, ketentuan pembayaran, berbagai garansi, dan semua ketentuan atau kondisi lainnya secara lengkap harus dicantumkan dalam apendiks atau lampiran. Dengan demikian sebagai apendiks kontrak biasanya dilampiri : (1) Undangan lelang; (2) petunjuk dan instruksi bagi peserta lelang; (3) berita acara proses pelelangan ditambah denda rapat penjelasan; (4) gambar-gambar perencanaan dan spesifikasi teknis; (5) volume pekerjaan (BOQ) dan daftar harga satuan; (6) kondisi umum kontrak; (7) kondisi khusus kontrak; (8) surat keabsahan atau persetujuan proses pelelangan; dan (9) persetujuan dan penunjukan kontraktor.

5) Menghindari kondisi kasar dan kesukaran tersembunyi

Proyek akan terbantu apabila kontrak dibuat dengan disertai kewaspadaan bahwa kontraktor tidak akan mau mengerjakan pekerjaan yang ditawarkan, apabila harus membayar dari kantongnya sendiri. Dengan demikian, dalam menyusun dokumen kontrak harus diupayakan suatu kondisi dimana kontraktor yang beretikad baik tidak harus dirugikan oleh hal-hal yang bukan akibat dari perbuatannya. Sementara itu,

petugas pembuat kontrak tidak boleh berbuat curang terhadap atasannya dengan cara menjalin kolusi dengan pihak kontraktor dan pada saat yang sama tidak boleh pula berperilaku curang terhadap kontraktor.

6) Garansi kinerja

Garansi dengan nama kontraktor menjamin pemilik mengenai segala sesuatu yang berkaitan dengan kinerjanya terdiri dari dua macam, yaitu garansi kinerja penawaran dan jaminan pelaksanaan. Garansi kinerja penawaran ditanggung oleh bank dari pihak kontraktor dalam bentuk bank garansi, berupa pertanggungan untuk membayar kepada pemilik sejumlah uang dalam batas yang dinyatakan apabila kontraktor gagal atau ingkar terhadap penawarannya. Garansi kinerja yang semacam dapat dapat juga dimasukkan untuk mewakili tanggung jawab pihak kontraktor apabila menerima uang muka yang mungkin diperlukan dalam mobilisasi atau pekerjaan persiapan dimuka semacamnya yang harus terjamin bagi pemilik.

Jaminan pelaksanaan adalah kewajiban untuk menjamin kontrak dalam hubungannya dengan penyelesaian pekerjaan termasuk masalah ketenaga kerjaan, bekerja tanpa merusakkan kondisi fasilitas dan lapangan sampai dengan masa habisnya periode pertanggungjawaban, serta

kuantitas dan kualitas keluaran yang dihasilkan. Jaminan pelaksanaan merupakan tanggungan yang ditahan untuk memperhitungkan kemungkinan merusakkan selama masa garansi termasuk masa pemeliharaan, baik yang akan dilakukan dengan cara perbaikan langsung atau membayar biaya ganti rugi untuk perbaikannya. Dengan demikian jaminan pelaksanaan berupa sejumlah nilai uang tertentu dinyatakan di dalam kontrak. Apabila tidak termasuk dalam jaminan pelaksanaan maka, denda dan kompensasi untuk setiap kekurangan dalam kuantitas atau kualitas hasil pekerjaan biasanya diperoleh kembali pada saat pembayaran terakhir dengan harga yang telah ditentukan terlebih dahulu. Pembayaran terakhir sejumlah 5% - 10% dari harga kontrak dapat dilakukan hanya bila pihak penjamin melengkapi jaminan pelaksanaan yang ditujukan untuk ganti rugi pada kejadian di mana proyek dinyatakan gagal kinerjanya. Kewajiban penjamin, rentang waktu jaminan, lingkup tanggungjawab, dampak variasi waktu dan akhir dari kontrak, prosedur permohonan jaminan, dan ketentuan klaim yang kadaluwarsa, adalah hal-hal penting yang harus dimasukkan ke dalam klausul penjaminan.

PT. BANGUN UTAMA YOGYAKARTA			No. Proyek : .....					
			No. Pekerjaan: .....					
<b>KARTU PERINCIAN BIAYA PROYEK</b> Pekerjaan .....								
Tanggal	Keterangan	No. Buku	Jumlah biaya	Biaya bahan		Biaya tenaga kerja		Biaya lain-lain

Gambar 1. Kartu perincian biaya proyek

PT. BANGUN UTAMA YOGYAKARTA			No. Proyek : .....					
			<b>KARTU REKAPITULASI BIAYA PROYEK</b> Nama Proyek : .....					
Tanggal dimulai : .....						Lokasi Proyek: .....		
Tanggal selesai : .....						Nama Boheer : .....		
Keterangan tambahan: .....								
No. Urut	Jenis pekerjaan/biaya	No.kartu/ no.bukti	Perincian biaya sesungguhnya			Jumlah biaya sesungguhnya	Biaya menurut taksiran	Penyimpangan laba (rugi)
			Bahan	Upah langsung	Biaya lain-lain			

Gambar 2. Kartu perincian rekapitulasi biaya proyek

**BAB III**  
**METODOLOGI PENELITIAN**

**A. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang telah dilakukan penulis termasuk dalam jenis penelitian studi kasus. Karena objek yang dijadikan penelitian adalah objek tertentu dengan menggunakan sampel yang terbatas, sehingga kesimpulan yang akan diambil nantinya hanya berlaku bagi perusahaan yang bersangkutan.

**B. Tempat dan waktu Penelitian**

1. Tempat Penelitian

Penelitian ini telah dilaksanakan pada perusahaan jasa kontraktor PB. Karya Agung yang berlokasi di Rejowinangun, Kota Gede, Yogyakarta.

2. Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Oktober 1997 sampai dengan selesainya pengumpulan data.

**C. Subjek dan objek Penelitian**

1. Subjek Penelitian.

Yang menjadi subjek penelitian adalah :

- a. Pimpinan Perusahaan
- b. Bagian Keuangan
- c. Bagian Teknik

## 2. Objek Penelitian

Yang menjadi objek penelitian adalah prosedur dan penetapan harga jual dalam *cost type contract* pada perusahaan jasa kontraktor PB. Karya Agung.

### D. Data yang diperlukan/yang dicari

Data yang akan dicari selama penelitian dari perusahaan adalah :

1. Data gambaran umum perusahaan, berupa sejarah perusahaan dan perkembangan sampai saat ini.
2. Data prosedur penentuan harga jual produk dalam *cost-type contract*.
3. Data biaya yang terjadi dalam pembuatan produksi jasa.
4. Jumlah penjualan pada tahun 1995 sampai tahun 1996.
5. Data biaya yang terjadi pada tahun 1995 sampai dengan tahun 1996.
6. Data persentase laba yang diharapkan pada tahun 1995 sampai tahun 1996.

### E. Teknik Pengumpulan Data

#### 1. wawancara

Wawancara adalah pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengadakan tanya jawab secara langsung untuk memperoleh informasi yang diperlukan misalnya mengenai gambaran umum perusahaan.



## 2. Observasi

Observasi yaitu teknik pengumpulan data dengan cara melakukan pengamatan secara langsung pada objek penelitian untuk mendukung penjelasan yang diberikan pada saat wawancara

## 3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data dengan cara melihat catatan-catatan yang ada di perusahaan serta menyalin hal-hal yang dipandang perlu, seperti data pemakaian bahan baku, data biaya produksi, data hasil produksi dan sebagainya.

## F. Teknik Analisis Data

Teknik analisa data yang digunakan peneliti adalah teknik deskriptif evaluatif, dalam arti peneliti terlebih dahulu akan memberikan gambaran kongkrit perhitungan yang dilakukan oleh perusahaan, kemudian memberikan evaluasi terhadap perhitungan tersebut berdasarkan kajian teori yang ada.

Adapun langkah-langkah analisis data yang akan dilakukan, yaitu :

1. Untuk menganalisis masalah pertama tentang prosedur penentuan harga jual yang tepat dilakukan dengan cara :

- a. Mendeskripsikan prosedur penentuan harga jual sesungguhnya pada perusahaan dengan :

- 1) Mengumpulkan seluruh biaya sesungguhnya yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik, biaya administrasi dan umum serta biaya pemasaran.
  - 2) Menghitung total biaya seluruhnya yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik, biaya administrasi dan umum serta biaya pemasaran.
  - 3) Menghitung harga jual sesungguhnya pada perusahaan.
- b. Mendeskripsikan prosedur penentuan harga jual berdasar kajian teori. Dalam hal ini metode yang digunakan dalam menentukan harga jual *cost-type contract* teoritis adalah metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing*.
- Langkah-langkah penentuan harga jual *cost-type cost* menurut metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing* adalah sebagai berikut:
1. Mengelompokkan biaya dengan memperhatikan pertimbangan manajemen dalam penggolongan biaya yaitu biaya produksi dan non produksi.
  2. Menghitung total biaya produksi dan biaya non produksi.
  3. Menghitung persentase *mark-up* melalui pendekatan *full costing*. Perhitungan *mark-up* tersebut adalah sebagai berikut :

$$\% \text{ Mark-up} = \frac{\text{Laba yang Diharapkan} + \text{Biaya yang tidak dipengaruhi langsung oleh volume produk}}{\text{Biaya yang dipengaruhi langsung oleh volume produk}} \times 100\%$$

$$\% \text{ Mark-up} = \frac{(\% y \times \text{biaya penuh proyek}) + \text{biaya non produksi}}{\text{biaya produksi}} \times 100\%$$

$$\text{Mark-Up} = \% \text{ Mark-Up} \times \text{Biaya produksi}$$

4. Menghitung besarnya harga jual produk/jasa dengan menambahkan biaya produksi dengan *mark-up*.

c. Melakukan analisis kritis terhadap perbedaan-perbedaan yang ada antara hasil temuan lapangan dengan hasil kajian teori. Hal ini untuk mengetahui apakah prosedur yang dilakukan oleh perusahaan dapat dipertanggungjawabkan.

2. Untuk menganalisis masalah kedua tentang besarnya harga jual yang tepat dapat dilakukan dengan cara :

a. Mendeskripsikan besarnya harga jual *cost type contract* yang dihitung oleh perusahaan.

b. Mendeskripsikan besarnya harga jual berdasarkan kajian teori. Dalam hal ini metode yang digunakan dalam menentukan harga jual adalah metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing*.

c. Membandingkan besarnya harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan dengan besarnya harga jual yang ditetapkan dari hasil perhitungan peneliti. Jika terdapat selisih antara besarnya harga jual yang

berlaku di perusahaan dengan besarnya hasil perhitungan peneliti, maka selisih tersebut akan dinyatakan dalam persentase. Selisih kurang dari 1% adalah sangat tepat, antara 1% - 5% adalah tepat, lebih dari 5% adalah kurang tepat dan lebih dari 10% adalah tidak tepat.

Selisih tersebut di atas merupakan kriteria penilaian ketetapan besarnya harga jual dan ini diambil berdasar penyimpangan yang lazim diterima.

- d. Menganalisis sebab-sebab perbedaan antara besarnya harga jual sesungguhnya dengan besarnya harga jual berdasarkan kajian teori.

## BAB IV

### GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

#### A. Sejarah Berdirinya Perusahaan.

PB. Karya Agung merupakan perusahaan perorangan yang bergerak dalam bidang jasa konstruksi, yang meliputi pekerjaan bangunan gedung, jalan raya, pertamanan dan pengadaan barang. Perusahaan didirikan oleh bapak Muhayat, BA pada tanggal 1 Juli 1985 dengan Akta Notaris No. 28 tanggal 6 Maret 1987 oleh Notaris Umar Sambudi.

Perusahaan memperoleh pekerjaan dengan cara mengikuti prakualifikasi baik untuk pekerjaan dari pemerintah maupun dari swasta. Untuk mengikuti prakualifikasi, maka perusahaan harus memenuhi syarat-syarat prakualifikasi yang ditetapkan oleh pemerintah.

Syarat-syarat dari pemerintah untuk dapat mengikuti prakualifikasi adalah :

1. Memiliki HO
2. Memiliki SIUP (Surat Ijin Usaha Perusahaan)
3. Memiliki TDP (Tanda Daftar Perusahaan)
4. Memiliki NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak)
5. Memiliki Referensi Bank
6. Memiliki SIUJK (Surat Ijin Usaha Jasa Konstruksi)

7. Menjadi Anggota KADIN

8. Menjadi Anggota GAPENSI

Setelah semua persyaratan tersebut di atas terpenuhi, maka perusahaan dapat mengikuti prakualifikasi. Prakualifikasi baru dapat dicapai PB. Karya Agung pada tahun 1987 yaitu bahwa PB. Karya Agung dinyatakan lulus prakualifikasi dengan predikat C2. Setelah dinyatakan lulus prakualifikasi dengan predikat C2, maka perusahaan dapat menjalankan usahanya untuk memperoleh pekerjaan dengan jalan mengikuti pelelangan atau mengajukan penawaran, penunjukan serta melayani pesanan.

Selama 10 tahun dari tahun 1987 sampai tahun 1997 PB. Karya Agung telah melaksanakan pekerjaan-pekerjaan pembangunan gedung, jalan raya, pertamanan dan pekerjaan pengadaan barang. PB. Karya Agung hingga sekarang masih diakui kedudukannya sebagai rekanan resmi pemerintah di daerah Kotamadya Yogyakarta.

PB. Karya Agung menjalin kerja sama dengan perusahaan lain untuk menunjang kelancaran pekerjaan-pekerjaan dalam suatu proyek. Sehingga, semua pekerjaan dapat diselesaikan sesuai dengan "*time schedule*" ( Rencana Kerja ).

Adapun pekerjaan-pekerjaan yang biasanya memerlukan kerjasama dengan perusahaan lain yaitu pekerjaan pembuatan jalan raya, pekerjaan instalasi

listrik dan pekerjaan perakitan seperti tralis. Untuk pekerjaan pembuatan jalan raya PB. Karya Agung menjalin kerjasama dengan PT. Perwita Karya untuk mendapatkan alat-alat berat yang diperlukan. Sementara untuk pekerjaan instalasi listrik PB. Karya Agung menjalin kerjasama dengan sebuah kontraktor yang menangani pekerjaan instalasi listrik. Sedangkan untuk pekerjaan perakitan PB. Karya Agung menjalin kerjasama dengan sebuah perusahaan yang menangani pekerjaan pengelasan.

#### **B. Lokasi Perusahaan.**

PB. Karya Agung berlokasi di gang VIII Rejowinangan Kotagede Yogyakarta. Hal yang mendasari pemilihan lokasi yaitu, bahwa lokasi tersebut cukup strategis karena terletak pada jalur lalu lintas yang cukup ramai dan dapat melancarkan usahanya, meskipun terlebih dahulu harus masuk sedikit dalam suatu gang. Karena sifatnya perusahaan perorangan, maka kantor dan tempat tinggal pemilik berdampingan. Perusahaan di bangun diatas tanah seluas 440 m<sup>2</sup> dengan rincian 40 m<sup>2</sup> untuk kantor dan 260 m<sup>2</sup> untuk bangunan rumah. Namun pada tahun 1997 ini perusahaan telah dapat mengusahakan kantor dan gudang sendiri dan lokasi kantor yang baru tersebut terletak di gang Prapanca No. 2 sebelah timur kebun binatang Gembira Loka. Sehingga, secara operasional kegiatan perusahaan ada

di kantor yang baru, namun secara resmi masih ada di kantor lama.

### C. Struktur Organisasi.

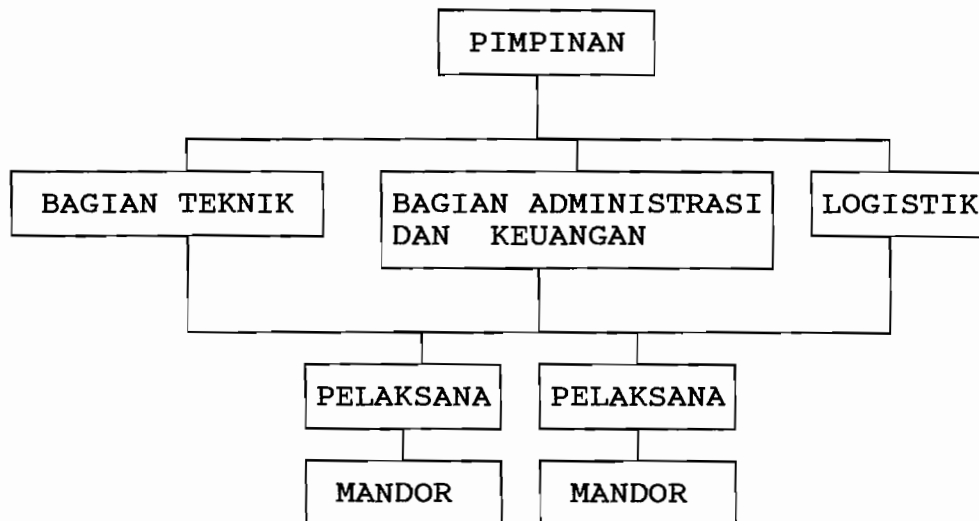
Struktur Organisasi perusahaan merupakan suatu gambaran yang sistematis mengenai tugas dan tanggung jawab serta hubungan-hubungan dalam suatu organisasi perusahaan agar lebih terarah dalam pencapaian tujuan dan dapat berprestasi secara maksimal. Untuk mencapai tujuan dan dapat berprestasi secara maksimal, maka perusahaan perlu menyiapkan kondisi dan persyaratan yang diperlukan seperti struktur organisasi. Struktur Organisasi yang jelas akan membantu perusahaan untuk membagi tugas-tugas dan tanggungjawab dalam melaksanakan pekerjaan untuk mencapai tujuan perusahaan. Sehingga, masing-masing pihak dapat mengetahui dengan jelas apa yang menjadi tugas dan kewajibannya serta harus melapor dan bertanggungjawab kepada siapa. Sebaliknya struktur organisasi yang tidak jelas akan mengakibatkan kesimpangsiuran dalam melaksanakan pekerjaan, karena tidak ada pembagian tugas, wewenang dan tanggungjawab yang jelas dan tegas.

PB. Karya Agung menggunakan struktur Organisasi yang berbentuk garis, dimana wewenang mengalir secara langsung dari pimpinan kepada bawahan secara sistematis.



Bagan Struktur Organisasi PB. Karya Agung adalah sebagai berikut :

Bagan struktur Organisasi PB. Karya Agung



Sumber data : PB. Karya Agung

Tugas dan tanggungjawab dari masing-masing bagian dalam struktur organisasi pada PB. Karya Agung yaitu :

a. Pimpinan

Tugas dan tanggungjawab pimpinan yaitu :

1. Bertanggungjawab atas kelangsungan operasi perusahaan.
2. Membuat dan mengajukan penawaran untuk mendapatkan pekerjaan.
3. Mengadakan negosiasi atas penawaran yang diajukan.
4. Meninjau pelaksanaan proyek yang sedang dilaksanakan.

b. Bagian Administrasi dan Keuangan

Tugas dan tanggungjawab bagian administrasi yaitu :

1. Bertanggungjawab pada pimpinan atas kegiatan administrasi surat serta arsip lainnya.
2. Membuat dan menyusun surat penawaran yang akan diajukan.
3. Menyusun berita acara penyelesaian atas proyek yang dikerjakan.

c. Bagian Teknik

Tugas dan tanggungjawab bagian teknik yaitu :

1. Bertanggungjawab pada pimpinan atas pelaksanaan proyek di lapangan.
2. Bertanggungjawab pada pimpinan atas mutu atas pekerjaan di lapangan.
3. Mengkoordinasi pelaksanaan proyek di lapangan.
4. Melaporkan perkembangan pelaksanaan pekerjaan di lapangan pada pimpinan.
5. Membuat gambar sesuai dengan bentuk pesanan.
6. Mengkoordinir pembayaran upah karyawan tidak tetap di lapangan.

d. Logistik

Tugas dan tanggung bagian logistik antara lain :

1. Mengatur pengadaan dan pengeluaran bahan bangunan yang diperlukan.
2. Membuat jadwal pengadaan bahan bangunan.
3. Memeriksa bahan bangunan sesuai dengan ketentuan Rencana Kerja dan Syarat-syarat (RKS).

Perlu diketahui bahwa bagian logistik sendiri masih dibagi menjadi 2 bagian, yaitu :

- Bagian pengadaan bahan, yang tugasnya yaitu membeli dan mendatangkan semua kebutuhan bahan bangunan untuk keperluan proyek.
- Bagian gudang, yang tugasnya yaitu bertanggung jawab atas penerimaan bahan bangunan yang didatangkan oleh bagian pengadaan barang dan sekaligus menyimpan serta mengatur pengeluarannya.

e. Pelaksana

Tugas dan tanggungjawab pelaksana yaitu :

1. Bertanggungjawab atas seluruh pelaksanaan pekerjaan kepada pimpinan teknik.
2. Mengadakan koordinasi pelaksanaan pekerjaan di lapangan.
3. Mengawasi kelancaran pekerjaan.
4. Menjaga mutu pekerjaan.
5. Mengatur dan mengarahkan para mandor.

f. Mandor

Tugas dan tanggungjawab mandor yaitu :

1. Melakukan pengawasan secara langsung terhadap jalannya pelaksanaan pekerjaan di lapangan yang dilakukan oleh tukang dan pekerja.
2. Memberikan petunjuk secara langsung kepada tukang dan pekerja mengenai cara pelaksanaan bekerja yang benar.



#### D. Personalia.

##### 1. Jumlah dan Identifikasi Tenaga Kerja.

PB. Karya Agung mempunyai 2 kelompok karyawan yaitu karyawan tetap dan karyawan tidak tetap. Karyawan tetap adalah karyawan yang mempunyai kedudukan tetap dalam struktur organisasi dan keberadaannya tidak terpengaruh oleh besar kecilnya proyek yang sedang dilaksanakan perusahaan. Sedangkan karyawan tidak tetap adalah karyawan yang keberadaannya dalam struktur organisasi tidak tetap dan tergantung pada besar kecilnya proyek.

Jumlah karyawan PB. Karya Agung adalah sebagai berikut :

- Karyawan tetap sebanyak 6 orang
- karyawan tidak tetap sebanyak 50 - 80 orang

Pada umumnya karyawan PB. Karya Agung adalah tamatan STM dan sebagian lagi merupakan tamatan SD, SMP, SMA dan Perguruan Tinggi.

##### 2. Sistem Penggajian

Di dalam pelaksanaan penggajian PB. Karya Agung menentukan besarnya gaji tiap karyawan berdasarkan prestasi kerja dan keahliannya. Tetapi di samping tingkat keahlian dan prestasi kerja, pengalaman juga merupakan faktor yang ikut diperhitungkan dalam penentuan besarnya gaji karyawan.

a. Karyawan Tetap

Bagi karyawan tetap dalam hal ini mereka yang menduduki jabatan staff pada perusahaan ini penentuan gaji berkisar antara Rp 170.000,00 sampai Rp 375.000,00 yang dibayar setiap akhir bulan.

b. Karyawan Tidak Tetap.

Bagi karyawan tidak tetap, gaji atau upah diberikan tiap akhir minggu dengan ketentuan sebagai berikut :

- Tukang :

Yaitu orang yang mempunyai keahlian tertentu dalam suatu bidang misalnya, tukang batu, tukang kayu dan lain-lain. Upah atau gaji ditentukan Rp 6.000,00 sampai Rp 8.000,00 tiap hari.

- Pembantu Tukang :

Yaitu tenaga yang diperbantukan dalam pelaksanaan kerja untuk kelancaran tugas tukang. Upah atau gaji ditetapkan sebesar Rp 4.500,00 sampai Rp 5.000,00 tiap hari.

3. Jam Kerja Karyawan.

Pelaksanaan jam kerja karyawan yang diberlakukan PB.

Karya Agung setiap harinya adalah :

- a. Jam Kerja I       jam 08.00 - 12.00 WIB
- b. Jam Istirahat    jam 12.00 - 13.00 WIB
- c. Jam Kerja II     jam 13.00 - 16.00 WIB

#### 4. Jaminan Karyawan.

Jaminan yang diberikan perusahaan kepada karyawan, baik karyawan tetap maupun tidak tetap yaitu:

##### a. Jaminan Sosial Tenaga Kerja

Semua karyawan di ikutkan dalam JAMSOSTEK (Jaminan Sosial Tenaga Kerja), yaitu jaminan kecelakaan kerja dan jaminan perawatan kesehatan.

##### b. Training (Pelatihan)

Untuk menambah kemajuan perusahaan maka perusahaan mengirimkan karyawannya untuk mengikuti pelatihan-pelatihan. Pelatihan yang sering diikuti misalnya pelatihan pelaksanaan teknik, pelatihan manajemen konstruksi dan pelatihan kontraktor golongan C. Selain itu perusahaan juga mengirim stafnya untuk mengikuti kursus-kursus dan pelatihan yang diadakan oleh GAPENSI seperti, kursus manajemen keuangan dan pelatihan pembuatan jalan.

#### E. Produksi

##### 1. Proses Mendapatkan Pekerjaan

Seperti telah dikemukakan di depan, bahwa untuk mendapatkan pekerjaan baik dari swasta maupun dari pemerintah dapat dilakukan dengan 3 cara, yaitu :

- a. Pengajuan Penawaran Lelangan
- b. Penunjukan
- c. Pesanan/Negosiasi

## 2. Proses Pelaksanaan Pekerjaan

Proses pelaksanaan pekerjaan di lapangan adalah langkah-langkah kegiatan pekerjaan suatu proyek. Proses pelaksanaan pekerjaan ini terdiri dari tahap perencanaan, tahap pelaksanaan dan tahap finishing. Bagian yang terlibat dalam proses pelaksanaan pekerjaan adalah:

- a. Bagian teknik, yaitu bagian yang melakukan perencanaan bangunan mulai dari pengamatan sampai perhitungan anggaran yang diperlukan untuk pelaksanaan pekerjaan tersebut.
- b. Bagian logistik, yaitu bagian yang bertanggung jawab menyediakan segala bahan keperluan yang dibutuhkan untuk kelancaran pekerjaan.
- c. Bagian pelaksana, yaitu bagian yang bertanggung jawab atas pelaksanaan pekerjaan di lapangan.

Proses pelaksanaan pekerjaan (proses pembuatan rumah) tersebut terbagi dalam beberapa pekerjaan, yaitu :

### 1. Pekerjaan Persiapan.

Pada pekerjaan ini mula-mula yang dilakukan adalah pemagaran darurat atas tanah lokasi proyek. Kemudian dilakukan *wietzet* atau pengukuran berdasarkan rencana proyek yang telah dibuat oleh bagian teknik. Dari pengukuran ini dipasang *bouwplank* yaitu patok dari papan yang tujuannya untuk menandai lokasi pekerjaan selanjutnya.

## **2. Pekerjaan Pondasi**

Pondasi merupakan landasan berpijak bangunan di atas tanah. Pondasi ini diperlukan karena pada umumnya daya dukung tanah tidak cukup kuat untuk memikul beban bangunan yang terletak di atasnya. Pondasi terletak di bawah permukaan tanah pada kedalaman tertentu, sebab pada tanah yang lebih keras dan padat memiliki daya dukung yang lebih besar. Pekerjaan pondasi ini dimulai dari pekerjaan penggalian tanah sesuai dengan kedalaman yang telah ditentukan. Setelah penggalian selesai, kemudian dasar galian ditimbuni atau diurug dengan pasir sampai ketebalan 10 cm baru di atasnya dipasang pondasi batu kali dengan bahan perekat semen, pasir dan kapur. Setelah pembuatan pondasi selesai, kemudian di samping kiri dan kanan pondasi ditimbuni dengan tanah dan pasir urug.

## **3. Pekerjaan Dinding dan Kosen**

Dinding merupakan pembatas rumah terhadap halaman dan juga sebagai pembatas antara ruangan yang satu dengan yang lain dalam sebuah rumah. Untuk dinding luar harus dibuat dari bahan yang mampu menyekat panas dengan baik dan tahan terhadap air hujan mengingat kondisi iklim yang ada. Konstruksi dinding minimal mampu memikul beban sendiri dan beban angin. Secara teknis perlu diperhatikan bahwa antara dinding dengan pondasi



harus ada pasangan kedap air (trasram), yaitu pasangan bata dengan campuran antara semen dengan pasir (1 PC : 3 Ps) minimal 15 cm di bawah permukaan tanah dan 20 cm di atas permukaan lantai. Hal ini dimaksudkan agar air tanah tidak meresap ke atas yang dapat mengakibatkan dinding bawah berjamur. Pekerjaan dinding ini dilakukan setelah pekerjaan pondasi selesai. Dinding dipasang di atas pondasi dengan bahan dari batu bata, pasir, semen dan kapur. Setelah pekerjaan ini selesai secara keseluruhan kemudian diplester dan diaci agar lebih kuat dan halus. Dan pekerjaan ini juga termasuk pemasangan kosen pintu dan jendela. Kosen pintu dan jendela dipasang pada pasangan dinding dengan penguat minimal 2 atau 3 buah angkur besi ditiap tiangnya dan untuk pintu ditambah 1 buah dook ditiap kakinya.

#### **4. Pekerjaan Atap**

Atap merupakan penutup rumah bagian atas yang berfungsi untuk melindungi dari pengaruh panas matahari dan hujan. Konstruksi atap harus kuat menahan beban air hujan dan pengaruh panas. Pekerjaan atap ini dimulai dengan membuat rangka atap yaitu suatu bentuk konstruksi yang berfungsi sebagai penopang, penyangga dan dasar landasan penutup atap. Rangka atap untuk rumah tinggal umumnya dibuat dari bahan kayu yang kuat.

Setelah pekerjaan rangka atap ini selesai selanjutnya dimulai pekerjaan pemasangan usuk, reng dan lisplank dan dilanjutkan dengan pemasangan genteng.

#### **5. Pekerjaan Plafon**

Plafon merupakan pembatas tinggi ruangan penutup rangka atap bagian bawah dan yang terpenting adalah merupakan penyekat panas. Dengan adanya plafon di bawah rangka atap, maka terbentuk rongga atau ruang tertutup di atas ruangan. Rongga ini merupakan isolator yang baik jika bahan plafon dibuat dari bahan yang tidak meneruskan panas. Pekerjaan ini didahului dengan pekerjaan pemasangan rangka atau gantungan plafon kemudian dilanjutkan dengan pemasangan eternitnya.

#### **6. Pekerjaan Lantai**

Lantai merupakan penutup permukaan tanah di dalam atau di luar ruangan atau bangunan. Lantai ini harus dibuat dengan konstruksi yang kedap air sehingga air tanah tidak membasahi permukaan lantai dan cukup kuat memikul beban di atasnya. Lantai di dalam rumah minimal 20 cm lebih tinggi dari permukaan tanah pekarangan atau halaman yang tertinggi. Hal ini dimaksudkan agar air hujan tidak memasuki ruangan rumah. Pekerjaan lantai ini adalah pekerjaan pemasangan tegel. Sebelum tegel dipasang lantai dipadatkan

terlebih dahulu dengan urugan tanah dan di atasnya diurug dengan pasir minimal 10 cm tebalnya. Perbaikan kondisi tanah tersebut dimaksudkan agar lantai memiliki landasan yang cukup kuat, tidak pecah atau turun serta mencegah naiknya air tanah yang dapat membasahi permukaan lantai

#### **7. Pekerjaan Instalasi Listrik**

Pekerjaan instalasi listrik yaitu pemasangan jaringan listrik di dalam rumah sampai dengan penyambungan jaringan. Pekerjaan instalasi listrik harus memenuhi syarat-syarat yang ditentukan dalam peraturan PLN setempat. Sementara itu masalah jumlah gantungan, stop kontak, sakelar harus sesuai dengan gambar dan terbuat dari bahan yang baik mutunya.

#### **8. Pekerjaan Sanitasi**

Pekerjaan ini terdiri dari pekerjaan saluran yang meliputi saluran air bersih dan saluran air kotor yang terdiri dari pekerjaan pembuatan septi tank, bak mandi, closet dan pembuatan sumur pompa serta peresapan.

#### **9. Pekerjaan Finishing**

Dalam pekerjaan finishing ini terdiri dari pekerjaan pengecatan baik pengecatan dinding, kayu maupun ternit. Di samping itu juga pekerjaan pembersihan akhir yaitu pembersihan lokasi di sekitar rumah/proyek yang sedang dilakukan terhadap sisa-sisa bahan yang sudah tidak

terpakai. Halaman diratakan dan dimiringkan sedemikian rupa sehingga air hujan mudah mengalir ke arah saluran pembuangan air hujan.

### 3. Hasil Produksi

Hingga saat ini PB. Karya Agung telah menyelesaikan pekerjaan-pekerjaan dalam bidang pembangunan gedung/rumah baik pekerjaan dari pemerintah maupun dari swasta. Adapun pekerjaan-pekerjaan yang telah dan sedang dilaksanakan dari tahun 1995 sampai dengan tahun 1996 antara lain :

1. Pembangunan Gedung Kantor PT.

Taspen Cabang Yogyakarta Jl. Kenari Yogyakarta.

2. Pembangunan Gedung SMP Negeri 19 Yogyakarta.

3. Pembangunan Gedung SMP Ma'arif Yogyakarta.

4. Pembangunan Gedung SMP Negeri 7 Yogyakarta.

Dari pekerjaan-pekerjaan di atas besarnya biaya yang dibutuhkan dari masing-masing pekerjaan rata-rata sebesar Rp 150.000.000,00. Sehingga total biaya dari seluruh proyek selama tahun 1995 sampai tahun 1996 diperkirakan sebesar Rp 600.000.000,00 dalam jangka waktu tiap proyek/pekerjaan sekitar 4 bulan.

## BAB V

### HASIL TEMUAN LAPANGAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Deskripsi Data

##### 1. Langkah-langkah Penentuan Harga Jual pada PB. Karya Agung Yogyakarta.

a. Perusahaan memperoleh suatu kontrak, yang dapat diperoleh dengan tiga (3) cara:

1) Melalui pemesanan (Negosiasi).

Pada tahap ini perusahaan mendapat permintaan dari konsumen untuk mengerjakan suatu proyek dari suatu lembaga atau instansi. Setelah pemesan mengirimkan surat permintaan pesanan, perusahaan mengadakan komunikasi lanjutan untuk mengetahui keinginan dari kebutuhan pesanan pemesan. Komunikasi lanjutan ini merupakan pedoman bagi perusahaan dalam membuat gambar dan perencanaan bahan yang dibutuhkan dalam pembuatan pesanan.

2) Melalui Penunjukkan (pemilihan langsung).

Pemilihan langsung atau penunjukkan adalah pelaksanaan suatu proyek negara tanpa melalui pelelangan dan dapat dilaksanakan dengan membandingkan sekurang-kurangnya 3 penawar yang tercatat dalam DRM (Daftar Rekanan Mampu)

sesuai dengan bidang usaha, ruang lingkup atau kualifikasi kemampuannya. Upaya membandingkan dengan melakukan negosiasi baik teknis maupun harga, sehingga diperoleh harga wajar yang secara teknis dapat dipertanggungjawabkan. Untuk pelaksanaan pemilihan langsung, dibentuk suatu panitia pemilihan langsung yang fungsi dan tugasnya sama seperti halnya panitia lelang. Pelaksanaan suatu proyek dengan nilai di atas Rp 15.000.000,00 sampai dengan Rp 50.000.000,00 dapat dilakukan dengan cara penunjukkan dengan SPK atau surat perjanjian atau kontrak dengan membandingkan paling tidak tiga penawar golongan ekonomi lemah yang tercatat dalam DRM.

Rekanan yang ditunjuk untuk mengerjakan suatu proyek dengan penunjukkan, sebelum menandatangani surat perjanjian kontrak wajib memberikan jaminan pelaksanaan sebesar 5% dari pelaksanaan dari bank umum atau perusahaan asuransi kerugian.

### 3) Melalui Pelelangan

Pelelangan adalah suatu cara untuk mendapatkan suatu proyek dengan jalan/cara mengajukan penawaran kepada suatu instansi yang menyelenggarakan pelelangan (Panitia Pelelangan). Adapun caranya dengan jalan

membeli dokumen yang terdiri dari gambar-gambar perencanaan, rencana kerja dan syarat-syarat (RKS) dan keterangan lainnya mengenai pekerjaan. Dokumen lelang untuk pekerjaan konstruksi disiapkan oleh konsultan perencana atau dapat juga oleh pejabat Instansi teknis yang ditunjuk. Rencana kerja dan syarat-syarat (RKS) sekurang-kurangnya memuat ketentuan sebagai berikut :

- Bagian I : Syarat Umum
- Bagian II : Syarat Administrasi
- Bagian III : Syarat Teknis

Di dalam mengajukan penawarannya harus disertakan pula dokumen persyaratan peserta lelang lainnya, antara lain :

1. Daftar susunan pemilikan modal, susunan pengurus dan akta pendirian beserta perubahan-perubahannya.
2. SIUJK
3. Cukup pengalaman dalam usahanya
4. Peralatan yang diperlukan
5. NPWP
6. Referensi Bank
7. Surat jaminan penawaran dari bank umum atau perusahaan asuransi kerugian sebesar 1-3% dari perkiraan harga penawaran.

Sementara itu penawaran dilakukan dengan penelitian terendah dahulu. Apabila persyaratan atau spesifikasi sesuai dengan syarat yang ditentukan dalam dokmen lelang, maka penilaian baru dilanjutkan dengan penelitian harga. Penelitian analisis teknis dilakukan terhadap pemenuhan syarat dan kualitas, sejak masih berupa bahan konstruksi, cara memproduksi atau pengerjaannya termasuk penggunaan alat-alat sampai perlakuan selesainya atau finishnya

Apabila harga dalam penawaran telah dianggap wajar, dan dalam batas ketentuan mengenai harga satuan (harga standar) yang telah ditetapkan, serta telah sesuai dengan ketentuan, maka panitia pelelangan menetapkan 1 pemenang dan 2 cadangan. Keputusan ini ditetapkan oleh panitia dalam suatu rapat yang dihadiri lebih dari dua pertiga dari jumlah anggota.

Surat Keputusan pemenang pelelangan disertai berita acara, pemberian penjelasan, berita acara pembukaan dokumen penawaran, berita acara hasil pelelangan dan surat perjanjian kontrak disampaikan kepada:

1. Departemen yang bersangkutan.
2. Rekanan/salinan otentik bermeterai.



3. Kantor pelayanan pajak.
  4. Instansi lain yang bersangkutan dengan pelaksanaan perjanjian tersebut sesuai dengan kepentingannya.
  5. Panitia pelelangan sebagai arsip.
- b. Pimpinan perusahaan mengelompokkan biaya-biaya produksi.

Tahap berikutnya adalah pengelompokan biaya sesuai dengan jenis biaya yang dikeluarkan yang dikelompokkan dalam biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya lain-lain. Pengelompokan biaya disesuaikan dengan pesanan yang diminta oleh pemesan. Jenis biaya yang dikeluarkan dan diperlukan dalam pembuatan produk yang dipesan didalamnya dicantumkan pula harga tiap satuan bahan atau biaya yang dikeluarkan untuk pembuatan produk yang dipesan.

- c. Daftar biaya yang disusun ditawarkan pada pemesan.

Berdasarkan data spesifikasi pemesan terhadap produk yang dipesan dan daftar pengelompokan biaya yang disusun oleh perusahaan kepada pemesan. Setelah pemesan setuju dengan harga yang ditawarkan kepada perusahaan, maka pemesan menyusun SPK (Surat Perintah Kerja) yang ditujukan pada perusahaan untuk memulai pengerjaan proyek yang dipesan.

Apabila pemesan merasa terlalu tinggi biaya yang harus dikeluarkan untuk memproduksi produk yang dipesan, maka dapat mengadakan perundingan dengan perusahaan. Tujuan diadakannya perundingan dengan perusahaan adalah mengusahakan penekanan biaya produksi yang dipesan atau mengadakan perubahan atau pemilihan alternatif lain yang dapat menekan biaya produksi.

Dalam surat penawaran harga pada konsumen ini juga dicantumkan syarat-syarat pembayaran yang harus dipenuhi oleh pemesan pada perusahaan. Syarat-syarat yang dicantumkan dalam surat penawaran adalah sistem pembayaran, cara pembayaran dan lama jaminan yang diberikan perusahaan.

Dengan berdasarkan persetujuan antara pemesan dan perusahaan terhadap produk pesanan yang akan dibuat, perusahaan melakukan pesanan bahan-bahan yang dibutuhkan dalam pembuatan produk yang dipesan.

- d. Perusahaan memulai untuk mengerjakan produk yang dipesan.

Berdasarkan daftar biaya yang diperlukan dalam pembuatan produk yang dipesan, perusahaan dapat memulai mengerjakan pesanan setelah bahan baku yang diperlukan tersedia. Untuk mengawasinya dan mengkoordinir pelaksanaan pembuatan produk

yang dipesan, pimpinan perusahaan menunjuk seorang pelaksana proyek di lapangan. Penunjukkan pelaksana proyek dapat dikeluarkan surat kuasa yang dibuat oleh perusahaan pada pelaksana yang ditunjuk.

Untuk mengetahui hasil kerja proyek yang dilaksanakan, pimpinan perusahaan mengadakan peninjauan langsung ke lokasi proyek pada waktu tertentu. Selain berdasarkan peninjauan langsung ke lokasi, pimpinan perusahaan dapat mengetahui hasil pelaksanaan proyek dari laporan pelaksana proyek di lapangan.

e. Penyerahan jasa yang dipesan pada pemesan.

Setelah pesanan yang dipesan selesai dikerjakan oleh perusahaan, kemudian diserahkan pada pemesan. Dalam penyerahan ini perusahaan membuat surat berita acara pemeriksaan pekerjaan dan berita acara pembayaran atau berita acara penyerahan pekerjaan.

Berdasarkan surat berita acara pemeriksaan pekerjaan, pemesan mengadakan pemeriksaan hasil pengerjaan proyek. Apabila ternyata hasilnya tidak sesuai dengan pesanan yang diminta pemesan, maka perusahaan harus mengadakan perbaikan produk sesuai dengan pesanan. Setelah hasil pengerjaan sesuai dengan pesanan, maka perusahaan dapat meminta pembayaran sesuai dengan persetujuan pembayaran yang disetujui.

Setelah diadakan pemeriksaan dan pembayaran oleh pemesan, perusahaan mengadakan penyerahan pesanan yang dicantumkan dalam berita acara penyerahan.

2. Langkah-langkah penentuan harga jual *cost-type contract* metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing* dari salah satu sampel proyek :

- a. Mengelompokkan biaya produksi dan biaya non produksi serta menghitung total biaya produksi maupun biaya non produksi (lihat tabel 1, hal.80: Perincian biaya).
- b. Menghitung persentase mark-up dengan pendekatan *full costing* dengan rumus :

$$\% \text{ Mark-Up} = \frac{\text{Laba yang diharapkan} + \text{Biaya yang tidak dipengaruhi langsung oleh volume produk}}{\text{Biaya yang dipengaruhi langsung oleh volume produk}}$$

1. Persentase Mark-up

$$\% \text{ Mark-up} = \frac{\text{Laba yang diharapkan} + \text{biaya non produksi}}{\text{biaya produksi}}$$

$$\% \text{ Mark-up} = \frac{(10\% \times \text{Rp } 140.689.251,90) + \text{Rp } 604.165}{\text{Rp } 120.236.773,90 + \text{Rp } 18.358.727 + \text{Rp } 1.489.586}$$

$$= 0,1047 \times 100\% = 10,47\%$$

$$\text{Mark-up} = 10,47\% \times \text{Rp } 140.085.086,90$$

$$= \text{Rp } 14.666.908,60$$

2. Menghitung harga jual pekerjaan proyek dengan

rumus :

$$\begin{aligned} \text{Harga jual} &= \text{Biaya produksi} + \text{Mark-up} \\ &= \text{Rp } 140.085.086,90 + \text{Rp } 14.666.908,60 \\ &= \text{Rp } 154.751.995,50 \end{aligned}$$

3. Menghitung selisih harga jual perusahaan dengan harga jual hasil perhitungan adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Selisih harga} &= \text{Rp } 154.751.995,50 - \text{Rp } 152.455.050,44 \\ &= \text{Rp } 2.296.945,06 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Selisih harga } (\%) &= \frac{\text{Rp } 2.296.945,06}{\text{Rp } 154.751.995,50} \times 100\% \\ &= 1,48 \% \end{aligned}$$

## B. Analisa Data

Untuk menjawab masalah pertama tentang tepat tidaknya prosedur penentuan harga jual yang dilakukan oleh PB. Karya Agung, berikut ini akan dibahas beberapa prosedur yang digunakan dalam penentuan harga jual kontrak.

Prosedur-prosedur tersebut adalah :

### 1. Pengelompokkan biaya produksi dan biaya non produksi

Sebelum perusahaan menetapkan harga jual produknya, perusahaan terlebih dahulu melakukan perhitungan terhadap biaya yang diperlukan dalam pembuatan produk yang dipesan. Dalam menghitung biaya tersebut perusahaan harus mengelompokkan biaya-biaya yang akan terjadi dalam proses produksi.

Pada PB. Karya Agung biaya produksi yang diperlukan dalam pembuatan produk yang dipesan pemesan, biaya dikelompokkan menurut jenis pekerjaan yang dilaksanakan. Dalam pengelompokan biaya tersebut, PB. Karya Agung tidak mengadakan pengelompokan jenis biaya ke dalam biaya produksi dan biaya non produksi. Setiap jenis pekerjaan yang dilaksanakan dibebani biaya produksi sebesar biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi. PB. Karya Agung tidak membebankan biaya overhead pabrik untuk penyusutan peralatan konstruksi.

Pengelompokan jenis biaya menurut kajian teori, biaya dapat dikelompokkan ke dalam biaya produksi dan biaya non produksi. Biaya produksi yang diperlukan dalam pembuatan produk jasa yang dipesan meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik. Biaya bahan baku dibebankan dalam membuat produk pesanan merupakan harga pokok bahan yang digunakan dalam proses produksi. Biaya tenaga kerja merupakan biaya yang digunakan atau dikeluarkan untuk membayar upah tenaga kerja dalam setiap proses produksi. Biaya overhead pabrik merupakan biaya yang digunakan untuk membiayai biaya-biaya selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja: misalnya biaya penyusutan mesin, penyusutan peralatan dan lain-lain. Biaya non produksi yang seharusnya dikeluarkan dalam proses

produksi meliputi biaya administrasi kantor, dan biaya administrasi lainnya yang diperlukan dalam pembuatan produk yang dipesan.

## 2. Penentuan Persentase Mark-up

Perusahaan jasa kontraktor PB. Karya Agung tidak melakukan perhitungan *mark-up* sebagai unsur yang ditambahkan dalam menghitung harga jual. Tetapi menentukan laba sebesar 10 % dari jumlah total biaya yang dikeluarkan dalam pembuatan produk jasa yang dipesan. Persentase sebesar 10 % ini merupakan suatu persentase pendapatan jasa yang berlaku umum dalam dunia bisnis kontraktor. Pada PB. Karya Agung persentase sebesar 10 % merupakan pendapatan jasa bagi perusahaan.

Penentuan persentase *mark-up* yang dihitung menurut kajian teori dipengaruhi oleh besarnya laba yang diharapkan dan total biaya produksi yang dikeluarkan dalam pembuatan produk yang dipesan. Rumus perhitungan persentase *mark-up* menurut kajian teori dengan metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing* secara umum adalah sebagai berikut: (Mulyadi,1997:353)

$$\% \text{ Mark-Up} = \frac{\text{Laba yang diharapkan} + \text{Biaya yang tidak dipengaruhi langsung oleh volume produk}}{\text{Biaya yang dipengaruhi langsung oleh volume produk}} \times 100\%$$

$$\% \text{ Mark-up} = \frac{(10\% \times \text{biaya penuh}) + \text{Biaya non produksi}}{\text{Biaya produksi}} \times 100\%$$

$$\text{Mark-up} = \% \text{ Mark-up} \times \text{biaya produksi}$$

Dari perhitungan rumus tersebut, konsep biaya yang dipengaruhi langsung dengan volume produk adalah biaya produksi, sedangkan biaya yang tidak dipengaruhi langsung dengan volume produksi adalah biaya non produksi. Persentase *mark-up* dikalikan dengan biaya produksi merupakan *mark-up*. *Mark-up* ditambah dengan biaya produksi merupakan harga jual dari produk yang dipesan dan harus dibayar oleh pemesan

### 3. Penentuan Harga Jual menurut Perusahaan

PB. Karya Agung dalam menentukan harga jual produk yang dipesan dengan menjumlahkan total biaya produksi ditambah dengan laba yang diinginkan. Laba yang diinginkan oleh perusahaan adalah persentase pendapatan jasa yang diperoleh dari total biaya produksi yang dibayar oleh pemesan. Persentase pendapatan jasa sebesar 10 % tersebut merupakan laba yang diharapkan diperoleh oleh perusahaan. Sehingga rumus untuk menghitung harga jual dapat ditulis



sebagai berikut:

$$\text{Harga Jual} = \text{Total biaya produksi} + \text{Laba}$$

Total biaya produksi merupakan total biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam pembuatan produk yang dipesan.

#### 4. Penentuan Harga Jual menurut Kajian Teori

Pada prinsipnya harga jual harus dapat menutup biaya penuh ditambah laba yang wajar. Menurut metode *cost plus pricing* dengan Pendekatan *full costing* penentuan harga jual produk harus dapat menutup biaya penuh yang merupakan jumlah biaya produksi ditambah biaya non produksi dengan laba yang wajar.

Harga jual dengan pendekatan *full-costing*, ditentukan dengan menambahkan persentase *mark-up* dengan biaya produksi. Secara matematis harga jual dirumuskan sebagai berikut: (Mulyadi,1993:351)

Biaya produksi :			
BBB	Rp xxx		
BTK	Rp xxx		
BOP	Rp xxx		
		_____ +	
Total biaya produksi			Rp xxx
Biaya non produksi:			
Biaya administrasi & umum			Rp xxx
		_____ +	
Total Biaya penuh proyek			Rp xxx
Mark-up (%mark-up x Biaya produksi)			Rp xxx
		_____ +	
Harga jual produk			Rp xxx

Harga jual produk akan dipengaruhi oleh *mark-up* yang harus ditutup atas suatu produk yang dipesan, semakin tinggi persentase *mark-up* yang harus ditutup atas suatu produk yang dipesan maka harga jual produk akan semakin tinggi.

#### **5. Perbandingan Penentuan Harga Jual antara Perusahaan dengan Kajian Teori.**

Jika penentuan harga jual antara perusahaan dengan kajian teori dibandingkan maka akan tampak perbedaannya. Berikut ini perbandingan prosedur penentuan harga jual menurut perusahaan dengan kajian teori:

##### **a. Pengelompokan biaya**

Menurut kajian teori biaya dikelompokkan dalam biaya produksi dan biaya non produksi. Biaya produksi merupakan biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik (BOP). Sedangkan biaya non produksi meliputi biaya administrasi dan umum.

Pada perusahaan jasa kontraktor PB. Karya Agung biaya yang terjadi tidak dikelompokkan ke dalam biaya produksi dan non produksi. Tetapi biaya yang terjadi dikelompokkan ke dalam biaya produksi dan biaya lain-lain.

Di lihat dari prosedur pengelompokan biaya pada PB. Karya Agung maka ada perbedaan prosedur

pengelompokkan biaya dengan kajian teori yang ada. Pada PB. Karya Agung biaya dikelompokkan dalam jenis biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya lain-lain. Dalam pembebanan biaya ini semua biaya yang dikeluarkan baik biaya bahan baku, biaya tenaga kerja maupun biaya lain-lain dikelompokkan dalam jenis biaya produksi. Sedangkan menurut kajian teori, biaya-biaya yang dapat digolongkan sebagai biaya produksi adalah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik. Biaya lain-lain yang dikeluarkan dalam pembuatan pesanan merupakan kelompok biaya non produksi misalnya biaya administrasi kantor, biaya listrik kantor, dan biaya administrasi lainnya.

Adanya perbedaan pengelompokkan jenis biaya tersebut akan berakibat pada perbedaan jumlah biaya, dimana biaya yang dibebankan oleh PB. Karya Agung, jumlahnya lebih kecil bila dibandingkan dengan jumlah biaya yang dihitung menurut kajian teori. Perbedaan jumlah biaya yang terjadi adalah sebesar total biaya administrasi dan umum serta biaya overhead pabrik.

Akibat lain perbedaan jumlah biaya ini akan mempengaruhi perhitungan besarnya persentase *mark-up* dan pendapatan jasa yang diperoleh perusahaan. Pendapatan jasa dari produk yang

dipesan akan dihitung lebih rendah bila dibandingkan dengan pendapatan jasa yang dihitung dengan pendekatan *full costing*. Sehingga prosedur yang diterapkan oleh PB. karya Agung kurang tepat karena akan mempengaruhi *mark-up* yang digunakan untuk menutup biaya non produksi dan juga pendapatan jasa bagi perusahaan.



#### **b. Penentuan Persentase Mark-up**

Menurut Kajian teori persentase *mark-up* dihitung dengan menambahkan laba yang diharapkan dengan biaya non produksi kemudian dibagi dengan biaya produksi. Persentase *mark-up* yang dihitung menurut kajian teori akan dipengaruhi oleh besarnya laba yang diharapkan dan total biaya produksi yang dikeluarkan dalam pembuatan produk yang dipesan.

Sedangkan pada perusahaan jasa kontraktor PB. Karya Agung tidak melakukan prosedur penentuan persentase *mark-up*, tetapi langsung memperhitungkan persentase pendapatan jasa sebesar 10% yang merupakan persentase pendapatan jasa yang berlaku umum dalam dunia bisnis kontraktor. Pendapatan jasa sebesar 10% dari total biaya produksi yang dipesan akan dipengaruhi oleh biaya produksi yang dibebankan. Pada PB. Karya Agung biaya produksi yang

dibebankan lebih rendah bila dibandingkan biaya produksi yang dihitung menurut kajian teori dengan pendekatan *full costing*, sehingga pendapatan jasa yang diperoleh oleh PB. Karya Agung juga dihitung lebih rendah.

*Mark-up* menurut kajian teori dihitung dengan mengalikan biaya produksi dengan persentase *mark-up*. Dan *mark-up* ditambah dengan biaya produksi merupakan harga jual yang dibayar oleh pemesan. Semakin besar total biaya yang dikeluarkan dan semakin rendah persentase laba yang diharapkan dalam pembuatan produk pesanan, maka *mark-up* yang harus ditutup semakin besar. Tetapi semakin kecil total biaya produksi yang diperlukan, maka *mark-up* yang harus ditutup akan semakin kecil. Prosedur yang diterapkan PB. Karya Agung kurang tepat, karena perusahaan langsung memperhitungkan tingkat pendapatan jasa sebesar 10 % dari total biaya yang dikeluarkan. Meskipun terjadi perbedaan prosedur yang ditempuh oleh PB. Karya Agung dengan kajian teori namun masih dapat diterima dan dapat diterapkan oleh perusahaan, karena semua biaya yang dikeluarkan dalam membuat produk pesanan langsung dibebankan pada harga produk yang harus dibayar oleh pemesan.

### c. Penentuan Harga Jual

Harga jual menurut kajian teori dihitung dengan menambahkan *mark-up* dengan total biaya produksi. Perhitungan harga jual berdasarkan kajian teori, harga jual akan dipengaruhi oleh *mark-up* yang harus ditutup atas suatu produk yang dipesan. Semakin tinggi persentase *mark-up* yang harus ditutup atas suatu produk yang dipesan, maka harga jual produk akan semakin tinggi.

Sedangkan pada perusahaan jasa kontraktor PB. Karya Agung harga jual ditentukan dengan menjumlahkan total biaya ditambah dengan persentase pendapatan jasa yang diharapkan.

Dengan demikian, maka terdapat perbedaan prosedur penentuan harga jual kontrak pada PB. Karya Agung dengan penentuan harga jual dengan pendekatan *full costing*. Perbedaan prosedur penentuan harga jual tersebut disebabkan oleh adanya perbedaan pengelompokan biaya, perbedaan penentuan persentase *mark-up* dan penentuan harga jual produk yang dipesan. Dalam mengelompokkan biaya PB. Karya Agung tidak mengelompokkan jenis biaya produksi dan biaya non produksi tapi membebaskan seluruh biaya yang dikeluarkan dalam pembuatan produk yang dipesan ke dalam produk yang bersangkutan.

PB. Karya Agung juga tidak membebankan biaya overhead pabrik serta biaya administrasi dan umum pada produk yang dipesan. Biaya administrasi dan umum seperti biaya administrasi kantor yang dikeluarkan dalam pembuatan produk pesanan juga tidak dibebankan secara langsung pada produk.

Akibat perbedaan prosedur penentuan harga jual antara perusahaan dengan kajian teori maka akan menyebabkan harga jual produk pesanan yang ditetapkan oleh PB. Karya Agung cenderung lebih rendah bila dibandingkan dengan harga jual yang dihitung dengan pendekatan *full costing*. Sehingga pendapatan jasa perusahaan juga lebih rendah karena perusahaan tidak membebankan biaya overhead pabrik serta biaya administrasi dan umum yang dibebankan secara langsung pada produk yang dipesan.

Prosedur semacam ini tidak berarti bahwa prosedur penentuan harga jual kontrak pada PB. Karya Agung tidak tepat, tetapi selama perbedaan harga jual masih dalam batas yang wajar dan dapat menutup biaya produksi dan mendatangkan laba bagi perusahaan, maka prosedur perusahaan ini dapat diterapkan. Perbedaan pembebanan biaya produksi akan berpengaruh pada besarnya harga jual yang harus dibayar oleh pemesan. PB. Karya Agung tidak mengacu langsung pada teori yang ada, tetapi

pimpinan perusahaan lebih menitikberatkan pada segi kemudahan dalam menentukan harga jual kontrak. Akibat perbedaan prosedur penentuan harga jual, dimana harga jual yang ditentukan oleh perusahaan cenderung lebih rendah bila dihitung dengan menggunakan rumus teori yang ada, perbedaan tersebut masih dapat diterima dan dapat mendatangkan laba bagi perusahaan.

Berdasarkan analisis data yang diuraikan di atas, secara ringkas dapat dilihat tentang perbedaan prosedur penentuan harga jual kontrak (Pada tabel 2, hal.81).

Untuk lebih bijaksana dalam memahami perbedaan penentuan harga jual kontrak dapat dilihat suatu contoh perbandingan penentuan harga jual pada PB. Karya Agung dengan penentuan harga jual kontrak dengan pendekatan *Full Costing* (Pada tabel 3, hal.82).



Tabel 1  
Rincian Biaya Proyek Pembangunan Gedung ASKES YK  
Menurut Kajian Teori

No	Jenis Biaya	Jml.Biaya ( Rp)	Jml.Tot.Biaya (Rp)	Total Biaya (Rp)
1	Biaya Bahan baku			
	a. Pek. Persiapan	260,000.00		
	b. Pek. Pasir dan tanah	2,370,894.00		
	c. Pek. Plesteran	8,783,201.50		
	d. Pek. Beton Bertulang	44,475,332.40		
	e. Pek. Kayu	19,996,573.00		
	f. Pek. Penutup Atap	8,553,123.00		
	g. Pek. Lantai	9,245,980.00		
	h. Pek. Cat-catan	4,834,390.00		
	i. Pek. Besi	12,852,480.00		
	j. Pek. Penggantung & Pengunci	1,608,300.00		
	k. Pek. Instalasi Listrik	2,180,000.00		
	l. Pek. Sanitasi	5,076,500.00 +		
	Total Biaya Bahan Baku		120,236,773.90	
2	Biaya Tenaga kerja			
	a. Pek. Persiapan	1,027,500.00		
	b. Pek. Plesteran	2,867,875.00		
	c. Pek. Beton Bertulang	3,995,577.00		
	d. Pek. Kayu	3,720,305.00		
	e. Pek. Penutup atap	901,000.00		
	f. Pek. Lantai	1,771,600.00		
	g. Pek. Cat-catan	2,142,000.00		
	h. Pek. Besi	1,932,870.00 +		
	Total Biaya Tenaga Kerja		18,358,727.00	
3	Biaya Overhead Pabrik (BOP)			
	a. Bi.Peny.Peralatan Konstruksi	389,586.00		
	b. Bi.Gambar Proyek	300,000.00		
	c. Bi.Pemeliharaan Gedung	200,000.00		
	d. Bi.Makan Karyawan	350,000.00		
	e. Bi.Papan Nama Proyek	50,000.00		
	f. Bi.Ijin Mendirikan Bangunan	200,000.00 +		
	Total BOP		1,489,586.00 +	
	Total Biaya Produksi			140,085,086.90
4	Biaya Administrasi dan Umum			
	a. Bi.Administrasi kantor		250,000.00	
	b. Bi.Telepon Kantor		200,000.00	
	c. Bi.Listrik Kantor		50,000.00	
	d. Bi.Peny.Peralatan Kantor		104,165.00 +	
	Total Biaya Non Produksi			604,165.00 +
	Total Biaya Penuh Proyek			140,689,251.90

Sumber Data : PB. Karya Agung

**TABEL 2**  
**ANALISIS PERBEDAAN PROSEDUR PENENTUAN HARGA JUAL**

No	UNSUR YANG DINILAI	MENURUT KAJIAN TEORI	HASIL TEMUAN LAPANGAN	HASIL PENILAIAN
1.	Pengelompokkan Biaya	<p>Biaya dikelompokkan dalam jenis biaya produksi dan biaya non produksi :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Biaya produksi meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik yang langsung berhubungan dengan produk.</li> <li>- Biaya non produksi meliputi biaya administrasi dan umum yang tidak berhubungan secara langsung dengan produk yang dipesan.</li> </ul>	<p>Biaya dikelompokkan dalam biaya produksi dan biaya lain-lain yang meliputi :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Biaya produksi yaitu semua biaya yang dikeluarkan untuk membuat produk.</li> <li>- Biaya lain-lain yaitu biaya komisi, biaya administrasi dan gambar.</li> </ul>	<p>Terdapat perbedaan total biaya yang merupakan biaya produksi dan non produksi pada produk. Prosedur pengelompokkan biaya pada PB. karya Agung kurang tepat, karena jumlah total biaya yang dibebankan perusahaan pada produk yang dipesan lebih rendah bila dibandingkan dengan jumlah total biaya dengan pendekatan <i>Full Costing</i>.</p>
2.	Penentuan Mark-Up	<p>Ditentukan dengan menggunakan pendekatan <i>full costing</i> dengan rumus sbb :</p> $\% \text{mark-up} = \frac{\text{laba yang diharapkan} + \text{biaya non prod}}{\text{biaya produksi}} \times 100\%$ <p>Mark-up = % mark-up x bi. produksi</p>	<p>Tidak melakukan perhitungan mark-up dari total biaya produksi, tetapi langsung menentukan persentase pendapatan yang dihitung dari total biaya produksi.</p>	<p>Akan berakibat pada semakin kecilnya mark-up yang dibayar oleh pemesan. Prosedur ini kurang tepat tapi bisa diterapkan pada perusahaan selama perbedaan harga jual dapat diterima pasar maupun pemesan.</p>
3.	Penentuan Harga Jual	<p>Dihitung dengan menambahkan mark-up dengan biaya produksi, yang dirumuskan sbb: (mark-up + biaya produksi)</p>	<p>Harga jual dihitung dengan menambahkan total biaya produksi ditambah persentase tertentu dari total biaya produksi.</p>	<p>Harga jual yang ditentukan oleh perusahaan cenderung lebih rendah bila dibandingkan dengan harga jual yang dihitung dengan rumus kajian teori dengan rasio perbedaan kurang dari 5 % sudah tepat. (lihat tabel 3, penilai penentuan harga jual)</p>

**TABEL 3**  
**PERBANDINGAN PENENTUAN HARGA JUAL KONTRAK PB. KARYA AGUNG**  
**DENGAN PENENTUAN HARGA JUAL KONTRAK DENGAN PENDEKATAN FULL COSTING**

No	KETERANGAN	METODE COST PLUS PRICING DENGAN PENDEKATAN FULL COSTING	HASIL TEMUAN LAPANGAN	PENILAIAN
1.	Pengelompokkan Biaya	Biaya produksi, meliputi : - BBB Rp 120.236.773,90 - BTK Rp 18.358.727 - BOP <u>Rp 1.489.586</u> + Tot.Bi.Prod. Rp 140.085.086,90 Bi.Non.Prod. <u>Rp 604.165</u> + Tot.Bi.Penuh. Rp 140.689.251,90	Biaya produksi total sebesar Rp 138.595.500,40	Perbedaan total biaya produksi sebesar : Rp 1.093.751,50 dari Rp 140.689.251,90 - Rp 139.595.500,40
2.	Penentuan Mark-up	Mark-Up dihitung dengan pendekatan Full Costing sebesar : $(10\% \times 140.689.251,90) + 604.165$ = $120.236.773,90 + 18.358.727 + 1.489.586$ $= 0,1047 \times 100\% = 10,47\%$ $= 10,47\% \times Rp 140.085.086,90$ $= Rp 14.666.908,60$	Jasa pemborong sebesar 10 % dari total biaya produksi sebesar : $= 10\% \times Rp 138.595.500,40$ $= Rp 13.859.550,04$	Terjadi selisih Mark-Up dengan jasa pemborong sebesar : $= Rp 13.859.550,04 - Rp 14.666.908,75$ $= Rp 807.358,60$
3.	Penentuan Harga Jual	Dihitung dengan menambahkan mark-up ditambah total biaya produksi, sebesar : $= Rp 140.085.086,90 + Rp 14.666.908,75$ $= Rp 154.751.995,50$	Dihitung dengan menambahkan jasa pemborong ditambah total biaya produksi, sebesar : $= Rp 13.859.550,04 + Rp 138.595.500,40$ $= Rp 152.455.050,44$	Terjadi selisih harga jual dari harga jual perusahaan dengan harga jual menurut perhitungan teori sebesar : $= Rp 154.751.995,50 - Rp 152.455.050,44$ $= Rp 2.296.945,06$ Dinyatakan dalam % $Rp 2.296.945,06$ $= \frac{\quad}{Rp 154.751.995,50} \times 100\%$ $= 1,48\%$

Untuk menjawab masalah kedua tentang apakah besarnya harga jual produk yang ditetapkan oleh perusahaan sudah tepat. Dalam pembahasan masalah kedua ini penulis tidak lagi menyajikan cara perhitungannya. Baik yang dilakukan perusahaan maupun secara teoritis. Jadi pembahasan akan dilakukan secara langsung dengan mencari selisih antara besarnya harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan dengan besarnya harga jual yang dihitung dengan metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing*. Selisih harga jual yang didapat akan dinyatakan dalam persentase. Untuk mengetahui tepat tidaknya penentuan besarnya harga jual yang dilakukan oleh perusahaan, maka peneliti akan melihat kriteria-kriteria atau batas toleransi yang telah ditetapkan yaitu sebagai berikut:

- Besarnya selisih kurang dari 1% dapat dikatakan bahwa harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan sangat tepat.
- Besarnya selisih antara 1% - 5% adalah tepat.
- Besarnya selisih lebih dari 5% - 10% adalah kurang tepat.
- Besarnya selisih lebih dari 10% adalah tidak tepat.

Selisih harga jual antara yang ditetapkan oleh perusahaan dengan harga jual yang telah peneliti hitung dapat dilihat pada ( Tabel 4 ).

**TABEL 4**  
**SELISIH HARGA JUAL DALAM *COST-TYPE CONTRACT***

NO.	JENIS PEKERJAAN	HARGA JUAL YANG DI-TETAPKAN PERUSAHAAN	HARGA JUAL MENURUT KAJIAN TEORI	SELISIH HARGA JUAL	DALAM %
1.	Proyek Pembangunan Askes	Rp 152.455.050,44	Rp 154.751.995,50	Rp 2.296.945,06	1,48 %
2.	Proyek Pembangunan SMP MAA'RIF	Rp 39.200.235,03	Rp 40.459.114,57	Rp 1.258.879,54	3,11 %
3.	Proyek Pembangunan Gedung SMP 7	Rp 103.500.329,92	Rp 105.330.865,47	Rp 1.830.535,52	1,73 %
4.	Proyek Pembangunan Gedung SMP 19	Rp 109.068.554,21	Rp 110.490.512,18	Rp 1.421.957,97	1,29 %

Berdasarkan hasil perhitungan selisih di atas dapat diketahui bahwa ada perbedaan besarnya harga jual yang ditetapkan oleh PB. Karya Agung dengan kajian teori yang ada. Hasil perhitungan menurut kajian teori lebih besar jika dibandingkan dengan perhitungan menurut perusahaan. Perbedaan tersebut sangat kecil yaitu kurang dari 5 %. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa besarnya harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan sudah tepat.

Selisih harga jual tersebut terjadi karena adanya perbedaan jumlah biaya dan persentase *mark-up*. Perbedan jumlah biaya ini disebabkan oleh adanya perbedaan pembebanan biaya overhead pabrik dan biaya administrasi dan umum.

Selain perbedaan pembebanan jumlah biaya, hal lain yang menyebabkan perbedaan harga jual antara perusahaan dan kajian teori adalah perbedaan besarnya persentase *mark-up* yang ditambahkan pada biaya produksi. Perbedaan persentase *mark-up* ini terjadi karena adanya perbedaan penentuan persentase *mark-up*. Perusahaan dalam menentukan persentase *mark-up* berdasarkan kebijaksanaan perusahaan yaitu sebesar 10% dari total biaya produksi. Sedangkan menurut kajian teori persentase *mark-up* dihitung dengan menjumlahkan antara biaya non produksi dengan laba yang diharapkan dibagi dengan biaya produksi.

Meskipun terdapat perbedaan harga jual antara perusahaan dengan kajian teori, namun perbedaan tersebut masih dapat diterima karena perusahaan masih dapat menutup biaya dan mendapatkan laba yang diharapkan. Perbedaan harga tersebut dapat diterima oleh pemesan karena selain kualitas hasil kerja dapat dipertanggungjawabkan juga diberikan cadangan bagi jaminan kerusakan atau penyimpangan proyek yang dikerjakan selama dalam masa garansi yang diberikan oleh perusahaan.

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

**A. Kesimpulan**

Berdasarkan uraian analisis data di atas dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan prosedur penentuan harga jual berdasarkan kajian teori dengan penentuan harga jual yang diterapkan PB. Karya Agung. Perbedaan penentuan harga jual tersebut terutama dalam hal-hal sebagai berikut :

**1. Pengelompokkan Biaya Produksi**

Sebagai perusahaan jasa konstruksi, PB. Karya Agung dalam mengelompokkan biaya produksi tidak mengelompokkan biaya ke dalam kelompok biaya produksi dan biaya non produksi. Dalam pendekatan *full costing*, biaya produksi pesanan dikelompokkan ke dalam kelompok biaya produksi yang meliputi : biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik sedangkan biaya non produksi yaitu biaya administrasi, biaya pemasaran dan lain-lain.

**2. Penentuan Mark-Up**

PB. Karya Agung tidak menentukan persentase *mark-up* tetapi langsung menghitung pendapatan jasa pemborong yang dihitung dari total biaya, sedangkan menurut kajian teori persentase *mark-up* dihitung dengan mengalikan biaya penuh proyek dengan persentase laba

yang diharapkan ditambah dengan biaya yang tidak dipengaruhi langsung oleh volume produk atau biaya non produksi kemudian dibagi dengan biaya yang dipengaruhi langsung oleh volume produk atau biaya produksi dari suatu produk yang dipesan.

### 3. Penentuan Harga Jual

PB. Karya Agung penentuan harga jual, ditentukan dengan menjumlahkan total biaya ditambah dengan persentase pendapatan jasa yang diharapkan, sedangkan dalam penentuan harga jual dengan pendekatan *full costing* harga jual ditentukan dengan cara menambahkan biaya produksi dengan *mark-up*. Berdasarkan hasil selisih harga jual antara PB. Karya Agung dengan kajian teori yang ada, maka dapat disimpulkan bahwa prosedur yang diterapkan oleh PB. Karya Agung tepat, dengan rasio perbedaan kurang dari 5% dibandingkan dengan kajian teori. Perbedaan prosedur pengelompokan biaya yang diterapkan pada PB. Karya Agung dilakukan dengan membebankan semua biaya produksi pada produk yang dipesan. Sedangkan berdasarkan metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing* biaya penuh yang dibebankan pada produk yang dipesan adalah biaya yang dipengaruhi langsung oleh volume produk. Biaya yang tidak dipengaruhi langsung oleh volume produk atau merupakan biaya non produksi digunakan dalam penentuan *mark-up*.



Perbedaan prosedur penentuan harga jual yang diterapkan pada PB. Karya Agung berakibat pada timbulnya perbedaan harga jual dengan selisih perbedaan harga sebesar kurang dari 5% lebih tinggi terjadi pada harga yang dihitung dengan metode *cost plus pricing* berdasarkan pendekatan *full costing*. Perbedaan tersebut dapat diterima karena dengan perbedaan tersebut PB. Karya Agung berani memberikan jaminan yang pasti terhadap suatu proyek yang dikerjakan. Selain itu PB. Karya Agung sudah mempunyai nama baik dan dikenal secara luas pada pasar terutama untuk produsen kontrak produk jasa di bidang pembangunan rumah. Dari besarnya tingkat laba yang diharapkan oleh perusahaan dan perbedaan yang ada pada PB. Karya Agung perusahaan mampu bersaing dengan perusahaan lain yang sejenis dan dapat menutup biaya produksi di suatu proyek yang dipesan oleh produsen.

## **B. Keterbatasan Penelitian**

Dalam penelitian dan penulisan ini, hasil yang diperoleh penulis belum dapat dikatakan maksimal. Hal ini disebabkan adanya keterbatasan pokok bahasan, tenaga, pikiran dan kemampuan peneliti, maka dalam penulisan ini tidak dapat disajikan data secara lengkap dan pembahasan lebih mendalam.

Keterbatasan yang ada dalam memperoleh data dan pembahasan yang peneliti miliki adalah :

1. Peneliti tidak dapat menyajikan pembahasan data secara lengkap, karena sistem pengarsipan dan pembukuan yang ada pada perusahaan masih belum sempurna.
2. Peneliti tidak dapat menyajikan persetujuan atau peraturan yang merupakan keputusan yang berlaku dalam dunia usaha kontraktor.

## **B. Saran**

Setelah menyimpulkan hasil analisis data yang ada, peneliti perlu untuk memberikan saran-saran sebagai berikut :

1. Perbedaan prosedur penentuan harga jual yang terjadi pada PB. Karya Agung dibandingkan dengan kajian teori melalui pendekatan *full costing* dalam menentukan harga jual kontrak yang dilaksanakan PB. Karya Agung dapat terus diterapkan, tetapi pihak manajemen perusahaan harus tetap memperhatikan kemungkinan terjadinya perbedaan biaya yang lebih tinggi atas suatu produk yang dipesan oleh pemesan.
2. PB. Karya Agung dapat terus menerapkan prosedur yang dipakai selama ini dalam menentukan harga jual kontrak, tetapi perusahaan harus mempertimbangkan kemungkinan adanya suatu prosedur yang lebih baik dalam menentukan harga jual kontrak. Perusahaan

dapat menggunakan metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing* dalam menghitung harga jual produknya seperti yang sudah peneliti lakukan sehingga diharapkan metode ini dapat dipakai sebagai pedoman perhitungan harga jual yang lebih teliti dan lebih detail.

## DAFTAR PUSTAKA

- Basu Swasta DH, Drs. (1992). *Manajemen Pemasaran Modern*, edisi dua, Liberty, Yogyakarta.
- Budiono, Drs. (1990). *Synopsis Pengantar Ilmu Ekonomi Bagian Satu*, BPFE UGM, Yogyakarta.
- E. Jerome Mc Charty, Dr. (1993). *Dasar-dasar Pemasaran*, Erlangga, Jakarta.
- Guiltiman dan Gardon W Paul. (1990). *Strategi dan Program Pemasaran*, edisi tiga, Erlangga, Jakarta.
- Harnanto, Drs., Akt. (1992) *Akuntansi biaya untuk perhitungan harga pokok produk (sistem historis)*, edisi satu, BPFE UGM, Yogyakarta.
- Istimawan. D. (1996). *Manajemen Proyek dan Konstruksi*, edisi dua, Kanisius, Yogyakarta.
- Mulyadi, Drs., Akuntan. (1985). *Akuntansi Biaya untuk Manajemen*, edisi empat, BPFE UGM, Yogyakarta.
- Mulyadi, Drs., Akuntan. (1992). *Akuntansi Biaya : Penentuan Harga Pokok dan Pengendalian Biaya*, edisi tiga, BPFE UGM, Yogyakarta.
- Mulyadi, Drs., Akuntan. (1997). *Akuntansi Manajemen: Konsep manfaat dan rekayasa*, edisi dua, BPSTIE, YKPN, Yogyakarta.
- Philip Kottler. (1993). *Manajemen Pemasaran : Perencanaan dan Pengendalian*, edisi lima, jilid II, Erlangga, Jakarta.
- Rewoldt, Scott, Warshaw. (1987). *Strategi Harga Dalam Pemasaran*, edisi I, Bina Aksara, Jakarta.
- Supriyono RA., Drs., Akuntan. (1991) *Akuntansi Biaya*, Buku I, edisi tiga, BPFE UGM, Yogyakarta.
- Th. Gilarso., Drs. (1990). *Teori Ekonomi bagaian Mikro*, edisi satu, Kanisius, Yogyakarta.
- Winardi, SE., Drs. (1993). *Strategi Pemasaran*, Mandar Maju, Bandung.

# LAMPIRAN

## DAFTAR PERTANYAAN

### A. Sejarah berdirinya Perusahaan.

1. Perusahaan didirikan oleh siapa dan tahun berapa ?
2. Apa bentuk perusahaan pada waktu didirikan ?
3. Dengan akte notaris dan nomor berapa Perusahaan didirikan ?
4. Apa alasan perusahaan didirikan ?
5. Dalam bidang apa perusahaan beroperasi ?
6. Termasuk dalam klasifikasi yang mana perusahaan itu jika ditinjau dari besarnya modal perusahaan ?
7. Berapa nomor Surat Ijin Usaha Jasa Konstruksi (SIUJK) ?
8. Berapa Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) ?
9. Apakah perusahaan menjalin kerjasama dengan perusahaan lain ? Jika ada, dengan pihak manakah dan kapan kerjasama tersebut dimulai ?

### B. Lokasi perusahaan

1. Dimanakah lokasi perusahaan berada ?
2. Apa yang mendasari pemilihan lokasi perusahaan ?
3. Berapa luas tanah yang diperlukan untuk mendirikan perusahaan ?

### C. Struktur Organisasi.

1. Bagaimana struktur organisasi perusahaan ?
2. Bagaimana tugas dan wewenang masing-masing bagian dalam organisasi ?

**D. Bagian Personalia.**

1. Berapa jumlah karyawan seluruhnya ?
2. Berapa jumlah karyawan masing-masing bagian ?
3. Berapa jumlah karyawan tetap dan tidak tetap ?
4. Apa syarat-syarat untuk menjadi karyawan ?
5. Bagaimana sistem upah yang dipakai ?
6. Bagaimana jam kerja karyawan ?
7. Apakah ada usaha untuk memajukan karyawan ?  
    kalau ada, usaha tersebut berupa apa ?
8. Tindakan apa yang dilakukan oleh perusahaan apabila karyawan mengalami kecelakaan dalam menjalankan tugas ?

**E. Bagian Produksi.**

1. Dengan cara bagaimanakah perusahaan tersebut memperoleh pekerjaan ?
  - a. jika melalui penawaran bagaimana tata caranya ?
  - b. jika melalui pesanan bagaimana prosedurnya ?
2. Berpakalakah perusahaan dapat melaksanakan proyek dalam satu tahun ?
3. Sampai berapa lama perusahaan dapat menyelesaikan pekerjaan dalam satu proyek ?
4. Bagaimana pedoman teknis pelaksanaan suatu proyek ?
5. Bagaimana metode pelaksanaan konstruksi ?
6. Terdiri dari apa sajakah metode pelaksanaan konstruksi ?
7. Bagaimana pengendalian yang diterapkan oleh perusahaan terhadap proyek yang sedang dilaksanakan?
  - a. Pengendalian Waktu.
  - b. Pengendalian Biaya.

c. Pengendalian Mutu.

d. Pengendalian Material.

**F. Permodalan.**

1. Bagaimana perusahaan memperoleh modal ?
2. Bagaimana struktur modal perusahaan ?
3. Dari mana saja sumber modal perusahaan ?
4. Bagaimana penggunaan modal perusahaan ?

**G. Kalkulasi Harga Jual.**

1. Berapa harga bahan baku selama satu periode ( daftar analisa bahan ) ?
2. Berapa BTKL dan BOP-nya selama satu periode ( daftar analisa upah dan tenaga ) ?
3. Berapa harga pokok penjualannya dan bagaimana cara perhitungannya ?
4. Berapa harga pokok produknya dan bagaimana cara perhitungannya ?
5. Bagaimana cara perhitungan harga jualnya ?
6. Bagaimana laporan rugi labanya ?



### PERHITUNGAN BIAYA

1. Laba diharapkan oleh perusahaan 10% per tahun
2. Biaya Bahan Baku

$$\begin{aligned}
 &= \text{Rp } 2.370.894,00 + \text{Rp } 8.783.201,50 + \text{Rp } 44.475.332,40 + \\
 &\quad \text{Rp } 19.996.573,00 + \text{Rp } 8.553.123,00 + \text{Rp } 9.245.980,00 + \\
 &\quad \text{Rp } 12.852.480,00 + \text{Rp } 4.834.390,00 + \text{Rp } 1.608.300,00 + \\
 &\quad \text{Rp } 5.076.500,00 \\
 &= \text{Rp } 119.976.773,90
 \end{aligned}$$

3. Biaya Tenaga Kerja

$$\begin{aligned}
 &= \text{Rp } 2.867.875,00 + \text{Rp } 3.995.577,00 + \text{Rp } 3.720.305,00 + \\
 &\quad \text{Rp } 3.720.305,00 + \text{Rp } 901.000,00 + \text{Rp } 1.771.600,00 + \\
 &\quad \text{Rp } 2.142.000,00 + \text{Rp } 1.932.870,00 \\
 &= \text{Rp } 17.331.227,00
 \end{aligned}$$

4. Biaya penyusutan dengan metode garis lurus, umur ekonomis 10 tahun

- a. Penyusutan Tlaller

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Rp } 1.250.000,00}{10} = \text{Rp } 125.000/\text{th}
 \end{aligned}$$

$$= \text{Rp } 10.417,00/\text{bln} \text{ (masa pemakaian 1 bulan)}$$

- b. Penyusutan Mollen

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Rp } 2.750.000,00}{10} = \text{Rp } 275.000/\text{th}
 \end{aligned}$$

$$= \text{Rp } 22.917,00/\text{bln} \text{ (masa pemakaian 2 bulan)}$$

$$= \text{Rp } 45.834,00$$

- c. Penyusutan Mobil

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Rp } 8.000.000,00}{10} = \text{Rp } 800.000/\text{th}
 \end{aligned}$$

$$= \text{Rp } 66.667/\text{bln} \text{ (masa pemakaian 5 bulan)}$$

$$= \text{Rp } 333.335,00$$

Total Biaya Penyusutan Peralt.Konstruksi Rp 389.586,00

## d. Penyusutan Alat kantor

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Rp } 2.500.000,00}{10} = \text{Rp } 250.000/\text{th} \\
 &= \text{Rp } 20.833/\text{bln (masa pemakaian 5 bulan)} \\
 &= \text{Rp } 104.165,00
 \end{aligned}$$

## 5. Biaya Overhead Pabrik (BOP)

$$\begin{aligned}
 &= \text{Rp } 389.586,00 + \text{Rp } 200.000,00 + \text{Rp } 350.000,00 + \\
 &\quad \text{Rp } 50.000,00 + \text{Rp } 200.000,00 + \text{Rp } 300.000,00 \\
 &= \text{Rp } 1.489.586,00
 \end{aligned}$$

## 6. Biaya Administrasi dan Umum

$$\begin{aligned}
 &= \text{Rp } 250.000,00 + \text{Rp } 200.000,00 + \text{Rp } 50.000,00 \\
 &\quad + \text{Rp } 104.165,00 \\
 &= \text{Rp } 604.165,00
 \end{aligned}$$

## Alokasi Biaya :

## 1. Biaya Gambar Proyek

1 Gambar Rp 12.000

Jadi untuk 25 Gambar = Rp 300.000,00

## 2. Biaya Administrasi Kantor

Foto copy Surat Penawaran @ Rp 50.000

Jadi untuk 5 bendel = Rp 250.000,00

## 3. Biaya Telepon untuk 1 bulan rata-rata Rp 50.000,00

Jadi untuk 5 bulan = Rp 200.000,00 (pembulatan)

## 4. Biaya Listrik kantor untuk 1 bulan Rp 10.000,00

Jadi untuk 5 bulan = Rp 50.000,00 (pembulatan)

DAFTAR REKAPITULASI BIAYA

ROYEK : PEMBANGUNAN GEDUNG KANTOR ASKES PERWAKILAN  
CABANG 12-01 YOGYAKARTA.  
LOKASI : JALAN KENARI, YOGYAKARTA.  
ANGGARAN : TAHUN ANGGARAN 1995.


I.	PEKERJAAN PERSIAPAN	1,287,500.00
II.	PEKERJAAN TANAH DAN PASIR	2,370,894.00
III.	PEKERJAAN PASANGAN DAN PLESTERAN	11,651,076.00
IV.	PEKERJAAN BETON / BETON BERTULANG	48,470,909.40
V.	PEKERJAAN KAYU	23,716,878.00
VI.	PEKERJAAN PENUTUP ATAP DAN PYAN	9,454,123.00
VII.	PEKERJAAN LANTAI	11,017,580.00
VIII.	PEKERJAAN BESI	14,785,350.00
IX.	PEKERJAAN PENGGANTUNG, PENGUNCI DAN KACA	1,508,300.00
X.	PEKERJAAN CAT - CATAN	5,976,390.00
XI.	PEKERJAAN INSTALASI LISTRIK	2,180,000.00
XII.	PEKERJAAN SANITASI DAN LAIN - LAIN	5,076,500.00
	JUMLAH	138,595,500.40
	JASA PEMBORONG 10%	13,859,550.04
	JUMLAH	152,455,050.44
	PPN 10%	15,245,505.04
	JUMLAH TOTAL	167,700,555.48
	DIBULATKAN	167,700,000.00

EREILANG : SERATUS ENAM PULUH TUJUH JUTA TUJUH RATUS RIBU RUPIAH.

Yogyakarta, 20 April 1995

Penawar :

PB. KARYA AGUNG

  
 KARYA AGUNG UHAYAT  
 Pimpinan.

## DAFTAR PERINCIAN BIAYA

Pekerjaan : Pembangunan kantor ASKES Yogyakarta

No	Bahan Baku (Rp)	Upah Tenaga (Rp)	Volume	Satuan	Jml Bahan (Rp)	Jml Upah Tenaga (Rp)	Total Biaya (Rp)
<b>1 Pekerjaan Persiapan</b>							
	6500		40	m <sup>2</sup>	260000		
		550	1200	m		660000	
		1250	294	m		367500	
					260000	1027500	1287500
<b>2 Pekerjaan Tanah dan Pasir</b>							
	2562		287	m <sup>3</sup>	735294		
	500		116	m <sup>3</sup>	58000		
	5000		172	m <sup>3</sup>	860000		
	10400		69	m <sup>3</sup>	717600		
					2370894		2370894
<b>3 Pekerjaan pasangan &amp; Plesteran</b>							
	33987	16750	44.5	m <sup>3</sup>	1512422	745375	
	48018	14250	60	m <sup>3</sup>	2881080	855000	
	70000		14.53	m <sup>3</sup>	1017100		
	3750		470	m <sup>2</sup>	1762500		
	1314	1950	650	m <sup>2</sup>	854100	1267500	
	1000		758	m	758000		
					8783202	2867875	11651077
<b>4 Pekerjaan Beton Bertulang</b>							
	382285	32500	29.5	m <sup>3</sup>	11277408	958750	
	377285	31000	5	m <sup>3</sup>	1886425	155000	
	407285	37750	30	m <sup>3</sup>	12218550	1132500	
	424285	40550	43.14	m <sup>3</sup>	18303655	1749327	
	95000		6.001	m <sup>3</sup>	570095		
	200000		1.096	m <sup>3</sup>	219200		
					44475332	3995577	48470909
<b>5 Pekerjaan Kayu</b>							
	1980000	35000	0.36	m <sup>3</sup>	1702800	73100	
	667300	98500	4	m <sup>3</sup>	2669200	394000	
	8120	2000	619	m <sup>2</sup>	5026280	1238000	
	935400	129500	3.79	m <sup>3</sup>	3545166	490805	
	9000	17750	72	m <sup>2</sup>	648000	1278000	
	26790	19250	12.8	m <sup>2</sup>	342912	246400	
	4250		90	m	382500		
	3750		250	m	937500		
	4000		15	m	60000		
	57500		19.5	m <sup>2</sup>	1121250		
	24500		131.57	m <sup>2</sup>	3223465		
	37500		9	m	337500		
					19996573	3720305	23716878

6 Pekerjaan Penutup Atap						
6525	900	619	m2	4038975	557100	
10854	950	362	m	3929148	343900	
6500		90	m2	585000		
				8553123	901000	9454123
7 Pekerjaan Lantai						
16792	4300	412	m2	6918304	1771600	
800		194	m2	155200		
21092		24	m2	506208		
21092		79	m2	1666268		
				9245980	1771600	11017580
8 Pekerjaan Besi						
1715	285	6782	kg	11631130	1932870	
1350		801	kg	1081350		
7000		20	m	140000		
				12852480	1932870	14785350
9 Pekerjaan Penggantung						
1000		69	bh	69000		
800		136	bh	108800		
500		60	bh	30000		
500		40	bh	20000		
1000		3	bh	3000		
27500		16	bh	440000		
500		40	bh	20000		
11500		62	m2	713000		
500		3	bh	1500		
13000		10	m2	130000		
4500		4	bh	18000		
14500		3	m	43500		
500		3	bh	1500		
2500		4	m	10000		
				1608300		1608300
10 Pekerjaan cat-catan						
3883	1000	250	m2	970750	250000	
2112	1100	1720	m2	3632640	1892000	
600		285	m2	171000		
300		200	m2	60000		
				4834390	2142000	6976390
11 Pekerjaan Instalasi Listrik						
45000		19	ttk	855000		
25000		23	ttk	575000		
25000		13	ttk	325000		
50000		4	unit	200000		
50000		2	bh	100000		
65000		1	bh	65000		
30000		2	ttk	60000		
				2180000		2180000
12 Pekerjaan Sanitasi Dan lain-lain						5076500
TOTAL BIAYA						138595501



# PB. KARYA AGUNG

100

▪ KONTRAKTOR BANGUNAN DAN PENGADAAN BARANG

▪ Alamat : Rejowinangun Gg. VIII No. P 39 RT 21 RW VIII Kotagede Yogyakarta 55171 Tt 7111

▪ Bank : BPD. Jalan Tentara Pelajar No. 7 Yogyakarta



Nomor : 102/KA/VI/95  
Lampiran : -  
Hal : Pemberitahuan Pelaksanaan Pekerjaan.

K e p a d a  
Yth, Kepala PT (PERSERO)  
Asuransi Kesehatan Indonesia  
Propinsi D.I. Yogyakarta  
Cabang Yogyakarta.

Dengan hormat,

Yang bertanda tangan dibawah ini :

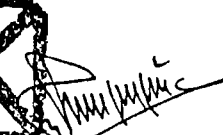
N a m a : M U H A Y A T  
J a b a t a n : Pimpinan PB. KARYA AGUNG  
A l a m a t : Rejowinangun Gg. VIII No. P 39  
Kotagede, Yogyakarta.

Berdasarkan Surat Perintah Kerja Nomor : 305/12BU/42  
Fac/0695 tanggal 13 Juni 1995 Pekerjaan Pembangunan Gedung Kantor  
Askes Perwakilan Cabang 12 - 01 Yogyakarta, dengan ini kami  
beritahukan bahwa pekerjaan termaksud pelaksanaannya akan kami  
mulai pada hari Rabu tanggal 14 Juni 1995.

Demikian Pemberitahuan dari kami harap menjadi periksa  
adanya dan atas perhatiannya serta bantuan bapak dan pejabat-  
pejabat lain yang berwenang demi kelancaran dan keamanan proyek  
tersebut kami haturkan banyak terima kasih.

Hormat kami,

PB. KARYA AGUNG

  
KARYA AGUNG H A Y A T  
Pimpinan

Tembusan Kepada Yth. :

- PT (PERSERO) Askes Perwakilan Cabang 12-01 Yogyakarta.
- Kantor Dinas Tata Kota Kotamadia Yogyakarta.
- Konsultan Perencana CV. POLA DATA.
- Konsultan Pengawas CV. POLA DATA.
- Bapak Camat Umbulharjo.
- Bapak Lurah Muja - muju.
- Bapak RW setempat.
- Bapak RT setempat.
- Bapak Keamanan setempat.
- Pengelola Teknik proyek.
- Arsip

**ASKES**

**SURAT PERINTAH KERJA**  
**Nomor : 505/12 BU/42 Fac/0695**

101

1. Diberikan kepada:
  - Nama : Muhayat
  - Jabatan : Pimpinan
  - Nama Perusahaan : PB. Karya Agung
  - NPWP : 6.288.909.2-541
  - Alamat Lengkap : Rejowinangun Gg. VIII No. P.39  
Kotagede, Yogyakarta
  - Nomor Telepon : 512643
  
2. Untuk : Melaksanakan pekerjaan pembangunan Gedung Kantor Perwakilan Cabang 12-01 Yogyakarta.
  
3. Dasar Penerbitan SPK :
  - a. Keputusan Direksi PT (Persero) Asuransi Kesehatan Indonesia Nomor 72/Kep/II.2/21 Dac/0495 tentang Anggaran Investasi (Belanja Barang Modal) PT (Persero) Asuransi Kesehatan Indonesia tahun 1995.
  - b. Keputusan Kepala Kantor Cabang Nomor : 450/Kep/12-BU/42 Fac/0595 tentang Penunjukan Pemenang Pelelangan/Pemborong Pekerjaan Pembangunan Gedung KPC 12-01 Yogyakarta.
  - c. Surat dari PB Karya Agung No. 231/KA/V/1995 tanggal 26 Mei 1995 perihal Kesanggupan melaksanakan Pekerjaan Pemborongan.
  
4. Harga borongan pekerjaan pembangunan gedung KPC 12-01 Yogyakarta tersebut sebesar Rp. 167.700.000,- (Seratus enam puluh tujuh juta tujuh ratus ribu rupiah) sudah termasuk pajak-pajak.
  
5. Pekerjaan harus dilaksanakan sesuai dengan rencana kerja dan syarat-syarat (RKS) dan ketentuan lain yang berlaku dalam pelaksanaan pembangunan gedung Kantor Perwakilan Cabang 12-01 Yogyakarta dengan waktu penyelesaian 150 (Seratus lima puluh) hari kalender terhitung sejak ditandatanganinya Surat Perjanjian Pemborongan/Kontrak.
  
6. Sambil menunggu penyelesaian Surat Perjanjian Pemborongan/Kontrak, yang bersangkutan diperintahkan segera memulai pekerjaan tersebut selambat-lambatnya 3 (tiga) hari setelah diterbitkan Surat Perintah Kerja ini.

7. Segala sesuatu akan diatur lebih lanjut dalam Surat Perjanjian Pemborongan.

Yogyakarta, 13 Juni 1995

Setuju dan sanggup melaksanakan  
Pimpinan PB Karya Agung



KARYA AGUNG  
Muhayat

2 Kepala Kantor Cabang



ASGES  
Mulyo

Drg. Sukotjo Wiryodiharjo  
NPP: 01358

Tembusan kepada:

1. Yth. Ibu Direktur Utama
2. Yth Ibu Direktur Umum





# PB. KARYA AGUNG

103

▪ KONTRAKTOR BANGUNAN DAN PENGADAAN BARANG

▪ Alamat: Rejowinangun Gg. VIII No. P 39 (RT 21 RW VIII Kotagede, Yogyakarta 55171) T. 0271 251111

▪ Bank : BPD, Jalan Tentara Pelajar No. 1 Yogyakarta

Nomor : 231/KA/V/1995  
Hal : Kesanggupan melaksanakan  
Pekerjaan Pemborongan.

Kepada : Yth. Kepala PT (PERSERO) Asuransi  
Kesehatan Indonesia Cabang Yogyakarta.

Dengan hormat,

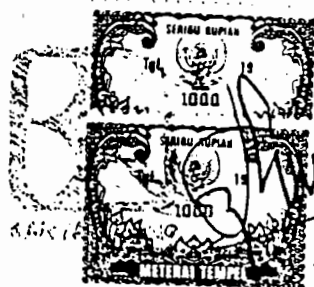
Yang bertanda tangan dibawah ini kami :

Nama : M U H A Y A T  
Jabatan : Pimpinan  
Nama Perusahaan : PB. KARYA AGUNG  
Alamat : Rejowinangun Gg. VIII No. P 39  
Kotagede, Yogyakarta.

Berdasarkan Penunjukan Pemenang Pelelangan Nomor : 450/Kep/12-  
EU/42 Fac/0595 tanggal 26 Mei 1995.

Dengan ini menyatakan :  
Sanggup dan bersedia untuk melaksanakan pekerjaan pemborongan :  
Pekerjaan : Pembangunan Gedung Kantor Askes Perwakilan  
Cabang 12-01 Yogyakarta.  
Lokasi : Jl. Kenari Yogyakarta.

Demikian Surat Kesanggupan ini kami buat dengan sesungguhnya,  
semoga menjadikan periksa adanya.  
Kemudian atas perhatiannya kami sampaikan terima kasih.



Yogyakarta, 26 Mei 1995

PB. KARYA AGUNG

M U H A Y A T  
Pimpinan

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Bahwa yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Yuliana Sri Winarsih  
 Tempat Lahir : Yogyakarta  
 Tanggal lahir : 8 Maret 1974  
 Bangsa : Indonesia  
 Agama : Katholik  
 Tempat tinggal : Sorowajan RT 01/RW 08 no 01, Banguntapan, Bantul,  
 Yogyakarta 55198



### MENERANGKAN DENGAN SESUNGGUHNYA

#### Pendidikan

- |                              |                     |
|------------------------------|---------------------|
| 1. TK. Kanisius Sorowajan    | Th. 1980 - Th. 1981 |
| 2. SD. Kanisius Sorowajan    | Th. 1981 - Th. 1987 |
| 3. SMP N 1 Yogyakarta        | Th. 1987 - Th. 1990 |
| 4. SMA N 9 Yogyakarta        | Th. 1990 - Th. 1993 |
| 5. Universitas Sanata Dharma | Th. 1993 - Th. 1998 |

#### Pengalaman Organisasi

1. Bendahara Mudika St. Yakobus Sor-Ut. Periode 1993-1995
2. Sekretaris Mudika St. Yakobus Sor-Ut. Periode 1995-1997
3. Sie Wanita Perkumpulan Muda Mudi Sorowajan Periode 1995-1997
4. Sie Usaha Perkumpulan Muda Mudi Sorowajan Periode 1997-1999

Demikian daftar riwayat hidup ini  
saya buat dengan sebenarnya.

Yogyakarta, Juni 1998

Saya yang bersangkutan,

( Yuliana Sri Winarsih )