

**PENENTUAN HARGA JUAL PESANAN KHUSUS
STUDI KASUS PADA PERUSAHAAN TRI HARTO YOGYAKARTA**

SKRIPSI

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



Oleh :

Heribertus Bambang Hermanta

NIM : 93 2114 119
NIRM : 930051121303120117



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

2000

SKRIPSI

PENENTUAN HARGA JUAL PESANAN KHUSUS

STUDI KASUS PADA PERUSAHAAN TRI HARTO YOGYAKARTA

Oleh :

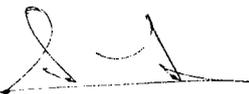
Heribertus Bambang Hermanta

NIM : 93 2114 119

NIRN : 930651121303120117

Telah disetujui oleh :

Pembimbing I



Drs. E. Sumardjono, M.B.A.

Tanggal : 26 Februari 2000

Pembimbing II



Dra. Fr. Ninik Yudianti, M. Acc.

Tanggal : 11 April 2000

SKRIPSI

PENENTUAN HARGA JUAL PESANAN KHUSUS STUDI KASUS PADA PERUSAHAAN TRI HARTO YOGYAKARTA

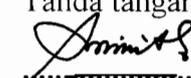
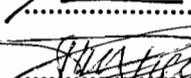
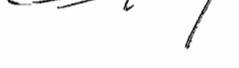
Dipersiapkan dan ditulis oleh :

Heribertus Bambang Hermanta

NIM : 93 2114 119
NIRM : 930051121303120117

Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji
pada tanggal : 29 April 2000
dan dinyatakan memenuhi syarat

Susunan Panitia Penguji

	Nama lengkap	Tanda tangan
Ketua	Dra. Fr. Ninik Yudianti, M.Acc.	
Sekretaris	Drs. E. Sumardjono, M.B.A.	
Anggota	Drs. E. Sumardjono, M.B.A.	
Anggota	Dra. Fr. Ninik Yudianti, M.Acc.	
Anggota	Drs. Th. Gieles, S.J.	

Yogyakarta, 29 April 2000
Fakultas Ekonomi
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
Dekan




Drs. Th. Gieles, S.J.

Karya Tulis yang sederhana ini kupersembahkan untuk :

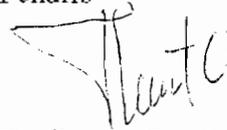
- ♥ *Bapak dan Ibu Sukardi tercinta.*
- ♥ *Keluarga besar Mc. Sukardi.*
- ♥ *Untuk kekasihku tersayang.*

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA

Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa 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, 10 Juni 2000

Penulis



Heribertus Bambang Hermanta

ABSTRAK

PENENTUAN HARGA JUAL PESANAN KHUSUS Studi Kasus Pada Perusahaan Tegel Tri Harto

H. Bambang Hermanta
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2000

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penentuan harga jual pesanan khusus pada perusahaan tegel Tri Harto.

Teknik pengumpulan data yang dipergunakan adalah wawancara, dokumentasi dan observasi. Data yang diperoleh selama penelitian adalah gambaran umum perusahaan, proses produksi, volume produksi tahun 1998, volume penjualan tahun 1998, biaya-biaya tahun 1998 serta harga jual produk.

Teknik analisis data untuk menjawab permasalahan dalam penelitian yaitu: langkah awal adalah menghitung besarnya kapasitas yang masih tersedia untuk memenuhi pesanan khusus. Langkah yang kedua adalah menggolongkan biaya yang terjadi kedalam biaya produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya *overhead* pabrik dan biaya non produksi. Langkah yang ketiga adalah menggolongkan biaya semi variabel dan memisahkan biaya semi variabel kedalam biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan metode titik tertinggi dan titik terendah. Langkah yang keempat adalah menghitung harga pokok produk variabel. Langkah yang kelima adalah menghitung harga jual pesanan khusus dengan cara harga pokok produk variabel ditambah laba yang diharapkan oleh perusahaan yaitu 20% dari harga pokok produk variabel.

Kesimpulan dari penelitian ini adalah Perusahaan Tri Harto pada tahun 1998 tersedia 3.119 m² untuk memenuhi pesanan khusus bagi konsumen. Penentuan harga jual pesanan khusus pada Perusahaan Tri Harto yaitu dengan cara menghitung harga pokok produk variabel per m² untuk tiap jenis tegel ditambah dengan laba yang diharapkan oleh perusahaan yaitu sebesar 20% dari harga pokok produk variabel per m² untuk tiap jenis tegel. Penentuan harga jual pesanan khusus tahun 1998 oleh Perusahaan Tri Harto untuk produk tegel abu-abu adalah sebesar Rp 6.520,56 per m², tegel berwarna Rp. 11.920,56 per m² dan tegel kembang sebesar Rp. 16.1150,56 per m². Perusahaan Tri Harto hanya melayani pesanan khusus bagi konsumen yang akan menggunakan produknya untuk sarana kepentingan umum dan pembangunan tempat ibadah. Apabila ada konsumen yang menghendaki pesanan khusus lebih dari kapasitas yang tersedia maka perusahaan menolak pesanan khusus tersebut dan apabila ada konsumen yang meminta kurang atau sama dengan kapasitas yang tersedia maka perusahaan menerima pesanan khusus tersebut dengan ketentuan sesuai dengan harga yang telah ditentukan oleh perusahaan.

ABSTRACT

SPECIAL ORDER PRICING Case Study at Tri Harto Floor Tile Company

H. Bambang Hermanta
Sanata Dharma of University
Yogyakarta
2000

This research aims to determine the fixing of the price of a special order in Tri Harto floor tile company.

The techniques of data gathering were interview, documentation and observation. The data comprise a general description of the company, production process, production volume in 1998, the sales volume in 1998, the cost data in 1998 and the selling price.

The techniques of data analysis used are first calculate the idle capacity still available to fulfil a special order. The second step is classify the cost as production cost (raw material, direct labor, and overhead cost) and non production cost. The third step is classify semi variable cost into fixed cost and variable cost using the least square method. The fourth step is calculate the variable cost of goods manufactured (CGM). The fifth step is calculate the selling price of a special order by adding the variable cost price to the expected profit that is 20% of variable cost price.

The result of this research is that Tri Harto company was able to fulfil 3,199 m² to serve a special order of its customers in 1998. The pricing of a special order at Tri Harto Company is done by adding variable production cost of the various types of floor tiles to the profit expected by the company, that is 20% of variable production cost. The special orders in 1998 can be described as follows : for the grey floor tile Rp 6,521.56 per m², coloured floor tile Rp 11,920.56 per m² and flowered floor tile Rp 16,150.56 per m². Tri Harto Company only serves a special order for the customer who will use the product for public places and the development of a religious centre. When a customer orders less or equal to the capacity, the company will fulfil that order according to the price fixed by the company.

KATA PENGANTAR

Puji syukur dan terimakasih kepada Allah Bapa di Surga yang telah berkenan memberikan rahmat dan akal budi yang telah dilimpahkanNya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini .

Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi program Strata Satu (S1) pada fakultas ekonomi Universitas Sanata Dharma, Yogyakarta. Dalam penulisan skripsi ini penulis mengambil judul Penentuan Harga Jual Pesanan Khusus studi kasus pada Perusahaan Tri Harto Yogyakarta.

Penulis sangat menyadari akan keterbatasan dan pengetahuan yang dimiliki, sehingga dalam skripsi ini masih banyak kekurangan serta masih jauh dari sempurna, oleh sebab itu segala kritik dan saran yang membangun untuk perbaikan skripsi ini akan penulis terima dengan senang hati.

Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah memberikan saran, petunjuk serta dorongan kepada penulis. Ucapan terima kasih ini terutama ditujukan kepada :

1. Bapak Drs. E. Sumardjono, M.B.A. , sebagai dosen pembimbing I yang telah banyak memberikan bimbingan, arahan dan saran kepada penulis hingga skripsi ini selesai.
2. Ibu Dra. Fr. Ninik Yudianti, M.Acc. , sebagai dosen pembimbing II yang telah membimbing, mengarahkan dan memberi masukan yang berarti bagi penulis.

3. Ibu Dra. YFG. Agustinawansari, MM. AKT. ,yang telah memberikan arahan, dorongan serta semangat kepada penulis.
4. Romo Th. Gieles, S.J. , yang telah memberikan semangat untuk menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak Drs. Anto Listianto, AKT. yang memberi semangat pada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
6. Mas Didik Herlambang yang telah membantu penulis untuk penelitian di Perusahaan Tri Harto.
7. Bapak Sigit Mindarto selaku pimpinan Perusahaan Tri Harto yang telah memberikan ijin serta data-data yang penulis butuhkan untuk menyelesaikan skripsi ini.
8. Segenap Staf pengajar di Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.
9. Bapak dan Ibu Sukardi yang telah memberikan dorongan baik moril maupun spirituil kepada penulis hingga skripsi ini selesai dan seluruh keluarga besar Mc.Sukardi yang sangat membantu penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
10. Mas Dodo yang telah memberi semangat dan dorongan pada penulis selama ini.
11. Rekan-rekan seperjuangan yang dengan sabar memberi dorongan dan semangat untuk menempuh ujian sarjana: Hasto, Lisa, Tinus, Budi ndeso, Budi Kotak², Uji Handono, Niluh, Indra, Riris, Ririt dan Ambar.
12. Rekan-rekan Mudika Paroki Somohitan: Toro, Mas Seno, Mbak Rini, Dik Nggodek. SPD, Dik Suci, Sidik, Joko. STP, Riris, Nita, Deta, Seto, Desi, Apri,

spesial untuk Endar yang dengan setia mendampingi penulis, Deta, Citra, Wahyu, Nanik dan semuanya yang belum saya sebutkan namanya disini.

13. Rekan-rekan yang senasib dan seperjuangan pada waktu KKN : Trisno, Enick Spd, Etik, Barnabas, Ning.
14. Rekan-rekan angkatan 93 : Andre. SE, Andang, Dodik, Yuli.SE, Wulan.SE, Bram, Paskalis, Iwan.SE, Ritli.SE, Naenni.SE, Tantin.SE, Adi dan semua akuntansi kelas A angkatan 1993 yang tidak mungkin saya sebutkan satu persatu.
15. Kepada semua pihak yang telah memberi dorongan dan semangat kepada penulis baik secara moril maupun spirituil.

Semoga Allah Bapa di Surga membalas semua kebaikan saudara-saudara yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini.

Penulis,2000

H. Bambang Hermanta

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xvi
BAB I Pendahuluan.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah.....	3
C. Perumusan Masalah.....	3
D. Tujuan Penulisan.....	3
E. Manfaat Penelitian.....	4
F. Sistematika Penulisan.....	4



BAB II	TINJAUAN PUSTAKA.....	6
A.	Konsep Penentuan Harga Jual Produk.....	6
	1. Penentuan Harga Jual Normal.....	6
	2. Penentuan Harga Jual dalam <i>Costs Type Contract</i>	9
	3. Penentuan Harga Jual Pesanan Khusus.....	9
B.	Penentuan Harga Pokok Produk.....	11
	1. Harga Pokok Produksi.....	11
	2. Perbedaan <i>Full Costing</i> dan <i>Variable Costing</i>	14
	3. Penggolongan Biaya.....	19
	4. Pemisahan Biaya Semi Variabel.....	25
C.	Metode <i>Variable Costing</i> dan Pengambilan Keputusan.....	31
	1. <i>Direct Costing</i> sebagai alat Perencanaan Laba.....	31
	2. <i>Direct Costing</i> sebagai Petunjuk Penentu Laba.....	32
	3. <i>Direct Costing</i> untuk Pengambilan keputusan Manajemen.....	33
D.	Penentuan Harga Jual Pesanan Khusus dengan metode <i>Variable Costing</i>	35
	1. Perusahaan masih mempunyai kapasitas produksi yang masih menganggur.....	35
	2. Dilakukan Pemisahan Pasar.....	35

BAB III	METODOLOGI PENELITIAN.....	39
	A. Jenis Penelitian.....	39
	B. Tempat Dan Waktu Penelitian.....	39
	C. Subjek dan Objek Penelitian.....	39
	D. Data Yang dicari.....	40
	E. Teknik Pengumpulan Data.....	40
	F. Teknik Analisis Data.....	41
BAB IV	GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	44
	A. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan.....	44
	B. Lokasi Perusahaan.....	47
	C. Personalia	47
	D. Struktur Organisasi	51
	E. Produksi	56
	F. Pemasaran	68
	G. Biaya yang Terjadi	69
	H. Saluran Distribusi	72
BAB V	ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN	73
	A. Analisis Data	73
	B. Pembahasan	95
BAB VI	KESIMPULAN	97
	A. Kesimpulan	97

B. Keterbatasan Penelitian	98
C. Saran	99
DAFTAR PUSTAKA	100
DAFTAR PERTANYAAN.....	101

DAFTAR TABEL

Tabel	Hal
4.1. Komposisi Pemakaian Bahan Baku Setiap Jenis Tegel per m ²	58
4.2. Harga Beli Bahan Baku Bulan Desember 1998	59
4.3. Harga Jual Tegel per m ² Bulan Desember 1998	59
4.4. Volume Produksi Tegel 1998	66
4.5. Volume Penjualan Tegel Tahun 1998	66
4.6. Biaya Bahan Baku Tegel Tahun 1998	70
4.7. Biaya Tenaga Kerja Langsung Tahun 1998	70
4.8. Biaya <i>Overhead</i> Pabrik tahun 1998.....	71
4.9. Biaya Non Produksi Tahun 1998.....	71
4.10. Biaya Non Produksi Tahun 1998.....	72
5.1. Biaya Bahan Baku per m ²	78
5.2. Penggolongan biaya <i>Overhead</i> pabrik	79
5.3. Biaya Non Produksi	80
5.4. Biaya Pemeliharaan Mesin dan Diesel.....	81
5.5. Perhitungan Selisih Volume Produksi dan Biaya Pemeliharaan Mesin dan Diesel Pada Titik Tertinggi dan Terendah	81
5.6. Biaya Solar Diesel	82
5.7. Perhitungan Selisih Volume Produksi dan Biaya Solar Diesel Pada Titik Tertinggi dan Terendah	83

5.8.	Biaya Pelumas Diesel	84
5.9.	Perhitungan Selisih Volume Produksi dan Biaya Pelumas Diesel Pada Titik Tertinggi dan Terendah	84
5.10.	Biaya Pemeliharaan Kendaraan	85
5.11.	Perhitungan Selisih Volume Produksi dan Biaya Pemeliharaan Kendaraan pada Titik Tertinggi dan Terendah	86
5.12.	Biaya Listrik	87
5.13.	Perhitungan Selisih Volume Produksi dan Biaya Listrik pada Titik Tertinggi dan Terendah	87
5.14.	Biaya Angkut Penjualan	88
5.15.	Perhitungan Selisih Volume Produksi dan Biaya Angkut Penjualan pada Titik Tertinggi dan Terendah	89
5.16.	Harga Pokok Produk Variabel Tegel Abu-abu per m ²	91
5.17.	Harga Pokok Produk Variabel Tegel Berwarna per m ²	92
5.18.	Harga Pokok Produk Variabel Tegel Kembang per m ²	93

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Hal
2.1. Unsur Biaya Penuh dengan pendekatan <i>full costing</i>	7
2.2. Unsur Biaya Penuh dengan Pendekatan <i>Variable Costing</i>	7
2.3. Data Kegiatan Reparasi Tahun 19X1	28
2.4. Biaya Reparasi dan Pemeliharaan Mesin pada Tingkat Kegiatan Tertinggi dan Terendah	28
2.5. Komposisi Biaya Pada PT. Kimia Jaya	36
2.6. Laporan Rugi/Laba <i>full costing</i> PT. Kimia Jaya	37
2.7. Laporan Rugi/Laba berdasarkan <i>variable costing</i>	38
4.1. Struktur Organisasi Perusahaan Tri Harto	52
4.2. Skema Proses Produksi	63

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Setiap manajemen pasti menginginkan adanya kelangsungan hidup, perkembangan dan keberhasilan dari usaha yang dijalankannya. Keberhasilan manajemen didalam mengoperasikan suatu perusahaan yang bersifat *profit motive* adalah laba yang diperoleh perusahaan. Secara sederhana, laba dihitung dengan mengurangi pendapatan yang diterima selama periode tertentu dengan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam memperoleh pendapatan tersebut dan dalam periode yang sama.

Sejalan dengan perkembangan perusahaan, manajemen seringkali dihadapkan pada berbagai masalah pengambilan keputusan yang menyangkut pemilihan berbagai macam alternatif tindakan. Pengambilan keputusan untuk memilih alternatif tindakan dan perumusan kebijaksanaan untuk masa yang akan datang berhadapan dengan masalah ketidakpastian, untuk mengambil keputusan dalam memilih alternatif tindakan manajemen diharapkan mampu memanfaatkan data-data yang relevan dalam pengambilan keputusan.

Pengambilan keputusan dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu pengambilan yang bersifat rutin dan pengambilan keputusan yang bersifat khusus. Pengambilan keputusan yang bersifat rutin pada umumnya berkaitan dengan pelaksanaan kegiatan

operasi perusahaan yang bersifat teratur dan rutin. Misalnya keputusan untuk membeli bahan baku yang dipakai untuk produksi sehari-hari, penentuan harga jual reguler, pemasangan iklan dan pengiriman barang. Keputusan yang bersifat khusus, pada umumnya tidak teratur dan waktunya tidak pasti atau tidak rutin. Contoh khusus adalah keputusan membuat sendiri suatu produk atau membeli dari luar dan pemberian harga khusus pada pesanan diluar kapasitas produksi reguler, yaitu lebih rendah dari harga yang diproduksi secara reguler.

Pemberian harga khusus pada pesanan diluar kapasitas produksi reguler pada Perusahaan Tri Harto dapat dihitung dengan metode *variable costing*, karena pemberian harga pesanan khusus metode *variable costing* hanya memperhitungkan biaya variabel, dengan ketentuan kapasitas produksi pesanan khusus tidak melebihi kapasitas produksi penuh, sehingga biaya tetap tidak terpengaruh dan pesanan khusus tersebut tidak merusak harga dipasar karena dipakai sendiri atau dipakai sebagai hadiah oleh pemesan atau dipakai untuk kepentingan umum.

B. Batasan Masalah

Penulis dalam menyusun penulisan ini hanya membatasi mengenai penentuan harga jual pesanan khusus yang dapat dipenuhi oleh perusahaan dengan menggunakan metode *variable costing* dan penulis hanya akan meneliti salah satu produk dari berbagai macam produk yang dihasilkan oleh perusahaan. Jenis perusahaan yang akan diteliti adalah perusahaan manufaktur yang memproduksi barang-barang dan dapat menerima pesanan khusus.

C. Perumusan Masalah

1. Berapa kapasitas produksi Perusahaan Tri Harto yang masih tersedia untuk memproduksi pesanan khusus ?
2. Bagaimana perusahaan menentukan harga jual pesanan khusus dengan menggunakan metode *variable costing* di Perusahaan Tri Harto ?

D. Tujuan Penulisan

1. Untuk mengetahui berapa besar kapasitas produksi Perusahaan Tri Harto yang masih tersedia untuk memproduksi pesanan khusus.
2. Untuk mengetahui bagaimana perusahaan dalam menentukan harga jual pesanan khusus dengan menggunakan metode *variable costing* di Perusahaan Tri Harto.

E. Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan

Penulis dapat memberikan informasi pada perusahaan tentang hasil penelitian penentuan harga jual pesanan khusus dengan metode *variable costing*.

2. Bagi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta

Penulis dapat memberikan tambahan pustaka mengenai penentuan harga jual pesanan khusus.

3. Bagi Penulis

Penulis dapat membandingkan teori-teori yang didapat dibangku kuliah dengan praktek yang sesungguhnya terjadi di perusahaan.

F. Sistematika Penulisan

BAB I Pendahuluan

Bab ini menguraikan tentang latar belakang masalah, batasan masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II Tinjauan Pustaka

Bab ini berisi tentang konsep harga jual produk, penentuan harga pokok produk dan penentuan harga jual pesanan khusus dengan metode *variable costing*.

BAB III Metodologi Penelitian

Bab ini menjelaskan tentang jenis penelitian yang dilakukan, tempat dan waktu penelitian, subjek dan objek penelitian, data yang dicari, teknik pengumpulan data dan teknik analisis data.

BAB IV Gambaran Umum Perusahaan

Bab ini menguraikan sejarah berdirinya perusahaan, struktur organisasi, kegiatan produksi, kebijakan yang diambil perusahaan dalam menentukan harga pokok produk dan penentuan harga jual pesanan khusus yang pernah diterima oleh perusahaan tersebut.

BAB V Pembahasan

Bab ini membahas kapasitas produksi yang masih tersedia untuk memenuhi pesanan khusus, penentuan harga pokok *variable costing* dan penentuan harga jual pesanan khusus dengan menggunakan metode *variable costing*.

BAB VI Kesimpulan dan Saran

Bab ini menyajikan kesimpulan dan saran atas dasar pembahasan yang telah dilakukan pada Bab V.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Konsep Penentuan Harga Jual Produk

Penjualan reguler ditentukan dengan metode *full costing* yang tujuannya untuk menutup biaya penuh dan menghasilkan biaya yang sepadan dengan investasi, sedangkan penjualan produk pesanan khusus metode yang digunakan adalah metode *variable costing* yang tidak dibebani biaya tetap untuk menutup biaya penuh.

1. Penentuan Harga Jual Normal (*Normal Pricing*)

Metode penentuan harga jual normal sering disebut dengan istilah *cost plus pricing*, karena harga jual ditentukan dengan menambah biaya masa yang akan datang. *Cost plus pricing* adalah penentuan harga jual dengan cara menambah laba yang diharapkan diatas biaya penuh masa yang akan datang untuk memproduksi dan memasarkan produk. Harga jual berdasarkan *cost plus pricing* dihitung dengan rumus : **Harga Jual = Taksiran Biaya Penuh + Laba yang diharapkan** (Mulyadi, 1993 : Hal 350). Taksiran biaya penuh dapat dihitung dengan dua pendekatan yaitu *full costing* dan *variable costing*. Pada pendekatan *full costing*, taksiran biaya penuh dipakai sebagai penentuan harga jual terdiri dari unsur-unsur sebagai berikut :

Biaya bahan baku	XX	
Biaya tenaga kerja langsung	XX	
Biaya <i>overhead</i> pabrik (tetap + variabel)	XX +	
Taksiran total biaya produksi		XX
Biaya administrasi dan umum	XX	
Biaya pemasaran	XX +	
Taksiran total biaya komersial		XX +
Taksiran biaya penuh		XX

Gambar 2.1.
Unsur biaya penuh dengan pendekatan *full costing*.

Pada pendekatan *variable costing*, taksiran biaya penuh dipakai sebagai dasar penentuan harga jual terdiri dari unsur-unsur seperti :

Biaya variabel :		
Biaya bahan baku	XX	
Biaya tenaga kerja langsung	XX	
Biaya <i>overhead</i> pabrik variabel	XX +	
Taksiran total biaya produksi variabel		XX
Biaya administrasi dan umum	XX	
Biaya pemasaran variabel	XX +	
Taksiran total biaya variabel		XX +
Biaya Tetap :		
Biaya <i>overhead</i> tetap	XX	
Biaya administrasi dan umum tetap	XX	
Biaya pemasaran tetap	XX +	
Taksiran total biaya tetap		XX +
Taksiran biaya penuh		XX

Gambar 2.2.
Unsur biaya penuh dengan pendekatan *variable costing*.

Unsur kedua yang perlu diperhitungkan dalam harga jual adalah laba yang diharapkan. Pada keadaan normal harga jual harus dapat menutup biaya penuh dan dapat menghasilkan laba yang diharapkan. Laba yang diharapkan dapat dihitung berdasarkan investasi yang ditanamkan untuk menghasilkan

produk atau jasa. Jika biaya dipakai sebagai dasar penentuan harga jual, baik dalam pendekatan *full costing* maupun *variable costing*, biaya penuh masa yang akan datang dibagi menjadi dua yaitu biaya penuh yang dipengaruhi secara langsung oleh volume produk dan biaya penuh yang tidak dipengaruhi oleh volume produk. Dalam penentuan harga jual, taksiran biaya penuh yang secara langsung berhubungan dengan volume produk dipakai sebagai dasar penentuan harga jual. Sedangkan taksiran biaya penuh yang tidak dipengaruhi oleh volume produk ditambahkan kepada laba yang diharapkan untuk perhitungan *persentase mark up*. Rumus perhitungan harga jual atas dasar biaya secara umum dapat dinyatakan sebagai berikut :

$$\text{Harga jual / unit} = \text{Biaya yang berhubungan langsung dengan volume produk/unit} + \text{Persentase mark up}$$

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

Terdapat perbedaan konsep langsung dan tidak langsungnya biaya dengan volume antara metode *full costing* dan *variable costing*. Konsep biaya yang berhubungan langsung dengan volume produksi menurut metode *full costing* berupa biaya produksi sedangkan biaya yang tidak berhubungan langsung dengan volume produksi berupa biaya non produksi.

Variable costing memandang dengan cara yang berbeda terhadap biaya yang dipengaruhi secara langsung dengan volume produksi bila dibandingkan dengan *full costing*. Pada pendekatan *variable costing* biaya penuh yang dipengaruhi secara langsung oleh volume produksi terdiri dari biaya variabel, sedangkan yang tidak dipengaruhi secara langsung terdiri dari biaya tetap.

2. Penentuan Harga Jual dalam *Cost Type Contract*

Cost type contract adalah kontrak pembelian produk atau jasa dimana pihak pembeli setuju untuk membeli produk atau jasa pada harga yang didasarkan pada total biaya yang sesungguhnya dikeluarkan oleh produsen, ditambah dengan laba yang dihitung sebesar prosentase tertentu dari total biaya sesungguhnya, jika dalam keadaan normal harga jual produk atau jasa yang akan dijual dimasa yang akan datang ditentukan dengan metode *cost plus pricing*, berdasarkan taksiran biaya penuh sebagai dasar, dalam *cost type contract* harga jual yang dibebankan kepada konsumen dihitung berdasarkan biaya penuh sesungguhnya yang telah dikeluarkan untuk memproduksi dan memasarkan produk.

3. Penentuan Harga Jual Pesanan Khusus (*Special order pricing*)

Pesanan khusus merupakan pesanan yang diterima perusahaan diluar produksi reguler. Biasanya konsumen yang melakukan pesanan khusus meminta harganya dibawah harga jual normal, karena pada umumnya

pesanan khusus mencakup jumlah yang besar. Manajer penentu harga jual perlu mempertimbangkan hal-hal sebagai berikut (Mulyadi, 1993 : Hal 365):

a. Pesanan Reguler

Pesanan reguler adalah pesanan yang dibebani tugas untuk menutup seluruh biaya tetap yang akan terjadi dalam tahun anggaran. Manajer penentu harga jual harus yakin bahwa seluruh biaya tetap dalam tahun anggaran akan ditutup oleh pesanan reguler, maka pesanan khusus dapat dibebaskan dari kewajiban untuk memberikan kontribusi dalam menutup biaya tetap. Apabila ada kapasitas produksi yang belum sepenuhnya dipakai dan masih mampu untuk melayani pesanan khusus, manajer penentu harga jual dapat menerima harga jual dibawah harga jual normal, bahkan dibawah harga penuh untuk memproduksi dan memasarkan produk, asalkan harga jual tersebut masih diatas biaya variabel.

Harga jual yang berada diatas biaya variabel untuk memproduksi dan memasarkan produk, masih mampu menghasilkan kontribusi, karena seluruh biaya tetap akan ditutup dari pesanan reguler, maka setiap tambahan laba kontribusi dari pesanan khusus akan mengakibatkan tambahan laba bersih bagi perusahaan.

b. Penerimaan Pesanan Khusus

Penerimaan pesanan khusus oleh perusahaan tidak hanya akan mengeluarkan biaya variabel saja namun juga memerlukan biaya tetap, karena harus beroperasi diatas kapasitas yang tersedia maka harga jual pesanan khusus harus berada diatas biaya variabel ditambah dengan kenaikan biaya tetap karena pesanan khusus tersebut.

Perusahaan harus mempertimbangkan penerimaan pesanan khusus, informasi akuntansi diferensial merupakan dasar yang dipakai sebagai landasan penentuan harga jual pesanan khusus, apabila harga yang diterima oleh pemesan lebih besar dari biaya diferensial yang berupa biaya variabel untuk memproduksi dan memasarkan pesanan khusus maka pesanan khusus tersebut dapat dipertimbangkan untuk diterima. Biaya diferensial yang dipakai sebagai landasan penentuan harga jual pesanan khusus dapat pula terdiri dari biaya variabel dan biaya tetap, apabila diperkirakan menyebabkan perubahan volume kegiatan melampaui kisar perubahan yang menjadikan biaya tetap bertambah.

B. Penentuan Harga Pokok Produk

1. Harga pokok produksi

Metode penentuan harga pokok produksi adalah cara memperhitungkan unsur-unsur biaya kedalam harga pokok produksi. Dalam memperhitungkan

unsur-unsur biaya kedalam harga pokok produksi ada dua pendekatan yaitu *full costing* dan *variable costing* (Mulyadi, 1992 : Hal 18).

a. *Full costing*

Full costing merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya kedalam harga pokok produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya *overhead* pabrik variabel dan biaya *overhead* pabrik tetap.

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

Menurut Mas'ud perhitungan harga pokok dan laporan rugi laba didasarkan pada pendekatan fungsi, yaitu pembebanan biaya didasarkan pada fungsi perusahaan, sehingga apa yang disebut biaya produksi adalah seluruh biaya yang berhubungan dengan fungsi produksi, baik langsung maupun tak langsung, tetap maupun variabel. Biaya operasi adalah seluruh biaya untuk menawarkan dan menjual produk setelah keluar dari fungsi produksi, meliputi biaya operasi tetap dan variabel atau bisa dikelompokkan menjadi fungsi lebih terinci, seperti fungsi

administrasi, fungsi penjualan dan sebagainya (Mas'ud Machfoedz, 1994 : Hal 238).

Metode *full costing* bermanfaat untuk tujuan pelaporan jangka panjang. *Full costing* tidak relevan untuk pengendalian manajemen jangka pendek karena dalam jangka pendek biaya tetap jumlahnya konstan sehingga biaya tersebut tidak akan terpengaruh.

b. *Variable costing*

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

Harga pokok produk yang dihitung dengan pendekatan *variable costing* terdiri dari unsur harga pokok produksi variabel (biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya *overhead* pabrik variabel) ditambah dengan biaya non produksi variabel (biaya pemasaran variabel, biaya administrasi dan umum variabel) dan biaya tetap (biaya *overhead* pabrik tetap, biaya pemasaran tetap dan biaya administrasi dan umum tetap).

Menurut Mas'ud metode *variable costing* mempunyai konsepsi pendekatan yang berbeda dengan metode *full costing* dalam hal penentuan harga pokok produksi dan penyajian laporan rugi laba.

Perbedaan tersebut yaitu apabila metode *variable costing* menggunakan pendekatan tingkah laku, artinya perhitungan harga pokok dan penyajian laporan rugi laba didasarkan atas tingkah laku biaya. Biaya produksi dibebani biaya variabel saja, dan biaya tetap dianggap bukan biaya produksi. Pendekatan *variable costing* ini digunakan karena dianggap produksi berubah-ubah, untuk itu harga biaya produksi yang berubah-ubah saja yang layak dibebankan, agar tidak terjadi kelebihan atau kekurangan pembebanan. Demikian pula yang terjadi pada biaya operasi. Biaya operasi tetap dipisahkan dengan biaya operasi variabel, karena biaya operasi variabel berubah sesuai dengan perubahan operasi perusahaan sedangkan biaya operasi tetap tidak dipengaruhi oleh perubahan operasi perusahaan.

2. Perbedaan *full costing* dan *variable costing*

Dari pengertian diatas dapat diketahui bahwa tujuan utama dan manfaat penentuan harga pokok bagi kedua metode ini berbeda. Bagi *full costing*, tujuan utama dan manfaatnya untuk pihak ekstern, sedangkan untuk *variable costing* untuk pihak intern. Perbedaan kedua metode ini dapat dikelompokkan menjadi tujuh (R.A Supriyono, 1987: Hal 476).

a. Definisi.

Variable costing adalah metode penentuan harga pokok produk yang hanya memasukkan biaya produksi variabel kedalam harga pokok produk. Sedangkan *full costing* adalah metode penentuan harga pokok produk yang memasukkan semua biaya produksi baik biaya tetap maupun biaya variabel kedalam harga pokok produk.

b. Pendekatan penentuan laba.

Variable costing didalam mempertemukan pendapatan dan biaya menggunakan pendekatan *variabilitas*. Pendekatan ini biaya digolongkan kedalam biaya variabel dan biaya tetap. Biaya variabel meliputi semua biaya yang jumlah totalnya berubah sesuai dengan perubahan volume kegiatan. Biaya variabel ini digolongkan kedalam biaya produksi variabel dan biaya non produksi variabel. Biaya produksi variabel ditampung dalam rekening barang dalam proses setelah produk selesai. Harga pokok produk selesai yang dijual dipindahkan ke rekening harga pokok penjualan variabel. Jumlah total harga pokok penjualan variabel berubah secara proporsional dengan volume penjualan. Sedangkan biaya tetap meliputi semua biaya yang jumlah totalnya tetap atau konstan, tidak dipengaruhi oleh perubahan volume produksi maupun penjualan. Biaya tetap meliputi biaya produksi tetap dan biaya non produksi tetap. Biaya produksi tetap tidak masuk

dalam harga pokok produk. Biaya non produksi tetap meliputi biaya pemasaran tetap, biaya administrasi dan umum tetap dan biaya finansial tetap. Pada pendekatan biaya tetap semua biaya tetap adalah biaya periode.

Setelah biaya dikelompokkan kemudian dipertemukan pendapatan dan biaya dengan langkah-langkah sebagai berikut :

- 1). Pendapatan penjualan dipertemukan dengan harga pokok penjualan variabel, selisihnya adalah batas kontribusi kotor.
- 2). Batas kontribusi kotor dipertemukan dengan biaya non produksi variabel selisihnya adalah batas kontribusi bersih.
- 3). Batas kontribusi bersih dipertemukan dengan biaya tetap selisihnya adalah laba bersih sebelum pajak.

Pada *full costing* menggunakan pendekatan fungsional didalam mempertemukan pendapatan dan biaya untuk menentukan besarnya laba. Pendekatan fungsional ini biaya dikelompokkan menjadi biaya produksi dan biaya non produksi. Biaya produksi meliputi biaya dalam rangka pengolahan bahan baku sampai produk selesai siap dijual biaya ini dikelompokkan menjadi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik kemudian ditampung dalam rekening barang dalam proses. Apabila produk telah selesai, biaya produksi dipindahkan ke rekening persediaan produk selesai. Sedangkan biaya

non produksi meliputi biaya bukan dalam rangka pengolahan produk, seperti biaya pemasaran, biaya administrasi dan umum dan biaya finansial. Pada pendekatan fungsional ini semua biaya produksi adalah biaya periode.

Setelah dikelompokkan maka semua biaya dipertemukan dengan pendapatan :

- 1). Pendapatan penjualan dipertemukan dengan harga pokok produk selisihnya adalah laba kotor penjualan.
- 2). Laba kotor penjualan dipertemukan dengan biaya komersial selisihnya adalah laba bersih usaha (komersial).
- 3). Laba bersih operasional dipertemukan dengan biaya finansial selisihnya adalah laba bersih sebelum pajak.

c. Pengertian biaya periode.

Pada metode *full costing*, biaya periode adalah semua biaya yang tidak dapat dihubungkan dengan produk, atau tidak dapat dimasukkan sebagai harga pokok produk sehingga biaya dibebankan pada rugi laba saat terjadinya. Biaya periode meliputi biaya variabel dan biaya tetap yang dikelompokkan kedalam biaya pemasaran, biaya administrasi dan umum tetap serta biaya finansial.

Pada *variable costing*, biaya periode meliputi semua biaya tetap yaitu biaya dalam rangka penyediaan kapasitas tertentu yang diperlukan

untuk kegiatan produksi dan pemasaran produk. Serta dalam jangka pendek jumlah totalnya tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan. Biaya periode meliputi elemen biaya overhead pabrik tetap, biaya pemasaran tetap, biaya administrasi dan umum tetap serta biaya finansial tetap.

d. Elemen biaya produksi.

Variable costing hanya memasukkan elemen biaya produksi saja kedalam harga pokok produk. Elemen biaya produksi variabel dimasukkan kedalam harga pokok produk sedangkan elemen biaya tetap lainnya diperlakukan sebagai biaya periode. Elemen biaya produksi pada *variable costing* meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik variabel.

Metode *full costing*, semua elemen biaya produksi yang dimasukkan kedalam harga pokok produk. Elemen biaya produksi ini meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya *overhead* pabrik tetap dan variabel.

e. Penentuan harga pokok persediaan.

Variable costing tidak membebankan biaya *overhead* pabrik tetap kedalam harga pokok produk. Biaya *overhead* pabrik tetap langsung dibebankan kepada rugi laba sebagai biaya periode, oleh sebab itu

produk yang ada dalam persediaan hanya dibebani biaya produksi variabel.

Pada *full costing* biaya *overhead* pabrik tetap dibebankan kedalam harga pokok produk. Apabila sebagian produk masih ada dalam persediaan maka sebagian biaya *overhead* pabrik tetap masih melekat pada harga pokok persediaan.

f. Susunan penyajian laporan rugi laba.

Variable costing pertama-tama menggolongkan biaya kedalam elemen biaya variabel dan biaya tetap. Selanjutnya menggolongkan biaya variabel dan biaya tetap kedalam biaya produksi dan biaya non produksi. Pada *full costing* biaya disajikan sesuai dengan penggolongan fungsi-fungsi pokok dalam perusahaan.

g. Besarnya laba bersih.

Perbedaan laba bersih dianggarkan berdasarkan standar antara *variable costing* dan *full costing*. Tergantung pada besarnya perlakuan biaya produksi tetap (Biaya *overhead* pabrik tetap).

3. Penggolongan Biaya

Konsep *variable costing* menghendaki adanya pemisahan biaya kedalam biaya tetap dan biaya variabel, dengan cara biaya yang terlebih dahulu terjadi digolong-golongkan sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai.

Penggolongan biaya sangat penting agar manajemen dapat menggunakan informasi biaya tersebut dengan lengkap dan terperinci.

Biaya bukan merupakan satu-satunya faktor yang harus diperhatikan, namun informasi mengenai biaya harus disesuaikan untuk tujuan tertentu. Penggolongan biaya dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut (Mulyadi, 1992 : Hal 14) :

a. Penggolongan Biaya menurut Objek Pengeluaran

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

b. Penggolongan Biaya menurut Fungsi Pokok dalam Perusahaan

Dalam perusahaan manufaktur ada 3 fungsi pokok yaitu fungsi produksi, fungsi pemasaran dan fungsi administrasi dan umum, oleh sebab itu biaya dapat dikelompokkan menjadi tiga yaitu :

1). Biaya Produksi

Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Contoh biaya produksi adalah biaya depresiasi mesin, biaya bahan baku, biaya bahan penolong, biaya gaji karyawan yang bekerja dalam bagian-bagian baik yang

langsung maupun yang tidak langsung berhubungan dengan proses produksi. Menurut objek pengeluarannya, secara garis besar biaya produksi ini dibagi menjadi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik. Biaya bahan baku dan tenaga kerja langsung disebut pula dengan istilah biaya utama, sedangkan biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik disebut dengan istilah biaya konversi.

2). Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran merupakan biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk contohnya adalah biaya iklan, biaya promosi, biaya angkutan dari gudang perusahaan ke gudang pembeli, gaji karyawan yang melaksanakan kegiatan-kegiatan pemasaran.

3). Biaya administrasi dan umum

Biaya administrasi dan umum merupakan biaya-biaya yang mengkoordinasikan kegiatan produksi dan pemasaran produk. Contoh biaya ini adalah biaya gaji karyawan bagian keuangan, akuntansi, personalia dan hubungan masyarakat, biaya pemeriksaan akuntan dan biaya fotocopy. Jumlah biaya administrasi dan umum sering disebut dengan istilah biaya komersial.

- c. Penggolongan biaya menurut hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai.

Sesuatu yang dibiayai dapat berupa produk atau departemen, dalam hubungannya dengan sesuatu yang dibiayai, biaya dapat dikelompokkan menjadi biaya langsung dan biaya tak langsung.

Penggolongan biaya menurut hubungan dengan produk, biaya produksi dibagi menjadi dua yaitu biaya produksi langsung dan biaya produksi tidak langsung. Hubungannya dengan departemen, biaya dibagi menjadi dua golongan yaitu biaya langsung departemen dan biaya tidak langsung departemen.

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

Biaya ini dapat dikelompokkan menjadi :

1). Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Contoh biaya variabel adalah biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

2). Biaya Semi Variabel

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

3). Biaya Semi *Fixed*

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

4). Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar volume kegiatan tertentu contoh biaya tetap adalah gaji direktur produksi.

e. Penggolongan biaya atas dasar jangka waktu manfaatnya

Biaya atas dasar jangka waktu dan manfaat ini dibagi menjadi dua yaitu :

1). Pengeluaran Modal

Pengeluaran modal adalah biaya yang mempunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi. Pengeluaran modal ini pada saat terjadinya dibebankan sebagai harga pokok aktiva dan dibebankan pada tahun-tahun yang menikmati manfaatnya dengan cara didepresiasi, diamortisasi atau didepleksi. Contoh

pengeluaran modal adalah pengeluaran untuk pembelian aktiva tetap, untuk reparasi besar terhadap aktiva tetap, untuk promosi besar-besaran dan pengeluaran untuk riset dan pengembangan suatu produk.

Pengeluaran modal untuk keperluan tersebut biasanya melibatkan jumlah yang besar dan memiliki manfaat lebih besar dari satu tahun maka pada saat pengeluaran tersebut diperlakukan sebagai pengeluaran modal dan dicatat sebagai harga pokok aktiva. Periode akuntansi yang menikmati manfaat pengeluaran modal tersebut berupa biaya depresiasi, biaya amortisasi atau biaya depleksi.

2). Pengeluaran pendapatan

Pengeluaran pendapatan adalah biaya yang hanya mempunyai manfaat dalam periode akuntansi terjadinya pengeluaran akuntansi tersebut. Pada saat terjadinya pengeluaran pendapatan ini dibebankan sebagai biaya dan dipertemukan dengan pendapatan yang diperoleh dari pengeluaran biaya tersebut. Contoh pengeluaran pendapatan antara lain biaya iklan, telex dan tenaga kerja.



4. Pemisahan Biaya Semi Variabel

Pemisahan biaya kedalam biaya tetap dan biaya variabel, perlu juga dipisahkan biaya semi variabel kedalam biaya tetap dan biaya variabel. Pemisahan biaya semi variabel dapat dilakukan dengan beberapa pendekatan yaitu (RA. Supriyono, 1987 : Hal 422) :

a. Pendekatan Intuisi

Pendekatan ini biaya digolongkan kedalam biaya tetap dan biaya variabel, apabila biaya bersifat kompleks, pendekatan ini memungkinkan timbulnya kesalahan dalam melakukan penggolongan biaya kedalam biaya tetap dan biaya variabel.

b. Pendekatan *Engineering*

Pendekatan *engineering* adalah pendekatan metode estimasi biaya dengan cara mengidentifikasi hubungan fisik antara kegiatan dengan biaya. Apabila ada hubungan yang bersifat langsung antara tingkat kegiatan dengan biaya maka biaya tersebut merupakan biaya tetap.

c. Pendekatan Perilaku Biaya Sesungguhnya Masa Lalu

Pendekatan ini menganggap bahwa biaya masa yang akan datang mempunyai perilaku yang sama dengan biaya masa lalu. Kelemahan pendekatan ini adalah bila terjadi perubahan yang cukup besar terhadap mesin-mesin, metode produksi, produk yang diolah atau kondisi eksternal yang mempengaruhi perusahaan, maka data biaya masa lalu

yang dicatat akuntansi tidak mencukupi untuk menafsir biaya yang akan datang, sehingga mengakibatkan sering timbulnya ketidaksesuaian antara biaya yang sesungguhnya terjadi dengan biaya yang diramalkan.

Pendekatan perilaku biaya sesungguhnya masa lalu dan biaya semi variabel dapat dipisahkan dengan menggunakan beberapa teknik yaitu (Mulyadi, 1992 : Hal 514) :

1). Metode Titik Tertinggi dan Titik Terendah

Perkiraan fungsi biaya dalam metode ini suatu biaya pada tingkat kegiatan yang paling tinggi dibandingkan dengan biaya pada tingkat kegiatan terendah masa lalu.

Pada metode titik tertinggi dan titik terendah biaya variabel dan biaya tetap dipisahkan dalam periode tertentu dengan mendasarkan kapasitas dan biaya pada titik tertinggi dengan titik terendah. Perbedaan biaya antara kedua titik tersebut disebabkan adanya perubahan kapasitas dan besarnya tarip biaya variabel satuan sehingga diperoleh persamaan $y = a + bx$. Dimana y merupakan jumlah biaya, a merupakan jumlah total biaya tetap, b adalah biaya variabel satuan dan x merupakan volume kegiatan / kapasitas.

a). Menentukan biaya variabel satuan atau b. Biaya pada titik tertinggi $y_t = a + bxt$. Biaya pada titik terendah $y_r = a + bxr$. Dapat diketahui perbedaannya yaitu :

$$y_t - y_r = bxt - bxr$$

$$\text{jadi } b(xt - xr) = y_t - y_r$$

$$b = \frac{y_t - y_r}{xt - xr}$$

Dimana y_t = Jumlah biaya pada titik tertinggi.

y_r = Jumlah biaya pada titik terendah.

xt = Kapasitas tertinggi.

xr = Kapasitas terendah.

b). Menentukan besarnya total biaya tetap atau a.

Total biaya tetap dapat dihitung dari biaya pada titik tertinggi atau dari biaya pada titik terendah dengan rumus: Pada titik tertinggi $a = y_t - bxt$. Sedangkan pada titik terendah $a = y_r - bxr$.

Dari rumus diatas dapat diambil contoh.

Kondisi mesin tenun pada PT. Maju lancar selama satu tahun adalah sebagai berikut.

Bulan	Biaya Reparasi dan pemeliharaan	Jam Mesin
1	750.000	6.000
2	715.000	5.500
3	630.000	4.250
4	600.000	4.000
5	600.000	4.500
6	875.000	7.000
7	800.000	6.000
8	1.000.000	8.000
9	800.000	6.000
10	750.000	6.000
11	550.000	4.500
12	600.000	4.500
	8.570.000	66.250

Gambar 2.3
Data kegiatan reparasi tahun 19X1

Jumlah jam mesin dan biaya reparasi serta pemeliharaan mesin dari dua tingkat kegiatan tersebut dicari pada tingkat tertinggi dan terendah.

	Biaya Reparasi dan Pemeliharaan mesin pada tingkat kegiatan :	
	Tertinggi	Terendah
Jumlah Jam Mesin	8.000	4.000
Biaya reparasi dan pemeliharaan mesin	1.000.000	600.000

Gambar 2.4.
Biaya reparasi dan pemeliharaan mesin pada tingkat kegiatan tertinggi dan terendah.

Menghitung biaya variabel dengan rumus:

$$b = \frac{yt - yr}{xt - xr}$$

$$b = \frac{1.000.000 - 600.000}{8.000 - 4.000}$$

$$b = 100$$

Jadi biaya variabel adalah Rp. 100 / Jam mesin

Menghitung biaya tetap dengan rumus:

$$a = yt - bxt$$

$$a = 1.000.000 - (100 \times 8.000)$$

$$a = \text{Rp. } 200.000$$

Dari perhitungan tersebut dapat disimpulkan kegiatan mesin yang ada pada PT. Maju Lancar adalah :

$$y = 200.000 + 100 x$$

Kebaikan pada metode titik tertinggi dan titik terendah adalah metodenya sangat sederhana sehingga mudah dihitung. Kelemahan dari metode ini adalah kurang teliti karena hanya didasarkan pada tingkat kapasitas yang ekstrim yaitu tertinggi dan terendah sedangkan tingkat kapasitas lainnya tidak dipertimbangkan.

2). Metode Biaya berjaga

Metode ini menghitung beberapa biaya yang harus tetap dikeluarkan andaikata perusahaan tutup untuk sementara, jadi

produknya sama dengan nol. Biaya ini disebut biaya berjaga dan merupakan biaya tetap. Perbedaan antara biaya yang dikeluarkan selama produksi berjalan dengan biaya berjaga disebut biaya variabel.

3). Metode Kuadrat Terkecil

Metode ini menganggap bahwa hubungan antara biaya dan volume kegiatan berbentuk hubungan garis lurus dengan persamaan garis regresi $Y = a + b X$ dimana Y adalah Variabel tidak bebas yaitu variabel yang perubahannya ditentukan oleh perubahan pada variabel X yang merupakan variabel bebas. Variabel Y menunjukkan biaya sedangkan variabel X menunjukkan kegiatan. Dalam persamaan tersebut diatas a menunjukkan unsur biaya tetap dalam Y sedangkan b menunjukkan unsur biaya variabel. Rumus perhitungan a dan b adalah :

$$b = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$a = \frac{\sum y - b \sum x}{n}$$

C. Metode *Variable costing* dan Pengambilan Keputusan

Menurut Mas'ud, bagi manajemen analisis dengan metode *Direct Costing* untuk perencanaan, pengawasan dan analisis biaya lebih tepat karena *full costing* kurang jelas menggambarkan tingkah laku biaya. *Direct costing* akan tampak jumlah sumbangan untuk memperoleh laba dan menutup biaya tetap yang disebut *contribution margin* baik per unit maupun keseluruhan dari penjualan dengan jalan mengurangkan biaya variabel dari penjualan (penjualan - biaya variabel) tetapi dalam *full costing* hanya akan tampak laba dari penjualan yaitu laba dikurangi seluruh biayanya, secara terperinci manfaat *direct costing* sebagai alat perencanaan laba, petunjuk penentuan harga jual untuk pengambilan keputusan manajemen dan lain-lain dijelaskan sebagai berikut : (Mas'ud Mochfoedz, 1994 : Hal. 265).

1. *Direct Costing* Sebagai Alat Perencanaan Laba

Perencanaan laba sering disebut budget perencanaan atau perencanaan operasi, adalah rencana dari manajemen yang meliputi seluruh tahap dari operasi dimasa datang untuk mencapai tujuan perusahaan yaitu memperoleh laba.

Direct costing yang memisahkan biaya variabel dan biaya tetap dalam lampiran rugi laba, sehingga akan diketahui *contribution margin*. *Contribution margin* dengan pemisahan biaya variabel dan biaya tetap maka manajemen dapat merencanakan berapa biaya laba yang akan diperoleh bila

penjualan berjumlah X unit dan berapa penjualan terendah harus direalisasikan supaya perusahaan tidak menderita rugi.

2. *Direct Costing* Sebagai Petunjuk Penentu Harga Jual

Penentuan harga jual dalam pasaran bebas dengan persaingan sempurna dimana pembeli dan penjual sama-sama mempunyai kebebasan menentukan sikap (memilih barang, harga dan sebagainya), harga jual ditentukan oleh pasar (permintaan dan penawaran). Pada keadaan seperti ini pada umumnya pasar mempunyai ciri-ciri sebagai berikut :

- a. Perusahaan-perusahaan yang menjual barangnya dipasar menamakan barangnya yang berbeda-beda, harga yang berbeda-beda walaupun barangnya sama.
- b. Perusahaan tidak bisa merubah harga tanpa akibat dalam persaingan.
- c. Perusahaan baru, sulit memasuki/memperoleh bagian pasar.

Cara yang sering berhasil dalam merebut bagian yang lebih besar dari pasar yang menentukan harga yang relatif lebih rendah dengan produk yang berkualitas sama dengan produk lain. Informasi *contribution margin* dari *direct costing* sangat membantu dalam penentuan harga yang *kompetitive*, karena *contribution margin* menunjukkan beberapa kelebihan hasil penjualan dari biaya variabel (yang umumnya *out of pocket cost*). Bisa dihitung dengan mengalikan *contribution margin/unit* kali jumlah penjualan. Sedangkan biaya tetap akan sama jumlahnya, oleh karena itu tertutup tidaknya tergantung dari

jumlah *contribution margin* yang didapat, selisih *contribution margin* dan biaya tetap merupakan laba.

3. *Direct Costing* Untuk Pengambilan Keputusan Manajemen

Seringkali manajemen dihadapkan pada masalah-masalah alternatif dimana alternatif-alternatif tersebut mempunyai pengaruh terhadap besar kecilnya laba perusahaan. Banyaknya pengambilan keputusan mengenai masalah semacam ini dapat dipecahkan dengan pertolongan analisis *contribution margin* atau *direct costing*. Seperti masalah memasuki pasar baru, perluasan usaha, memenuhi atau tidak pesanan khusus, semua ini dapat dibantu dengan analisis *contribution margin* atau *direct costing*.

Menambah manfaat dari Mas'ud, Mulyadi berpendapat bahwa metode *variable costing* bermanfaat juga untuk pengendalian biaya (Mulyadi, 1992 : Hal 160). *Variable costing* menyediakan informasi yang untuk pengendalian *period costs* dibandingkan informasi yang dihasilkan oleh *full costing*. Pada *full costing* biaya *overhead* pabrik tetap diperhitungkan dalam tarif biaya *overhead* pabrik dan dibebankan sebagai unsur biaya produksi, oleh sebab itu manajemen kehilangan perhatian terhadap *period costs* (BOP tetap) tertentu yang dapat dikendalikan. Pada *Variable costing*, *period costs* yang terdiri dari biaya yang berperilaku tetap dikumpulkan dan disajikan secara terpisah dengan laporan rugi laba sebagai pengurang terhadap laba kontribusi. Biaya tetap dapat dikelompokkan kedalam dua golongan yaitu *discretionary fixed*

costs dan *committed fixed costs*. *Discretionary fixed costs* merupakan biaya yang berperilaku tetap karena kebijakan dengan manajemen dan biaya ini dalam jangka pendek dapat dikendalikan oleh manajemen sebagai contoh adalah biaya iklan. *Committed fixed costs* merupakan biaya yang timbul dari pemilikan pabrik, peralatan dan organisasi pokok. Perilaku *committed fixed costs* ini dapat ditentukan dengan jelas, dengan cara mengamati biaya tetap yang terjadi jika kegiatan perusahaan dihentikan sama sekali. *Committed fixed costs* merupakan semua biaya tetap yang dikeluarkan, yang tidak dapat dikurangi guna mempertahankan kemampuan perusahaan dalam memenuhi tujuan jangka panjang perusahaan. Contoh *committed fixed costs* adalah biaya depresiasi, sewa, asuransi dan gaji karyawan inti . Dalam jangka pendek *committed fixed costs* tidak dapat dikendalikan oleh manajemen. Dipisahkannya biaya tetap dalam kelompok tersendiri dalam laporan rugi laba *variable costing*, manajemen dapat memperoleh informasi *discretionary fixed costs* terpisah dari *committed fixed costs*, sehingga pengendalian biaya dalam jangka pendek bisa dilakukan oleh manajemen.

D. Penentuan Harga Jual Pesanan Khusus Dengan Metode *Variable Costing*

Pada saat-saat tertentu perusahaan menerima pesanan khusus dengan tawaran harga dibawah harga jual normal. Ada beberapa faktor yang perlu dipertimbangkan oleh manajemen jika menghadapi situasi seperti ini, faktor-faktor yang dipertimbangkan untuk menolak atau menerima pesanan khusus adalah (RA. Supriyono, 1989: Hal 278):

1. Perusahaan masih mempunyai kapasitas produksi yang masih menganggur.

Apabila masih ada kapasitas yang masih menganggur maka pemanfaatan kapasitas tersebut hanya mengakibatkan peningkatan biaya variabel sedangkan biaya tetap jumlahnya tidak meningkat dan apabila pesanan khusus jumlahnya melampaui jumlah kapasitas yang tersedia maka biaya tetapnya akan berubah.

2. Dilakukan pemisahan pasar.

Pemisahan pasar antara penjualan reguler dan pesanan khusus dimaksudkan agar penjualan reguler yang harganya lebih tinggi dari pesanan khusus, tidak akan merusak pasar.

Adapun tugas akuntan manajemen dalam situasi seperti ini adalah membantu manajemen dalam penyajian analisis perbandingan rugi/laba. Apabila laba setelah memasukkan pesanan khusus itu lebih besar dan tidak ada faktor lain-lain yang menghalangi, pesanan khusus itu sebaiknya diterima. Bagi akuntan, kesulitan yang sering timbul dalam memperbandingkan rugi/laba tersebut adalah bagaimana menyusun laporan rugi/laba dengan pendekatan kontribusi dari data akuntansi untuk laporan rugi/laba - *full costing*. Perubahan ini sendiri sangat penting karena akuntan harus

dapat menentukan dampak pesanan khusus itu pada biaya variabel. Biaya tetap tidak mengalami kenaikan karena adanya pesanan khusus, selama perusahaan menerima pesanan khusus itu dalam rangka memanfaatkan kapasitas yang masih menganggur (Gudono, 1993 : Hal 126).

Untuk lebih jelasnya dengan mengikuti contoh berikut ini ; PT. Kimia Jaya adalah perusahaan terkenal pembuat bahan-bahan kimia. Kapasitas normal perusahaan itu adalah 110.000 liter. Saat ini PT. Luxury memberikan tawaran untuk membeli bahan kimia X sebanyak 40.000 liter dengan harga Rp. 750,00 per liter. Harga normal bahan kimia X dipasaran saat ini adalah Rp. 1.000,00 per liter. Komposisi biaya PT. Kimia Jaya tampak sebagai berikut :

Analisis Perilaku biaya		Jumlah
Biaya Produksi		
Bahan Baku	Rp.	250
Biaya Tenaga Kerja Langsung		100
BOP-Variabel		50
Tetap		10.000.000
Biaya Pemasaran		
Variabel		200
Tetap		5.000.000
Biaya Administrasi		
Variabel		100
Tetap		5.000.000

Gambar 2.5.
Komposisi biaya pada PT. Kimia Jaya.

Laporan rugi/laba *full costing* dari penghasilan regulernya selama ini (80.000 unit) adalah sebagai berikut:

PT. Kimia Jaya
Laporan Rugi/Laba
1 Januari - 31 Desember 199X
(Dalam ribuan rupiah)

	Per Unit	Jumlah (ribuan Rp).
Penjualan	Rp. 1.000	Rp. 80.000 ^a
Harga Pokok Penjualan	<u>490,91^b</u>	<u>39.272,80</u>
Laba kotor	<u>509,09</u>	<u>40.727,20</u>
Biaya Pemasaran	245,45 ^c	19.636
Biaya administrasi	<u>145,45^d</u>	<u>11.636</u>
Jumlah biaya pemas. dan Adm.	<u>390,90</u>	<u>31.272</u>
Laba bersih.....	118,19	9.455,2

Gambar 2.6.
Laporan rugi/laba *Full costing* PT. Kimia Jaya.

- Keterangan :
- a. 80.000 X Rp. 1.000
 - b. $(250 + 100 + 50) + 10.000 / 110.000$
 - c. $200.000 + 5.000.000/110.000$
 - d. $100 + 5.000.000/110.000$

Dari laporan dengan pendekatan *full costing* itu tampaklah seolah-olah biaya yang dikeluarkan oleh PT. Kimia Jaya adalah Rp. 881,81 (=Rp. 490,91 + Rp. 390,90) per liter bahan kimia X. Dalam memenuhi pesanan khusus PT. Kimia Jaya tidak mengeluarkan biaya pemasaran tambahan, disamping itu biaya tetap juga tidak akan meningkat karena adanya pesanan khusus. Supaya akuntan dapat melakukan analisis dengan benar, laporan rugi/laba itu harus disusun lagi dengan memisahkan biaya-biaya karena adanya pesanan khusus. Bentuk laporan yang sesuai adalah laporan rugi/laba dengan pendekatan kontribusi (*variable costing*) sebagai berikut :

PT. Kimia Jaya
Laporan Rugi-Laba - Pendekatan Kontribusi (*Variable Costing*)
(Dalam ribuan rupiah)

	Tanpa Pesanan Khusus (A)	Dengan pesanan Khusus (B)	Selisih	
			Total (B-A)	Per Unit
Penghasilan	Rp. 80.000	Rp.110.000	Rp. 30.000	Rp. 750 ^a
Dikurangi Biaya Variabel				
Pabrik	32.000	48.000	16.000	400
Pemasaran	16.000	24.000	8.000	200
Administrasi	8.000	12.000	4.000	100
Jumlah Biaya Variabel	<u>56.000</u>	<u>84.000</u>	<u>28.000</u>	<u>700</u>
Margin Kontribusi	24.000	26.000	2.000	50
Dikurangi Biaya Tetap				
Pabrik	10.000	10.000	0	0
Pemasaran	5.000	5.000	0	0
Administrasi	5.000	5.000	0	0
Jumlah Biaya tetap	<u>20.000</u>	<u>20.000</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
Laba Operasi	Rp. 4.000	Rp. 6.000	Rp. 2.000	Rp. 50

Keterangan : a. 30.000.000/40.000

Gambar 2.7

Laporan Rugi/laba berdasarkan *variable costing*

Dari hasil perbandingan tersebut diatas diketahui bahwa ternyata pesanan khusus justru menguntungkan dan akan menghasilkan kenaikan laba sebesar Rp. 2.000.000 atau Rp. 50 per unit. Dari perhitungan diatas sebaiknya PT. Kimia Jaya menerima tawaran PT. Luxury.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilaksanakan adalah studi kasus. Studi kasus ini merupakan penelitian terhadap objek tertentu pada perusahaan, kemudian mengumpulkan data. Data yang diperoleh diselidiki untuk masing-masing elemen. Hasil penelitian hanya berlaku bagi perusahaan yang bersangkutan.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Tempat penelitian di Perusahaan Tegel Tri Harto Jl. Timoho 127 Yogyakarta.
2. Waktu penelitian : 2 bulan

C. Subjek dan Objek Penelitian

1. Subjek penelitian

Subjek penelitian adalah orang-orang yang terlibat secara langsung dengan penelitian yang dilakukan. Dalam hal ini yang menjadi subjek penelitian adalah :

- a. Kepala bagian produksi.
- b. Kepala bagian administrasi dan keuangan.
- c. Kepala bagian pemasaran

2. Objek penelitian

Objek penelitian adalah sesuatu yang menjadi pokok pembicaraan didalam penelitian. Dalam hal ini yang menjadi objek penelitian adalah :

- a. Biaya yang digunakan untuk proses produksi yang terjadi.
- b. Cara menentukan harga pokok produk pesanan khusus.
- c. Pemisahan biaya tetap, variabel dan semi variabel.
- d. Pemisahan biaya produksi dan non produksi.
- e. Pesanan khusus yang pernah diterima.

D. Data yang Dicari

1. Data biaya produksi dan non produksi.
2. Jenis dan kapasitas penjualan.
3. Data Penjualan.
4. Data pesanan khusus yang pernah diterima.
5. Data tentang penerapan harga jual.
6. Data tentang kebijakan harga jual pesanan khusus.
7. Informasi lain yang menunjang penelitian.

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara.

Pengumpulan data dengan mengajukan pertanyaan lisan yang berhubungan dengan penerimaan pesanan khusus dan penentuan harga jual pesanan khusus, kepada

pihak-pihak yang terkait seperti kepala bagian produksi, kepala bagian administrasi dan keuangan, kepala bagian pemasaran.

2. Observasi.

Pengumpulan data dilakukan dengan peninjauan dan pengamatan langsung terhadap objek penelitian.

3. Dokumentasi.

Teknik pengumpulan data dengan memperoleh data dari sumber catatan atau arsip perusahaan mengenai sejarah dan perkembangannya, biaya produksi, metode penerapan harga jual serta kebijaksanaan penerimaan pesanan khusus.

F. Teknik Analisis Data

Pada penulisan skripsi tentang penentuan harga jual pesanan khusus penulis menggunakan analisis kuantitatif yang merupakan analisis terhadap data produksi, biaya penjualan dan laporan keuangan perusahaan untuk menjawab persoalan :

1. Kapasitas produksi yang masih tersedia untuk dipakai dalam memenuhi pesanan khusus, diperlukan langkah-langkah sebagai berikut :
 - a. Penghitungan kapasitas maksimum tiap peralatan dalam satu tahun, setelah semua peralatan dihitung kemudian dipilih kapasitas produksi maksimum dari peralatan dari produksi yang mempunyai kapasitas terendah.
 - b. Penghitungan penggunaan kapasitas untuk semua jenis produk dalam satu tahun.
 - c. Kapasitas maksimum dikurangi penggunaan kapasitas.

d. Kapasitas maksimum	XX
Penggunaan Kapasitas	
Produk A	XX
Produk B	XX
Produk c	<u>XX</u> +
	<u>XX</u> -
Kapasitas yang masih tersedia	XX

2. Harga jual pesanan khusus dengan metode *Variable costing*

- a. Menggolongkan biaya-biaya yang terjadi kedalam biaya produksi dan non produksi. Biaya produksi terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik. biaya non produksi terdiri dari biaya administrasi dan umum serta biaya pemasaran.
- b. Penggolongan biaya sesuai dengan tingkah laku dalam kaitannya dengan volume kegiatan. Penggolongan biaya ini dibagi menjadi tiga macam yaitu biaya tetap, biaya variabel dan biaya semi variabel.
- c. Memisahkan biaya semi variabel kedalam biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan titik tertinggi dan titik terendah. Metode titik tertinggi dan titik terendah dengan persamaan :

$$Y = a + b X$$

Keterangan :

Y = Jumlah biaya

a = Elemen total biaya tetap

b = Elemen biaya variabel satuan

X = Tingkat kegiatan

Rumus perhitungan a dan b adalah sebagai berikut :

$$b = \frac{\text{Biaya titik tertinggi} - \text{biaya titik terendah}}{\text{Selisih volume kegiatan tertinggi dan terendah}}$$

a = Total biaya Y - Total biaya variabel (b.X Kegiatan tertinggi)

d. Menentukan harga jual dengan metode *variable costing*

Menurut Mulyadi, apabila harga jual pesanan khusus yang diminta oleh pemesan, lebih besar dari biaya deferensial yang berupa biaya variabel untuk memproduksi dalam pemasaran pesanan khusus maka pesanan khusus tersebut dapat diterima dan apabila harga yang diminta lebih kecil dari biaya deferensial pesanan khusus ditolak. (Mulyadi, 1992. B. Hal 270). Senada dengan Mulyadi, Supriyono mengatakan bahwa pesanan khusus diterima apabila harga jual per unit pesanan khusus lebih besar dari biaya variabel per unit pesanan khusus dan ditolak apabila harga jual pesanan khusus lebih kecil dari biaya variabel per unit pesanan khusus.

(Drs R.A. Supriyono, SU 1989: Hal 278)

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan

Perusahaan Tri Harto didirikan pada tahun 1986 oleh Bapak Silan Kardjanto dengan surat izin usaha nomor 1142/12-05/PK/VIII/1986 tertanggal 1 Agustus 1986. Sebelum mendirikan perusahaan tersebut Bapak Silan Kardjanto sudah bergerak dalam bidang perdagangan penjualan barang-barang material bangunan sejak tahun 1971.

Perusahaan Tri Harto dalam melaksanakan proses produksinya berlokasi di Jl. Wonosari Km. 11 Yogyakarta dan didirikan di atas tanah seluas 1100 m² yang mulai beroperasi pada tahun 1986 dengan jumlah tenaga kerja 10 orang. Produk yang dihasilkan oleh Perusahaan Tri Harto adalah tegel, konblok dan genteng beton untuk memasarkan produknya Perusahaan Tri Harto membuka toko di Jl. Timoho No. 127 Yogyakarta tepatnya di Sapen, Demangan, Gondokusuman, Yogyakarta. Bahan baku yang digunakan untuk proses produksi pada Perusahaan Tri Harto diambil dari beberapa daerah, seperti pasir diambil dari Kali Opak, Kali Progo dan Kali Krasak, sedangkan untuk semen putih diambil dari Wonosari. Dalam penulisan skripsi ini penulis hanya akan meneliti mengenai produk pesanan khusus yang bisa dilayani Perusahaan Tri Harto yaitu produk tegel. Sejak tahun 1990 pimpinan

Perusahaan Tri Harto digantikan oleh putra dari Bapak Silan Kardjanto yaitu Bapak Sigit Mindarto yang memimpin perusahaan hingga sampai sekarang.

Pada awal berdirinya dalam memproduksi tegel Perusahaan Tri Harto menggunakan 3 buah mesin pres mekanis. Pada awal tahun 1990 perusahaan membeli satu mesin pres untuk menambah hasil produksinya dan pada tahun 1995 juga membeli satu mesin pres lagi karena semakin meningkatnya permintaan akan tegel. Sampai saat ini mesin pres yang digunakan Perusahaan Tri Harto ada 5 buah. Jumlah tenaga kerja yang ada pada Perusahaan Tri Harto saat ini berjumlah 30 orang termasuk pemimpinya.

Perusahaan Tri Harto sebagai perusahaan perorangan mempunyai tujuan untuk memperoleh laba yang optimal. Langkah-langkah yang diambil oleh Perusahaan Tri Harto untuk memperoleh laba yang optimal adalah berusaha agar selalu dapat meningkatkan volume penjualan dan memperbanyak produksinya dengan cara :

1. Mengadakan dan mengusahakan agar perusahaan bergerak dalam industri tegel, konblok dan genteng beton.
2. Memasarkan hasil industri tersebut ke berbagai wilayah yang membutuhkannya.

Keberadaan Perusahaan Tri Harto yang didirikan di Jl. Wonosari Km. 11 Yogyakarta tidak terlepas dari kehidupan bermasyarakat di daerah sekitar perusahaan. Perusahaan Tri Harto selain mempunyai tujuan mencari laba juga

mempunyai tujuan yang bersifat pengabdian. Tujuan yang bersifat pengabdian tersebut antara lain :

1. Menciptakan lapangan pekerjaan bagi warga didaerah sekitar perusahaan yang masih menganggur walaupun dalam jumlah sedikit.
2. Perusahaan Tri Harto menyediakan bahan bangunan khususnya dalam pengadaan tegel, konblok dan genteng beton guna membantu pemerintah dalam bidang pembangunan rumah maupun gedung.
3. Perusahaan Tri Harto melayani pesanan khusus untuk produk tegel bagi masyarakat yang akan membangun tempat-tempat ibadah atau tempat yang dipakai untuk kepentingan bersama.

Perusahaan Tri Harto dalam mengembangkan usahanya berusaha sedapat mungkin untuk mencapai hasil produksi yang meningkat dengan memperhatikan kualitas dari produk yang dihasilkan sehingga konsumen mengetahui tegel yang diproduksi oleh Perusahaan Tri Harto memang benar-benar berkualitas. Hal ini dapat diketahui dari data penjualan yang ada bahwa produksi Perusahaan Tri Harto mengalami peningkatan.

Peningkatan penjualan tegel ini terjadi karena akhir-akhir ini di Daerah Istimewa Yogyakarta dan sekitarnya, banyak perusahaan baik swasta maupun pemerintah melakukan pembangunan misalnya pembangunan perumahan, pembangunan pertokoan, maupun pembangunan gedung-gedung untuk tujuan tertentu.

B. Lokasi Perusahaan

Perusahaan Tri Harto berlokasi di Jl. Wonosari Km 11 Yogyakarta. Hal yang menjadi pertimbangan perusahaan dalam memilih lokasi tersebut adalah:

1. Lokasi perusahaan cukup strategis karena dekat dengan tempat pengambilan bahan baku yang dibutuhkan dalam proses produksi, seperti pasir yang diambil dari Kali Opak, Kali Progo dan Kali Krasak sedangkan tepung batu putih diambil dari Wonosari.
2. Pengadaan sumber tenaga kerja bagi Perusahaan Thri Harto tidak mengalami kesulitan, karena sebagian besar karyawan diambil dari lingkungan sekitar perusahaan.
3. Letak perusahaan dekat dengan jalan raya sehingga mempermudah dalam pengangkutan bahan mentah maupun barang jadi.
4. Masih ada kemungkinan untuk mengadakan perluasan usaha.

C. Personalia

1. Jumlah Tenaga kerja

Pada saat penelitian ini dilakukan Perusahaan Tri Harto memiliki 30 orang tenaga kerja yang terdiri dari :

a. Karyawan tetap	Jumlah
Pemimpin perusahaan	1 orang
Kepala bagian	3 orang
Sopir	1 orang

b. Karyawan harian

Tukang tegel	5 orang
Tukang konblok	5 orang
Tukang genteng beton	5 orang
Tenaga kerja harian	10 orang

Sumber data : Perusahaan Tri Harto**Keterangan :**

- a. Karyawan tetap adalah karyawan yang diangkat dan dipekerjakan oleh perusahaan secara tetap dengan menerima gaji tiap bulannya.
- b. Karyawan harian adalah karyawan yang bekerja pada perusahaan dengan menerima upah harian berdasarkan standar yang telah ditentukan jumlah hari jam kerja karyawan tersebut dan upah dibayarkan tiap seminggu sekali.

2. Jam kerja

Jam kerja pada Perusahaan Tri Harto dibagi menjadi tiga bagian dengan rincian sebagai berikut :

Hari Senin -Jum'at : pukul 08.00 - 15.00 WIB.

Hari Sabtu : pukul 08.00 - 14.00 WIB.

Hari Minggu dan hari besar nasional serta hari besar Keagamaan libur. Waktu istirahat satu jam dari jam 12.00 sampai dengan 13.00 WIB.

3. Sistem Penggajian dan Pengupahan

Sistem penggajian dan pengupahan karyawan pada Perusahaan Tri Harto didasarkan pada status karyawan dan jumlah unit produk yang dihasilkan. Bagi karyawan tetap gaji diberikan secara bulanan dan tenaga kerja harian pada Perusahaan Tri Harto menetapkan upah harian sesuai dengan standar upah minimum yang telah ditetapkan oleh pemerintah yaitu sebesar Rp 4.500/hari dan pembayarannya dilakukan tiap akhir pekan.

4. Kedisiplinan Pegawai

Baik pimpinan maupun karyawan akan mengusahakan sepenuhnya disiplin kerja, yang dimaksud disiplin kerja adalah suatu keadaan yang menunjukkan dimana karyawan harus mentaati tata tertib yang berlaku dalam perusahaan. Adanya pelanggaran, kelalaian ataupun kejahatan lainnya yang dilakukan oleh karyawan terhadap perusahaan akan mengakibatkan adanya sanksi dan tindakan yang berupa teguran atau peringatan secara lisan maupun secara tertulis, pembebasan tugas atau skorsing dan pemutusan hubungan kerja.

Disiplin pegawai meliputi :

a. Absensi

Pada Perusahaan Tri Harto, setiap karyawan yang masuk kerja dan tidak masuk kerja beserta alasannya selalu dicatat di dalam buku absen. Pencatatan ini dilakukan oleh karyawan bagian produksi. Daftar absensi ini sangat penting bagi tenaga kerja harian, karena besarnya upah tenaga kerja



harian ditentukan oleh jumlah hari kerja tersebut. Pada umumnya alasan mereka tidak masuk adalah karena sakit dan karena adanya keperluan keluarga. Apabila karyawan tidak masuk selama tiga hari berturut-turut tanpa izin perusahaan, maka ia akan mendapat teguran. Bila teguran tersebut tidak dihiraukan maka akan dikenakan skors beberapa hari dan bila masih saja tidak menghiraukan maka akan diadakan pemutusan hubungan kerja.

b. Keterlambatan masuk/pulang kerja

Keterlambatan masuk kerja jarang dilakukan oleh karyawan perusahaan ini, mereka biasanya masuk tepat pada waktunya. Begitu pula waktu pulang sesuai dengan waktu yang telah ditentukan.

c. *Labour turn over* perusahaan

Kestabilan pegawai dari suatu perusahaan dapat dilihat dari jumlah karyawan yang akan keluar/pindah dan yang masuk atau dapat disebut pergantian tenaga kerja. Pada Perusahaan Tri Harto masalah *labour turn over*-nya kecil, maksudnya jumlah karyawan yang akan keluar/pindah dan yang masuk adalah sedikit.

d. Kecelakaan kerja

Karyawan pada Perusahaan Tri Harto dalam melaksanakan tugasnya cukup berhati-hati, sehingga tingkat persentase kecelakaan kerja yang terjadi sangat kecil. Hal ini disebabkan karena para karyawan sebelum memulai bekerja terlebih dahulu memeriksa alat-alat atau mesin-mesin yang akan digunakan.

e. Kecurangan pegawai

Pada Perusahaan Tri Harto jarang ada kecurangan pegawai, kecurangan ini jarang diperbuat karena pimpinan perusahaan selalu mengambil tindakan tegas apabila ada karyawan yang melakukan kecurangan yaitu dengan mengeluarkannya.

f. Penarikan tenaga kerja

Kebutuhan tenaga kerja pada Perusahaan Tri Harto diambil dari luar perusahaan dengan cara memberitahukan kepada para karyawan bahwa perusahaan membutuhkan tenaga kerja lagi. Syarat yang diutamakan bagi calon karyawan Perusahaan Tri Harto adalah kecakapan dalam bekerja dan kreativitas yang tinggi serta mempunyai keahlian dalam pembuatan tegel.

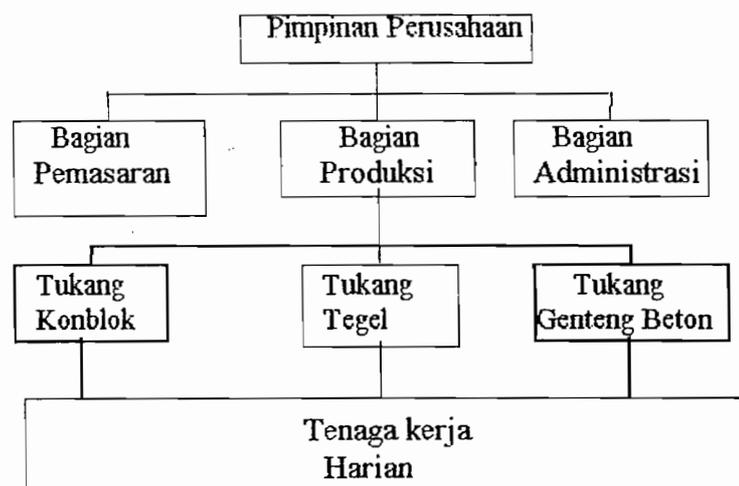
D. Struktur Organisasi

Struktur organisasi bagi suatu perusahaan baik itu perusahaan swasta maupun perusahaan milik pemerintah merupakan unsur yang sangat penting untuk memudahkan pembagian wewenang serta tanggungjawab setiap anggota organisasi dan untuk melaksanakan masing-masing tugas dari tiap-tiap anggota organisasi. Struktur organisasi membuat segala kegiatan dalam organisasi dapat berjalan dengan baik dan terarah. Pada Perusahaan Tri Harto, struktur organisasi yang ada dibuat agar masing-masing bagian dalam perusahaan tersebut dapat menjalankan tugasnya dengan baik. Perusahaan Tri Harto merupakan perusahaan perseorangan, maka

kekuasaan dan tanggungjawab semua kegiatan ditangani dan dipegang oleh pimpinan perusahaan dan dibantu oleh karyawan yang menangani bagian administrasi.

Setiap perusahaan mempunyai bentuk dan model struktur organisasi yang berada sesuai dengan kebutuhan perusahaan, dimana dalam suatu organisasi tersusun atas beberapa bagian dan tiap bagian tersebut memiliki tugas dan tanggungjawab masing-masing serta mempunyai hubungan yang erat satu dengan yang lain. Perusahaan Tri Harto mempunyai struktur organisasi yang berbentuk lini. Hubungan ini menunjukkan wewenang dan tanggungjawab berjalan secara vertikal, atau dengan kata lain kekuasaan yang ada dalam struktur membentuk hirarki dari atas ke bawah secara langsung, yaitu atasan mendelegasikan wewenangnya pada bawahan. Adapun struktur organisasi Perusahaan Tri Harto dapat digambarkan sebagai berikut :

Gambar 4.1
Struktur Organisasi Perusahaan Tri Harto



Sumber : Perusahaan Tri Harto Yogyakarta

2. Bagian Pemasaran

- a. Melayani konsumen yang akan membeli barang jadi baik dengan tunai, kredit atau pesanan.
- b. Melakukan penagihan-penagihan dari konsumen yang membeli dengan kredit dan pesanan.
- c. Mengantarkan barang sampai ke tempat tujuan.
- d. Mencatat masuknya barang ke gudang yang telah selesai diproses oleh bagian produksi maupun bahan baku yang telah dibeli.
- e. Mencatat keluarnya produk jadi yang telah dibeli oleh konsumen maupun keluarnya bahan baku yang diminta oleh bagian produksi.
- f. Mencatat bahan baku yang diperlukan untuk proses produksi.
- g. Membuat order pembelian.
- h. Memilih bahan baku yang berkualitas baik untuk proses produksi.

3. Bagian Produksi

Tugasnya adalah sebagai berikut :

- a. Membuat laporan tentang permintaan bahan baku dan bahan penolong yang dibutuhkan dan melakukan pembelian bahan baku dan bahan penolong.
- b. Mengawasi keluar masuknya bahan, dari masukan bahan mentah, pemakaian bahan untuk diproses hingga bahan tersebut menjadi barang jadi.
- c. Menentukan campuran bahan-bahan baku yang akan dipakai dalam proses produksi.

Keterangan gambar 4.1 :

1. Pimpinan perusahaan

Pemimpin perusahaan di Perusahaan Tri Harto sebagai pemegang kekuasaan tertinggi dalam pengambilan keputusan dan mempunyai tugas antara lain :

- a. Mengusahakan pencapaian target penjualan yang telah ditetapkan.
- b. Bertanggungjawab mutlak dari segi operasional maupun non operasional di dalam perusahaan guna menunjang tercapainya tujuan perusahaan.
- c. Menciptakan suasana kerja yang harmonis dan gembira diantara karyawan.
- d. Mengusahakan tersedianya kebutuhan peralatan maupun bahan baku untuk kepentingan operasional perusahaan serta mengawasi agar penggunaan bahan-bahan tersebut seefisien dan seefektif mungkin.
- e. Melakukan kegiatan keluar dan kedalam atas nama perusahaan.

Wewenang :

- a. Berwenang mengangkat dan memberhentikan karyawan.
- b. Menegur bawahan yang berbuat kesalahan dan menjatuhkan sanksi apabila diperlukan.
- c. Mengeluarkan kebijaksanaan mengenai persediaan barang yang berlebihan.
- d. Menambah dan mengurangi anggaran pembelian bahan baku.

- d. Mengawasi jalannya proses produksi dan mencatat hasil produksi tiap harinya.
- e. Mencatat kehadiran atau tidaknya tenaga kerja.
- f. Menjaga kualitas hasil produksi.

4. Bagian Administrasi dan umum.

Bagian administrasi dan umum bertugas :

- a. Membayar gaji karyawan dan upah pekerja.
- b. Mencatat penjualan dan pesanan.
- c. Melaporkan segala aktivitas perusahaan setiap harinya pada pimpinan.

5. Tukang Konblok.

Tukang konblok bertugas mencetak konblok.

6. Tukang Tegel.

Tukang tegel bertugas mencetak semua jenis tegel yaitu tegel abu-abu, tegel berwarna dan tegel kembang.

7. Tukang genteng beton.

Tukang genteng beton bertugas untuk mencetak genteng beton.

8. Tenaga kerja harian.

Tenaga kerja harian bertugas :

- a. Pencampuran bahan baku untuk pembuatan tegel, konblok dan genteng beton.
- b. Memindahkan semua jenis tegel dari rak pengering pertama yang telah selesai dicetak kedalam bak perendaman.

- c. Mengangkat semua jenis tegel yang telah selesai direndam kedalam rak peranginan kedua.
- d. Memindahkan barang yang telah selesai diproduksi ke gudang.
- e. Menaikkan tegel yang akan dikirim kepada konsumen kedalam truk.

E. Produksi

1. Produk tegel yang dihasilkan

Produk tegel yang dihasilkan oleh Perusahaan Tri Harto terdiri dari:

- a. Tegel abu-abu (20 x 20 cm)
- b. Tegel warna (20 x 20 cm)
- c. Tegel kembang (20 x 20 cm)

2. Bahan-bahan yang digunakan dalam pembuatan tegel

Bahan-bahan yang digunakan oleh perusahaan untuk produksi tegel adalah sebagai berikut :

- a. Semen abu-abu

Semen abu-abu merupakan bahan baku untuk semua jenis tegel. Fungsi semen abu-abu ini sebagai perekat komponen bahan lain, dalam proses produksi tegel ini Perusahaan Tri Harto selalu menggunakan semen yang berkualitas tinggi karena kualitas semen dapat mempengaruhi kualitas tegel yang diproduksi.

b. Semen putih

Semen putih ini digunakan untuk bahan pembuatan tegel berwarna dan tegel kembang.

c. Semen berwarna

Bahan ini digunakan pada tegel berwarna dan tegel kembang.

d. Pasir halus

Pasir halus ini digunakan untuk semua jenis tegel dengan persentase penggunaan yang berbeda-beda.

e. Pasir kasar

Pasir kasar digunakan pada setiap jenis tegel dan digunakan sebagai lapisan paling bawah.

3. Komposisi Pemakaian Bahan Baku

Komposisi pemakaian bahan baku untuk masing masing jenis tegel adalah sebagai berikut :

Tabel 4.1
Komposisi Pemakaian Bahan Baku Setiap Jenis Tegel
Per m²

Jenis tegel	Jenis bahan	Kwantitas bahan	Biaya bahan (Rp)
a. Tegel abu-abu	• Semen abu-abu	10 Kg	3.000
	• Pasir Halus	16 Kg	1.600
	• Pasir Kasar	0.05 Kubik	900
	Jumlah		4.600
b. Tegel Berwarna	• Semen abu-abu	4 Kg	1.200
	• Semen putih	5 Kg	4.375
	• Semen berwarna	1 Ons	1.100
	• Pasir Halus	10 Kg	1.000
	• Pasir kasar	0.05 Kubik	900
	• Tepung batu putih	2 Kg	400
	Jumlah		8.975
c. Tegel Kembang	• Semen abu-abu	6 Kg	1.800
	• Semen Putih	4 Kg	3.500
	• Semen berwarna	3 Ons	3.300
	• Pasir halus	10 Kg	1.000
	• Pasir kasar	0.10 Kubik	1.800
	• Tepung batu putih	3 Kg	600
	Jumlah		12.000

Sumber data : Perusahaan Tri Harto Yogyakarta

Keterangan 1 m² tegel ukuran 20 x 20 Cm memuat = $\frac{10.000 \text{ Cm}^2}{400 \text{ Cm}^2} \times 1 \text{ buah}$

= 25 buah.

4. Harga beli bahan

Harga beli bahan baku masing-masing adalah sebagai berikut :

Tabel 4.2.
Harga beli bahan baku
Bulan Desember 1998

Jenis Bahan	Harga (RP).	Keterangan
Semen abu-abu	15.000/ Zak	1 Zak = 50 Kg. 1Kg. = Rp 300
Semen putih	35.000/ Zak	1 Zak = 40 Kg 1Kg. = Rp 875
Semen berwarna	11.000/ Kg	1 Kg = 10 Ons 1Ons= Rp 1.100
Pasir kasar	18.000/ m ³	0.05 Kubik = Rp 900 0.10 Kubik = Rp 1.800
Pasir halus	3.500/ Zak	1 Zak = 35 Kg 1 Kg = Rp 100
Tepung batu putih	8.000/ Zak	1 Zak = 40 Kg 1 Kg = Rp 200

Sumber data: Perusahaan Tri Harto Yogyakarta

5. Harga jual produk

Penentuan harga jual produk tegel, selain memperhitungkan biaya dan laba yang diinginkan perusahaan juga melihat harga jual yang telah ditetapkan oleh perusahaan pesaing. Harga jual tegel pada Perusahaan Tri Harto tampak pada tabel 4.3.

Tabel 4.3.
Harga Jual Tegel per m²
Bulan Desember 1998

Jenis Tegel	Harga jual (Rp).
Tegel abu-abu	8.500
Tegel Berwarna	15.000
Tegel Kembang	18.000

Sumber data : Perusahaan Tri Harto Yogyakarta

6. Proses produksi tegel pada Perusahaan Tri Harto

Adapun urutan dari proses produksi tegel adalah sebagai berikut :

a. Tahap pertama atau proses persiapan

Tahap ini adalah menyiapkan semua bahan yang diperlukan sesuai dengan jenis tegel yang akan dibuat.

b. Tahap kedua yaitu pencampuran bahan

Pada proses ini bahan-bahan dicampur sesuai dengan komposisi yang telah ditentukan untuk masing-masing jenis tegel. Setiap tegel terdiri dari tiga macam lapisan, dimana setiap lapisan tersebut memerlukan campuran bahan yang berbeda-beda. Lapisan-lapisan yang dimaksud adalah sebagai berikut :

1). Lapisan kepala.

Lapisan kepala yaitu lapisan yang paling atas untuk setiap jenis tegel berbeda-beda :

a). Tegel abu-abu

Lapisan kepala terdiri dari adonan semen abu-abu dan air secukupnya.

b). Tegel berwarna

Lapisan kepala terdiri dari adonan semen putih, semen berwarna, tepung batu putih dan air secukupnya.

c). Tegel kembang

Lapisan kepala tegel ini sama dengan lapisan tegel berwarna.

2). Lapisan tengah atau geber.

Lapisan tengah ini terdiri dari adonan semen abu-abu dan pasir halus untuk tegel abu-abu, warna dan kembang.

3). Lapisan bawah atau lapisan kaki.

Lapisan kaki terdiri dari adonan semen abu-abu dan pasir kasar lapisan ini digunakan untuk ketiga jenis tegel tersebut.

c. Tahap ketiga adalah pencetakan atau pengepresan

Tegel yang sudah siap dicetak dimasukkan kedalam mesin cetak (*Press hidrilis*). Material yang telah dicampur dimasukan ke dalam cetakan berturut-turut dari campuran material untuk lapisan atas, tengah dan bawah kemudian dipres sampai padat sehingga tidak ada rongga udara dalam tegel. Pengepresan ini dibutuhkan waktu setengah menit per tegel.

d. Tahap keempat adalah pengeringan atau peranginan pertama

Tegel yang sudah dipres kemudian diambil dan diletakkan pada rak peranginan. Proses ini memerlukan waktu 24 jam dan tidak boleh terkena sinar matahari secara langsung, karena bila terkena sinar matahari akan menyebabkan tegel menjadi retak.

e. Tahap kelima adalah perendaman

Setelah selesai dari proses peranginan, tegel kemudian direndam dalam bak-bak panjang yang berisi air. Tujuan perendaman ini adalah untuk lebih menguatkan dan memperkeras tegel. Setelah direndam selama dua hari, tegel

dikeluarkan dari dalam bak dan diperiksa kualitasnya. Tegel yang retak dinyatakan sebagai produk rusak atau produk cacat. Sedang produk yang baik langsung dipindahkan ke tempat proses berikutnya.

f. Tahap keenam

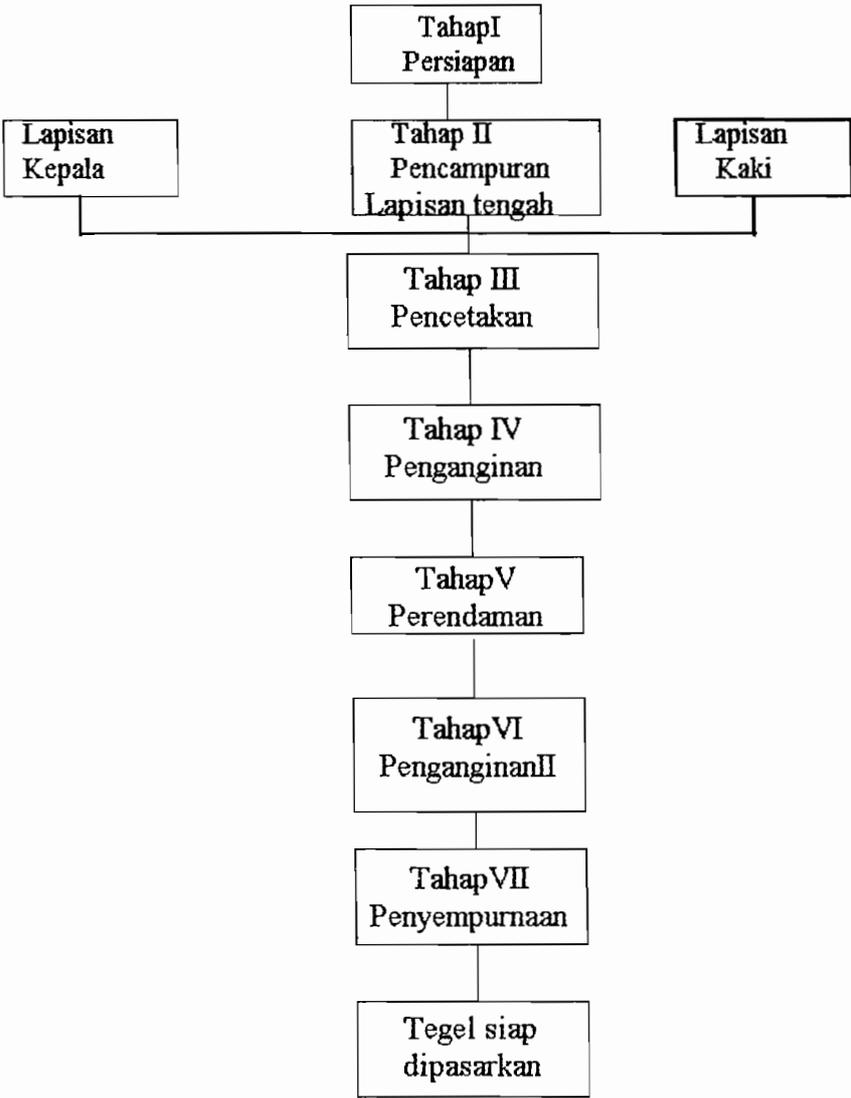
Tegel yang sudah selesai direndam kemudian diangin-anginkan dalam rak-rak perangan selama 2 hari.

g. Tahap ketujuh adalah penggosokan atau penyempurnaan

Tegel-tegel tersebut dibersihkan dari sisa-sisa kotoran yang melekat pada waktu tegel diproses, alat yang dipakai pada proses ini adalah dengan menggunakan sikat kawat dan tegel-tegel tersebut dilap dengan kain agar terlihat mengkilap dan licin.

Setelah mengalami proses-proses tersebut maka tegel-tegel yang sudah siap dipasarkan dimasukkan ke gudang produk jadi. Berikut ini tahap-tahap proses produksi tegel pada Perusahaan Tri Harto dapat dilihat pada gambar 4.2

Gambar 4.2
Skema Proses Produksi



Sumber data : Perusahaan Tri Harto Yogyakarta

7. Peralatan produksi

Peralatan yang digunakan perusahaan dalam proses produksinya dapat dibedakan menurut macam aktivitas yang memerlukan peralatan. Dalam aktivitas pemindahan material, peralatan yang digunakan adalah :

a. Box kayu

Alat ini digunakan untuk memindahkan material dari gudang material ke tempat pencampuran.

b. Ember

Peralatan ini digunakan untuk memindahkan campuran material dari tempat pencampuran ke tempat percetakan.

8. Kapasitas mesin produksi

Saat ini perusahaan mempunyai kapasitas produksi sebagai berikut :

a. Mesin pres mekanik	5 buah
b. Rak pengering I	7 buah
c. Rak pengering II	14 buah
d. Bak perendam	5 buah
e. Alat cetakan tegel	15 buah

Adapun kapasitas produksi masing-masing peralatan adalah :

a. Mesin pres mekanik

Satu buah mesin pres mekanik dapat mencetak tegel 14 m^2 tiap harinya yang terdiri dari : Tegel abu-abu 7 m^2 , tegel berwarna 4 m^2 dan tegel kembang 3 m^2 .

b. Rak pengering I

Satu buah rak pengering I dapat menampung tegel sebanyak $6,4 \text{ m}^2$ setiap 1 hari sekali.

c. Rak pengering II

Satu buah rak pengering ini dapat menampung tegel sebanyak $6,4 \text{ m}^2$ setiap 2 hari sekali.

d. Bak perendam

Satu buah bak perendam dapat menampung tegel sebanyak 100 m^2 setiap 2 hari sekali.

e. Alat cetakan tegel

Setiap alat cetakan tegel dapat menampung tegel sebanyak 16 m^2 setiap harinya.

9. Volume produksi dan penjualan

Berdasarkan penelitian pada Perusahaan Tri Harto diketahui bahwa jumlah proses produksi dan penjualan untuk masing-masing tegel adalah sebagai berikut:

Tabel 4.4
Volume Produksi Tegel tahun 1998
Dalam (m²)

Bulan	Abu-abu	Berwarna	Kembang	Jumlah
1	343,84	350,64	125,88	820,36
2	354,20	349,80	98,72	802,72
3	348,80	465,56	79,80	894,16
4	420,40	379,72	85,80	885,92
5	374,44	380,84	95,84	851,12
6	430,64	430,80	89,80	951,24
7	398,92	440,80	84,68	924,36
8	430,72	325,72	158,40	914,84
9	420,24	350,72	120,96	891,92
10	450,72	345,32	99,76	895,80
11	473,60	249,84	69,64	793,08
12	348,96	259,76	86,76	695,48
Jumlah	4.795,48	4.329,48	1.196,04	10.321

Sumber data Perusahaan Tri Harto Yogyakarta

Tabel 4.5
Volume Penjualan tahun 1998
Dalam (m²)

Bulan	Abu-abu	Berwarna	Kembang	Jumlah
1	320	320	95	735
2	345	350	135	830
3	350	460	73	883
4	410	350	82	842
5	375	350	93	818
6	445	450	90	985
7	350	430	79	859
8	460	340	160	960
9	410	360	110	880
10	465	335	100	900
11	453	230	63	746
12	349	260	89	698
Jumlah	4.732	4.235	1.169	10.136

Sumber data Perusahaan Tri Harto Yogyakarta

10. Pengawasan pada Proses Produksi

Perusahaan Tri Harto dalam melaksanakan pengawasan dalam proses produksinya dilakukan dengan sederhana. Pada proses pencampuran bahan, kepala bagian produksi akan mengadakan pengecekan kembali untuk mengetahui apakah terdapat kesalahan ukuran atau komposisi lapisan-lapisan yang terdapat pada setiap tegel atau tidak.

Pengawasan pada proses pencetakan dilakukan untuk melihat hasil cetakan apakah tepinya sudah rapi atau belum, terlalu tipis atau tidak, berlubang pada tepinya atau tidak, dan apakah sudah rata atau belum pada permukaannya. Standar tegel abu-abu dan kembang tebalnya 2 cm.

Setelah proses pencetakan selesai, diteruskan ke proses selanjutnya yaitu proses peranginan pertama. Pengawasan pada proses ini dilakukan untuk mengetahui apakah produk-produk tersebut dapat diteruskan atau tidak kedalam proses perendaman. Produk-produk tegel yang dapat diteruskan keproses perendaman adalah tegel yang telah dianggap cukup kering atau telah mengeras.

Pengawasan pada proses perendaman dilakukan dengan jalan memperhatikan cara kerja dari para pekerja dalam memasukkan produk-produk tegel dari proses peranginan pertama ke bak-bak perendaman serta pengangkatan produk-produk tegel dari bak-bak perendaman keproses peranginan kedua, agar tidak terjadi kecerobohan yang dapat menyebabkan kerusakan. Tegel yang telah melewati proses peranginan kedua disortir terlebih dahulu untuk memisahkan mana yang

baik dan mana yang kurang baik. Pengawasan terakhir dilakukan terhadap produk jadi sebelum dikirim atau dijual kepada konsumen.

F. Pemasaran

Salah satu faktor yang diperhatikan oleh Perusahaan Tri Harto untuk meningkatkan volume penjualan adalah kualitas dari produknya. Perusahaan Tri Harto selalu menjaga agar produksi tegel berkualitas baik maka perusahaan selalu memperhatikan faktor-faktor campuran bahan baku untuk membuat tegel, cara pengerjaan pembuatan tegel serta pengambilan bahan baku pada daerah-daerah yang mempunyai sumber bahan baku yang berkualitas baik.

Pada akhir-akhir ini semakin banyak perusahaan tegel yang ada di kawasan Daerah Istimewa Yogyakarta berarti persaingan semakin meningkat, sehingga usaha pemasaran yang dilakukan perusahaan tidak sebatas pada kualitas produk saja melainkan juga mengadakan usaha memasarkan produk dalam bentuk yang lain yang dengan cara :

1. Memberikan contoh produk secara cuma-cuma kepada pengunjung yang datang melihat-lihat produk perusahaan.
2. Mengantar tegel sampai ke tempat pembeli, apabila alamat pembeli masih dalam kawasan Yogyakarta dibebaskan dari ongkos angkut.

3. Pembelian tegel dengan jumlah yang besar perusahaan bersedia memenuhi transaksi secara kredit, serta apabila pembelian dalam jumlah yang besar tersebut dilakukan secara tunai maka konsumen mendapatkan potongan.
4. Melakukan penyerahan produk sesuai dengan waktu yang disepakati oleh perusahaan dengan konsumen.
5. Menerima produk rusak yang dikembalikan oleh konsumen dan menggantinya dengan produk yang baik.

G. Biaya yang Terjadi

Masalah yang penting dalam penentuan harga pokok variabel adalah pemisahan biaya kedalam biaya tetap dan biaya variabel, supaya dapat menentukan variabilitas biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume produksi penjualan. Berikut ini disajikan biaya yang terjadi dalam perusahaan yang berhubungan dengan tujuan penentuan variabilitas.

Tabel 4.6
Biaya Bahan Baku Tahun 1998
Dalam (Rp)

Bulan	Abu-abu	Berwarna	Kembang
1	1.581.664	3.146.994	1.510.560
2	1.629.320	3.139.445	1.184.640
3	1.604.480	4.178.401	957.600
4	1.933.840	3.407.987	1.029.600
5	1.722.424	3.418.039	1.150.080
6	1.980.944	3.866.430	1.077.600
7	1.835.032	3.955.821	1.016.160
8	1.981.312	2.923.337	1.900.800
9	1.933.104	3.147.712	1.451.520
10	2.073.312	3.099.247	1.197.120
11	2.178.560	2.242.314	835.680
12	1.605.216	2.331.346	1.041.120
Jumlah	22.059.208	38.857.073	14.352.480

Sumber data: Perusahaan Tri Harto Yogyakarta

Tabel 4.7
Biaya Tenaga Kerja Langsung Tahun 1998
Dalam (Rp)

Bulan	Abu-abu	Berwarna	Kembang
1	214.900	262.980	157.350
2	221.375	262.350	123.400
3	218.000	349.170	99.750
4	262.750	284.790	107.250
5	234.025	285.630	119.750
6	269.150	323.100	112.250
7	249.325	330.600	105.850
8	269.200	244.290	198.000
9	232.650	263.040	151.200
10	281.700	258.990	124.700
11	296.000	187.380	87050
12	218.100	194.820	108.450
Jumlah	2.997.175	3.247.140	1.495.000

Sumber data: Perusahaan Tri Harto Yogyakarta.

Tabel 4.8
Biaya *overhead* pabrik tahun 1998
Dalam (Rp)

Bulan	Solar Diesel	Pelumas Diesel	Pemeliharaan mesin dan diesel	Tenaga kerja tak langsung	Penyusutan Pabrik
1	16.750	26.700	43.200	350.000	135.333,33
2	18.500	26.350	15.650	350.000	135.333,33
3	19.750	27.500	72.750	350.000	135.333,33
4	13.550	23.000	50.000	350.000	135.333,33
5	20.450	25.750	34.900	350.000	135.333,33
6	22.575	27.500	35.700	350.000	135.333,33
7	22.425	27.500	31.800	350.000	135.333,33
8	23.000	26.750	64.600	350.000	135.333,33
9	21.250	26.000	16.700	350.000	135.333,33
10	24.000	25.250	25.850	350.000	135.333,33
11	20.750	28.500	21.350	350.000	135.333,33
12	17.500	20.500	26.500	350.000	135.333,33
Jumlah	240.000	311.300	442.000	4.200.000	1.623.999,96

Sumber data : Perusahaan Tri Harto Yogyakarta

Tabel 4.9
Biaya non Produksi tahun 1998
Dalam (Rp)

Bulan	Keperluan Kantor	Gaji Karyawan	Kesejahteraan Karyawan
1	40.000	825.000	300.000
2	45.000	825.000	300.000
3	45.350	825.000	300.000
4	40.500	825.000	300.000
5	41.700	825.000	300.000
6	45.000	825.000	300.000
7	47.500	825.000	300.000
8	48.800	825.000	300.000
9	45.000	825.000	300.000
10	42.700	825.000	300.000
11	48.000	825.000	300.000
12	40.000	825.000	300.000
Jumlah	529.550	9.900.000	3.600.000

Sumber data : Perusahaan Tri Harto Yogyakarta

Tabel 4.10
Biaya Non Produksi tahun 1998
Dalam (Rp)

Bulan	Listrik	Angkut Penjualan	Penyusutan Kendaraan	Pemeliharaan Kendaraan
1	39.300	35.700	166.666,67	45.500
2	45.400	30.500	166.666,67	65.000
3	46.225	45.000	166.666,67	70.500
4	47.500	31.500	166.666,67	250.500
5	37.800	28.750	166.666,67	30.000
6	48.750	30.500	166.666,67	46.700
7	39.200	25.900	166.666,67	48.000
8	36.400	35.600	166.666,67	55.500
9	34.000	30.000	166.666,67	72.700
10	37.000	42.750	166.666,67	64.500
11	30.675	20.250	166.666,67	176.000
12	36.250	22.750	166.666,67	34.750
Jumlah	478.500	379.200	2.000.000,04	959.650

Sumber data : Perusahaan Tri Harto Yogyakarta

H. Saluran Distribusi

Saluran distribusi yang digunakan Perusahaan Tri Harto dalam menyalurkan hasil produksinya, yaitu saluran distribusi langsung yang berarti produk perusahaan disalurkan ke pasarnya tanpa melalui perantara. Saluran distribusi langsung ini terutama digunakan untuk memenuhi permintaan pasar industri yang biasanya membeli produk perusahaan dalam jumlah yang besar. Namun tidak tertutup kemungkinan bagi perusahaan untuk menggunakan saluran distribusi langsung ini dalam memenuhi pasar konsumen.

BAB V

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Pada bab analisis data dan pembahasan akan dianalisis data-data yang telah diperoleh dari perusahaan untuk membahas dua perumusan masalah yang ada pada bab satu yaitu tentang kapasitas produksi yang masih tersedia untuk memenuhi pesanan khusus dan harga jual pesanan khusus dengan menggunakan metode *variable costing*.

A. Analisis Data

1. Kapasitas Produksi yang Masih Tersedia

a. Kapasitas maksimum tiap peralatan dalam satu tahun.

1). Mesin Pres Mekanis

Satu buah mesin pres mekanis setiap harinya dapat mengerjakan tegel :14 m² yang terdiri dari :

- a). Tegel abu-abu sebesar 7 m².
- b). Tegel berwarna sebesar 4 m².
- c). Tegel kembang sebesar 3 m².

Jadi untuk 5 buah mesin pres mekanis dalam satu tahun dapat mengerjakan/ mencetak tegel sebesar :

$$14 \text{ m}^2 \times 5 \text{ buah} \times 300 \text{ hari} = 21.000 \text{ m}^2$$

2) Rak Pengering I.

Satu buah rak pengering pertama dapat menampung tegel sebanyak 6,4 m² per hari, rak pengering pertama digunakan untuk tegel yang telah selesai dicetak dengan mesin pres mekanik untuk diangin-anginkan pada rak pengering pertama selama 24 jam atau kurang lebih satu hari. Jadi untuk 7 buah rak pengering dapat menampung tegel sebanyak 44,8 m² apabila rak pengering pertama digunakan secara maksimal dalam satu tahun dapat menampung tegel sebanyak: $44,8 \text{ m}^2 \times 300 \text{ hari} = 13.440 \text{ m}^2$.

3) Rak Pengering II.

Daya tampung rak pengering II adalah 6,4 m². Rak pengering II digunakan pada saat tegel telah diangkat dari bak perendam dan diangin-anginkan pada rak pengering II selama 2 hari. Pada Perusahaan Tri Harto mempunyai 14 buah rak pengering II apabila digunakan secara maksimal rak pengering II dapat menampung 89,6 m² tiap 2 hari sekali. Apabila digunakan secara maksimal dalam satu tahun dapat menampung tegel sebanyak : $6,4 \text{ m}^2 \times 14 \text{ buah rak pengering II} \times \frac{300}{2} \text{ hari} = 13.440 \text{ m}^2$.

4). Bak perendam.

Perusahaan Tri Harto mempunyai 5 buah bak perendam dan setiap satu buah bak perendam dapat menampung tegel sebanyak 100 m². Bak perendam ini digunakan untuk merendam tegel setelah dikeringkan pada rak



peranginan pertama, tegel tersebut direndam selama dua hari. Apabila bak perendam tersebut digunakan secara maksimal dalam satu tahun dapat menampung tegel berukuran 20 x 20 cm sebanyak :

$$5 \times 100 \text{ m}^2 \times \frac{300}{2} \text{ hari} = 75.000 \text{ m}^2.$$

b. Penggunaan kapasitas untuk semua jenis tegel dalam satu tahun.

Penggunaan kapasitas dalam tahun 1998 dapat dilihat pada tabel volume produksi tahun 1998 untuk tegel abu-abu, tegel berwarna dan tegel kembang.

Penggunaan kapasitas untuk ketiga jenis tegel tersebut adalah :

- 1). Tegel abu-abu : 4.795,48 m².
- 2). Tegel berwarna : 4.329,48 m².
- 3). Tegel kembang : 1.196,04 m². +
10.321 m².

c. Kapasitas yang masih tersedia untuk memenuhi pesanan khusus.

Kapasitas yang masih tersedia untuk memenuhi pesanan khusus pada mesin pres mekanik adalah :

Kapasitas mesin pres mekanik dalam 1 tahun : 21.000 m²

Penggunaan kapasitas pada tahun 1998 : 10.321 m² -

Kapasitas yang masih tersedia untuk pesanan khusus : 10.679 m²

Pada mesin pres mekanik kapasitas yang masih tersedia untuk memenuhi pesanan khusus adalah 10.679 m^2 .

Kapasitas yang masih tersedia untuk memenuhi pesanan khusus pada rak pengering pertama adalah :

Kapasitas maksimum rak pengering I dalam 1 tahun : 13.440 m^2

Penggunaan kapasitas rak pengering I tahun 1998 : 10.321 m^2 -

Kapasitas yang masih tersedia untuk pesanan khusus : 3.119 m^2

Pada rak pengering I kapasitas yang masih tersedia untuk memenuhi pesanan khusus adalah sebesar 3.119 m^2 .

Kapasitas yang masih tersedia untuk memenuhi pesanan khusus pada bak perendam adalah :

Kapasitas maksimum bak perendam dalam satu tahun : 75.000 m^2

Penggunaan kapasitas bak perendam pada tahun 1998 : 10.321 m^2 -

Kapasitas yang masih tersedia untuk pesanan khusus : 64.697 m^2 .

Pada bak perendam kapasitas yang masih tersedia untuk memenuhi pesanan khusus adalah sebesar 64.697 m^2 .

Kapasitas yang masih tersedia untuk memenuhi pesanan khusus pada rak pengering II adalah

Kapasitas maksimum rak pengering II dalam 1 tahun : 13.440 m^2

Penggunaan kapasitas rak pengering II pada tahun 1998 : 10.321 m^2 -

Kapasitas yang masih tersedia untuk pesanan khusus : 3.119 m^2 .

Jadi kapasitas yang masih tersedia untuk memenuhi pesanan khusus pada rak pengering II adalah 3.119 m^2 .

Perusahaan Tri Harto dalam menentukan kapasitas produksi maksimal dari peralatan produksi yang dapat menampung jumlah tegel untuk tiap harinya adalah penggunaan rak pengering I. Penggunaan rak pengering I sangat menentukan dalam memproduksi tegel karena tegel yang baru selesai dibuat oleh tukang tegel harus diangin-anginkan selama 24 jam atau kurang lebih satu hari satu malam dan selanjutnya tegel tersebut harus direndam pada bak perendam. Jadi perusahaan Tri Harto menyediakan produk pesanan khusus untuk semua jenis tegel sebesar 3.119 m^2 .

2. Harga Jual Pesanan Khusus dengan Menggunakan Metode *Variable Costing*.

a. Menggolongkan biaya yang terjadi, kedalam biaya produksi dan non produksi.

1) Biaya Produksi.

Biaya produksi adalah biaya yang terjadi dalam hubungannya dengan proses pengolahan bahan baku menjadi produk jadi. Biaya produksi ini terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik. Analisis terhadap setiap biaya produksi adalah sebagai berikut :

a) Biaya Bahan Baku.

Biaya bahan baku adalah biaya yang akan berubah karena keterikatannya secara fisik dengan produk yang dihasilkan, artinya perubahan volume produksi akan mempengaruhi perubahan total biaya bahan baku sehingga biaya bahan baku ini termasuk kedalam biaya variabel. Penghitungan biaya bahan baku untuk setiap 1 m² tegel abu-abu, tegel berwarna dan tegel kembang dapat dilihat pada tabel 5.1.

Tabel 5.1
Biaya Bahan Baku per m²

Jenis Tegel	Jumlah Biaya bahan baku (Rp)	Jumlah produksi (m ²)	Biaya bahan baku (Rp)
Abu-abu	22.059.208	4.795,48	4.600
Berwarna	38.857.073	4.329,48	8.975
Kembang	14.352.480	1.196,04	12.000

Sumber data : Perusahaan Tri Harto Yogyakarta

b) Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya tenaga kerja langsung pada Perusahaan Tri Harto dikelompokkan menjadi dua yaitu biaya cetak tegel dan biaya pencampuran serta penyelesaian. Biaya cetak tegel merupakan biaya variabel karena keterikatannya secara fisik dengan produk yang dihasilkan sedang biaya pencampuran dan penyelesaian merupakan biaya tetap karena tidak terpengaruh oleh perubahan volume produksi.

Biaya tenaga kerja langsung untuk mencetak tegel per m² telah ditetapkan oleh Perusahaan Tri Harto sebagai berikut :

- * Biaya cetak tegel abu-abu Rp 625,00.
- * Biaya cetak tegel berwarna Rp 750,00.
- * Biaya cetak tegel kembang Rp 1.250,00.

c) Biaya *Overhead* Pabrik.

Biaya *overhead* pabrik dapat berupa biaya *overhead* pabrik tetap, variabel dan semi variabel. Pada Perusahaan Tri Harto penggolongan biaya *overhead* pabrik tampak pada tabel 5.2 .

Tabel 5.2
Penggolongan Biaya *Overhead* Pabrik

No.	Elemen Biaya Overhead Pabrik	Jenis Biaya
1.	Tenaga kerja tak langsung	Tetap
2.	Penyusutan Pabrik	Tetap
3.	Pemeliharaan mesin dan diesel	Semi variabel
4.	Solar diesel	Semi variabel
5.	Pelumas diesel	Semi variabel

Sumber data : Perusahaan Tri Harto.

2. Biaya Non Produksi.

Biaya non produksi adalah biaya yang tidak berhubungan dengan pengolahan produk. Biaya non produksi ini terdiri dari biaya pemasaran dan biaya administrasi dan umum yang tampak pada tabel 5.3

Tabel 5.3
Biaya Non Produksi

No.	Elemen biaya non produksi	Jenis biaya
1.	Gaji karyawan	Tetap
2.	Kesejahteraan karyawan	Tetap
3.	Penyusutan kendaraan	Tetap
4.	Keperluan kantor	Tetap
5.	Biaya angkut Penjualan	Semi variabel
6.	Pemeliharaan kendaraan	Semi variabel
7.	Listrik	Semi variabel

Sumber data : Perusahaan Tri Harto.

b. Menggolongkan Biaya semi variabel kedalam biaya tetap dan variabel.

Menghitung harga pokok variabel terlebih dahulu harus dipisahkan biaya semi variabel kedalam biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan metode titik tertinggi dan titik terendah untuk biaya :

- 1). Pemeliharaan mesin dan diesel.
- 2). Solar diesel.
- 3). Pemeliharaan kendaraan.
- 4). Listrik
- 5). Angkut penjualan

Tabel 5.4
Biaya Pemeliharaan Mesin dan Diesel

Bulan	Jumlah Produksi (x) dalam (m ²)	Biaya Pemeliharaan Mesin dan Diesel (y) dalam (Rp)
1	820,36	43.200
2	802,72	15.650
3	894,16	72.750
4	885,92	50.000
5	851,29	34.900
6	951,29	35.700
7	924,24	31.800
8	914,84	64.600
9	891,92	16.700
10	895,80	25.850
11	793,08	21.350
12	695,48	26.500
Jumlah	10.321	442.000

Tabel 5.5
Perhitungan selisih volume produksi dan biaya pemeliharaan mesin dan diesel pada titik tertinggi dan titik terendah.

Bulan	Keterangan	Jumlah Produksi dalam (m ²)	Biaya pemeliharaan mesin dan diesel dalam (Rp)
Juni	Titik tertinggi	951,29	35.700
Desember	Titik terendah	695,48	26.500
Selisih		255,81	9.200

Berdasarkan rumus metode titik tertinggi dan titik terendah akan diperoleh biaya tetap (a) dan biaya variabel (b) sebagai berikut :

$$\text{Biaya variabel (b)} = \frac{9.200}{255,81} = \text{Rp } 35,96$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya tetap (a)} &= 35.700 - (35,96 \times 951,29) \\ &= 35.700 - 34.208,39 \\ &= \text{Rp. } 1.491,61 \end{aligned}$$

Tabel 5.6
Biaya Solar Diesel

Bulan	Jumlah Produksi (x) dalam (m ²)	Biaya Solar Diesel(y) dalam (Rp)
1	820,36	16.750
2	802,72	18.500
3	894,16	19.750
4	885,92	13.550
5	851,29	20.450
6	951,29	22.575
7	924,24	22.425
8	914,84	23.000
9	891,92	21.250
10	895,80	24.000
11	793,08	20.750
12	695,48	17.500
Jumlah	10.321	240.500

Tabel 5.7
Perhitungan selisih volume produksi dan biaya solar diesel
pada titik tertinggi dan titik terendah.

Bulan	Keterangan	Jumlah Produksi dalam (m²)	Biaya Solar diesel dalam (Rp)
Juni	Titik tertinggi	951,29	22.575
Desember	Titik terendah	695,48	17.500
Selisih		255,81	5.075

Berdasarkan rumus metode titik tertinggi dan titik terendah akan diperoleh biaya tetap (a) dan biaya variabel (b) sebagai berikut :

$$\text{Biaya variabel (b)} = \frac{5.075}{255,81} = \text{Rp } 19,84$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya tetap (a)} &= 22.575 - (19.02 \times 951,29) \\ &= 22.575 - 18.873,59 \\ &= \text{Rp } 3.701,41 \end{aligned}$$

Tabel 5.8
Biaya Pelumas Diesel

Bulan	Jumlah Produksi (x) dalam (m ²)	Biaya Pelumas Diesel (y) dalam (Rp)
1	820,36	26.700
2	802,72	26.350
3	894,16	27.500
4	885,92	23.000
5	851,29	25.750
6	951,29	27.500
7	924,24	27.500
8	914,84	26.750
9	891,92	26.000
10	895,80	25.250
11	793,08	28.500
12	695,48	20.500
Jumlah	10.321	311.300

Tabel 5.9
Perhitungan selisih volume produksi dan biaya pelumas diesel pada titik tertinggi dan titik terendah.

Bulan	Keterangan	Jumlah Produksi dalam (m ²)	Biaya Pelumas Diesel dalam (Rp)
Juni	Titik tertinggi	951,29	27.500
Desember	Titik terendah	695,48	20.500
Selisih		255,81	7.000

Berdasarkan rumus metode titik tertinggi dan titik terendah akan diperoleh biaya

tetap (a) dan biaya variabel (b) sebagai berikut :

$$\text{Biaya variabel (b)} = \frac{7.000}{255,81} = \text{Rp } 27,36$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya tetap (a)} &= 27.500 - (27,36 \times 951,29) \\ &= 27.500 - 26.027,29 \\ &= \text{Rp } 1.472,71 \end{aligned}$$

Tabel 5.10
Biaya Pemeliharaan Kendaraan

Bulan	Jumlah Produksi (x) dalam (m²)	Biaya Pemeliharaan Kendaraan (y) dalam (Rp)
1	820,36	45.500
2	802,72	65.000
3	894,16	70.500
4	885,92	250.500
5	851,29	30.000
6	951,29	46.700
7	924,24	48.000
8	914,84	55.500
9	891,92	72.700
10	895,80	64.500
11	793,08	176.000
12	695,48	34.750
Jumlah	10.321	959.650

Tabel 5.11
Perhitungan selisih volume produksi dan biaya pemeliharaan kendaraan
pada titik tertinggi dan titik terendah.

Bulan	Keterangan	Jumlah Produksi dalam (m ²)	Biaya Angkut Pembelian dalam (Rp)
Juni	Titik tertinggi	951,29	46.700
Desember	Titik terendah	695,48	34.750
Selisih		255,81	11.950

Berdasarkan rumus metode titik tertinggi dan titik terendah akan diperoleh biaya tetap (a) dan biaya variabel (b) sebagai berikut :

$$\text{Biaya variabel (b)} = \frac{11.950}{255,81} = \text{Rp } 46,71$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya tetap (a)} &= 46.700 - (46,71 \times 951,29) \\ &= 46.700 - 44.434,76 \\ &= \text{Rp } 2.265,24 \end{aligned}$$

Tabel 5.12
Biaya Listrik

Bulan	Jumlah Produksi (x) dalam (m ²)	Biaya Listrik (y) dalam (Rp)
1	820,36	39.500
2	802,72	45.400
3	894,16	46.225
4	885,92	47.500
5	851,29	37.800
6	951,29	48.750
7	924,24	39.200
8	914,84	36.400
9	891,92	34.000
10	895,80	37.000
11	793,08	30.675
12	695,48	36.250
Jumlah	10.321	416.500

Tabel 5.13
Perhitungan selisih volume produksi dan biaya listrik pada titik tertinggi dan titik terendah.

Bulan	Keterangan	Jumlah Produksi dalam (m ²)	Biaya Listrik dalam (Rp)
Juni	Titik tertinggi	951,29	48.750
Desember	Titik terendah	695,48	36.250
Selisih		255,81	12.500

Berdasarkan rumus metode titik tertinggi dan titik terendah akan diperoleh biaya tetap (a) dan biaya variabel (b) sebagai berikut :

$$\text{Biaya variabel (b)} = \frac{12.500}{255,81} = \text{Rp } 48,64$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya tetap (a)} &= 48.750 - (48,64 \times 951,29) \\ &= 48.750 - 46.270,75 \\ &= \text{Rp } 2.479,25 \end{aligned}$$

Tabel 5.14
Biaya Angkut Penjualan

Bulan	Jumlah Produksi (x) dalam (m ²)	Biaya Angkut Penjualan (y) dalam (Rp)
1	820,36	35.700
2	802,72	30.500
3	894,16	45.000
4	885,92	31.500
5	851,29	28.750
6	951,29	30.500
7	924,24	25.900
8	914,84	35.600
9	891,92	30.000
10	895,80	42.750
11	793,08	20.250
12	695,48	22.750
Jumlah	10.321	379.200

Tabel 5.15
Perhitungan selisih volume produksi dan biaya angkut penjualan
pada titik tertinggi dan titik terendah.

Bulan	Keterangan	Jumlah Produksi dalam (m ²)	Biaya Angkut Penjualan dalam (Rp)
Juni	Titik tertinggi	951,29	30.500
Desember	Titik terendah	695,48	22.750
Selisih		255,81	7.750

Berdasarkan rumus metode titik tertinggi dan titik terendah akan diperoleh biaya tetap (a) dan biaya variabel (b) sebagai berikut :

$$\text{Biaya variabel (b)} = \frac{7.750}{255,81} = \text{Rp } 30,29$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya tetap (a)} &= 30.500 - (30,29 \times 951,29) \\ &= 30.500 - 28.814,57 \\ &= \text{Rp } 1.68,43 \end{aligned}$$

c Penentuan Harga Jual Produk Pesanan Khusus dengan Metode *Variable Costing*

Setelah biaya semi variabel dikelompokkan kedalam biaya tetap dan biaya variabel, langkah selanjutnya adalah menentukan harga pokok produk variabel dengan menggunakan metode *variable costing*. Harga pokok produk dengan menggunakan metode *variable costing* terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga

kerja langsung, biaya *overhead* pabrik variabel, biaya pemasaran variabel serta biaya administrasi dan umum variabel.

Harga pokok produk variabel tersebut bila ditambah dengan laba yang diharapkan oleh perusahaan merupakan harga jual pesanan khusus. Pada tabel-tabel berikut ini akan disajikan perhitungan harga pokok produk variabel untuk tiap-tiap jenis tegel yang akan dilanjutkan dengan perhitungan harga jual pesanan khusus.

Tabel 5.16
Harga Pokok Produk Variabel
Tegel Abu-abu per m²

Biaya Produksi		
Biaya Bahan Baku		
Semen abu-abu	Rp 3.000	
Pasir halus	Rp 1.600	
Pasir kasar	Rp 900 +	
		Rp 4.600
Biaya tenaga kerja langsung		Rp 625
Biaya overhead pabrik variabel		
Pemeliharaan mesin dan diesel	Rp 35,96	
Solar Diesel	Rp 19,84	
Pelumas diesel	Rp 27,36 +	
		Rp 83,16
Biaya non Produksi		
Biaya administrasi dan umum variabel		
Pemeliharaan kendaraan	Rp 46,48	
Listrik	Rp 48,64 +	
		Rp 95,35
Biaya pemasaran variabel		
Biaya angkut penjualan		Rp 30,29 +
Harga Pokok Produk per m²		Rp 5.433,80

Tabel 5.17
Harga Pokok Produk Variabel
Tegel Berwarna per m²

Biaya Produksi		
Biaya Bahan Baku		
Semen abu-abu	Rp 3.000	
Pasir halus	Rp 1.000	
Pasir kasar	Rp 900	
Semen putih	Rp 1.600	
Semen berwarna	Rp 1.100	
Tepung batu putih	<u>Rp 400 +</u>	
		Rp 8.975
Biaya tenaga kerja langsung		Rp 750
Biaya overhead pabrik variabel		
Pemeliharaan mesin dan diesel	Rp 35,96	
Solar Diesel	Rp 19,84	
Pelumas diesel	<u>Rp 27,36 +</u>	
		Rp 83,16
Biaya non Produksi		
Biaya administrasi dan umum variabel		
Pemeliharaan kendaraan	Rp 46,48	
Listrik	<u>Rp 48,64 +</u>	
		Rp 95,35
Biaya pemasaran variabel		
Biaya angkut penjualan		Rp <u>30,29 +</u>
Harga Pokok Produk per m²		Rp 9.933,80

Tabel 5.18
Harga Pokok Produk Variabel
Tegel Kembang per m²

Biaya Produksi	
Biaya Bahan Baku	
Semen abu-abu	Rp 1.800
Pasir halus	Rp 1.000
Pasir kasar	Rp 1.800
Semen putih	Rp 3.500
Semen berwarna	Rp 3.300
Tepung batu putih	<u>Rp 600</u> +
	Rp12.000
Biaya tenaga kerja langsung	Rp 1.250
Biaya overhead pabrik variabel	
Pemeliharaan mesin dan diesel	Rp 35,96
Solar Diesel	Rp 19,84
Pelumas diesel	<u>Rp 27,36</u> +
	Rp 83,16
Biaya non Produksi	
Biaya administrasi dan umum variabel	
Pemeliharaan kendaraan	Rp 46,48
Listrik	<u>Rp 48,64</u> +
	Rp 95,35
Biaya pemasaran variabel	
Biaya angkut penjualan	Rp <u>30,29</u> +
Harga Pokok Produk per m²	Rp 13.458,80

Penghitungan harga jual pesanan khusus yang dilakukan oleh perusahaan adalah harga pokok produk variabel tiap jenis tegel yang telah dihitung dan diketahui besarnya ditambahkan dengan persentase laba yang diharapkan dari harga pokok produk variabel. Pada perusahaan dalam menjual produk pesanan khusus mengambil laba sebesar 20 % dari harga pokok produk variabel yaitu sebesar :

a) Tegel abu-abu

$$\begin{aligned} &= \text{Rp } 5.433,80 + (5.433,80 \times 20\%) \\ &= \text{Rp } 5.433,80 + 1.086,76 \\ &= \text{Rp } 6.520,56 \end{aligned}$$

b) Tegel berwarna

$$\begin{aligned} &= \text{Rp } 9.933,80 + (9.933,80 \times 20\%) \\ &= \text{Rp } 9.933,80 + 1.986,76 \\ &= \text{Rp } 11.920,56 \end{aligned}$$

c) Tegel kembang

$$\begin{aligned} &= \text{Rp } 13.458,80 + (13.458,80 \times 20\%) \\ &= \text{Rp } 13.458,80 + 2.691,76 \\ &= \text{Rp } 16.150,56 \end{aligned}$$

B. Pembahasan

Penulisan skripsi tentang penentuan harga jual pesanan khusus ini terdapat empat asumsi yaitu :

1. Pesanan khusus diterima apabila jumlah yang diminta oleh pembeli lebih kecil atau sama dengan kapasitas produk pesanan khusus yang masih tersedia.
2. Pesanan khusus ditolak apabila jumlah yang diminta oleh pembeli melebihi kapasitas yang telah tersedia untuk memenuhi pesanan khusus oleh perusahaan.
3. Pesanan khusus diterima apabila harga jual yang diminta oleh pembeli lebih besar dari harga pokok variabel ditambah dengan laba yang diharapkan oleh perusahaan.
4. Pesanan khusus ditolak apabila harga jual yang diminta oleh pembeli lebih kecil dari harga pokok produk variabel.

Berdasarkan analisis data mengenai kapasitas produksi yang masih tersedia untuk memenuhi pesanan khusus, Perusahaan Tri Harto pada tahun 1998 telah tersedia pesanan khusus untuk produk tegel yaitu sebesar 3.119 m². Kapasitas yang tersedia untuk memenuhi pesanan khusus tersebut diperoleh dari hasil perhitungan pada rak pengering pertama yaitu :

Kapasitas maksimum rak pengering I tahun 1998	13.440 m ²
Penggunaan kapasitas rak pengering I tahun 1998	<u>10.321 m²</u>
Kapasitas yang masih tersedia untuk memenuhi pesanan khusus	3.119 m ²

Kapasitas pada rak pengering pertama ini sangat menentukan dalam memenuhi pesanan khusus, karena tegel yang telah selesai dicetak dengan mesin pres mekanik harus dikeringkan pada rak pengering pertama selama 24 jam atau kurang lebih satu hari satu malam. Perusahaan Tri Harto dalam memproduksi tegel tiap harinya hanya tergantung pada kapasitas rak pengering pertama.

Penetapan harga jual pesanan khusus pada Perusahaan Tri Harto telah ditentukan sebesar harga pokok produk variabel ditambah laba 20% dari harga pokok produk variabel. Harga tersebut ditetapkan oleh pemimpin Perusahaan Tri Harto untuk tujuan pengabdian kepada masyarakat yang akan menggunakan produknya untuk kepentingan bersama.

Perusahaan Tri Harto hanya dapat menerima pesanan khusus sebesar 3.119 m² atau kurang dan menolak apabila ada pesanan yang melebihi kapasitas yang telah ditentukan untuk memproduksi pesanan khusus.

Selama ini Perusahaan Tri Harto dalam memenuhi pesanan khusus hanya disediakan bagi konsumen yang akan menggunakan produknya untuk kepentingan umum seperti pembangunan tempat ibadah, pos siskamling dan sarana kepentingan umum lainnya. Pada tahun 1998 Perusahaan Tri Harto telah menerima beberapa pesanan yang akan menggunakan produk tegel untuk pembangunan masjid, musolah dan gardu ronda.

BAB VI

KESIMPULAN

A. Kesimpulan.

Berdasarkan penelitian dan analisis data yang telah dilakukan maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Pesanan khusus dapat diterima apabila jumlah yang diminta oleh konsumen tidak melebihi kapasitas yang ada pada perusahaan untuk memenuhi pesanan khusus atau kapasitas yang telah tersedia yaitu sebesar 3.119 m². Apabila konsumen menghendaki jumlah yang lebih dari kapasitas yang telah tersedia untuk memenuhi pesanan khusus maka pesanan ditolak.
2. Penentuan harga jual pesanan khusus pada Perusahaan Tri Harto pertama-tama mengelompokkan biaya yang terjadi untuk proses produksi yang terdiri dari biaya variabel, biaya tetap dan biaya semi variabel. Biaya semi variabel dipisahkan kedalam biaya variabel dan biaya tetap dihitung dengan menggunakan metode titik tertinggi dan titik terendah. Penentuan harga jual untuk setiap jenis tegel dihitung dengan menggunakan metode *variable costing* yaitu hanya menghitung semua biaya yang bersifat variabel. Harga jual pesanan khusus yang ditentukan oleh Perusahaan Tri Harto adalah sebesar harga pokok produk variabel untuk setiap produk tegel per m² ditambah dengan laba yang diharapkan oleh perusahaan yaitu sebesar 20% dari harga pokok produk variabel tiap tegel m².

- Harga pokok produk variabel terdiri dari biaya produksi variabel dan biaya non produksi variabel. Biaya produksi terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik variabel. Biaya non produksi terdiri dari biaya administrasi dan umum variabel dan biaya pemasaran variabel. Pesanan khusus diterima apabila konsumen bersedia membayar harga yang telah ditetapkan oleh perusahaan yaitu sebesar :
- a. Tegel abu-abu sebesar Rp. 6.520,56 per m²
 - b. Tegel berwarna sebesar Rp. 11.920,56 per m²
 - c. Tegel kembang sebesar Rp. 16.150,56 per m²
3. Dari perhitungan yang telah dilakukan, dapat diketahui bahwa harga jual pesanan khusus dengan menggunakan metode *variable costing* lebih rendah dari pada harga jual reguler yang dihitung dengan menggunakan metode *full costing*.

B. Keterbatasan Penelitian.

Penulis dalam melaksanakan penelitian di Perusahaan Tri Harto ada beberapa keterbatasan yang timbul dari hasil penelitian. Keterbatasan tersebut antara lain :

1. Keterbatasan waktu dan kesempatan bagi penulis dalam melaksanakan penelitian skripsi tentang penentuan harga jual pesanan khusus. Penelitian ini hanya berlaku untuk tahun 1998 dan apabila terjadi perubahan mengenai harga bahan baku, volume produksi dan biaya tenaga kerja langsung maka data penulisan skripsi ini harus disesuaikan.

2. Penulis hanya diberi data menyangkut produk yang diteliti dan penulis tidak diberi kesempatan untuk melihat lebih jauh rincian data lain yang dibutuhkan dalam penyelesaian skripsi ini karena data tersebut menyangkut rahasia perusahaan.

C. Saran.

Perusahaan Tri Harto dalam menyediakan pesanan khusus sebaiknya tidak hanya untuk pembangunan tempat ibadah dan sarana kepentingan umum tetapi juga menyediakan bagi konsumen yang kurang mampu dengan harga jual sebesar harga pokok produk variabel saja.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Halim, Bambang Supomo. (1994). *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta : BPFE Edisi Pertama.
- Basu Swastha dan Irawan. (1981). *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: BP. Lembaga Management AMP YKPN.
- Mas'ud Machfoedz. (1994). *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta : BPFE Edisi 4
- Gudono. (1993). *Akuntansi Manajemen*. Penerbit PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Mulyadi . (1992). *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta : Edisi 5 BP. STIE YKPN.
- (1993). *Akuntansi manajemen*. Yogyakarta : Edisi ke-2. BP. STIE YKPN.
- Supriyono, RA. (1987). *Akuntansi Manajemen I. Konsep Dasar Akuntansi Manajemen dan Proses Perencanaan*. Yogyakarta : BP FE UGM.
- (1989). *Akuntansi Manajemen 3. Proses Pengendalian Manajemen*. Yogyakarta : BP FE UGM.



DAFTAR PERTANYAAN

1. Sejarah dan perkembangan perusahaan
 - a. Apa nama perusahaan?
 - b. Kapan perusahaan berdiri?
 - c. Apa alasan yang mendorong berdirinya perusahaan?
 - d. Dimana lokasi perusahaan?
 - e. Apa alasan pemilihan lokasi?
 - f. Bagaimana perkembangan perusahaan, khususnya dibidang usaha dari saat berdirinya sampai sekarang?
 - g. Fasilitas apa yang dimiliki oleh perusahaan?
2. Apakah tujuan perusahaan?
3. Struktur organisasi perusahaan
 - a. Bagaimana struktur organisasi perusahaan?
 - b. Siapa yang menjabat dalam struktur organisasi?
 - c. Apa tugas masing-masing jabatan?
4. Personalia
 - a. Berapakah jumlah karyawan?
 - b. Mulai jam berapa karyawan masuk kerja?
 - c. Jam berapa karyawan pulang kerja?
 - e. Dalam jangka waktu berapa gaji karyawan diberikan?

- f. Apakah ada tunjangan bagi karyawan?
- g. Jika ada tunjangan dalam bentuk apa tunjangan diberikan?

5. Produksi

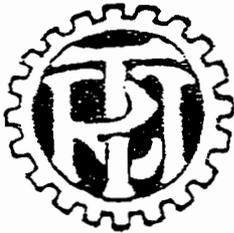
- a. Produksi apa saja yang dihasilkan oleh perusahaan?
- b. Bagaimana proses produksinya?
- c. Bahan baku apa saja yang digunakan dalam proses produksi?
- d. Darimana bahan baku tersebut didapat?
- e. Bagaimana perkembangan volume produksi?
- f. Berapa kapasitas mesin produksi per hari?
- g. Apakah perusahaan menerima pesanan khusus?
- h. Apa tujuan perusahaan menerima pesanan khusus?

6. Pemasaran

- a. Kemana perusahaan menjual hasil produksinya?
- b. Bagaimana perkembangan hasil penjualan?
- c. Bagaimana sistem penjualan diterapkan?

7. Akuntansi

- a. Bagaimana perusahaan menetapkan harga jual produk pesanan khusus?
- b. Metode apa yang digunakan perusahaan dalam menentukan harga jual produk pesanan khusus?
- c. metode apa yang digunakan perusahaan dalam menentukan harga jual produk reguler?



" UD. TRI HARTO "

**Jl. Timoho No. 127 Yogyakarta
55221**

SURAT KETERANGAN
No. 25/11 - K / 99

Pimpinan UD. Tri Harto Jl. Timoho No. 127
Yogyakarta menerangkan bahwa :

Nama : H. BAMBANG HERMANTA
Mahasiswa pada : Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta.
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Akuntansi
NIM : 93 2114 119
NIRM : 930051121303120117

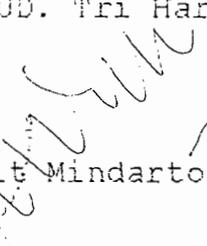
Telah mengadakan penelitian/mencari data di UD. Tri
Harto Jl. Timoho No. 127 Yogyakarta yang dilaksanakan
pada tanggal 21 Agustus sampai dengan 24 Oktober 1999
dalam rangka menyusun skripsi dengan judul : " PENENTUAN
HARGA JUAL PESANAN KHUSUS ".

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk
dipergunakan sebagaimana mestinya.

Dikeluarkan di Yogyakarta

Pada tanggal : 4 November 1999

Pimpinan UD. Tri Harto


Sigit Mindarto

