

PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK PADA SAAT NILAI TUKAR RUPIAH TIDAK STABIL

**Studi Kasus pada perusahaan Perak " IRA SILVER "
Giwangan UH VII/67, Yogyakarta**

SKRIPSI

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



Oleh :

MARTINUS WIDI CAHYADI

NIM : 95 2114 045

NIRM : 950051121303120044

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA
2000**

SKRIPSI

**PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK
PADA SAAT NILAI TUKAR RUPIAH TIDAK STABIL**

Studi Kasus pada Perusahaan Perak "IRA SILVER"

Giwangan UH VII/67, Yogyakarta

Oleh :

MARTINUS WIDI CAHYADI

NIM : 95 2114 045

NIRM : 950051121303120044

Telah disetujui oleh :

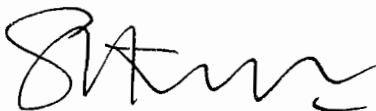
Pembimbing I



Dra. Fr. Ninik Yudianti, M.Acc.

Tanggal 28 Maret 2000

Pembimbing II



Drs. H. Suseno TW., M.S.

Tanggal 08 April 2000



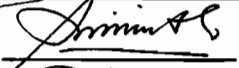
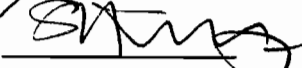

SKRIPSI

**PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK
PADA SAAT NILAI TUKAR RUPIAH TIDAK STABIL**
Studi Kasus pada Perusahaan Perak "IRA SILVER"
Giwangan UH VII/67, Yogyakarta

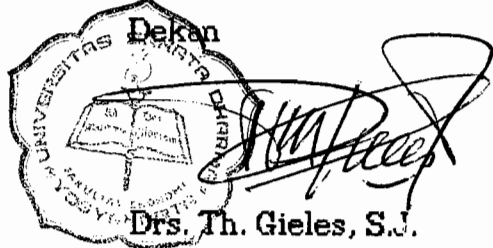
Dipersiapkan dan ditulis oleh :
MARTINUS WIDI CAHYADI
NIM : 95 2114 045
NIRM : 950051121303120044

Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji
pada tanggal 19 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	Dra. Fr. Ninik Yudianti, M. Acc.	
Anggota	Drs. H. Suseno TW., M.S.	
Anggota	Drs. Th. Gieles, S.J.	

Yogyakarta, 29 April 2000
Fakultas Ekonomi
Universitas Sanata Dharma

Dekan

Drs. Th. Gieles, S.J.

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

TUHAN, gembalaku yang baik 23 : 1 - 6 (Mazmur Daud)

TUHAN adalah gembalaku, takkan kekuarangan aku.

Ia membaringkan aku di padang yang berumput hijau,

Ia membimbing aku ke air yang tenang;

Ia menyegarkan jiwaku. Ia menuntun aku di jalan yang benar
oleh karena namaNya.

Sekalipun aku berjalan dalam lembah kekelaman, aku tidak takut bahaya,
sebab Engkau besertaku; gadaMu dan tongkatMu, itulah yang menghibur
aku

Engkau menyediakan hidangan bagiku, di hadapan lawanku;
Engkau mengurapi kepalaku dengan minyak; pialaku penuh
berlimpah.

Kebijakan dan kemurahan belaka akan mengikuti aku, seumur hidupku;
dan aku akan diam dalam rumah TUHAN sepanjang masa



✍ Skripsi ini kupersembahkan :

- ☛ Buat Bapak dan Ibuku tercinta
- ☛ Dik Vembri, Mas Endy, Mbak Titin,
Mas Tri, Mas Yas dan Mas Eko

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, 1 Mei 2000

Penulis,

Martinus Widi Cahyadi

ABSTRAK

PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK PADA SAAT NILAI TUKAR RUPIAH TIDAK STABIL Studi Kasus Pada Perusahaan Perak "IRA SILVER" Giwangan UH VII/67, Yogyakarta

MARTINUS WIDI CAHYADI
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA 2000

Tujuan penulisan skripsi adalah untuk mengetahui proses menentukan harga jual perak pada saat nilai tukar rupiah tidak stabil di Perusahaan Perak "IRA SILVER", untuk mengetahui pengaruh perubahan nilai tukar rupiah terhadap penentuan harga jual dan untuk mengetahui perbedaan harga jual yang diterapkan perusahaan dengan penentuan harga jual menurut kajian teori.

Teknik yang digunakan untuk mengumpulkan data adalah observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data untuk menjawab permasalahan pertama adalah dengan langkah-langkah : Pertama adalah mengevaluasi pengaruh perubahan nilai tukar rupiah terhadap proses penentuan harga jual. Kedua adalah mendiskripsikan prosedur penentuan harga jual. Permasalahan kedua dijawab dengan langkah-langkah : Pertama adalah membandingkan prosedur dan perhitungan harga jual sesungguhnya pada perusahaan dengan prosedur dan perhitungan harga jual menurut kajian teori berdasarkan metode *Cost Type Contract* pendekatan *Full Costing*. Kedua adalah mencari perbedaan penentuan harga jual perak.

Hasil penelitian yang diperoleh adalah : Pertama adalah prosedur penentuan harga jual pada saat nilai tukar rupiah tidak stabil adalah sama dengan prosedur penentuan harga jual pada saat nilai tukar rupiah stabil, yaitu mengumpulkan semua komponen biaya ditambah dengan laba yang diharapkan perusahaan. Perubahan nilai tukar rupiah tidak mempengaruhi prosedur penentuan harga jual, tetapi mempengaruhi tinggi rendahnya harga jual perak. Kedua, ada perbedaan prosedur dan perhitungan penentuan harga jual perak menurut perusahaan dan menurut kajian teori. Harga jual menurut perusahaan Rp 3.500,00 dan menurut analisis penulis Rp 3.640,00.

ABSTRACT

THE DETERMINATION OF THE SELLING PRICE OF PRODUCTS CONSIDERING THE UNSTABLE OF RUPIAH CONVERSION Case Study of Silver Company, "IRA SILVER" Giwangan UH VII/67, Yogyakarta

MARTINUS WIDI CAHYADI
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA 2000

The purpose of this thesis is to find out the process of determination of silver's selling price when the conversion of rupiah was unstable in Silver Company "IRA SILVER". Secondly to find out the influence of the change in the value of the rupiah toward the determination of the selling price. And lastly to analyse the difference in the selling price applied in the company from the selling price based on the theory.

The techniques used to obtain the data were observation, interview and documentation. The data analysis technique applied to answer the first problem had two stages. First stage was evaluating the influence of the change of the value of the rupiah toward the process of selling price determination. The second was describing the procedure of the determination of the selling price. The second problem was solved with the following steps : Firstly comparing between the procedure and calculation of the real selling price of the company with the procedure and calculation based on the method of Cost Type Contract with the Full Costing approach. Secondly, analysing the difference in the determination of the silver selling price.

The research obtained results as follows : First, the determination of selling price when the conversion rate of the rupiah was unstable was the same as the procedure of determination of the selling price when the conversion rate of the rupiah was stable. The changes in the exchange rate of the rupiah did not influence the procedure of determination of selling price, but did influence the selling price of silver. Second, there was a difference in the procedure and calculation of the silver's selling price between the company and the selling price based on theory. According to the company, the selling price was Rp 3.600,00 while according to the writer's analysis it should be Rp 3.640,00.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan rahmat-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul **PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK PADA SAAT NILAI TUKAR RUPIAH TIDAK STABIL**, Studi Kasus pada Perusahaan Perak "IRA SILVER" Giwangan UH VII/67, Yogyakarta. Skripsi ini diajukan untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi, Jurusan Akuntansi, Program Studi Akuntansi, Universitas Sanata Dharma, Yogyakarta. Penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan dan dorongan, sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik, yaitu :

1. Romo Drs. TH. Gilarso, SJ, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma, Yogyakarta
2. Ibu Dra. Fr. Ninik Yudianti, M. Acc., selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan, masukan dan dorongan untuk menyelesaikan skripsi ini dengan baik
3. Bapak Drs. H. Suseno TW., M.S. selaku Dosen Pembimbing II, yang telah memberikan bimbingan dan masukan sehingga skripsi ini dapat diselesaikan
4. Bapak Drs. P. Rubiyatno, M.M. yang telah memberi masukan dan saran kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi
5. Ibu Dra. YFG. Agustinawansari, M.M., Akt, selaku Dosen Wali yang telah membimbing penulis selama aktif di bangku kuliah
6. Segenap dosen, serta seluruh staf Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi yang telah memberikan bantuan selama penulis duduk di bangku kuliah

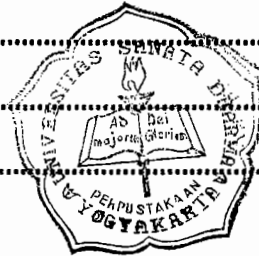
7. Bapak Lasmanu Rukiyanto, selaku pemilik dan pimpinan Perusahaan Perak "IRA SILVER" yang telah bersedia menyediakan waktu dan tempat untuk penelitian, sehingga penulis dapat memperoleh data-data seperti yang diharapkan
8. Semua teman kuliahku Angkatan'95 yang telah banyak memberikan bantuan doa dan dorongan : Agus, Shinta, Esthi, Rika, Weni, Martil, Ninil, Lia, Nur dengan komunitas Mbak Sri, Linus, Komar, Bambang, eko, ronaldo dan teman-teman yang sempat menunggu penulis ujian, teman-teman di Pengasih dan komunitasku di Mudika St. Aloysius Babadan
9. Keluarga Pajangan, Mbah Karto, orang tuaku : Bapak Sumarno dan Ibu Rusmiyati, Mas Eko, Mas Yas, Mas Tri, Mbak Titin, Mas Endi, dan Dik Vembri yang telah memberikan segala kebutuhan selama kuliah dan memberikan dorongan serta dengan sabar menemani hidupku.
10. Semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan. Oleh karena itu dengan segala kerendahan hati penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun guna penyempurnaan skripsi ini, terutama bagi rekan mahasiswa yang melakukan penelitian sejenis. Akhirnya, semoga skripsi ini memberikan manfaat bagi pembaca dan semua pihak yang membutuhkan.

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN	iv
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	x
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
E. Batasan Masalah	3
C. Rumusan Masalah	4
D. Tujuan Penelitian	4
E. Manfaat Penelitian	5
F. Sistematikan Penelitian	5
 BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Uang dan Perekonomian	
1. Fungsi uang	7
2. Pembayaran Internasional dan Nilai Tukar	8
3. Teori Permintaan Uang	9
4. Penetapan Kurs Valuta Asing	11
5. Kurs Valuta Asing dari Sudut Pandang Bank	11



6. Kurs Valuta Asing dari Sudut Pandang Akuntansi	13
B. Pengertian dan Konsep Harga	
1. Pengertian Harga	13
2. Tujuan Penetapan Harga	14
3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Harga Jual	15
4. Metode Penentuan Harga Jual	18
5. Akuntansi untuk Perubahan Harga	22
C. Konsep dan Klasifikasi Biaya	
1. Pengertian Biaya dan Penggunaan Beberapa Istilah	25
2. Klasifikasi Biaya : Berdasarkan Fungsi Kegiatan Utama Perusahaan	26
3. Klasifikasi Biaya : Berdasarkan Pengaruh Perubahan Volume Kegiatan terhadap Biaya	29
4. Klasifikasi Biaya : Berdasarkan Periode Penentuan Biaya	30
5. Metode Pengumpulan Biaya Produksi	30

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian	32
B. Tempat dan Waktu Penelitian	32
C. Subyek dan Obyek Penelitian	32
D. Variabel Penelitian	32
E. Teknik Pengumpulan Data	33
F. Teknik Analisis Data	33

BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan	36
B. Struktur Organisasi	38
C. Personalia	40
D. Produksi	42
E. Pemasaran	44
F. Biaya dan Harga Jual	45

BAB V DISKRIPSI DATA, ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

A. DISKRIPSI DATA

1. Pengaruh Perubahan Nilai Tukar terhadap Proses Penentuan Harga Jual pada Perusahaan Perak "IRA SILVER"	47
2. Prosedur Penentuan Harga Jual Produk pada Perusahaan Perak "IRA SILVER"	50
3. Metode Pengumpulan Harga Pokok	51
4. Penentuan Biaya Produksi	51
5. Biaya Non Produksi	53
6. Penentuan Laba yang Diharapkan	54

B. ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

1. Penentuan Biaya yang Digunakan dalam Proses Produksi	56
2. Perhitungan Harga Pokok Produksi	60
3. Analisis Penentuan Harga Jual	61

BAB VI KESIMPULAN, KETERBATASAN PENELITIAN DAN

SARAN

A. KESIMPULAN	68
B. KETERBATASAN PENELITIAN	69
C. SARAN	70

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

	halaman
1. Tabel 5.1 : Perhitungan Biaya Bahan Baku	52
2. Tabel 5.2 : Perhitungan Biaya Tenaga Kerja Langsung.....	52
3. Tabel 5.3 : Perhitungan Biaya Overhead Pabrik	53
4. Tabel 5.4 : Perhitungan Biaya Administrasi	53
5. Tabel 5.5 : Perhitungan Biaya Pemasaran	54
6. Tabel 5.6 : Perhitungan Harga Pokok Produksi	56
7. Tabel 5.7 : Perbandingan Prosedur Penentuan Harga jual Menurut Perusahaan dan Menurut Kajian Teori	62
8. Tabel 5.8 : Perbandingan Perhitungan Harga Jual Perak Per Gram Menurut Perusahaan dan Menurut Kajian Teori	65

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perekonomian suatu negara merupakan faktor penting dalam kehidupan bermasyarakat. Keadaan ekonomi yang stabil sangat membantu perusahaan dalam menjalankan usaha atau bisnisnya, sebaliknya jika terjadi ketidakstabilan perekonomian akan menimbulkan kesulitan-kesulitan bagi usaha suatu perusahaan. Perekonomian bangsa Indonesia sedang mengalami situasi yang sulit pada saat ini. Situasi ini biasa kita kenal dengan istilah "Krisis Moneter". Mengapa terjadi demikian dan apa yang ditimbulkan dari situasi ini terutama bagi perusahaan ?

Krisis Moneter dimulai sekitar bulan Agustus tahun 1996, di saat nilai tukar rupiah kita melemah terhadap dollar dari kisaran \$ 1 = Rp 3000 bahkan pernah mencapai \$ 1 = Rp 15.000. Melemahnya nilai tukar rupiah ini dipengaruhi oleh faktor dari dalam negeri dan dari luar negeri.

Faktor dari dalam negeri yang menyebabkan timbulnya krisis antara lain hutang luar negeri terutama hutang luar negeri swasta yang membengkak dan rata-rata sudah jatuh tempo pembayarannya, defisit transaksi berjalan, sistem perbankan, sistem politik, keterlibatan pejabat dalam tindakan KKN (korupsi, kolusi dan nepotisme) dan hal lain yang berjalan tidak baik.

Faktor luar yaitu tindakan para spekulan untuk membeli dollar di Indonesia dirasakan sebagai penyebabnya. Hal ini mempengaruhi jumlah rupiah kita yang beredar menjadi lebih banyak dan jumlah

dollar menjadi lebih sedikit, sehingga nilai tukar rupiah kita menjadi lebih rendah.

Dampak krisis moneter sangat dirasakan masyarakat kita, barang-barang menjadi langka di pasaran sehingga harga barang menjadi naik, investor banyak yang menunda proyek karena keadaan yang belum stabil atau aman, banyak tenaga kerja di-PHK, masyarakat kesulitan mendapatkan sembako dan masih banyak akibat lain yang dirasakan masyarakat dari situasi krisis ini.

Nilai tukar rupiah terhadap dollar semakin menurun pada saat krisis. Perubahan nilai tukar rupiah terjadi setiap harinya dengan tingkat perubahan yang tinggi. Hal ini menunjukkan ketidakstabilan nilai tukar rupiah, berbeda dengan perubahan nilai tukar rupiah pada kondisi perekonomian normal yang perubahannya stabil.

Perubahan nilai tukar yang tidak stabil mempunyai dampak yang tidak baik terhadap perusahaan. Pihak manajemen perusahaan mengalami kesulitan dalam perencanaan karena ketidakpastian perubahan nilai tukar dan ini akan mempengaruhi pengambilan keputusan. Perencanaan tersebut misalnya penentuan harga jual. Penentuan harga jual sangat dipengaruhi oleh pembelian bahan baku untuk produk yang akan dihasilkan. Pada saat nilai tukar rupiah lemah seperti kondisi sekarang ini harga-harga bahan baku tidak stabil dan cenderung naik, kenaikan tersebut rata-rata sampai dua kali lipat bahkan ada yang kenaikannya lebih dari dua kalinya. Selain kenaikan biaya bahan baku, biaya pemasaran juga akan naik karena biaya pemasaran juga dipengaruhi oleh perubahan nilai tukar.

Termasuk di dalam biaya pemasaran antara lain biaya iklan, biaya angkut penjualan, biaya pengepakan, biaya reparasi.

Penentuan harga jual yang tepat akan membantu kelangsungan hidup perusahaan, karena pendapatan yang akan menjadi masukan bagi perusahaan dipengaruhi oleh penetapan harga barang yang dihasilkan. Harga jual yang tepat yaitu apabila harga yang ditentukan tersebut dapat menutup seluruh biaya yang dikeluarkan untuk membuat dan memasarkan produk yang dihasilkan perusahaan serta dapat menghasilkan laba yang optimum.

Perubahan nilai tukar rupiah merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi perusahaan dalam menentukan harga jual produk. Topik tersebut menjadi suatu hal yang menarik bagi penulis untuk mencoba membahasnya karena selama ini banyak teori yang mengungkapkan bahwa keadaan ekonomi akan mempengaruhi penentuan harga jual dan teori tersebut menjadi kenyataan pada saat ini.

B. Batasan masalah

Masalah-masalah yang akan dibahas oleh penulis :

1. Proses penentuan harga jual produk pada 1998 yang meliputi faktor-faktor yang mempengaruhi, langkah-langkah atau metode serta kebijakan yang digunakan dalam penentuan harga jual
2. Metode yang digunakan untuk menghitung harga pokok produksi adalah Metode *Full Casting* atau biaya penuh, yaitu penentuan harga pokok produk yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi ke dalam harga pokok produk yang terdiri dari Biaya Bahan Baku,

Biaya Tenaga Kerja Langsung, Biaya Overhead Pabrik, Biaya Administrasi dan Biaya Pemasaran, sedangkan penentuan harga jual menggunakan metode *Cost Type Contract*

C. Rumusan masalah :

1. Bagaimana proses menentukan harga jual produk pada saat nilai tukar rupiah tidak stabil di Perusahaan Perak "IRA SILVER"?
2. Apa perbedaan harga jual produk pada Perusahaan Perak "IRA SILVER" dengan penentuan harga jual produk menggunakan metode *Cost Type Contract* dengan pendekatan *Full Costing* menurut kajian teori ?

D. Tujuan penelitian .

1. Untuk mengetahui proses menentukan harga jual produk yang dilakukan oleh Perusahaan Perak "IRA SILVER" pada saat nilai tukar rupiah tidak stabil
2. Untuk mengetahui pengaruh perubahan nilai tukar rupiah tidak stabil terhadap penentuan harga jual
3. Untuk mengetahui perbedaan harga jual yang diterapkan perusahaan dengan penentuan harga jual menggunakan metode *Cost Type Contract* dengan pendekatan *Full Costing* menurut kajian teori

E. Manfaat penelitian :

1. Bagi perusahaan :

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai masukan atau pertimbangan dalam menentukan harga jual produk secara tepat.

2. Bagi Universitas Sanata Dharma :

Penelitian ini diharapkan menjadi tambahan referensi bagi pembaca di perpustakaan Universitas Sanata Dharma dan bahan bagi mahasiswa yang akan melakukan penelitian sejenis.

3. Bagi Penulis :

Penelitian ini berguna dalam menambah wawasan dan memperdalam ilmu yang diperoleh, sehingga dapat membandingkan antara teori dan kenyataan yang ada di lapangan. Penelitian ini juga merupakan latihan bagi penulis dalam mencoba mencari suatu permasalahan yang dihadapi oleh suatu perusahaan dan mencoba untuk menganalisis masalah tersebut.

F. Sistematika penulisan :**BAB I PENDAHULUAN**

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

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini menjelaskan teori-teori dan pengertian-pengertian yang digunakan untuk menjelaskan permasalahan yang diajukan.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini menjelaskan jenis penelitian, tempat dan waktu penelitian, subyek dan obyek penelitian, teknik pengumpulan data dan teknik analisis data.

BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini menguraikan secara singkat gambaran umum perusahaan yang menjadi tempat penelitian, meliputi sejarah berdirinya perusahaan, lokasi perusahaan, struktur organisasi, personalia, proses produksi dan pemasaran.

BAB V DISKRIPSI DATA, ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Bab ini menguraikan hasil-hasil penelitian dengan menggunakan teknik analisis yang dipilih penulis.

BAB VI KESIMPULAN, KETERBATASAN PENELITIAN DAN SARAN

Bab ini berisi kesimpulan yang diperoleh berdasarkan uraian Bab V, keterbatasan penelitian dan saran-saran yang sekiranya berguna bagi perusahaan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

A. Uang dan Perekonomian

1. Fungsi uang

Uang memainkan peranan penting dalam kehidupan modern. Uang mempunyai satu tujuan yang fundamental dalam sistem ekonomi yaitu untuk memudahkan pertukaran barang dan jasa, mempersingkat waktu dan usaha yang diperlukan untuk melakukan perdagangan.

Fungsi-fungsi khusus uang menurut Iswardono (1994:6-8) adalah

a. Uang sebagai satuan nilai

Fungsi ini dikenal dengan berbagai istilah yang umum yaitu satuan nilai (*unit of value*), standar nilai (*standard of value*), satuan hitung (*unit of account*). Satuan moneter berfungsi sebagai satuan terhadap nilai dari barang-barang dan jasa-jasa yang diukur dan dinyatakan. Nilai dari setiap barang dan jasa dapat dinyatakan sebagai suatu harga atau *price*.

b. Uang sebagai alat tukar

Berbagai istilah juga diberikan untuk fungsi uang yang kedua yaitu alat tukar (*medium of exchange*), perantara pembayaran (*medium of payment*), alat sirkulasi (*circulation medium*) dan alat pembayaran (*means of payment*).

c. Uang sebagai standar pembayaran tertunda

Setelah uang digunakan sebagai satuan nilai dan alat pembayaran, maka dengan sendirinya ia menjadi unit (satuan) yang digunakan

untuk mengukur pembayaran tertunda atau pembayaran di masa depan.

d. Uang sebagai alat penimbun kekayaan

Uang digunakan sebagai penimbun kekayaan karena sifat uang yang mudah untuk disimpan. Banyak kerugian yang timbul apabila kita menggunakan benda-benda atau memegang komoditi tertentu sebagai alat penimbun kekayaan. Pemegang uang merupakan pemegang daya beli yang dapat dibelanjakan sepanjang waktu apabila mereka cocok atas suatu barang yang diinginkan.

2. Pembayaran Internasional dan Nilai Tukar

Lembaga-lembaga keuangan memegang peran penting dalam transaksi dengan negara lain. Kebijakan moneter kita mempunyai pengaruh terhadap negara lain dan kebijakan keuangan negara lain mempengaruhi keadaan moneter dan keuangan negara kita. Fungsi pokok dari uang dan pembiayaan dalam perdagangan internasional adalah serupa dengan fungsinya dalam pertukaran domestik, yaitu untuk melancarkan pertukaran. Transaksi internasional tersebut melibatkan berbagai jenis mata uang dalam jumlah yang besar. Istilah nilai tukar antara dua satuan moneter yang berbeda adalah jumlah unit mata uang yang diperlukan untuk membeli satu unit mata uang lain. Misalnya 1 dollar Amerika dipertukarkan dengan 5.000 rupiah dapat dinyatakan sebagai $\$ 1 = \text{Rp } 5000$ atau $\text{Rp } 1 = \$ 0,0002$. Maka bila perubahan nilai tukar menjadi $\$ 1 = \text{Rp } 10.000$ dapat dinyatakan sebagai kenaikan

nilai tukar dollar terhadap rupiah atau penurunan nilai tukar rupiah terhadap dollar.

Nilai tukar dapat ditentukan oleh kekuatan pasar, yaitu permintaan dan penawaran pasar pertukaran uang. Di pihak lain, nilai tukar juga dapat ditetapkan oleh badan resmi yang melakukan campur tangan pada pasar pertukaran.

3. Teori Permintaan Uang

Nilai uang dapat diukur atas dasar harga barang di dalam negara tersebut maupun dengan mata uang dari negara lain, sehingga nilai uang menurut Iswardono (1994:85-98) dapat dibedakan menjadi :

- a. *Internal Value of Money*, yaitu jumlah barang dan jasa yang dapat dibeli dengan sejumlah uang tertentu, dimana ini menunjukkan tenaga beli uang terhadap sejumlah barang tertentu (*purchasing power*). *Purchasing power* atau daya beli uang ditentukan oleh harga barang-barang dan jasa. Artinya bahwa dengan sejumlah uang tertentu akan didapat sejumlah barang lebih banyak jika harga barang-barang tersebut turun, dan sebaliknya jika harga barang-barang tersebut naik, maka dengan uang tersebut jumlah barang yang dapat dibeli sedikit.

Teori yang menjelaskan nilai uang di atas disebut Teori Kuantitas (*quantity theory of money*). Teori kuantitas uang terdiri atas :

- 1) Teori kuantitas sederhana

Teori ini termasuk dalam teori moneter klasik yang dikemukakan oleh David Hume pada tahun 1752. Inti teori

ini adalah bahwa "harga barang berbanding lurus (proporsional) dengan jumlah uang". Salah satu faktor yang menentukan harga barang tersebut adalah jumlah uang beredar, dimana perbandingannya adalah proporsional.

2) *Transaction equation dan cash balance*

Ini merupakan penyempurnaan teori yang sebelumnya dilakukan oleh Irving Fisher. Oleh Fisher dikatakan bahwa setiap pembayaran oleh rumah tangga, pengusaha ataupun pemerintah pada pihak lain dikatakan sebagai perkalian antara harga dan kuantitasnya.

3) Teori kuantitas modern (*The Modern Quantity Theory of Money*)

Teori ini dikemukakan oleh Milton Friedman dalam bukunya "*The Quantity Theory of Money - A Restatement*". Permintaan uang sejalan dengan permintaan untuk barang-barang tahan lama, ini dimaksudkan bahwa pemegangan sejumlah uang kas oleh seseorang dipandang sebagai kekayaan atas barang kapital, dimana permintaan uang merupakan masalah di dalam teori kapital.

4) Teori permintaan uang Keynes

Perumusan teori permintaan uang Keynes dikenal sebagai teori "*Liquidity Preference*". Di dalam teorinya, Keynes membagi permintaan uang atas 3 kategori, yaitu :

- a. Permintaan untuk tujuan transaksi
- b. Permintaan untuk tujuan berjaga-jaga
- c. Permintaan untuk tujuan spekulasi

- b. *External Value Money*, yaitu nilai suatu mata uang diukur dengan mata uang negara lain atau sering disebut sebagai kurs devisa (*exchange rate*.) Misal \$ 1 = Rp 10.000,00

4. Penetapan Kurs Valuta Asing

Secara garis besar terdapat dua sistem penentuan harga valuta asing, yaitu:

- a. Sistem kurs bebas atau sistem kurs mengambang (*floating system*.)

Di dalam sistem ini harga valuta asing ditentukan oleh mekanisme pasar

- b. Sistem kurs tetap (*fixed exchange rate*.)

Di dalam sistem ini harga valuta asing ditentukan oleh pemerintah melalui bank sentral. Berdasarkan banyaknya kurs, sistem ini dikelompokkan menjadi dua, yaitu :

- 1) Satu tarif (*single exchange rate*.)

Di dalam sistem ini hanya terdapat satu macam kurs untuk segala macam transaksi

- 2) Banyak tarif (*multiple exchange rates*.)

Di dalam sistem ini terdapat berbagai macam tingkat kurs, tergantung jenis transaksi.

5. Kurs Valuta Asing dari Sudut Pandang Bank

Menurut Tri Santoso (1995:125-127) Kurs valuta asing dapat dikelompokkan menjadi :

- a. Kurs Jual (*Selling Rate*), yaitu kurs konversi yang digunakan pada saat transaksi penjualan valuta asing dalam bentuk rupiah
- b. Kurs Beli (*Buying Rate*), yaitu kurs konversi yang digunakan pada saat transaksi pembelian valuta asing dalam bentuk rupiah
- c. Kurs Buku (*Booking Rate*), yaitu kurs konversi yang dipergunakan untuk membukukan transaksi ke dalam buku besar atau neraca keuangan. Kurs buku biasanya timbul sebagai rekening transaksi perantara antara transaksi yang dilakukan dengan yang dibukukan ke dalam buku besar perkiraannya
- d. Kurs Antar Kantor Jual (*Inter-Office Sell*), yaitu kurs konversi yang dipergunakan untuk membukukan transaksi jual antar kantor pada saat transaksi penjualan valas dilakukan nasabah, dan kemudian kantor cabang tersebut menjualnya kembali ke kantor pusatnya dengan kurs antar kantor jual
- e. Kurs Antar Kantor Beli (*Inter Office Buy*), yaitu kurs konversi yang dipergunakan untuk membukukan transaksi beli antar kantor pada saat transaksi pembelian valas dilakukan nasabah di kantor cabang dan kantor cabang tersebut kemudian membeli kembali ke kantor pusatnya dengan kurs antar kantor beli
- f. Kurs Tengah (*Middle Rate*), yaitu kurs rata-rata antara kurs jual dan kurs beli pada saat transaksi dilakukan.
- g. Kurs Akhir Bulan (*Closing Rate*), yaitu kurs yang diterbitkan setiap akhir bulan untuk keperluan revaluasi laba dan rugi transaksi valuta asing serta menihilkan posisi valas di akhir periode laporan.

6. Kurs Valuta Asing dari Sudut Pandang Akuntansi

Di dalam akuntansi dikenal berbagai macam kurs, yaitu :

- a. *Current exchange rate* adalah kurs yang berlaku pada tanggal laporan keuangan atau tanggal terjadinya transaksi keuangan.
- b. Kurs historis atau *Historical exchange rate* adalah kurs yang berlaku pada tanggal terjadinya suatu pos laporan keuangan (tanggal diperolehnya/pembelian aktiva atau tanggal terjadinya hutang atau piutang).
- c. Kurs rata-rata atau *Average exchange rate* adalah tingkat kurs yang merupakan rata-rata dari tingkat kurs selama suatu periode akuntansi.
- d. Kurs timbal balik atau *Reciprocal exchange rate* adalah tingkat kurs untuk rekening-rekening timbal balik.

√ B. Pengertian dan Konsep Harga

• 1. Pengertian Harga

Harga adalah sejumlah uang yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk dan pelayanannya (Basu Swastha DH dan Irawan, 1985 : 241). Dari definisi tersebut mengandung pengertian bahwa harga suatu barang akan diperoleh lengkap dengan pembungkus, kualitas, jenis serta pelayanan yang diberikan oleh penjual merupakan hasil dari penyerahan sejumlah uang dari pemilik.

Definisi harga menurut Philip Kotler (1997:82) adalah jumlah uang yang dibayar oleh pelanggan untuk produk tertentu.

✓ 2. Tujuan Penetapan Harga

Menurut Drs. Marwan Asri, MBA (1986:55) tujuan penetapan harga adalah:

a. Tujuan berorientasi laba

1) Mengharapkan *return* tertentu

Return adalah suatu tingkat pengembalian yang diharapkan dari kegiatan yang dilakukan perusahaan. Biasanya return ditetapkan sebagai target yang harus dicapai dan dikaitkan dengan berbagai biaya yang akan dikeluarkan perusahaan.

2) Mengharapkan laba maksimum

Tujuan ini banyak dikemukakan terutama oleh perusahaan-perusahaan kecil yang cenderung lebih berpikir jangka pendek. Secara teoritis, laba maksimum tidak hanya dicapai melalui penetapan harga yang tinggi atau menaikkan harga jual barang, tetapi dipengaruhi juga oleh permintaan masyarakat akan barang tersebut. Laba maksimum bisa dicapai apabila penentuan harga jualnya tepat, sehingga volume permintaan masyarakat menjadi naik dan ini akan menjadikan laba menjadi lebih besar.

b. Tujuan berorientasi penjualan

1) Meningkatkan penjualan

Peningkatan penjualan dapat dilakukan oleh perusahaan melalui pelaksanaan bauran pemasaran yang lebih agresif. Dalam hal penetapan harga misalnya, dilakukan dengan strategi potongan harga maka diharapkan terjadi peningkatan volume penjualannya.

2) Mempertahankan dan mengharapkan pertumbuhan *market share*

Market share atau pangsa pasar menunjukkan kekuatan bersaing perusahaan. Kekuatan ini dapat digunakan untuk meramalkan kelangsungan hidup perusahaan. Artinya, *market share* yang kecil dapat berarti bahwa perusahaan harus bersaing dengan keras agar tidak terlempar keluar dari pasar, sebaliknya jika *market share* cukup besar menunjukkan bahwa perusahaan mempunyai peluang untuk meraih sukses yang besar pula. Mereka berpendapat bahwa kenaikan volume penjualan akan mengikuti kenaikan *market share*. Penetapan harga dapat juga ditujukan untuk sekedar mempertahankan *market share*. Hal ini biasanya dilakukan pada perusahaan-perusahaan kecil dan menengah.

✓ 3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Harga Jual

Penentuan harga jual produk dipengaruhi oleh beberapa faktor. Menurut Basu Swastha DH dan Irawan (1985:242), faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual antara lain :

a. Keadaan perekonomian

Keadaan perekonomian sangat mempengaruhi tingkat harga yang berlaku, misalnya pada saat negara dalam keadaan stabil, harga barang dalam kondisi yang wajar, tetapi pada saat terjadi krisis moneter seperti yang dialami bangsa Indonesia harga barang di pasaran menjadi lebih tinggi. Hal ini disebabkan harga bahan untuk membuat barang produksi menjadi mahal. Harga bahan

yang mahal dipengaruhi oleh perubahan nilai tukar rupiah terhadap dollar yang rendah. Perubahan faktor-faktor dalam kehidupan ekonomi seperti perubahan nilai tukar sangat mempengaruhi suatu perusahaan dalam menentukan harga jual.

b. Permintaan dan penawaran

- 1) Permintaan adalah sejumlah barang yang dapat diminta oleh pembeli pada tingkat harga tertentu
- 2) Penawaran adalah suatu jumlah yang ditawarkan oleh penjual pada tingkat harga tertentu

c. Persaingan

Harga jual beberapa macam barang sering dipengaruhi oleh keadaan persaingan yang ada. Adapun persaingan tersebut dapat dibedakan menjadi:

1) Persaingan murni

Dalam persaingan murni ini penjual yang berjumlah banyak aktif menghadapi pembeli yang banyak pula.

2) Persaingan tidak sempurna

Barang-barang yang dihasilkan dari pabrik dengan merk tertentu kadang-kadang mengalami kesulitan dalam pemasarannya. Hal ini disebabkan barang tersebut harganya dapat lebih tinggi dari barang sejenis dengan merk lain.

3) Oligopoli

Dalam persaingan ini beberapa penjual menguasai pasar, sehingga harga yang ditetapkan dapat lebih tinggi dari harga dalam persaingan murni.

4) Monopoli

Dalam keadaan monopoli jumlah penjual yang ada di pasar hanya ada satu, sehingga penentuan harga sangat dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti :

- a) Permintaan akan barang yang bersangkutan
- b) Harga barang-barang pengganti
- c) Peraturan harga dari pemerintah

d. Biaya

Biaya merupakan dasar dalam menentukan harga, sebab suatu tingkat harga yang tidak dapat menutup biaya yang telah dikeluarkan akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan.

e. Tujuan perusahaan

Penetapan harga suatu barang sering dikaitkan dengan tujuan perusahaan. Tujuan yang ingin dicapai perusahaan antara lain :

- 1) Mendapatkan laba maksimum
- 2) Mencapai volume penjualan tertentu
- 3) Penguasaan pasar
- 4) Kembalinya modal yang tertanam

f. Pengawasan pemerintah

Pengawasan pemerintah dapat diwujudkan dalam bentuk penentuan harga jual maksimum dan harga jual minimum, diskriminasi harga serta kebijakan lain yang mencegah usaha-usaha ke arah monopoli.

Menurut R.A Supriyono (1991:333) faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual adalah :

- a. Tujuan perusahaan, khususnya mengenai laba dan *return on investment* (ROI) yang diinginkan
- b. Biaya
- c. Pendapatan yang diharapkan
- d. Jenis produk atau jasa yang dijual
- e. Jenis industri
- f. Citra dan kesan masyarakat
- g. Pengaruh pemerintah, khususnya undang-undang, keputusan, peraturan dan kebijakan pemerintah
- h. Tindakan/reaksi pesaing
- i. Tipe pasar yang dihadapi
- j. *Trend* ekonomi
- k. Gaya manajemen
- l. Tujuan non laba
- m. Tanggung jawab sosial perusahaan

✓ 4. Metode Penentuan Harga Jual

Ada lima metode yang dapat dipakai dalam penentuan harga jual. Metode-metode tersebut adalah penentuan harga jual dalam keadaan normal, penentuan harga jual waktu dan bahan, penentuan harga jual dalam *cost-type contract*, penentuan harga jual pesanan khusus dan penentuan harga jual produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan yang diatur oleh peraturan pemerintah.

- a. Penentuan harga jual dalam keadaan normal.

Dalam keadaan normal seorang manajer penentu harga jual memerlukan informasi biaya penuh masa datang sebagai dasar

penentuan harga jual produk atau jasa. Metode penentuan harga jual seringkali disebut dengan istilah *cost-plus pricing*, yang berarti harga jual ditentukan dengan menambahkan biaya masa yang akan datang dengan suatu prosentase *mark up*. *Mark up* disini besarnya sama dengan biaya non produksi ditambah dengan laba yang diharapkan di atas biaya penuh masa yang akan datang untuk memproduksi dan memasarkan produk. Harga jual berdasarkan *cost-plus pricing* memperhitungkan 2 unsur yaitu taksiran biaya penuh dan laba yang diharapkan. Taksiran biaya penuh dapat dihitung dengan 2 pendekatan, yaitu :

1) *Full costing*

Dalam pendekatan *full costing*, taksiran biaya penuh yang dipakai sebagai dasar penentuan harga jual memuat unsur-unsur :

Biaya Bahan Baku	XX	
Biaya Tenaga Kerja Langsung	XX	
Biaya Overhead Pabrik (variabel + tetap)	XX	
	----- +	
Taksiran Total Biaya Produksi		XX
Biaya Administrasi dan Umum	XX	
Biaya Pemasaran	XX	
	----- +	
Taksiran Biaya Komersial		XX
		----- +
Taksiran Biaya Penuh		XX

2) *Variabel Costing*

Dalam pendekatan ini, taksiran biaya penuh yang dipakai sebagai dasar penentuan harga jual memuat unsur-unsur :

Biaya Variabel :

Biaya Bahan Baku	XX	
Biaya Tenaga Kerja	XX	
Biaya Overhead Pabrik Variabel	XX	
	----- +	
Taksiran Total Biaya Produksi Variabel		XX
Biaya Administrasi dan Umum Variabel	XX	
Biaya Pemasaran Variabel	XX	
	----- +	
Taksiran Total Biaya Variabel		XX
Biaya Tetap :		
Biaya Overhead Pabrik Tetap	XX	
Biaya Administrasi dan Umum Tetap	XX	
Biaya Pemasaran Tetap	XX	
	----- +	
Taksiran Total Biaya Tetap		XX
		----- +
Taksiran Biaya Penuh		XX

b. Penentuan harga jual waktu dan bahan

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

dihitung berdasarkan waktu yang diperlukan untuk melayani konsumen, sehingga perlu dihitung harga jual per satuan waktu yang dinikmati oleh konsumen, sedangkan volume bahan dan suku cadang yang diperlukan sebagai pelengkap penyerahan jasa dihitung berdasarkan kuantitas bahan dan suku cadang yang diserahkan kepada konsumen, sehingga perlu dihitung harga jual per satuan bahan dan suku cadang yang dijual kepada konsumen.

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

Cost-type contract adalah kontrak pemenuhan pesanan 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 tersebut.

d. Penentuan harga jual pesanan khusus

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

e. Penentuan harga jual produk/jasa yang dihasilkan oleh perusahaan yang diatur dengan Peraturan Pemerintah.

Produk/jasa yang dihasilkan untuk memenuhi kebutuhan pokok masyarakat luas seperti listrik, air, telepon dan telegraf, transportasi dan jasa pos diatur dengan peraturan pemerintah. Harga jual produk dan jasa tersebut ditentukan berdasarkan biaya

penyediaan masa yang akan datang ditambah dengan laba yang diharapkan.

5. Akuntansi Untuk Perubahan Harga (Swardjono, 1989:370)

Akuntansi yang sekarang berjalan mengasumsikan bahwa daya beli uang stabil. Kenyataan ekonomi menunjukkan bahwa asumsi semacam itu menjadi tidak realistis lagi. Namun demikian akuntansi kos historis ingin mempertahankan dua karakteristik informasi yaitu objektivitas dan keterujian (*verifiability*), padahal pemakai laporan keuangan sangat berkepentingan dengan masa sekarang dan masa mendatang. Karena itu informasi yang didasarkan pada kos historis dianggap kurang relevan untuk tujuan pengambilan keputusan khususnya dalam kondisi ekonomi yang di dalamnya harga barang-barang cenderung untuk selalu meningkat. Dalam kondisi ekonomi inflasi memang ada dua masalah yang dihadapi oleh akuntansi yang mendasarkan diri pada kos historis yaitu :

a. Masalah penilaian (*valuation problem*)

Nilai aktiva individual atau aktiva spesifik akan berubah kalau dibandingkan dengan aktiva yang lain meskipun daya beli uang tidak berubah. Hal ini disebabkan karena produk baru dihasilkan dengan menggunakan teknologi yang berbeda atau produk baru dihasilkan dengan kemampuan yang lebih tinggi. Dapat juga karena perubahan kondisi ekonomi, persepsi orang terhadap manfaat barang tertentu akan berubah sehingga mempengaruhi nilai barang tersebut.

b. Masalah unit pengukur (*measurement unit problem*)

Karena inflasi, daya beli uang berubah sehingga unit moneter sebagai pengukur nilai tidak bersifat homogen lagi kalau dikaitkan dengan waktu. Perubahan nilai unit pengukur ini terjadi karena perubahan tingkat harga secara umum dalam ekonomi. Artinya, kalau nilai atau manfaat suatu barang tidak berubah, jumlah unit moneter yang dapat digunakan untuk memperoleh barang tersebut akan berbeda dari waktu ke waktu karena daya beli uang berubah. Dengan demikian perbedaan harga suatu barang pada saat yang berbeda belum tentu menunjukkan perbedaan nilai atau manfaat barang.

Ditinjau dari karakteristik perubahan harga barang dan jasa, ada tiga jenis perubahan yaitu :

a. Perubahan harga umum

Perubahan harga umum mencerminkan kenaikan atau penurunan nilai satuan uang. Perubahan tersebut dapat disebabkan pada umumnya oleh kekuatan faktor ekonomi seperti tersedianya uang atau kecepatan beredarnya uang dibandingkan dengan tersedianya barang atau jasa dalam lingkungan ekonomi tertentu.

b. Perubahan harga spesifik

Perubahan harga spesifik dapat terjadi karena berbagai faktor antara lain perubahan selera konsumen, perubahan teknologi dan inovasi di bidang teknik industri, spekulasi atau perubahan harapan masyarakat terhadap kuantitas (*supply*) barang dan jasa tertentu yang tersedia dalam masyarakat. Usaha perbaikan untuk

mengatasi perubahan harga spesifik diwujudkan dalam bentuk akuntansi nilai/kos sekarang

c. Perubahan harga relatif

Perubahan harga relatif mengukur tingkat penyimpangan perubahan harga barang atau jasa tertentu terhadap perubahan harga umum seluruh barang dan jasa. Akuntansi yang berusaha untuk menyesuaikan kos historis untuk memperhitungkan pengaruh perubahan harga relatif merupakan *bastar (hybrid)* akuntansi nilai rupiah konstan dan akuntansi kos sekarang yang disebut dengan akuntansi kos sekarang daya beli konstan (*current cost/constant purchasing power*.)

Akuntansi bagi efek perubahan tingkat harga umum disebut sebagai model biaya historis-daya beli konstan dan akuntansi bagi perubahan harga spesifik disebut sebagai model nilai (biaya) berjalan. (Frederick, 1998 :192)

Pendukung-pendukung model biaya historis-dollar konstan berargumentasi bahwa model biaya berjalan melanggar kerangka pengukuran biaya historis, model tersebut terlalu subyektif dan sukar diterapkan dalam praktik, karena mengabaikan perubahan daya beli umum dari uang, model biaya berjalan ini tidak hanya mengurangi kemudahan dalam mengartikan perbandingan antar periode tetapi juga gagal mempertimbangkan keuntungan dan kerugian moneter akibat pemilikan item-item moneter seperti hutang.

Pendukung penyesuaian biaya berjalan berargumentasi bahwa dunia bisnis tidak dipengaruhi oleh inflasi umum, tetapi oleh



peningkatan biaya operasi tertentu dan pengeluaran-pengeluaran pabrik.

Kekecewaan dengan model biaya historis-dolar konstan dan model biaya berjalan dalam bentuk murninya telah memicu timbulnya dukungan untuk kerangka pengukuran lain yang menggabungkan karakteristik-karakteristik dari keduanya. Dengan berdasarkan pada konsep pertumbuhan laba, kerangka pelaporan ini mengakui kenaikan dalam nilai berjalan sebuah aset sebagai suatu keuntungan dalam kekayaan. Namun, perusahaan dianggap dalam posisi yang lebih baik hanya jika peningkatan nilai aset tersebut melebihi tingkat inflasi umum. (Frederick, 1998:195)

C. Konsep dan Klasifikasi Biaya

1. Pengertian Biaya dan Penggunaan Beberapa Istilah

Biaya dalam arti luas adalah penggunaan sumber-sumber ekonomi yang digunakan untuk menghasilkan produk atau jasa dengan satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk obyek atau tujuan tertentu. Satuan pengukur untuk menyatakan nilai uang dari berbagai sumber ekonomi yang digunakan disebut dengan istilah "cost". Pemakaian istilah "cost" dalam akuntansi selalu dikaitkan dengan obyek atau tujuan dari penggunaan sumber-sumber ekonomi. Obyek penggunaan berbagai sumber ekonomi dapat berupa produk, jasa, fasilitas, kegiatan atau proyek.

Penggunaan berbagai sumber ekonomi yang digunakan untuk menghasilkan produk atau memperoleh aktiva disebut

dengan istilah **harga pokok**, misalnya untuk menghasilkan produk disebut harga pokok produksi; untuk memperoleh mesin/kendaraan disebut harga pokok mesin/kendaraan. Istilah biaya dapat pula digunakan untuk menyebutkan harga pokok produksi dari barang yang laku dijual (harga pokok penjualan). Istilah penjualan atau pendapatan digunakan untuk menyatakan nilai satuan uang dari penjualan produk (penjualan) atau penjualan jasa (pendapatan). Jika antara penjualan dibandingkan dengan harga pokok penjualan atau antara pendapatan dengan biaya, maka selisihnya disebut dengan istilah **laba** (penjualan/pendapatan lebih besar dari harga pokok penjualan atau biaya) atau dengan istilah **rugi** (penjualan/pendapatan lebih kecil dari harga pokok penjualan atau biaya).

2. **Klasifikasi Biaya : Berdasarkan Fungsi Kegiatan Utama Perusahaan**

Berdasarkan fungsi kegiatan perusahaan yang utama, biaya dapat diklasifikasikan menjadi :

a. **Biaya produksi**

Biaya produksi yaitu biaya-biaya yang berkaitan dengan proses pengolahan bahan baku menjadi produk selesai siap dijual. Biaya produksi dikelompokkan menjadi tiga, yaitu biaya bahan, biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik.

Biaya bahan adalah nilai uang dari penggunaan bahan yang diolah menjadi produk selesai. Bahan yang diolah dapat dipisahkan menjadi bahan baku dan bahan pembantu. Bahan

baku merupakan bahan yang dapat diidentifikasi dengan produk yang dihasilkannya, nilainya relatif lebih besar dan umumnya sifat bahan baku masih melekat pada produk yang dihasilkan. Sedangkan bahan pembantu meliputi bahan yang berfungsi sebagai pembantu atau pelengkap dalam pengolahan bahan baku menjadi produk selesai dan nilainya relatif lebih kecil. Nilai uang dari bahan baku yang digunakan dalam proses produksi dinamakan **Biaya Bahan Baku**, sedangkan nilai uang dari bahan pembantu yang digunakan dalam proses produksi disebut Biaya Bahan Pembantu. Biaya bahan pembantu merupakan salah satu elemen dari biaya overhead pabrik.

Biaya Tenaga Kerja adalah upah dari tenaga yang mengerjakan proses produksi. Tenaga kerja yang mengerjakan pengolahan bahan baku menjadi produksi selesai dikelompokkan menjadi Tenaga Kerja Langsung dan Tenaga Kerja Tidak Langsung. Tenaga kerja langsung adalah tenaga kerja yang secara langsung mengolah bahan baku menjadi produk selesai. Tenaga kerja tidak langsung adalah tenaga kerja yang secara tidak langsung mengolah bahan baku. Upah tenaga kerja yang mengolah bahan baku secara langsung disebut dengan **Biaya Tenaga Kerja Langsung**, sedangkan upah tenaga kerja tidak langsung disebut dengan Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung. Biaya tenaga kerja tidak langsung seperti biaya bahan pembantu merupakan salah satu dari elemen Biaya Overhead Pabrik.

Biaya Overhead Pabrik adalah semua komponen biaya produksi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Termasuk dalam kelompok biaya overhead pabrik adalah biaya bahan pembantu, biaya tenaga kerja tidak langsung, biaya penyusutan aktiva tetap pabrik, biaya asuransi bangunan pabrik, biaya reparasi dan pemeliharaan aktiva tetap pabrik dan biaya listrik pabrik.

Jumlah biaya bahan baku dengan biaya tenaga kerja langsung disebut dengan istilah Biaya Utama (*Prime Costs*), yaitu biaya yang secara langsung berpengaruh terhadap jumlah produk. Istilah biaya konversi (*Conversion Costs*) digunakan untuk menyebutkan jumlah biaya tenaga kerja langsung dengan biaya overhead pabrik, yaitu biaya yang dikutuhkan untuk mengolah bahan menjadi produk.

b. Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran adalah semua biaya yang berkaitan dengan kegiatan mulai dari memperkenalkan produk sampai dengan penagihan hasil penjualan produk. Termasuk dalam biaya pemasaran antara lain biaya iklan, biaya angkut penjualan, biaya tenaga penjualan, biaya pengepakan dan biaya pemeliharaan-penyusutan-reparasi-asuransi aktiva tetap yang digunakan untuk kegiatan penjualan produk atau jasa.

c. Biaya Administrasi dan Umum

Ini merupakan biaya yang berkaitan dengan fungsi pelayanan administrasi dan umum. Termasuk dalam kelompok biaya ini antara lain biaya asuransi-reparasi-pemeliharaan-penyusutan

aktiva tetap yang digunakan untuk kegiatan administrasi kantor, gaji direksi dan karyawan administrasi kantor.

d. Biaya keuangan (Financial)

Biaya keuangan yaitu biaya yang berkaitan dengan fungsi penyediaan dana, misalnya biaya administrasi bank, biaya bunga, dan biaya provisi kredit.

3. Klasifikasi Biaya : Berdasarkan Pengaruh Perubahan Volume Kegiatan terhadap Biaya

Berdasarkan pengaruh perubahan volume kegiatan (volume produksi atau volume penjualan) terhadap biaya, biaya dapat diklasifikasikan menjadi tiga yaitu :

a. Biaya variabel (*Variable Cost*)

Biaya variabel adalah biaya-biaya yang totalnya berubah secara sebanding dengan perubahan volume kegiatan.

b. Biaya tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap merupakan biaya-biaya yang dalam jarak kapasitas tertentu totalnya tetap, meskipun terjadi perubahan volume kegiatan. Jarak kapasitas merupakan serangkaian volume kegiatan yang dapat dicapai tanpa menambah kapasitas.

c. Biaya Semi Variabel

Biaya Semi Variabel merupakan biaya yang totalnya berubah dengan adanya perubahan volume kegiatan. Total biaya semi variabel berubah secara tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan, karena biaya semi variabel mengandung

unsur biaya tetap dan unsur biaya variabel. Biaya listrik adalah satu contoh biaya semi variabel.

4. Klasifikasi Biaya : Berdasarkan Periode Penentuan Biaya

Berdasarkan periode penentuannya, biaya dapat diklasifikasikan menjadi :

- a. Biaya masa lalu. Ini merupakan biaya-biaya yang telah terjadi pada masa lalu. Biaya masa lalu merupakan biaya yang tidak relevan untuk pengambilan keputusan. Informasi biaya masa lalu dapat membantu manajemen dalam membuat prediksi biaya sebagai dasar untuk menyusun anggaran biaya.
- b. Biaya masa yang akan datang, yaitu biaya yang diperkirakan akan terjadi pada masa yang akan datang, umumnya digunakan untuk merencanakan dan pengendalian biaya. Biaya masa yang akan datang merupakan biaya yang relevan untuk pengambilan keputusan.

5. Metode Pengumpulan Biaya Produksi

Sesuai dengan sifat proses produksi suatu perusahaan, maka proses pengumpulan data biaya produksi dalam penentuan harga pokok produk dapat dikelompokkan menjadi dua metode, yaitu :

a. Metode Harga Pokok Pesanan

yaitu metode pengumpulan biaya produksi yang diterapkan pada perusahaan yang menghasilkan produk atas dasar pesanan.

Karakteristik Metode harga pokok pesanan adalah :

- 1) Harga pokok produk dihitung untuk setiap produk pesanan

- 2) Penentuan harga pokok setiap produk pesanan dilakukan setelah produk tersebut selesai dikerjakan
- 3) Harga pokok per unit produk pesanan dihitung dengan cara membagi harga pokok produk pesanan dengan jumlah unit produk pesanan yang bersangkutan

b. Metode Harga Pokok Proses

yaitu metode pengumpulan biaya produksi yang diterapkan pada perusahaan yang menghasilkan produk secara massa.

Karakteristik Metode harga pokok proses adalah :

- 1) Harga pokok produk dihitung berdasarkan periode tertentu (umumnya satu bulan)
- 2) Harga pokok produk ditentukan pada akhir periode tertentu
- 3) Harga pokok per unit produk dihitung dengan cara membagi harga pokok produk selesai periode dengan jumlah unit produk selesai dalam periode yang bersangkutan

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang akan dilakukan oleh penulis adalah studi kasus. Data hasil penelitian dalam suatu perusahaan dan hasil analisisnya hanya berlaku bagi lingkup perusahaan tersebut.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Tempat Penelitian

Penelitian dilakukan di Perusahaan Perak "IRA SILVER"

2. Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan pada bulan November 1999 sampai dengan Desember 1999

C. Subyek dan Obyek Penelitian

1. Subyek Penelitian

Subyek penelitian adalah pimpinan perusahaan

2. Obyek Penelitian

Obyek penelitian adalah proses penentuan harga jual terhadap produk perak per gram

D. Variabel Penelitian

1. Gambaran Umum Perusahaan

2. Biaya Produksi dan non Produksi

3. Jenis dan Jumlah Produk

4. Data Penjualan

5. Data penentuan harga jual
6. Prosentase laba yang diharapkan

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Observasi

Observasi merupakan teknik pengumpulan data dengan jalan melakukan pengamatan atau peninjauan secara langsung terhadap produk tertentu.

2. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan jalan mengadakan tanya jawab secara langsung untuk memperoleh informasi yang diperlukan mengenai gambaran umum perusahaan, struktur organisasi, proses produksi.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data dengan cara melihat catatan-catatan yang ada di perusahaan serta menyalin hal-hal yang dipandang relevan dan perlu, seperti data biaya, data produksi dan penjualan.

F. Teknik Analisis Data

1. Masalah pertama dijawab dengan langkah-langkah sebagai berikut :
 - a. Mengevaluasi pengaruh perubahan nilai tukar tidak stabil terhadap proses penentuan harga jual
 - b. Mendiskripsikan prosedur dan perhitungan penentuan harga jual sesungguhnya yang dilakukan oleh perusahaan berdasarkan data yang diperoleh pada saat nilai tukar tidak stabil.

2. Masalah kedua dijawab dengan langkah-langkah sebagai berikut :

Membandingkan penentuan harga jual sesungguhnya pada perusahaan dengan hasil kajian teori. Untuk menganalisisnya dipakai metode *Cost Type Contract* dengan pendekatan *Full Costing* dengan langkah-langkah sebagai berikut :

a. Menganalisis penentuan biaya yang digunakan dalam proses produksi.

b. Menghitung Harga Pokok Produksi dengan unsur-unsur :

Biaya Bahan Baku	XX
Biaya Tenaga Kerja Langsung	XX
Biaya Overhead Pabrik	XX
Biaya Administrasi dan Umum	XX
Biaya Pemasaran	XX
	----- +
Harga Pokok Produksi	XX
	=====

c. Menganalisis penentuan harga jual.

- 1) Membandingkan prosedur penentuan harga jual menurut perusahaan dan menurut kajian teori
- 2) Membandingkan perhitungan harga jual menurut perusahaan dan menurut kajian teori berdasarkan harga pokok penuh ditambah laba yang diharapkan perusahaan dengan perhitungan sebagai berikut :

Harga Pokok per gram	XX
Laba maksimal yang diharapkan perusahaan	XX
	----- +
Harga Jual per gram	XX
	=====

- d. Mencari penyebab perbedaan antara harga jual menurut perusahaan dan menurut analisis penulis.

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan

Perusahaan tempat penelitian skripsi adalah perusahaan perak bernama "IRA SILVER". Perusahaan perak "IRA SILVER" merupakan perusahaan perorangan yang terletak di daerah Giwangan, UH VII/67, Yogyakarta, dimana di sekitar wilayah tersebut banyak berdiri perusahaan-perusahaan sejenis yaitu perusahaan yang memproduksi perak.

Ada 4 dasar hukum usaha yang dimiliki perusahaan, yaitu :

1. Ijin Tempat Usaha (HO)
Nomor : 503. S. 576/7476. D1/1999
2. Tanda Daftar Usaha Perdagangan (TDUP)
Nomor : 207/12-05/TDUP/X/1999
3. Tanda Daftar Perusahaan
Perusahaan Perorangan
Nomor : TDP 120555205545
4. Tanda Daftar Industri
Nomor : 395/IZ/A/12/X/1999

Pemilihan nama "IRA SILVER" berkaitan dengan perjuangan Bapak Lasmanu Rukiyanto sebagai pemilik dan pimpinan perusahaan dalam mengembangkan perusahaan peraknya, dimana pada saat itu, tahun 1978 lahir anaknya yang pertama dan diberikan nama Silvira. Usaha ini dirintis dengan usaha yang gigih penuh dengan suka dan duka termasuk keterlibatan anaknya yang pada saat itu masih kecil

yang sering diajak kesana kemari untuk urusan usaha. Sebagai kenang-kenangan keluarga, maka diabadikanlah nama anaknya Silvira yang diambil singkat IRA sebagai nama perusahaan. Sedangkan SILVER di belakangnya untuk menjelaskan bahwa perusahaan ini bergerak di bidang kerajinan perak.

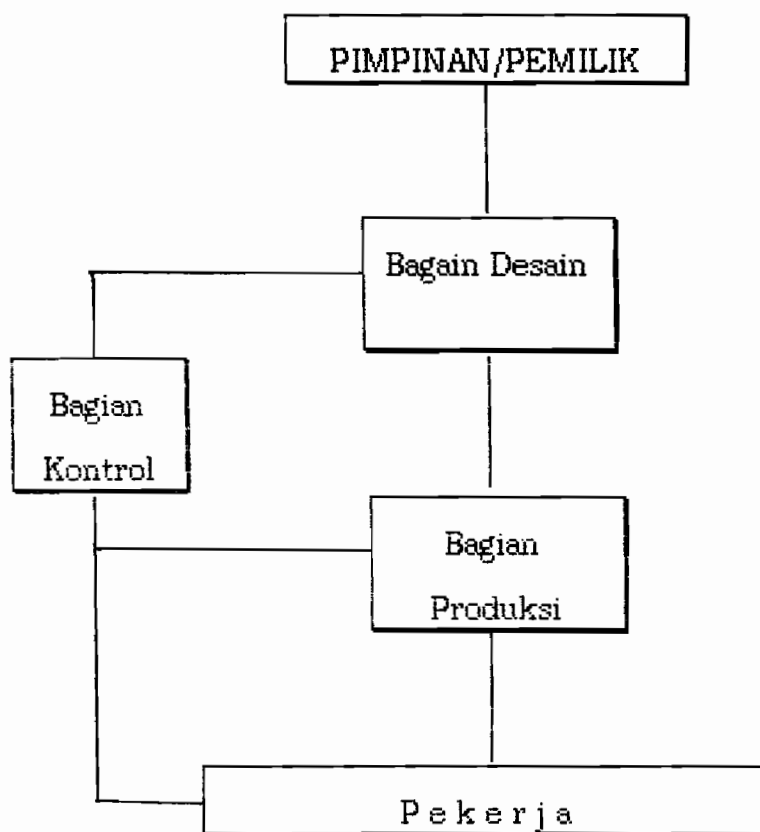
Pada tahun 70'an sebagian besar dari pengrajin perak di Kotagede membuat barang-barang berupa alat-alat rumah tangga seperti : tempat minum/alat makan dan sebagainya. Namun semenjak itu pemasarannya kurang begitu luas atau kalangan tertentu saja, sehingga kurang menguntungkan untuk bisnis. Dengan keadaan seperti itu kurang lebih 10 tahun, pada akhir dasa warsa 80'an perusahaan perak "IRA SILVER" mencoba membuat barang-barang selain tersebut di atas, antara lain : gelang, giwang, anting, bros dan aksesoris lain dengan motif paduan antara yang lama dengan yang baru. Semenjak ini "IRA SILVER" mengalami perkembangan yang cukup baik, sehingga desain-desain makin bertambah variatif dengan kombinasi-kombinasi : mas batu mulia, kerang (sea shell), abalone dan lain-lain.

Adanya tuntutan para konsumen "IRA SILVER" mengembangkan desain-desain berwawasan lingkungan, kelestarian alam, antara lain : motif flora/satwa yang dilindungi : gajah, kura-kura, burung dan sebagainya. "IRA SILVER" bisa maju berkat masukan-masukan dari konsumen, broker, toko-toko, pembeli/pemakai langsung.

B. Struktur Organisasi

Perusahaan perak "IRA SILVER" menggunakan sistem garis lurus dalam pengelolaan perusahaan, dimana pihak pimpinan bertanggung jawab langsung terhadap staf-stafnya.

Struktur organisasi perusahaan perak "IRA SILVER" :



Gambar 1

Struktur Organisasi Perusahaan Perak "IRA SILVER"

Sumber : Perusahaan Perak "IRA SILVER"

Pemegang jabatan tersebut adalah :

1. Pimpinan/pemilik : Bp. Lasmanu Rukiyanto
2. Bagian produksi : Bp. Sarwanto

- 3. Bagian kontrol : Bp. Suratijan
- 4. Bagian desain : Sdr. Eko Murjoko

Tanggung jawab dan wewenang masing-masing jabatan :

1. Pimpinan/pemilik :

Tanggung jawab dan wewenang pimpinan/pemilik perusahaan perak "IRA SILVER" adalah sebagai pengambil keputusan atau kebijakan-kebijakan perusahaan, surat-menyurat, pembukuan, pemasaran, keuangan, perekrutan karyawan dan sebagai pengawas terakhir dari produk yang siap dipasarkan.

2. Bagian desain :

Bagian ini bertanggung jawab mendesain produk sesuai dengan yang dibutuhkan oleh pemesan atau pasar, menerima desain-desain yang dikehendaki pembeli, mengembangkan *story board* (standar pasar), antisipasi pasar atau keinginan pasar, memperkirakan desain produk masa yang akan datang.

3. Bagian kontrol :

Bagian kontrol bertugas mengontrol desain, mengontrol kualitas dan kuantitas produk serta mengawasi pekerja di bagian produksi.

4. Bagian produksi :

Tugas dan tanggung jawabnya adalah menerima order dari pemesan/pembeli dan merencanakan waktu pelaksanaan produksi sampai penyerahan barangnya. Bagian ini juga membantu pimpinan dalam memberikan informasi perhitungan-perhitungan produksi untuk bernegosiasi dengan pemesan/pembeli tentang kontrak order.

C. Personalia

Karyawan perusahaan perak "IRA SILVER" terdiri dari karyawan tetap dan karyawan tidak tetap dengan perincian :

Karyawan tetap sebanyak 8 orang dan karyawan tidak tetap sebanyak 15 orang.

Jam kerja karyawan : jam 08.30 - 16.00, istirahat 1 jam (jam 12.00 -13.00).

Jam lembur yang disediakan perusahaan adalah 3 jam.

Usaha yang dilakukan perusahaan untuk meningkatkan kualitas karyawan yaitu :

- a. Pengarahan langsung dari pimpinan untuk selalu melatih diri memperdalam kemampuan dalam menyelesaikan pekerjaan
- b. Mengikutsertakan karyawan dalam pembekalan/pelatihan dari koperasi atau pemerintah melalui departemen perindustrian.
- c. Pengenalan dan penggunaan teknologi produksi yang tepat guna
Karyawan dikenalkan pada penggunaan alat-alat produksi yang lebih efisien, yaitu penggunaan alat-alat dengan listrik, seperti penggunaan bur listrik peleburan pakai listrik/gas, *pressing* menggunakan listrik. Penggunaan alat-alat ini dimaksudkan untuk peningkatan infra struktur, bertujuan mempercepat proses produksi. Sedangkan pada dasarnya proses produksi perak adalah kerajinan tangan, jadi tidak menggunakan mesin-mesin produksi.

Perusahaan "IRA SILVER" memberikan fasilitas-fasilitas kepada karyawannya antara lain :

- a. Pemberian bonus kerja kepada karyawan sebanyak 3 kali dalam 1 tahun
- b. Pemberian uang makan dan minum
- c. Pelayanan kesehatan dan pemberian asuransi kecelakaan kepada karyawan.

Sistem penggajian yang diterapkan oleh perusahaan adalah semi harian dan borongan penuh. Untuk karyawan tetap digunakan pembayaran semi harian. Penggajian dengan sistem semi harian maksudnya pembayaran yang diberikan oleh karyawan secara harian tetapi suatu ketika juga ada perhitungan dari perusahaan tersendiri. Perhitungan ini terjadi misalnya apabila produk yang dihasilkan lebih dari target yang ditentukan maka karyawan akan mendapat tambahan gaji. Perusahaan berharap dengan adanya kebijakan tersebut karyawan akan termotivasi untuk menghasilkan barang yang sebanyak-banyaknya.

Borongan penuh diberikan kepada karyawan tidak tetap. Ini merupakan upah yang diberikan perusahaan kepada pekerja yang menyelesaikan produk di luar perusahaan, perusahaan biasanya hanya memberikan bahan baku dan ongkos produksi setelah barang selesai.

Besar gaji yang diberikan dibagi menjadi 3 kategori :

1. Bagian pelaksana di lapangan / *unskill*: Rp 7.000,00/hari
2. *Middle skill*: Rp 8.000,00/hari
3. *Skill*: Rp 9.000,00/hari

Upah borongan dihitung per hasil produksi yang diborongkan yaitu antara Rp 1.500,00 s/d Rp 15.000,00 per biji

D. Produksi

Tujuan produksi perusahaan perak "IRA SILVER" adalah mengerjakan produk atas dasar pesanan. Jenis produk yang dihasilkan perusahaan perak "IRA SILVER" meliputi aksesoris dan miniatur. Macam-macam aksesoris tersebut antara lain : kalung, gelang, cincin, bros, anting, giwang, mainan atau liontin, manset (benik perak). Sedangkan miniatur-miniatur yang dikerjakan antara lain miniatur hewan seperti gajah, burung, kuda beserta andongnya, miniatur peralatan makan, miniatur rumah adat daerah.

Bahan baku yang digunakan untuk penyelesaian produksi perak terdiri dari bahan baku utama yaitu perak murni (acir) dan bahan pembantu yaitu tembaga dan kuningan, bahan-bahan kimiawi seperti HCl yang berfungsi untuk pembersih, SN dan bicromat untuk proses penghitaman, amplas untuk proses penghalusan, dan bensin sebagai bahan bakar proses peleburan.

Lokasi pengambilan bahan baku ada di daerah Pekalongan, Jawa Timur, Bogor, Bandung dan PT. Aneka Tambang di Cikotok Jawa Barat sebagai distributor bahan baku.

Proses produksi yang ada dalam perusahaan :

1. Bahan baku (berupa pasir perak) kita campur dengan tembaga dengan perbandingan sebagai berikut :
 $100 \text{ gram} + 4 \text{ gram} (100\% + 4\%) \text{ -----} \rightarrow 96\%$ atau kita sebut kadar = 925, dimana kadar yang sebenarnya adalah 950 (95%).
2. Proses selanjutnya bahan tersebut kita lebur dengan tungku api ± 950 dan setelah ± 45 menit, cairan perak kita tuangkan dalam

cetakan : empat persegi panjang \pm 3- 15 cm maka bahan baku tersebut jadi perak lantai.

3. Lantai tersebut kita tempa menjadi bahan berupa lembaran-lembaran dengan ketebalan yang kita tentukan antara 0,3 mm sampai dengan 0,8 mm.
4. Dari lempengan-lempengan perak (lembaran) kita tempelkan motif yang kita kehendaki seperti : bros gajah atau motif-motif yang lainnya, selanjutnya kita potong dengan gergaji kecil \pm 0,1 mm sesuai dengan motif yang kita kehendaki.
5. Setelah jadi potongan (pola) lantai kita tatah (pahat) sesuai dengan bentuknya seperti : miniatur hewan dan bermacam-macam aksesoris.
6. Proses berikutnya *finishing* (penghalusan) sesuai barang yang kita bikin, urutannya sebagai berikut :

Dihaluskan dengan amplas, setelah halus kita bakar dan kita cuci dengan air dicampur HCl (air keras) diulang sampai 3 kali, setelah bersih (putih) lantai dari motif tataan (pahatan) kita hitam (proses penghitaman dengan SN + bicromat) baru kita poles dengan tangan (sangling) setelah selesai baru kita poles lagi dengan poles mesin/motor, maka jadilah barang yang kita kehendaki dan selesailah proses produksi.

Pengujian produk berdasarkan Standar Nasional Indonesia (SNI) yang dikeluarkan oleh Balai Penelitian Batik dan Kerajinan Departemen Perindustrian.

Peralatan dan bahan yang membantu proses produksi meliputi :

1. Tungku peleburan dan tempat penuangan

2. Alat tempa perak : palu
3. Alat pres untuk melepet atau menipiskan lempengan di bawah 1 mm
4. Desain berupa gambar atau *photocopy*an atau stempel motif
5. Gergaji kecil
6. Bor listrik
7. Pompa
8. Tangki tempat penampungan bahan bakar bensin /premium
9. Sprayer sebagai alat penyemprot dari bahan bakar
10. Patri perak kadar 800
11. Supit untuk penjepit logam
12. Kikir
13. Tang besar dan jumput/tang kecil
14. Plong untuk melobang kecil-kecil
15. Jeglog untuk alat cetak yang terbuat dari kuningan
16. mal/dreg
17. Lem dari biji tumbuhan (sogok telik) dan lem dari bahan kimia seperti alteco
18. Motor listrik untuk alat poles
19. Alat pengurutan untuk membuat benang perak

E. Pemasaran

Perusahaan perak "IRA SILVER" merupakan perusahaan suplier bagi eksportir. Pemasaran terutama dilakukan untuk luar negeri seperti Belanda, Inggris, Amerika, Kanada, Prancis dan Jerman.

Saluran distribusi yang digunakan adalah distribusi langsung ke Eksportir. Sampai saat ini ada 3 agen yang menjadi perantara produknya. Dengan sistem ini perusahaan menetapkan sistem penjualan secara tunai/*cash carry*, maksudnya bahwa setelah barang selesai dikerjakan atau selesai kontrak, barang langsung diambil dan dibayar secara tunai. Perusahaan tidak memberikan potongan harga untuk eksportir, jadi harga yang ditetapkan adalah harga pokok penjualan. Penetapan harga yang dilakukan oleh perusahaan perak "IRA SILVER" adalah berdasarkan perhitungan sendiri dan tidak memperhatikan penetapan harga perusahaan lain.

F. Biaya dan Harga Jual

Prosedur penetapan harga jual yang dilakukan perusahaan perak "IRA SILVER" berdasarkan perhitungan :

Biaya Bahan Baku	Rp XX
Biaya Bahan Pembantu	Rp XX
Biaya Tenaga Kerja	Rp XX
Biaya Pengiriman	Rp XX
Biaya Pengemasan Barang	Rp XX
Biaya untuk barang cacat/rusak	Rp XX
Biaya Administrasi	Rp XX
Prosentase keuntungan yang diharapkan	Rp XX
	----- +
Harga Jual Produk	Rp XX
	=====

BAB V

DISKRIPSI DATA, ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

A. DISKRIPSI DATA

Prosedur penentuan harga jual perak pada saat nilai tukar rupiah tidak stabil di Perusahaan Perak "IRA SILVER" adalah sama dengan prosedur penentuan harga jual perak pada saat nilai tukar rupiah stabil. Proses penentuan harga jual perak pada saat nilai tukar rupiah tidak stabil dilakukan dengan mengumpulkan semua komponen biaya, yaitu Biaya Produksi dan Biaya Non Produksi ditambah dengan laba yang diharapkan. Perubahan nilai tukar rupiah tidak stabil tidak mempengaruhi prosedur penentuan harga jual, tetapi mempengaruhi tinggi rendahnya harga jual perak yang ditetapkan oleh perusahaan. Perusahaan melakukan perubahan harga apabila tingkat perubahan nilai tukar rupiah tinggi.

Penentuan harga jual di perusahaan perak "IRA SILVER" menggunakan metode harga jual berdasarkan *Cost Type Contract*. Hal ini dapat dilihat pada penerapan perhitungan harga jual yang dihitung dengan cara mengumpulkan semua biaya yang sesungguhnya dikeluarkan ditambah dengan laba yang diharapkan oleh perusahaan. Dengan perhitungan ini pembeli (agen) setuju untuk membeli produk pada harga yang ditetapkan perusahaan tersebut.

Biaya-biaya sebagai perhitungan dalam Skripsi ini merupakan biaya rata-rata yang didasarkan selama 1 tahun, yaitu tahun 1998. Pada saat nilai tukar rupiah tidak stabil Biaya Bahan Baku, Biaya

Bahan Pembantu dan Biaya Pemasaran mengalami perubahan harga, yang mempunyai kecenderungan kenaikan harga.

1. Pengaruh Perubahan Nilai Tukar Terhadap Proses Penentuan Harga Jual pada Perusahaan Perak "IRA SILVER"

Pada saat nilai tukar rupiah tidak stabil ada kecenderungan kenaikan harga barang di pasaran. Kenaikan ini berdampak pada naiknya biaya produksi, yaitu naiknya Biaya Bahan Baku, Biaya Bahan Pembantu dan Biaya Pemasaran Perusahaan memperhitungkan perubahan biaya produksi yang terpengaruh perubahan nilai tukar pada penentuan harga jual produk.

Perusahaan perak "IRA SILVER" membuat kesepakatan harga dengan agen dalam Surat Pesanan. Harga yang ditentukan pada Surat Pesanan tersebut ditetapkan sesuai kondisi nilai tukar rupiah yang sedang berlangsung dan harga ini akan disesuaikan lagi setelah produk selesai dikerjakan. Apabila perubahan nilai tukar mempengaruhi biaya produksi, maka harga jual perak akan disesuaikan dengan perubahan biaya produksi tersebut.

Perusahaan melakukan negosiasi kepada agen di Indonesia apabila terjadi penyesuaian harga akibat perubahan nilai tukar rupiah. Hal ini dilakukan karena pada saat nilai tukar rupiah tidak stabil perusahaan tidak dapat membuat kepastian mengenai perkiraan biaya produksi yang akan dikeluarkan untuk memproduksi perak pesanan secara tepat. Perusahaan dapat menghitung biaya produksi secara tepat setelah

produk selesai dikerjakan. Dampak perubahan nilai tukar akan diperhatikan dalam proses perhitungan biaya produksi.

Perubahan nilai tukar mempunyai dampak pada penentuan harga jual perak. Pada perusahaan yang menggunakan metode Harga Pokok Pesanan, perubahan nilai tukar yang fluktuasinya tinggi dirasakan mempengaruhi penentuan harga yang telah ditetapkan sebelumnya. Dalam hal ini harga dibandingkan antara harga pada waktu negosiasi dengan harga setelah produk selesai dikerjakan. Untuk menggambarkan perubahan harga tersebut, penulis membuat contoh kasus sebagai berikut :

Perusahaan melakukan negosiasi dengan agen pada bulan Januari 1998 minggu II dengan kondisi nilai tukar \$1 = Rp 7.450,00 (Laporan Mingguan, No. 2005 : 28). Kesepakatan harga perak per gram adalah Rp 3.000,00 dengan perhitungan BBB = Rp 1.500,00 per gram, BBP = Rp 150,00 per gram, Biaya Pemasaran = Rp 20,00 per gram dan Biaya Produksi keseluruhan = Rp 2.500,00 per gram. (Angka Biaya Bahan Baku, Bahan Pembantu, Biaya Pemasaran dan Biaya Produksi dalam contoh kasus ini merupakan angka pemisalan, karena tidak diperoleh data secara rinci mengenai perubahan harga). Setelah negosiasi dilakukan dan ada kesepakatan, Agen kemudian mengirimkan Surat Pesanan yang ditujukan kepada perusahaan. Surat Pesanan tersebut berisi Nama Barang, Banyak Barang dan Harga (Harga per Satuan dan Harga Semua).

Langkah selanjutnya setelah perusahaan menerima Surat Pesanan adalah mengerjakan produk perak pesanan. Perusahaan membeli bahan baku dan bahan pembantu untuk mengerjakan produk. Pembelian dilakukan pada Januari minggu III dengan nilai tukar saat membeli bahan baku dan bahan pembantu yang dibutuhkan \$ 1 = Rp 12.900,00 (Laporan Mingguan, No. 2005 : 28). Perubahan nilai tukar ini berdampak naiknya harga beli bahan baku, bahan pembantu dan Biaya Pemasaran, BBB = Rp 1.550,00 (naik Rp 50,00), BBP = Rp 170,00 (naik Rp 20,00), Biaya Pemasaran = Rp 25,00 (naik Rp 5,00) dan Biaya Produksi keseluruhan = Rp 2.600,00 (naik Rp 100,00).

Perusahaan menggunakan Harga Pokok Sesungguhnya dalam akuntansi biayanya. Kenaikan biaya produksi tersebut menjadi perhitungan di dalam menentukan harga jualnya. Harga jual perak pada waktu negosiasi sebesar Rp 3.000,00 disesuaikan menjadi Rp 3.100,00 yaitu menambahkan perubahan biaya produksi pada harga jual perak, karena ada perubahan nilai tukar rupiah dan mempengaruhi biaya produksi. Dalam penyesuaian harga ini perusahaan menerbitkan kalkulasi harga perak setelah kenaikan harga produksi kepada agen.

Perusahaan perak "IRA SILVER" menggunakan kurs historis dalam menentukan perubahan-perubahan harga. Kurs historis yang dimaksud adalah kurs yang berlaku pada tanggal pembelian bahan baku, bahan pembantu dan tanggal terjadinya pos biaya pemasaran.



2. Prosedur Penentuan Harga Jual Produk pada Perusahaan Perak "IRA SILVER"

a. Negosiasi antara pemesan dengan perusahaan.

Negosiasi ini membuat kesepakatan mengenai jumlah pesanan, berat produk, kualitas produk, kesepakatan harga dan waktu penyerahan.

b. Pemesan mengirimkan Surat Pesanan atau Surat Perintah Kerja kepada perusahaan. Pada tahap ini perusahaan mendapatkan permintaan dari pemesan untuk mengerjakan order produk.

c. Penentuan anggaran biaya

Dasar penentuan anggaran biaya yang dilakukan perusahaan adalah pimpinan perusahaan dibantu bagian produksi mengumpulkan Biaya Bahan Baku (BBB), Biaya Bahan Pembantu (BBP), Biaya Tenaga Kerja Langsung (BTKL), Biaya Overhead Pabrik (BOP), Biaya Administrasi dan Biaya Pemasaran. Pengumpulan biaya-biaya tersebut dilakukan sesuai dengan produk yang dipesan.

d. Penentuan harga jual produk

Perusahaan menentukan harga jual produk dengan menjumlahkan semua biaya produksi yang telah digunakan dalam pembuatan produk dan menambahkan laba yang diharapkan oleh perusahaan.

e. Penyerahan barang yang dipesan

Setelah pesanan produk selesai dikerjakan oleh perusahaan, perusahaan menyerahkan produk tersebut ke pemesan. Penyerahan produk pesanan dilakukan setelah produk diseleksi

sesuai pesanan, meliputi kualitas, berat jenis, bentuk dan ukurannya. Produk yang telah diserahkan ke pemesan akan diterima dan dibuatkan Laporan Hitungan Penerimaan (LHP) yang dilampiri Daftar Penerimaan Barang (DPB). Perusahaan akan menerima pembayaran sesuai LHP.

3. Metode Pengumpulan Harga Pokok

Perusahaan perak "IRA SILVER" menggunakan metode Harga Pokok Pesanan (*Job Order Cost Method*). Metode Harga Pokok Pesanan adalah metode pengumpulan harga pokok produk dimana biaya dikumpulkan untuk setiap pesanan atau kontrak. Pengelolaan produk dimulai setelah datangnya pesanan dari pemesan/pembeli.

Tujuan produksi untuk melayani pesanan sesuai dengan biaya yang dinikmati oleh setiap pesanan, jumlah biaya produksi setiap pesanan akan dihitung pada saat pesanan selesai. Dihubungkan dengan sistem akuntansi biaya, perusahaan perak "IRA SILVER" menggunakan sistem Harga Pokok Sesungguhnya (*Historical Cost System*).

4. Penentuan Biaya Produksi

Penentuan Biaya Produksi dibuat sebagai dasar bagi perusahaan dalam menentukan harga yang akan ditetapkan bagi produk yang dihasilkan perusahaan.

- a. Penentuan Biaya Bahan Baku (BBB) yang sesungguhnya dipakai dalam proses produksi.

Perusahaan perak "IRA SILVER" memperhitungkan biaya-biaya berdasarkan berat produk yang dihasilkan, tidak berdasarkan jenis produk yang dihasilkan. Perhitungan biaya-biaya menurut perusahaan dilakukan per gram produk.

Tabel 5.1

Perhitungan BBB yang sesungguhnya dipakai dalam proses produksi untuk tiap 1 gram perak adalah :

Jenis Biaya	Biaya per gram
Biaya Bahan Baku	Rp 1.500,00

- b. Penentuan Biaya Tenaga Kerja Langsung (BTKL) yang dibebankan dalam proses produksi

Biaya tenaga kerja adalah biaya yang dikeluarkan untuk mengolah bahan baku sampai menjadi produk selesai. Produksi perak merupakan produksi yang keseluruhan prosesnya membutuhkan tenaga kerja manusia, mulai dari pendesainan produk sampai penyelesaian akhir produk.

Tabel 5.2

Perhitungan BTKL adalah :

Jenis Biaya	Biaya per gram
Biaya Tenaga Kerja Langsung (BTKL)	Rp 600,00

c. Biaya Overhead Pabrik (BOP)

Biaya Overhead Pabrik adalah biaya produksi selain BBB dan BTKL. BOP yang dikeluarkan perusahaan selama tahun 1998 meliputi :

Tabel 5.3

Jenis Biaya	Biaya per gram
Biaya Bahan Pembantu	Rp 175,00
Biaya untuk Produk	
Cacat/Rusak	Rp 75,00
Biaya Penyusutan Peralatan	Rp 50,00
Total BOP	Rp 300,00

5. Biaya Non Produksi

a. Biaya Administrasi

Perusahaan menetapkan Biaya Administrasi yang terdiri dari Biaya Gaji, Biaya Listrik, Biaya Makan dan Minum Karyawan serta Biaya Pemeliharaan dan Reparasi Peralatan

Tabel 5.4

Perhitungan Biaya Administrasi :

Jenis Biaya	Biaya per gram
Biaya Administrasi	Rp 125,00

b. Biaya Pemasaran

Perusahaan mengeluarkan Biaya Pengemasan Barang sebesar Rp 15,00 dan Biaya Pengiriman Barang Rp 10,00. Biaya-biaya ini termasuk di dalam Biaya Pemasaran.

Biaya Pengiriman terjadi karena perusahaan mengirimkan produk yang telah selesai dikerjakan ke pemesan.

Tabel 5.5

Perhitungan Biaya Pemasaran adalah :

Jenis Biaya	Biaya per gram
Biaya Pemasaran	Rp 25,00

6. Penentuan Laba yang Diharapkan

Labanya yang diharapkan merupakan imbalan ataupun balas jasa atas order yang dikerjakan oleh perusahaan. Prosentase tersebut ditentukan oleh kebijakan manajemen perusahaan. Perusahaan perak "IRA SILVER" menetapkan prosentase laba antara 25 % - 40 %.

7. Penentuan Harga Jual Produk

a. Perusahaan perak "IRA SILVER" menjumlahkan perhitungan Biaya Produksi dan Biaya Non Produksi menjadi Harga Pokok Produksi.

Tabel 5.6

Perhitungan Harga Pokok Produksi perak per gram adalah :

Jenis Biaya	Biaya per gram
Biaya Bahan Baku	Rp 1.500,00
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 600,00
Biaya Overhead Pabrik	Rp 300,00
Biaya Administrasi	Rp 125,00
Biaya Pemasaran	Rp 25,00
Harga Pokok Produksi	Rp 2.550,00

b. Perhitungan Harga Jual

Setelah menghitung Harga Pokok Produksi, perusahaan menetapkan harga jual produk perak per gram dengan menambahkan laba yang diharapkan pada Harga Pokok Produksi.

Perhitungan harga jual menurut perusahaan adalah :

Harga Pokok Produksi	Rp 2.550,00	
Laba yang diharapkan (37,25 %)	Rp 950,00	
	-----	+
	Rp 3.500,00	

B. ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Analisis ini terutama untuk menjawab permasalahan kedua, yaitu membandingkan prosedur dan perhitungan penentuan harga jual perak menurut perusahaan dengan menurut kajian teori yang

menggunakan metode *Cast Type Contract* pendekatan *Full Costing*. Berdasarkan diskripsi data perusahaan, maka dapat dilakukan analisis data dan pembahasan sesuai semua data yang sudah terkumpul sebagai berikut :

1. Penentuan Biaya yang Digunakan dalam Proses Produksi.

Penelusuran biaya-biaya yang dilakukan oleh perusahaan berdasarkan kurs yang berlaku pada saat terjadi transaksi dalam situasi perubahan nilai tukar tidak stabil adalah tepat. Ini dilakukan untuk menghindari kerugian akibat perubahan nilai tukar rupiah dan menyesuaikan dengan biaya sesungguhnya yang dikeluarkan.

a. Penentuan BBB dan BBP yang digunakan dalam proses produksi di perusahaan perak "IRA SILVER".

Perusahaan telah menetapkan adanya pemisahan antara BBB dan BBP secara tepat, sehingga tidak terjadi salah pengalokasian biaya BBB dan BBP. BBP selanjutnya dimasukkan di dalam BOP. Perincian BBB dan BBP adalah sebagai berikut :

Biaya Bahan Baku :

- Bahan perak acir Logam Mulia per gram Rp 1.500,00

Biaya Bahan Pembantu :

1. Tembaga, kuningan	Rp	35,00
2. Amplas/bahan penghalus lain	Rp	5,00
3. Gergaji (sekali pakai)	Rp	10,00
4. Bahan kimia pembersih/penghitam	Rp	5,00
5. Bahan langsol untuk finishing	Rp	5,00

6. Bahan bakar bensin /minyak tanah	Rp	15,00	
7. Lem Alteco	Rp	7,50	
8. Bahan baku kerang Abelone	Rp	92,50	
			----- +
	Rp	175,00	
			=====

b. Penentuan BTKL yang dibebankan dalam proses produksi.
Perhitungan BTKL menurut perusahaan adalah sebesar Rp 600,00 per gram.

Perhitungan menurut kajian teori ditelusuri melalui data omset penjualan adalah :

Penjualan selama tahun 1998 adalah sebesar Rp 401.665.000

$$\begin{array}{r}
 \text{Penjualan 1 tahun} \\
 \text{-----} = \text{Produksi 1 tahun} \\
 \text{Harga Jual per gram} \\
 \\
 \text{Rp 401.665.000,00} \\
 \text{-----} = 114.761,43 \text{ gram} \\
 \text{Rp 3.500,00}
 \end{array}$$

$$\begin{array}{r}
 \text{Produksi 1 tahun} \\
 \text{-----} = \text{Produksi per hari}
 \end{array}$$

$$\begin{array}{r} 114.761,43 \text{ gram} \\ \hline = 318,78 \text{ gram} \\ 360 \end{array}$$

Upah pekerja yang diberikan perusahaan adalah :

Untuk pekerja *unskill* = Rp 7.000,00 per hari (ada 15 pekerja)

Untuk pekerja *middle skill* = Rp 8.000,00 per hari (ada 4 pekerja)

Untuk pekerja *Skill* = Rp 9.000,00 per hari (ada 4 pekerja)

Perhitungan upah tenaga kerja per gram selama tahun 1998 menurut kajian teori adalah :

$$\text{Rp } 7.000,00 : 318,78 = \text{Rp } 21,96 \times 15 = \text{Rp } 329,4$$

$$\text{Rp } 8.000,00 : 318,78 = \text{Rp } 25,10 \times 4 = \text{Rp } 100,4$$

$$\text{Rp } 9.000,00 : 318,78 = \text{Rp } 28,23 \times 4 = \text{Rp } 112,92$$

	----- +
	Rp 542,72
Upah tenaga kerja borongan sebesar	Rp 57,28
	----- +
Total Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 600,00
	=====

Menurut kajian teori perhitungan Biaya Tenaga Kerja Langsung adalah Rp 600,00. Berdasarkan perhitungan menurut kajian teori, maka perhitungan menurut perusahaan sudah tepat.

c. Penentuan Biaya Overhead Pabrik (BOP)

Perhitungan BOP menurut perusahaan untuk setiap gram perak yang dihasilkan adalah sebesar Rp 300,00. Perusahaan belum menetapkan BOP secara tepat. Ada kesalahan klasifikasi biaya dan ada komponen biaya yang belum dimasukkan di dalam perhitungan BOP. Kesalahan klasifikasi tersebut adalah biaya yang seharusnya termasuk di dalam kelompok BOP dimasukkan di dalam Biaya Administrasi. Biaya-biaya tersebut adalah Biaya Listrik, Biaya Pemeliharaan dan Reparasi Peralatan, Biaya Makan dan Minum Karyawan. Komponen biaya yang belum dimasukkan meliputi Biaya Telepon dan Biaya Kesejahteraan Karyawan. Jika biaya-biaya tersebut dimasukkan secara tepat, maka BOP menurut perhitungan perusahaan akan menjadi lebih besar.

Perhitungan Biaya Overhead Pabrik menurut kajian teori :

Biaya Bahan Pembantu	Rp 175,00
Biaya Penyusutan Peralatan	Rp 50,00
Biaya untuk Produk Cacat/Rusak	Rp 75,00
Biaya Listrik	Rp 4,00
Biaya Telepon	Rp 25,00
Biaya Kesejahteraan Karyawan	Rp 25,00
Biaya Pemeliharaan dan Reparasi Peralatan	Rp 15,00
Biaya Makan dan Minum Karyawan	Rp 46,00
	----- +
Total Biaya Overhead Pabrik	Rp 415,00

d. Penentuan Biaya Administrasi dan Biaya Pemasaran

Perusahaan menetapkan Biaya Administrasi sebesar Rp 125,00
Setelah dilakukan pemisahan dengan biaya-biaya yang termasuk dalam BOP, Biaya Administrasi sesungguhnya sebesar Rp 60,00 meliputi Biaya Gaji Pengelola dan Biaya Perlengkapan Administrasi. Biaya Pemasaran meliputi Biaya Pengemasan Barang Rp 15,00 dan Biaya Pengiriman Barang sebesar Rp 10,00.

Biaya Non Produksi adalah Biaya Administrasi dan Pemasaran.

Perhitungan Biaya non produksi :

Biaya Administrasi	Rp 60,00	
Biaya Pemasaran	Rp 25,00	
		----- +
Biaya Non Produksi	Rp 85,00	

2. Perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP)

Harga Pokok Produksi dikumpulkan dengan menjumlahkan keseluruhan Biaya Produksi dan Biaya Non Produksi. Perusahaan menetapkan Harga Pokok Produksi tahun 1998 adalah sebesar Rp 2.550,00.

Perhitungan Harga Pokok Produksi menurut kajian teori adalah :

Biaya Bahan baku	Rp 1.500,00
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 600,00
BOP	Rp 415,00

Biaya Administrasi	Rp 60,00	
Biaya Pemasaran	Rp 25,00	
		----- +
Harga Pokok Produksi	Rp 2.600,00	
		=====

3. Analisis Penentuan Harga Jual

Penentuan harga jual pada perusahaan perak "IRA SILVER" yang menggunakan metode *Cast Type Contract* adalah tepat. Ini sesuai dengan tujuan perusahaan yang menghasilkan produk berdasarkan pesanan. Dalam situasi perubahan nilai tukar rupiah tidak stabil metode ini tepat digunakan sebagai perhitungan akhir, karena semua komponen biaya sesungguhnya yang dikeluarkan perusahaan dihitung ditambah dengan laba yang diharapkan perusahaan. Apabila terjadi perubahan nilai tukar rupiah tidak stabil perusahaan tetap dapat memperoleh laba sesuai yang diharapkan karena perubahan nilai tukar rupiah yang mempengaruhi biaya produksi akan dibebankan pada harga jual produk.

Untuk melakukan analisis terhadap harga jual, penulis membandingkan prosedur penentuan harga jual antara perusahaan dengan menurut kajian teori. Analisis ini dilakukan agar dapat ditarik kesimpulan apakah prosedur penentuan harga jual yang dilakukan perusahaan sudah tepat atau tidak.

NO	Keterangan	Menurut Perusahaan	Menurut Kajian Teori	Kesimpulan
		Biaya Gaji Pengelola, Biaya Listrik, Makan dan Minum Karyawan, Biaya Pemeliharaan dan Reparasi Peralatan	Biaya gaji Pengelols, Biaya Perlengkapan Administrasi	Tidak Tepat
		b. Biaya Pemasaran meliputi : Biaya Pengemasan Barang, Biaya Pengiriman	b. Biaya Pemasaran meliputi : Biaya Pengemasan Barang, Biaya Pengiriman	Tepat

Dari hasil analisis di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa prosedur penentuan harga jual pada perusahaan perak "IRA SILVER" tidak tepat. Terdapat perbedaan dalam prosedur penentuan harga jual pada penetapan unsur Biaya Overhead Pabrik dan Biaya Administrasi.

a. Penentuan harga jual perak per gram menurut perusahaan :

Harga Pokok Produksi	Rp 2.550,00	
Laba yang diharapkan	Rp 950,00	
		----- +
Harga jual per gram	Rp 3.500,00	-----

b. Penentuan harga jual perak per gram berdasarkan kajian teori.

Langkah-langkah yang digunakan adalah :

1) Menentukan besarnya laba maksimal yang diharapkan :

Laba yang diharapkan dihitung dengan cara mengalikan Prosentase laba maksimal yang diinginkan dikalikan dengan Harga Pokok Produksi.

$$40 \% \times \text{Rp } 2.600,00 = \text{Rp } 1.040,00$$

2) Menentukan harga jual produk dengan menggunakan metode *Cost Type Contract* pendekatan *Full Costing* :

Harga Pokok Produksi	Rp 2.600,00
----------------------	-------------

Laba yang diharapkan (40 %)	Rp 1.040,00
-----------------------------	-------------

Harga jual per gram	Rp 3.640,00
---------------------	-------------

=====

Tabel 5.8

Perbandingan Perhitungan Harga Jual Perak per gram
Menurut Perusahaan dan Menurut Kajian Teori

Menurut Perusahaan dan Menurut Kajian Teori JENIS BIAYA	PERAK PER GRAM	
	Menurut Perusahaan	Menurut Kajian Teori
Biaya Bahan Baku	Rp 1.500,00	Rp 1.500,00
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 600,00	Rp 600,00
Biaya Overhead Pabrik	Rp 300,00	Rp 415,00
Biaya Administrasi	Rp 125,00	Rp 60,00
Biaya Pemasaran	Rp 25,00	Rp 25,00
	----- +	----- +
HARGA POKOK PRODUKSI	Rp 2.550,00	Rp 2.600,00
LABA YANG DIHARAPKAN	Rp 950,00	Rp 1.040,00
	----- +	----- +
<u>HARGA JUAL PER GRAM</u>	Rp 3.500,00	Rp 3.640,00

Selisih penentuan harga jual menurut perusahaan dan menurut kajian teori adalah sebesar Rp 140,00

$$\begin{aligned} & \text{Rp 140,00} \\ \text{Prosentase perbedaan} &= \frac{\text{Rp 140,00}}{\text{Rp 3.640,00}} \times 100 \% \\ &= 3,85 \% \end{aligned}$$

Ada perbedaan sebesar Rp140,00 atau 38,5 % di dalam perhitungan harga jual menurut perusahaan dan menurut kajian teori.

- c. Faktor-faktor yang mempengaruhi perbedaan penentuan harga jual produk menurut perusahaan dan menurut kajian teori.

Setelah dilakukan analisis data ada perbedaan penentuan harga jual menurut perusahaan dan menurut kajian teori. Perbedaan tersebut adalah sebesar Rp 140,00 atau 3,85 %. Perbedaan penentuan harga jual tersebut disebabkan oleh faktor-faktor :

- 1) Kesalahan klasifikasi biaya dan adanya komponen biaya yang belum dimasukkan di dalam biaya produksi perusahaan. Perusahaan belum melakukan prosedur yang benar dalam penentuan biaya produksi, yaitu klasifikasi BOP dan Biaya Administrasi. Dibandingkan dengan perhitungan menurut kajian teori penentuan BOP yang dilakukan perusahaan terlalu kecil, karena biaya-biaya yang seharusnya dimasukkan di dalam BOP dimasukkan di dalam Biaya Administrasi. Hal ini mengakibatkan perhitungan Biaya Administrasi menjadi lebih besar. BOP menurut perhitungan perusahaan adalah Rp 300,00 sedangkan berdasarkan kajian teori perhitungan BOP adalah Rp 415,00. Biaya Administrasi menurut perusahaan adalah Rp 125,00 sedangkan berdasarkan kajian teori Biaya Administrasi adalah Rp 60,00.

2) Perbedaan perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP)

Perhitungan yang kurang tepat di dalam menetapkan BOP mengakibatkan HPP perusahaan dan menurut kajian teori berbeda. Perusahaan menghitung besarnya HPP sebesar Rp 2.550,00 sedangkan berdasarkan kajian teori adalah Rp 2.600,00. Ada perbedaan perhitungan HPP sebesar Rp 50,00 per gram.

3) Perbedaan perhitungan laba yang diharapkan perusahaan dengan perhitungan laba menurut kajian teori. Perusahaan mengharapkan laba sebesar Rp 950,00 per gram perak atau sebesar 37,5 %. Menurut kajian teori bahwa pencapaian laba maksimal yang diharapkan perusahaan adalah 40 %, setelah dikalikan dengan Harga Pokok Produksi sesungguhnya maka laba yang diharapkan perusahaan adalah sebesar Rp 1.040,00.

BAB VI

KESIMPULAN, KETERBATASAN PENELITIAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Berdasarkan semua data yang ada dan pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Penentuan harga jual pada saat nilai tukar rupiah tidak stabil pada perusahaan perak "IRA SILVER" dilakukan dengan menghitung keseluruhan biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk perak ditambah dengan laba yang diharapkan perusahaan. Prosedur penentuan ini sama dengan pada saat perubahan nilai tukar rupiah stabil. Perusahaan menggunakan metode penentuan harga jual *Cost Type Contract*. Perubahan harga jual dilakukan sesuai dengan biaya produksi yang digunakan untuk menghasilkan produk perak. Apabila terjadi perubahan nilai tukar rupiah dan mempengaruhi biaya produksi, maka perusahaan menyesuaikan harga jual pada Surat Pesanan dengan besarnya perubahan tersebut. Perusahaan menerbitkan kalkulasi harga perhiasan perak setelah adanya kenaikan harga kepada agen. Perubahan harga yang terjadi pada Surat Pesanan dinegosiasikan kepada pemesan setelah produk selesai dikerjakan.
2. Perusahaan perak "IRA SILVER" menetapkan harga jual produknya sebesar Rp 3.500,00 per gram, sedangkan harga jual menurut kajian teori adalah sebesar Rp 3.640,00 per gram.

3. Perusahaan belum melakukan klasifikasi dan perhitungan penentuan Harga Pokok Produksi secara tepat. Hal ini terjadi karena kesalahan klasifikasi biaya antara Biaya Overhead Pabrik dan Biaya Administrasi. Perusahaan juga belum memasukkan Biaya Telepon dan Biaya Kesejahteraan Karyawan dalam perhitungan Biaya Overhead Pabrik.

B. KETERBATASAN PENELITIAN

Penulis tidak dapat mendiskripsikan data perubahan harga yang terjadi pada proses produksi secara rinci berkaitan dengan perusahaan baru dalam proses mengembangkan sistem administrasi pembukuan dan dokumentasi data. Kesulitan pencarian data perubahan harga bahan baku dan bahan pembantu pada saat nilai tukar tidak stabil ini menyebabkan analisis penentuan harga jual pada saat nilai tukar tidak stabil tidak dapat dilakukan secara lebih mendalam. Ini terjadi pada pengambilan contoh kasus yang seharusnya mendapatkan angka-angka pasti, tidak mendapatkan data tersebut dan hanya menggunakan angka-angka pemisalan.

C. SARAN

1. Perusahaan sebaiknya melakukan prosedur dan perhitungan harga pokok produksi dan harga jual produk secara tepat, sebab setelah dibandingkan dengan harga jual berdasarkan kajian teori, harga jual yang ditetapkan perusahaan terlalu rendah. Prosedur perhitungan yang perlu diperhatikan adalah

adanya klasifikasi biaya yang dilakukan secara tepat dan ketelitian di dalam memasukkan semua unsur biaya di dalam Biaya Produksi.

2. Perusahaan perlu mempertimbangkan metode penentuan harga jual yang dilakukan dalam dua tahap, yaitu pada saat negosiasi dan akhir produksi, pada waktu terjadi perubahan nilai tukar tidak stabil. Pada saat perubahan nilai tukar rupiah tidak stabil yang mempunyai kecenderungan harga-harga meningkat, penetapan harga saat negosiasi biasanya berbeda dengan harga setelah produk selesai dikerjakan. Produksi yang terpengaruh kenaikan harga bahan akan meningkatkan Biaya Produksi dan Harga Jual.

Sebagai pertimbangan bagi perusahaan dalam memutuskan kebijakan penentuan harga jual pada saat nilai tukar rupiah tidak stabil, perusahaan dapat melakukan prosedur penentuan harga jual dalam dua tahap. Tahap negosiasi perusahaan menggunakan metode penetapan harga jual *Cost Plus Pricing* pendekatan *Full Costing*. Dengan metode ini perusahaan dapat melakukan taksiran biaya penuh yang akan digunakan untuk produksi. Taksiran dibuat dengan memperkirakan kenaikan-kenaikan harga yang akan terjadi, sehingga perbedaan harga setelah produksi selesai dikerjakan dengan harga pada saat negosiasi tidak berbeda jauh.

3. Perusahaan perak "IRA SILVER" sebaiknya memperbaiki manajemen perusahaannya sesuai dengan tuntutan suatu perusahaan yang profesional. Hal ini sebenarnya sesuai dengan kemampuan perusahaan dalam memproduksi perak yang sudah melakukan

pemasaran ke luar negeri. Perbaikan manajemen yang perlu dilakukan oleh perusahaan antara lain :

- a. Adanya pembagian tugas atau tanggung jawab pimpinan yang terlalu banyak kepada orang lain, sehingga membantu kelancaran proses pengelolaan perusahaan.
- b. Dokumentasi data dilakukan secara terperinci menyangkut dokumentasi data pembelian dan perubahan harganya, dokumentasi produksi berkaitan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses produksi dan dokumentasi penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ainun Na'im, Drs. Akuntan, (1998). *Akuntansi Inflasi*. Edisi Pertama, Cetakan Keempat. Yogyakarta : BPFE.
- Basu Swastha DH, Drs., Irawan, Drs. (1985). *Manajemen Pemasaran Modern* Edisi Kedua. Yogyakarta : Liberty.
- Frederick D.S.C & Gerhard G.M. (1998). *Akuntansi Internasional* Penerbit Salemba Empat.
- Goldfeld M. S & Chandler LV. (1990). *Ekonomi Uang dan Bank* Edisi Kesembilan. Erlangga.
- Iswardono Sp. (1994). *Uang dan Bank* Edisi 4. Yogyakarta : BPFE.
- Kenneth S. Most. (1993). *The Future of the Accounting Profession (A Global Perspective)*, London : Quorum Books
- Kotler, Philip. (1997). *Manajemen Pemasaran (Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Kontrol)* Jakarta : PT. Prenhallindo
- Laporan Mingguan, *Weekly Report* (1998, No.2005 29 Januari). Bank Indonesia, h. 28
- Laporan Mingguan, *Weekly Report* (1998, No.2006 06 Februari). Bank Indonesia, h. 28
- Mardiasmo, Drs. (1994). *Akuntansi Biaya (Penentuan Harga Pokok Produksi)*, Cetakan Pertama. Yogyakarta : Andi Offset.
- Marwan Asri, Drs., MBA. (1986). *Marketing*. Edisi Satu. Yogyakarta : BPFE - UGM
- Suparwoto L. (1997). *Handout Akuntansi keuangan Lanjutan 1*. Yogyakarta.
- Supriyono, R.A. (1991). *Proses Pengendalian Manajemen* Yogyakarta : BPFE dan STIE YKPN.
- Swardjono, Drs., MSc. (1989). *Teori Akuntansi (Perkembangan Akuntansi Keuangan)* Edisi Kedua
- Tri Santoso, Ruddy. (1995). *Prinsip Dasar Akuntansi Perbankan* Edisi Pertama. Yogyakarta : Penerbit ANDI OFFSET.

LAMPIRAN

Lampiran Daftar Pertanyaan :

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan

1. Apa nama perusahaan ?
2. Apa yang menjadi dasar pemilihan nama perusahaan ?
3. Kapan perusahaan didirikan dan siapa pendirinya ?
4. Dimana lokasi perusahaan ?
5. Apa alasan pemilihan lokasi tersebut ?
6. Bagaimana perkembangan perusahaan khususnya bidang usaha dari saat berdiri sampai sekarang ?

B. Struktur Organisasi Perusahaan

1. Bagaimana struktur organisasi perusahaan ?
2. Siapa yang menjabat dalam struktur organisasi tersebut ?
3. Apa tanggung jawab dan wewenang masing-masing jabatan ?

C. Personalia

1. Berapa jumlah karyawan tetap dan karyawan tidak tetap perusahaan saat ini ?
2. Bagaimana jam kerja karyawan ?
3. Apa saja usaha yang dilakukan perusahaan untuk meningkatkan kualitas karyawan ?
4. Fasilitas apa saja yang diberikan oleh perusahaan terhadap karyawan ?

5. Bagaimana sistem penggajian yang dilakukan perusahaan terhadap karyawan ?

D. Produksi

1. Ada berapa jenis produk yang dihasilkan oleh perusahaan ?
2. Bahan-bahan apa saja (bahan baku dan bahan pembantu) yang dibutuhkan untuk memproduksi tiap jenis produk ?
3. Darimana bahan-bahan tersebut diperoleh dan berapa harganya ?
4. Berapa banyak bahan baku dan pembantu yang digunakan untuk berproduksi ?
5. Bagaimana proses produksi yang ada dalam perusahaan ?
6. Berapa lama waktu yang diperlukan untuk memproduksi satu jenis produk ?
7. Berapa rata-rata produk yang dihasilkan dalam 1 tahun ?
8. Bagaimana perusahaan menjaga dan menguji mutu produk ?

E. Pemasaran

1. Kemana perusahaan menjual hasil produksinya ?
2. Saluran distribusi apa yang digunakan oleh perusahaan ?
3. Bagaimana sistem penjualannya ?

F. Harga Jual, Biaya dan Laba

1. Bagaimana perusahaan menetapkan harga jual produk ?
2. Berapakah harga jual per unit produk ?
3. Apakah harga yang ditetapkan perusahaan sama dengan perusahaan sejenis ?
4. Berapa kali perusahaan menetapkan harga jual produk ?

5. Kapan perubahan harga tersebut dilakukan ?
6. Apakah perusahaan hanya menetapkan satu harga jual saja atau lebih untuk produk yang sama ?
7. Apakah perusahaan memberikan potongan harga bagi konsumen ?
8. Apa kriteria yang ditentukan perusahaan dalam memberikan potongan harga ?
9. Apakah perusahaan memisahkan biaya berdasarkan perilakunya dan biaya apa saja yang termasuk di dalamnya ?
10. Bagaimana perusahaan menetapkan biaya produksi untuk tiap produk ?
11. Bagaimana perusahaan menetapkan biaya non produksi (Biaya Pemasaran dan Biaya Administrasi & Umum) untuk tiap produknya ?
12. Metode apakah yang digunakan perusahaan dalam menentukan harga jual produk ?
13. Berapa besar prosentase laba yang diharapkan perusahaan dan darimana diperoleh ?

Lampiran Omset Penjualan :

OMSET PENJUALAN
PERUSAHAAN PERAK "IRA SILVER"

	Tahun 1997	Tahun 1998
BULAN :		
Januari	Rp 6.772.500,00	Rp 23.815.000,00
Februari	Rp 10.072.500,00	-
Maret	Rp 1.875.000,00	Rp 41.995.000,00
April	Rp 8.685.000,00	Rp 20.725.000,00
Mei	Rp 10.066.200,00	Rp 21.212.500,00
Juni	Rp 29.477.100,00	Rp 121.487.500,00
Juli	Rp 5.212.500,00	-
Agustus	-	-
September	Rp 27.900.000,00	-
Oktober	Rp 24.138.750,00	-
November	Rp 14.625.000,00	Rp 152.717.500,00
Desember	-	Rp 19.712.500,00
	Rp 138.824.550,00	Rp 401.665.000,00

Sumber Data : Perusahaan Perak "IRA SILVER"

Lampiran HPP dan Harga Jual :

HARGA POKOK PRODUKSI DAN
HARGA JUAL
PERUSAHAAN PERAK "IRA SILVER"

TAHUN	Harga Pokok Produksi	Harga Jual
1996	Rp 875.000,00	Rp 1.250.000,00
1997	Rp 1.300.000,00	Rp 1.750.000,00
1998	Rp 2.500.000,00	Rp 3.500.000,00

Sumber Data : Perusahaan Perak "IRA SILVER"



APIKRI Inc.

A subsidiary of Apikri Foundation
 Foundation for the Development of
 the Indonesian People's Handicrafts
 Jl. Merukan 10 Yogyakarta 55153 Indonesia
 Telp. (0274) 371932 Fax : (0274) 371932 & 563203

Bank :
 Bank Rakyat Indonesia (BRI)
 Katamso Branch Office - Yogyakarta
 Jl. Katamso 13-15 Yogyakarta 55152 Indonesia
 A/C : 31-46-3378-7

Kepada Yth.
 Bp. Lasmanu R.
 Giwangan, UH VII/67,
 Kota Gede
 YOGYAKARTA

Surat Pesanan (SP) No. : 083/AP-VI/E/97
 (TEN THOUSAND VILLAGES, USA6908-97-6584)

EXPORT

SURAT PESANAN

Halaman 1

NO. URUT	KODE PRODUK	NAMA BARANG	BANYAKNYA	HARGA	
				SATUAN RP	SEMUA RP
1	LS.DH.162B	ANTING PERAK U2 (E.213 H) <i>Pudal</i> P = 3.00 cm. Perubahan : lengkungan hook dibuat lebih pendek sehingga mendekati unter.	251 ps.	3,500.-	878,500.-
2	LS.DH.249	SUBANG PERAK JAWAN KERANG PINGGIR MENIR - 20 (E.236) D = 1.40 cm. Mohon post dibuat lebih tipis dan tumpul	300 ps.	6,000.-	1,800,000.-
3	LS.DH.325	SUBANG PERAK UTER 4, KECIL (E.250) <i>Pudal</i> P = 2.50 L = 1.40 cm.	250 ps.	3,000.-	750,000.-
4	LS.DH.334	BROS PERAK MOTIF UTER 4 (B.172) <i>Pudal</i> D = 2.50 cm.	250 bh.	3,500.-	875,000.-
5	LS.DH.448	SUBANG PERAK BUNGA FILIGREE (E.365) <i>Pudal</i> D = 1.50 cm. Post dibuat lebih pendek sehingga ukuran seluruhnya menjadi 1 cm.	300 ps.	3,500.-	1,050,000.-
6	LS.DH.489	LIONTIN PERAK KOM. KERANG PENUH - 30. P = 3.20 L = 1.70 cm. Seluruh permukaan bagian muka diberi kerang.	301 bh.	4,000.-	1,204,000.-
7	LS.DH.459	CINCIN PERAK KOM. KERANG WARU (R.159) - 2 D = 1.70 cm. Size 4 (200 bh. <i>L</i>	2,500.-	500,000.-
8	LS.DH.459A	CINCIN PERAK KOM. KERANG WARU (R.159) <i>Pudal</i> D = 1.70 cm. Size 5 (15.5 mm) DIAMETER	250 bh.	2,500.-	625,000.-
9	LS.DH.459B	CINCIN PERAK KOM. KERANG WARU (R.159) <i>Pudal</i> D = 1.70 cm. Size 6 (16.4 mm) DIAMETER	250 bh.	2,500.-	625,000.-
10	LS.DH.459C	CINCIN PERAK KOM. KERANG WARU (R.159) <i>Pudal</i> D = 1.70 cm. Size 7 (17.2 mm) DIAMETER	250 bh.	2,500.-	625,000.-
11	LS.DH.459D	CINCIN PERAK KOM. KERANG WARU (R.159) <i>Pudal</i> D = 1.70 cm. Size 8 (18 mm) DIAMETER	200 bh. <i>L</i>	2,500.-	500,000.-
J U M L A H					9,432,500.-

CATATAN PENGIRIMAN

Paling lambat sampai di Apikri tgl. 30-08-1997

Perhatikan benar-benar perubahan dan ukuran yang diminta.

17/97 UM Rp. 4.716.250

Yogyakarta, 07-06-1997

Abadi
 ABADI
 Kepala Peng. Barang



YAYASAN PEKERTI

Jl. Kedondong Raya No. 16A, Rawamangun - Jakarta 13220, Indonesia
Phone : 489 5837, Fax : 021-489 5837

Bapak. W I W I D
Jl. Pramuka No. 106
YOGYAKARTA 55163

Surat Pesanan (SP) No. : 223 / 97
(E-00-02 / 598)

Agenda No. : 1157 / 0250 / 98

REVISI

SURAT PESANAN

Halaman 1

NO. URUT	KODE PRODUK	NAMA BARANG	BANYAKNYA	HARGA	
				SATUAN RP	SEMUA RP
1	0250-88-2002	ANTING MOTIP DAUN, NATURAL, PERAK (E.443) Ukuran : Panj. = 2,50, Lebar = 1,20, Tinggi = 2,90. cm. Berat = 2,90 gr Tinggi termasuk hook = 4,60 cm -diameter hook / gantungan = 0,75 cm - Kadar perak harus benar-benar 925 termasuk hook. - Diberi stempel 925 pada bagian belakang barang.	350 psg	10.500,-	3.675.000,-
J U M L A H					3.675.000,-

CATATAN PENGIRIMAN

Dikirim dari Bapak. W I W I D paling lambat pada tgl.
30/04/98

*KADAR PERAK HARUS 925 , BILA NANTINYA ADA
KOMPLAIN DARI PEMBELI KARENA KADAR PERAKNYA
MASIH DIBAWAH 925 MAKA ONGKOS KIRIM DAN
KERUGIAN KAMI BEBANKAN KE PERAJIN *

Jakarta, 04/03/98

Imam Pituduh
Direktur Pelaksana

Setiyo Wahyudi
Bag. Pembelian

IRA SILVER
COLLECTIONS & MANUFACTURER
 GIWANGAN UH. VII / 67, YOGYAKARTA INDONESIA
 PHONE : (0274) 72325.

Hal : Kalkulasi harga.

K e p a d a

Yth. Yayasan Apikri
 Di YOGYAKARTA .
 =====

Dengan hormat,

Bersama ini kami sampaikan kalkulasi harga perhiasan perak setelah adanya kenaikan harga bahan baku Perak Murni (Acir) sbb :

1. Bahan perak acir Logan Mulia per gram	Rp. 650,-	<i>Rp 1.500,-</i>
2. Ongkos pekerja / tukang	" 300,-	<i>600,-</i>
3. Bahan pembantu (tembaga, kuningan)	" 35,-	"
4. Ampelas / bahan penghalus lainnya	" 5,-	"
5. Gergaji (sekali pakai)	" 10,-	"
6. Bahan kimia pembersih/ penghitam	" 5,-	"
7. " langsol untuk finishing	" 5,-	"
8. " bakar bensin/ minyak tanah	" 15,-	"
7. " lem alteco	" 7,50	"
8. " baku kerang abelone	" 200,-	"
12. Biaya listrik	" 15,-	"
13. Uang makan/ minum pekerja	" 32,-	"
14. Susutan peralatan bengkel	" 10,-	"
15. Biaya perawatan alat2 bengkel	" 11,-	"
16. Ongkos pembungkus dan trasport	" 2,50	"
17. " tanaga administrasi	" 25,-	"
18. Bunga pinjaman	" 12,50	<i>- Rp 2.490,50</i>
19. Ongkos perbaikan reject	" ,	"
20. Penyusutan bangunan	" ,	"
21. Pajak (PPN , PPH , PEB)	" ,	"
22. Gaji pengelola (Pemilik)	" ,	"
23. Keuntungan yang diharapkan pengelola	" 40% ,	"
24. Relasi (Sumbangan / hadiah)	" ,	"
25. Biaya tak terduga (sumbangan sosial)	" ,	"

=====

Jumlah sebelum no: 19s/d 25 Rp ~~1.340,50~~ *Rp 3.500,-*

Terbilang :

== Seribu tiga ratus empat puluh setengah rupiah ==

Catatan : Kalkulasi tsb. tidak termasuk bila memakai batu mulia atau bahan pembantu lain : LOCK BROS atau sejenisnya .

Demikian kalkulasi untuk menjadikan periksa dan bahan perenungan - dalam menentukan harga selanjutnya , terima kasih.

Hormat kami ,


 (Lasmanu Rukiyanto)

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

NAMA : MARTINUS WIDI CAHYADI
UMUR : 24 TAHUN
JENIS KELAMIN : LAKI-LAKI
TEMPAT, TANGGAL LAHIR : SLEMAN, 10 MARET 1976
ALAMAT : PAJANGAN, WEDOMARTANI, NGENGLAK,
SLEMAN, YOGYAKARTA 55584
AGAMA : KATHOLIK
PENDIDIKAN : SD KANISIUS BABADAN (1982 - 1988)
SMP NEGERI GENTAN (1988 - 1991)
SMA KOLESE DE BRITTO (1991 - 1994)
UNIVERSITAS SANATA DHARMA (1995 - 2000)

Demikianlah daftar riwayat hidup ini dibuat dengan sebenarnya.

Yogyakarta, 01 Mei 2000

Martinus Widi Cahyadi

