EVALUASI HARGA JUAL BERDASARKAN METODE *COST-PLUS PRICING* PENDEKATAN *FULL COSTING*

STUDI KASUS PADA PABRIK GULA MADUKISMO BANTUL, YOGYAKARTA

SKRIPSI

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

Oleh :

VERONICA DINA RAHAJENG

NIM : 962114132

NIRM : 960051121303120118

PROGRAM STUDI AKUNTANSI
JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA
2006

S K R I P S I

EVALUASI HARGA JUAL BERDASARKAN METODE *COST-PLUS PRICING* PENDEKATAN *FULL COSTING*

STUDI KASUS PADA PABRIK GULA MADUKISMO BANTUL, YOGYAKARTA

Oleh :

VERONICA DINA RAHAJENG

NIM : 962114132

NIRM : 960051121303120118

Telah disetujui oleh :

Pembimbing I

Lilis Setiawati, S.E.Msi.Ak

Tanggal 22 November 2005

Pembimbing II

Drs. YP. Supardiyono, Msi., Akt

Tanggal 09 Februari 2006

SKRIPSI

EVALUASI HARGA JUAL BERDASARKAN METODE *COST-PLUS PRICING* PENDEKATAN *FULL COSTING*

STUDI KASUS PADA PABRIK GULA MADUKISMO BANTUL, YOGYAKARTA

Dipersembahkan dan ditulis oleh:

VERONICA DINA RAHAJENG

NIM. : 962114132

NIRM : 960051121303120118

Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji
Pada tanggal 21 Februari 2006
Dan dinyatakan memenuhi syarat

SUSUNAN PANITIA PENGUJI

	Nama Lengkap	Tanda Tangan
Ketua	: Dra. YFM. Gien Agustinawansari, M.M., Akt.	.....
Sekretaris	: Lisia Apriani, S.E., M.Si., Akt.	.....
Anggota	: Lilis Setiawati, S.E., M.Si. Ak.	.....
Anggota	: Drs. Y.P. Supardiyono, M.Si., Akt.	.....
Anggota	: Drs. Edi Kustanto, M.M.	.....

Yogyakarta, 28 Februari 2006
Fakultas Ekonomi
Universitas Sanata Dharma

(Drs. Alex Kahu Lantum, M.S.)

MOTTO

- *Kegagalan bukanlah hal buruk. Tapi tidak mau mencoba itulah hal yang paling buruk*
- *Sebuah penderitaan adalah awal dari pada kebahagiaan, karena jika kita tidak pernah merasakan bahagia dan jika kita selalu bahagia, kita tak tahu kebahagiaan yang sebenarnya.*
- *Apapun yang kau alami percayalah bahwa Tuhan memberikan yang terbaik untukmu.*

PERSEMBAHAN

- *Tuhan Yesus dan Bunda Maria yang telah mengabulkan segala doa dan permohonanku*
- *Bapak dan Ibu*

  Terima kasih atas doa restu, kasih sayang serta segala usaha yang telah diberikan sehingga aku bisa berhasil
- *Kakak-kakak dan Adikku*

  Terima kasih atas segala doa dan bantuannya dan segala dukungannya
- *Suamiku tercinta Henric Rumlus*

  Terima kasih atas segala kesetiaan dan dukungannya selama ini, Thanks For your love
- *Ananda tercinta Phine Rumlus dan Michael Rumlus*
  - *Papa dan Mama Rumlus, Terima kasih atas segala dukungan dan doanya*

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA

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

Yogyakarta 28 Februari 2006

Penulis

Verinica Dina Rahajeng

ABSTRAK
EVALUASI HARGA JUAL
BERDASARKAN METODE *COST-PLUS PRICING*
PENDEKATAN *FULL COSTING*

Studi Kasus pada Pabrik Gula Madukismo
Tahun 2005

Veronica Dina Rahajeng
NIM : 962114132
Universitas Sanata Dharma
2006

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah harga jual yang ditentukan oleh Pabrik Gula Madukismo berbeda apabila dibandingkan dengan harga jual menurut metode cost-plus pricing.

Metode yang digunakan untuk mengumpulkan data adalah observasi, dokumentasi dan wawancara. Adapun langkah-langkah dalam teknik analisis data yang digunakan untuk menjawab rumusan masalah adalah sebagai berikut: 1) Mendeskripsikan penentuan harga jual perusahaan Pabrik Gula Madukismo tahun 2003, 2) Mendeskripsikan penentuan harga jual berdasarkan metode *cost-plus pricing* pendekatan *full costing*, 3) Membandingkan antara hasil harga jual yang ditetapkan perusahaan dengan harga jual yang ditetapkan menurut kajian teori.

Harga jual yang ditetepkan oleh perusahaan sedikit berbeda dengan harga jual yang dihitung menurut metode *cost-plus pricing*.

ABSTRACT
THE EVALUATION OF SALES PRICING BASED ON *COST-PLUS PRICING* METHOD *FULL COSTING* APPROACH
A Case Study Of Sugar Factory Madukismo Year 2005

Veronica Dina Rahajeng
NIM : 962114132
Sanata Dharma University
Yogyakarta
2006

The aim of this research was to analyze whether the sales price determined by Sugar Factory Madukismo was different from sales price according to *cost-plus pricing* method.

Methods used to collect data were observation, documentation and interview. Step in data analysis tecnique used to answer the research problems were: 1) Describ is the determination of sales price of Sugar Factory Madukismo year 2003, 2) Describ is the determination of sales price based on cost-plus pricing, 3) Compare is between sales price result determined by firm and sales price determined based on theory.

The research found that the sales price determined by firm was slightly different from sales price based on *cost-plus pricing* method.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Tuhan Yesus dan Bunda Maria karena kasihNya telah memberikan berkat dan rahmat hingga terselesainya skripsi ini.

Penulisan skripsi ini dilaksanakan untuk memenuhi tugas akhir salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di bidang Akuntansi pada Fakult5as Ekonomi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta. Penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat bagi para mahasiswa yang ingin lebih memperdalam mengenai pencatatan evaluasi harga jual berdasarkan metode *cost-plus pricing* pendekatan *full costing.*

Penulis menyadari keterbatasan karya ilmiah ini sehingga jauh dari sempurna dan penulis mengharapkan pembaca untuk memakluminya. Berikut, perkenankanlah penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada phak-pihak yang telah banyak membantu dalam proses penulisan skripsi ini, yaitu ucapan terima kasih kepada:

1. Ibu Lilis Setiawati, SE. M.si, Ak, selaku Dosen Pembimbing I yang dengan sabar telah memberikan bimbingan dan masukan yang sangat berguna hingga akhir penulisan skripsi ini.
2. Bapak Drs. YP. Supardiyono,M.si., Akt, selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan dan saran-saran yang sangat berguna hingga akhir penulisan skripsi ini.
3. Bapak Ir. Drs Hansiadi,YH, M.si, Akt, selaku Ketua Jurusan Akuntansi yang secara tidak langsung telah memberikan banyak dukungan dalam penyelesaian skripsi ini.

4. Ibu Lisia Apriani, SE.M.si Ak, selaku Wakil Ketua Program Studi Akuntansi yang secara tidak langsung telah memberikan banyak dukungan dalam penyelesaian skripsi ini.
5. Bapak Dekan, Staff dan seluruh Dosen di Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta yang selama ini telah banyak membantu pada masa perkuliahan hingga selesainya skripsi ini.
6. Seluruh Karyawan Sekretariat Fakultas Ekonomi yang telah banyak membantu selama masa perkuliahan hingga selesainya skripsi ini.
7. Bapak Agus Wijayanto, selaku Kepala Bagian Akuntansi di Pabrik Gula Madukismo Bantul, yang dengan sabar melayani dan memberikan jawaban atas semua pertanyaan yang penulis ajukan.
8. Shohibku Dessy Nopri, Arum, Tipuk, Yani dan semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu yang langsung maupun tidak langsung telah membantu dalam wujud moril maupun materiil.
9. Om Paul dan Bulik Anna, Thanks untuk segala dukungannya selama ini hingga selesainya skripsiku.

Semoga budi baik yang telah diberikan pada penulis akan dibalas oleh Tuhan Yang Maha Kasih.

Yogyakarta,21 Februari 2006

Penulis

Veronica Dina Rahajeng

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL i

HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING ii

HALAMAN PENGESAHAN iii

HALAMAN MOTTO iv

HALAMAN PERSEMBAHAN v

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA vi

ABSTRAK vii

ABSTRAC viii

KATA PENGANTAR ix

DAFTAR ISI xi

DAFTAR TABEL xv

DAFTAR GAMBAR xvi

DAFTAR LAMPIRAN xvii

BAB I PENDAHULUAN 1

A. Latar Belakang Masalah 1

B. Batasan Masalah 2

C. Rumusan Masalah 3

D. Tujuan Penelitian 3

E. Manfaat Penelitian 3

F. Sistematika Penulisan 4

BAB II LANDASAN TEORI 6

A. Harga Jual 6

1. Pengertian Harga Jual 6

2. Metode Penentuan Harga Jual 7

3. Metode Penentuan Harga Jual *Cost-Plus Pricing* 9

4. Faktor-faktor yang mempengaruhi dalam Penentuan Harga jual 13

5. Tujuan Penentuan Harga 16

B. Biaya 19

1. Pengertian Biaya 19

2. Penggolongan Biaya 19

3. Dasar Pembebanan Biaya *Overhead* Pabtik pada Produk 22

4. Manfaat Biaya Penuh dalam Keputusan Penentuan Harga Jual 27

BAB III METODE PENELITIAN 29

A. Jenis Penelitian 29

B. Tempat dan Waktu Penelitian 29

C. Subjek dan Objek Penelitian 29

D. Data Penelitian 30

E. Teknik Pengumpulan Data 30

F. Teknik Analisis Data 31

BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN 33

A. Sejarah Singkat Perusahaan 33

B. Lokasi Perusahaan 34

C. Struktur Organisasi 36

D. Fasilitas-fasilitas yang dimiliki oleh PG Madukismo 40

E. Bagian Personalia 41

F. Produksi 43

G. Pemasaran 48

H. Keuangan 48

I. Pengawasan Kualitas Produk 48

BAB V ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN 50

A. Deskripsi 50

1. Biaya Produksi 50

2. Biaya Non Produksi 54

B. Analisis Data 56

1. Mendiskripsikan Penentuan Harga Jual Perusahaan Pabrik Gula Madukismo Tahun 2003 56

2. Mendiskripsikan Penentuan Harga Jual Berdasarkan Kajian Teori 58

C. Pembahasan 61

1. Langkah-langkah Penentuan Harga Jual oleh Perusahaan PG. Madukismo 61

2. Membandingkan antara Hasil Harga Jual Gula Pasir yang ditetapkan perusahaan dengan Harga Jual yang ditetapkan menurut kajian teori 62

BAB VI PENUTUP 64

A. Kesimpulan 64

B. Keterbatasan Penelitian 64

C. Saran 64

DAFTAR PUSTAKA 66

LAMPIRAN 67

DAFTAR TABEL

Tabel 5.1. Data Biaya Bahan Baku Gula Pasir Tahun 2003 50

Tabel 5.2. Data Biaya Tenaga Kerja Langsung Pabrik Gula Madukismo Tahun 2003 51

Tabel 5.3. Data Biaya Overhead Pabrik Gula Madukismo Tahun 2003 52

Tabel 5.4. Data Biaya Pemasaran Pabrik Gula Madukismo Tahun 2003 53

Tabel 5.5. Data Biaya Administrasi dan Umum Pabrik Gula Madukismo Tahun 2003 54

Tabel 5.6. Data Harga Pokok Produk Pabrik Gula Madukismo 56

Tabel 5.7. Data Taksiran Biaya Penuh Gula Pasir Tahun 2004 58

Tabel 5.8. Data Laba yang Diharapkan Pabrik Gula Madukismo 59

Tabel 5.9. Perhitungan Harga Jual Gula Pasir Berdasarkan *Cost-Plus Pricing* 60

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1. Struktur Organisasi Sederhana pada PG Madukismo 36

Gambar 4.2. Proses Pengolahan Gula di PG. Madukismo 47

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada saat ini perkembangan di dunia ekonomi semakin pesat dan keadaan ini mengakibatkan persaingan antar perusahaan juga semakin ketat. Perusahaan membutuhkan manajemen yang dapat bekerja dengan baik dan efisien dalam menghadapi persaingan bisnis yang semakin ketat seperti sekarang ini. Perusahaan dalam melaksanakan kegiatan manajemen harus terlebih dahulu membuat perencanaan agar dapat mempermudah penentuan langkah-langkah yang harus dikerjakan untuk menyelesaikan tugas dan mencapai sasaran. Perencanaan secara matang sangat dibutuhkan oleh perusahaan terutama dalam menghadapi persaingan yang ketat dalam memperebutkan konsumen. Berhasil-tidaknya suatu perusahaan ditandai dalam kemampuan manajemen di dalam melihat kemungkinan dan peluang di masa datang, baik jangka pendek atau jangka panjang. Salah satu ukuran yang dipakai untuk melihat berhasil-tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah laba yang diperoleh perusahaan. Secara umum, laba dapat dihitung dengan mengurangkan pendapatan yang diterima selama periode tertentu dengan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam membentuk pendapatan tersebut dalam periode yang sama.

Laba perusahaan sangat dipengaruhi oleh harga jual produk, biaya-biaya, dan volume penjualan. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai

tingkat laba yang dikehendaki, dan harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan akan mempengaruhi volume produksi dan laba yang diperoleh perusahaan.

Demikian halnya dengan Perusahaan Pabrik Gula Madukismo dalam mengambil keputusan penetapan harga jual gula pasir, perlu dipertimbangkan beberapa hal yang dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan. Mengingat gula pasir merupakan salah satu dari sembilan bahan pokok yang dibutuhkan oleh manusia, dengan demikian penetapan harga terhadap gula pasir harus mempertimbangkan hal-hal seperti apakah merugikan bagi petani tebu, apakah harga terlalu tinggi bagi konsumen, ataukah merugikan bagi perusahaan apabila harga ditetapkan terlalu rendah.

Perusahaan berusaha untuk menghasilkan jenis produk yang berkualitas namun harga tetap terjangkau di masyarakat dengan berpedoman bahwa konsumen hanya dibebani dengan biaya-biaya untuk kegiatan-kegiatan yang memang menambah nilai. Mengingat pentingnya harga jual maka Perusahaan Pabrik Gula Madukismo dituntut tanggap terhadap setiap perubahan yang terjadi baik di lingkungan eksternal maupun di lingkungan internal perusahaan sehingga manajemen dapat memberikan keputusan penetapan harga jual gula pasir dengan tepat.

B. Batasan Masalah

Di dalam membebankan harga pokok kepada produk dapat digunakan salah satu dari dua konsep pembebanan harga pokok, yaitu konsep penentuan

harga pokok penuh (*full costing)* dan konsep penentuan harga pokok variabel *(variabel costing)*. Dalam penelitian ini metode yang akan digunakan adalah metode *cost-plus pricing* dengan pendekatan *full costing.*

Penulis memilih menggunakan metode *cost-plus pricing* karena metode *cots-plus pricing* memiliki keunggulan, yaitu kepastian biaya dibandingkan dengan permintaan, keadilan bagi penjual dan pembeli (Philip Kotler, 1989:142).

C. Rumusan Masalah

Dari latar belakang yang telah diuraikan diatas maka penulis merumuskan permasalahan yang akan diteliti adalah Apakah harga jual yang ditentukan oleh Pabrik Gula Madukismo berbeda apabila dibandingkan dengan harga jual menurut metode *cost-plus pricing* dengan pendekatan *full costing?*

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, maka tujuan yang ingin dicapai yaitu untuk mengetahui perbedaan harga jual produk pada Pabrik Gula Madukismo dengan harga jual produk yang ditentukan berdasarkan kajian teori.

E. Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan memberikan informasi bagi manajemen sebagai bahan pembanding terhadap kebijaksanaan yang ada dan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan bagi kebijakan yang akan disusun oleh perusahaan pada waktu selanjutnya, khususnya dalam penentuan harga jual normal.

2. Bagi Penulis

Bagi penulis, penelitian ini diharapkan dapat mengembangkan pengetahuan dan memperluas wawasan serta merupakan sarana untuk menerapkan ilmu yang diperoleh selama kuliah dalam praktek yang sesungguhnya.

F. Sistematika Penulisan

BAB I PENDAHULUAN

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

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini berisi uraian teoritis dari hasil studi pustaka. Uraian ini akan digunakan sebagai landasan berpijak dalam mengolah data.

BAB III METODE PENELITIAN

Dalam bab ini akan diuraikan mengenai jenis penelitian, tempat dan waktu penelitian, subyek dan obyek penelitian, data yang dicari, teknik pengumpulan data, dan teknik analisa data.

BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini akan menguraikan mengenai sejarah umum perusahaan yang meliputi sejarah perkembangan perusahaan, lokasi perusahaan, struktur organisasi, personalia, kegiatan produksi, dan pemasaran hasil produksi.

BAB V DESKRIPSI DATA DAN PEMBAHASAN

Bab ini akan menguraikan tentang hasil peneltiian beserta pembahasan mengenai penentuan harga jual dengan metode *cost-plus pricing*.

BAB VI PENUTUP

Dalam bab ini disajikan kesimpulan dan saran dari hasil pembahasan dan keterbatasan penelitian.

BAB II
LANDASAN TEORI

A. Harga Jual

1. Pengertian Harga Jual.

Harga jual adalah satuan moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan (Supriyono, 1992:332). Harga jual dalam perusahaan manufaktur berupa harga jual produk, sedangkan pada perusahaan jasa berupa jasa yang ditawarkan.

Penentuan harga merupakan salah satu keputusan yang penting bagi manajemen. Harga yang ditetapkan harus dapat menutup semua biaya dan mendapatkan laba. Jika harga ditentukan terlalu tinggi akan berakibat kurang menguntungkan. Dalam hal ini pembeli akan berkurang, volume penjualan berkurang, semua biaya tidak dapat ditutup, dan akhirnya perusahaan bisa mendapat rugi. Dalam penentuan harga dititikberatkan pada kemauan pembeli untuk harga yang telah ditentukan dengan jumlah yang cukup untuk menutup biaya-biaya dan menghasilkan laba.

Dalam perekonomian sekarang ini, pertukaran atau jual-beli barang dan jasa tidak lagi dilakukan secara *barter* atau tukar menukar barang, tetapi dilakukan dengan menggunakan suatu alat pembayaran atau alat penukar yang disebut uang. Kadang-kadang uang disebut juga sebagai sejumlah nilai pertukaran. Penjual akan menerima sejumlah uang sebagai

imbalan dari usahanya menjual barang atau jasa kepada pembeli. Sebaliknya, pembeli akan membayarkan sejumlah uang kepada penjual sebesar nilai barang yang dibelinya. Harga dapat didefinisikan sebagai sejumlah uang (ditambah beberapa barang kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya (Basu Swastha dan Ibnu Sukotjo, 1993:211).

2. Metode Penentuan Harga Jual.

Dalam keadaan normal, harga jual harus mampu menutup biaya penuh dan menghasilkan laba yang sesuai dengan investasi. Harga jual produk suatu perusahaan harus dapat menjamin kelangsungan hidup perusahaan tersebut.

Berikut ini akan diuraikan beberapa metode penentuan harga jual : penentuan harga jual normal, penentuan harga jual dalam *cost type contract*, penentuan harga jual pesanan khusus, dan penentuan harga jual yang diatur dengan peraturan pemerintah (Mulyadi, 1993:350). Dalam penentuan harga jual tersebut, biaya merupakan titik tolak perumusan kebijakan harga jual.

a. Penentuan Harga Jual Normal (*normal pricing*).

Metode penentuan harga jual normal sering disebut dengan istilah *cost-plus pricing*, karena harga jual ditentukan dengan menambah biaya masa yang akan datang dengan suatu persentase *markup* (tambahan di atas jumlah biaya). Harga jual produk atau jasa dalam keadaan normal ditentukan dengan formula sebagai berikut :

Harga jual = taksiran biaya penuh + laba yang diharapkan

b. Penentuan Harga Jual dalam *Cost-Type Contract.*

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

c. Penentuan Harga Jual Pesanan Khusus (*special order pricing*).

Pesanan khusus merupakan pesanan yang diterima oleh perusahaan di luar pesanan *reguler* perusahaan. Pesanan *reguler* adalah pesanan yang dibebani tugas untuk menutup seluruh biaya tetap yang akan terjadi dalam tahun anggaran. Jika manajer penentu harga jual yakin bahwa seluruh biaya tetap dalam tahun anggaran dapat ditutup oleh pesanan *reguler*, maka pesanan khusus dapat dibebaskan dari kewajiban untuk memberikan kontribusi dalam menutup biaya tetap. Dalam mempertimbangkan pesanan khusus, manajer penentu harga jual dapat menetapkan harga jual di atas biaya variabel, karena laba kontribusi yang dihasilkan dari pesanan khusus akan mengakibatkan kenaikan laba asalkan manajer tersebut yakin bahwa pesanan yang *reguler* mampu menyerap seluruh biaya tetap.

d. Penentuan Harga Jual yang Diatur dengan Peraturan Pemerintah.

Dalam perusahaan yang harga jual produk atau jasanya diatur dengan peraturan pemerintah, harga jual ditetapkan berdasarkan *cost-plus pricing*. Setiap perubahan harga jual produk atau jasa dalam perusahaan tersebut harus didasarkan pada taksiran perubahan biaya penuh masa yang akan datang, yang biasanya menggunakan pendekatan *full costing*.

3. Metode Penentuan Harga Jual *Cost Plus Pricing*.

Metode yang lazim untuk menentukan harga jual produk standar adalah metode *cost-plus pricing*. *Cost-plus pricing* adalah penentuan harga jual dengan menambah laba yang diharapkan di atas biaya penuh masa yang akan datang untuk memproduksi dan memasarkan produk.

Harga jual berdasarkan *cost-plus pricing* dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

Harga jual = taksiran biaya penuh + laba yang diharapkan

Dalam keadaan normal, ada dua unsur yang diperhitungkan dalam penentuan harga jual, yaitu : taksiran biaya penuh dan laba yang diharapkan. (Mulyadi, 1993:351).

a. Taksiran Biaya Penuh.

Taksiran biaya penuh dapat dihitung dengan menggunakan dua pendekatan yaitu *full costing* dan *variable costing*.

1) Pendekatan *Full Costing*

Dalam pendekatan *full costing*, taksiran biaya penuh yang dapat dipakai sebagai dasar penentuan harga jual terdiri dari unsur-unsur sebagai berikut :

Biaya bahan baku	XXX	
Biaya tenaga kerja langsung	XXX	
Biaya *overhead* pabrik (variabel + tetap)	XXX +	
Total biaya produksi		XXX
Biaya administrasi dan umum	XXX	
Biaya pemasaran	XXX	
Total biaya komersial		XXX +
Total biaya penuh		XXX

2) Pendekatan *Variable Costing*

Dalam pendekatan *variable costing*, taksiran biaya penuh yang digunakan sebagai dasar penentuan harga jual terdiri dari unsur-unsur sebagai berikut :

Biaya variabel :		
Biaya bahan baku	XXX	
Biaya tenaga kerja langsung	XXX	
Biaya *overhead* pabrik variabel	XXX +	
Total biaya produksi variabel		XXX
Biaya tetap :		
Biaya *overhead* pabrik tetap	XXX	
Biaya administrasi dan umum tetap	XXX	
Biaya pemasaran tetap	XXX +	
Total biaya tetap		XXX +
Total biaya penuh		XXX

b. Laba yang Diharapkan.

Unsur kedua yang perlu diperhatikan dalam perhitungan harga jual adalah laba yang diharapkan, yang dihitung

berdasarkan investasi yang ditanamkan untuk menghasilkan produk atau jasa. Hal yang perlu diperhatikan dan dipertimbangkan dalam memperkirakan besarnya laba wajar yang diharapkan, yaitu : *cost of capital*, risiko bisnis, dan besarnya *capital employed.*

1) *Cost of Capital* (biaya investasi)

Merupakan biaya yang dikeluarkan untuk investasi yang dilakukan dalam perusahaan, yang besarnya dipengaruhi oleh sumber aktiva yang ditanamkan dalam perusahaan.

2) Resiko Bisnis

Semakin besar resiko bisnis yang dihadapi oleh perusahaan, maka semakin besar pula persentase yang ditambahkan pada *cost of capital* dalam perhitungan laba yang diharapkan dan demikian pula sebaliknya.

3) Besarnya *capital employed* (jumlah investasi)

Semakin besar investasi yang ditanamkan dalam memproduksi dan memasarkan produk atau jasa, akan mengakibatkan semakin besar pula laba yang diharapkan dalam perhitungan harga jual. Besarnya *capital employed* secara kasar dapat dilihat dari jumlah aktiva yang ada dalam neraca awal tahun anggaran atau taksiran rata-rata total aktiva selama tahun anggaran.

Harga Jual per Unit

Biaya penuh masa yang akan datang, baik menggunakan pendekatan *full costing* maupun *variable costing* dibagi menjadi dua, yaitu biaya yang secara langsung dipengaruhi oleh volume produk dan biaya penuh yang tidak dipengaruhi oleh volume produk. Biaya yang secara langsung berhubungan dengan volume produk digunakan sebagai dasar penentuan harga jual, sedangkan taksiran biaya penuh yang tidak dipengaruhi oleh volume produk ditambahkan pada laba yang diharapkan, yang akan berpengaruh pada perhitungan persentase *mark-up*. Rumus perhitungan harga jual atas dasar biaya secara umum (Mulyadi, 1993:353) dapat diformulasikan sebagai berikut :

$$\text{Harga jual per unit} = \begin{array}{l}\text{Biaya yang Berhubungan}\\ \text{Langsung dengan}\\ \text{Volume (per unit)}\end{array} + \text{Persentase } \textit{mark-up}$$

Persentase *mark-up* dapat dihitung dengan rumus :

$$\text{Persentase } \textit{mark-up} = \frac{\begin{array}{l}\text{Laba yang}\\ \text{Diharapkan}\end{array} + \begin{array}{l}\text{Biaya yang tidak Dipengaruhi Langsung}\\ \text{oleh Volume Produk}\end{array}}{\text{Biaya yang Dipengaruhi Langsung oleh Volume Produk}}$$

Antara metode *full costing* dan metode *variable costing*, dalam penentuan harga jual terdapat perbedaan konsep langsung dan tidak langsungnya biaya dengan volume. Konsep biaya yang berhubungan langsung dengan volume menurut metode *full costing* adalah berupa biaya produksi (BB, BTKL, BOP), sedangkan biaya tidak berhubungan langsung dengan volume adalah berupa biaya non produksi (BAU, BP). Laba yang

diharapkan dapat diperoleh dari persentase laba yang diharapkan dikalikan dengan jumlah aktiva penuh (Y% x aktiva penuh).

Dalam metode *variable costing*, biaya penuh yang dipengaruhi secara langsung oleh volume produk terdiri dari biaya variabel (BB, BTKL, BOP variabel, BAU variabel, BP variabel). Sedangkan biaya penuh yang tidak secara langsung dipengaruhi oleh volume produk terdiri dari biaya tetap (BOP tetap, BAU tetap).

Perbedaan antara metode *full costing* (*absorption costing*) dengan metode *variable costing* juga terdapat dalam pernyataan (Hansen dan Mowen, 1997:560) sebagai berikut:

> *Absorption costing assigns all manufacturing cost to the product Direct materials, direct labor, variable overhead define the cost of a product. Thus under this method, fixed overhead is viewed as a product cost, not a period cost.*

Berdasarkan pernyataan tersebut, dalam metode *full costing*, biaya *overhead* tetap termasuk biaya produk dan tidak dipandang sebagai biaya periode, seperti yang diterapkan dalam metode *variable costing*.

4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi dalam Penentuan Harga Jual.

Keputusan penentuan harga suatu perusahaan dipengaruhi oleh banyak faktor intern perusahaan dan oleh faktor ekstern perusahaan (Winardi, 1992:10)

a. Faktor-faktor Internal yang Mempengaruhi Keputusan Penentuan Harga.

1) Sasaran-sasaran Pemasaran

Sebelum menentukan harga produknya, suatu perusahaan harus memutuskan strategi yang akan diterapkan untuk produk

yang bersangkutan. Semakin jelas sasaran suatu perusahaan, semakin mudah ia menetapkan harganya. Contoh sasaran-sasaran yang bersifat umum antara lain : survival perusahaan, maksimalisasi laba saat sekarang, maksimalisasi pangsa pasar dan kepemimpinan kualitas produk.

2) Bauran Pemasaran

Harga merupakan salah satu di antara peralatan bauran pemasaran yang dimanfaatkan oleh perusahaan untuk mencapai sasaran perusahaan tersebut. Keputusan harga perlu dikoordinasi dengan desain produk, distribusi dan keputusan-keputusan promosi untuk membentuk program pemasaran yang konsisten dan efektif. Biasanya suatu perusahaan pertama-tama mengambil keputusan penentuan harga setelah keputusan-keputusan bauran pemasaran lainnya didasarkan atas harga yang ingin dimintanya. Dengan demikian, perusahaan harus mempertimbangkan seluruh bauran pemasaran sewaktu ia menetapkan harga-harganya.

3) Biaya-biaya

Biaya merupakan landasan bagi harga produk yang dihasilkan perusahaan. Setiap perusahaan ingin meminta harga yang dapat menutup seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi, mendistribusikan, dan menjual produk yang dihasilkannya, ditambah dengan laba yang layak. Perusahaan dengan biaya produksi lebih rendah dapat menetapkan harga lebih rendah, sehingga volume penjualan dan laba menjadi lebih besar.

b. Faktor-faktor Eksternal yang Mempengaruhi Keputusan-Keputusan Harga.

1) Pasar dan Permintaan

Pada umumnya para konsumen sering membandingkan harga suatu produk atau jasa dengan keuntungan-keuntungan bila memilikinya. Jadi sebelum menetapkan harga, perusahaan harus memahami hubungan yang ada antara harga dan permintaan akan produknya.

2) Persaingan

Kebebasan penjual untuk menentukan harga tergantung pada tipe pasar yang ada. Ada empat tipe pasar yang menyajikan tantangan penentuan harga yang berbeda-beda, yaitu :

- Persaingan Murni (*pure competition*)

  Dalam situasi persaingan murni, pasar yang ada terdiri dari banyak pembeli dan penjual, produknya homogen, dan tidak satupun pembeli tunggal atau penjual tunggal mempunyai pengaruh yang berarti atas harga.

- Persaingan Monopolistik (*monopolistic competition*)

  Dalam kondisi ini, pasar terdiri dari banyak pembeli dan penjual, para pembeli melihat adanya perbedaan-perbedaan dalam produk-produk para penjual dan mereka bersedia membayar dengan harga yang berbeda untuk produk tersebut.

- Persaingan Oligopolistik (*oligopolistic competition*)

  Dalam keadaan persaingan oligopolistik pasar terdiri dari beberapa penjual yang peka terhadap penentuan harga dan strategi pemasaran masing-masing penjual lainnya, produk yang ditawarkan bersifat homogen, jumlah penjual sedikit, para calon penawar baru sulit untuk menembus pasar yang ada.

- Monopoli Murni (*pure monopoly*)

  Dalam keadaan monopoli murni hanya terdapat seorang penjual (tunggal), dimana ia berkuasa untuk menetapkan harga produknya.

3) Faktor-faktor Eksternal Lainnya

Dalam menetapkan harga, suatu perusahaan perlu pula memper-timbangkan faktor-faktor lain dalam lingkungan eksternalnya, misalnya : inflasi, resesi, tingkat suku bunga, pemerintah.

5. Tujuan Penentuan Harga.

Dalam hal mempertimbangkan penentuan harga, perusahaan harus mempertimbangkan sasaran-sasaran. Sasaran-sasaran penentuan harga (*pricing objectives*) merupakan tujuan-tujuan secara menyeluruh yang menguraikan peranan harga dalam rencana-rencana jangka panjang suatu organisasi (Winardi, 1992:118).

Sasaran-sasaran penentuan harga tersebut akan mempengaruhi keputusan beberapa wilayah fungsional, seperti : bidang keuangan, bidang akuntansi, dan bidang produksi. Oleh karena itu, sasaran-sasaran tersebut harus konsisten pula dengan misi dan tujuan menyeluruh dari organisasi yang bersangkutan. Beberapa sasaran penentuan harga adalah sebagai berikut (Winardi, 1992:119):

a. Kelangsungan Usaha (*survival*).

Harga merupakan suatu variabel yang paling fleksibel dan paling mudah untuk disesuaikan. Untuk menjaga kelangsungan usaha, harga kadang-kadang digunakan untuk memperbesar volume penjualan hingga meningkat yang sesuai dengan pengeluaran perusahaan.

b. Laba.

Banyak perusahaan yang memiliki sasaran untuk memperoleh laba yang maksimal untuk kepentingan pemilik perusahaan.

c. Hasil dari Investasi (*return on investment*).

Penentuan harga untuk mencapai hasil tertentu atas investasi perusahaan merupakan sebuah sasaran penentuan harga yang berkaitan dengan laba.

d. Pangsa Pasar (*market share*).

Pangsa pasar yang merupakan perbandingan antara penjualan suatu perusahaan dengan volume penjualan total industri yang bersangkutan merupakan suatu patokan keberhasilan yang sangat

penting. Banyak perusahaan menetapkan sasaran-sasaran penentuan harga untuk mempertahankan atau memperluas pangsa pasar mereka.

e. Arus Kas (*cash flow*).

Ada perusahaan tertentu yang menetapkan harga mereka sedemikian rupa sehingga mereka dapat memperoleh uang tunai secepat mungkin. Para manajer bidang finansial berkepentingan untuk mencapai modal kembali yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk khususnya untuk mengantisipasi produk yang bersiklus pendek.

f. Status Quo.

Definisi *status quo* dalam hal ini adalah situasi tertentu dimana suatu perusahaan berada pada posisi yang menguntungkan dan tidak menginginkan hal lain. Sasaran *status quo* dapat dipusatkan pada berbagai dimensi, misalnya:

- Mempertahankan pangsa pasar tertentu
- Menghadapi harga-harga pesaing
- Mencapai stabilitas harga dan mempertahankan citra publik yang meng-untungkan.

g. Kualitas Produk.

Ada perusahaan yang menetapkan sasaran untuk menjadi pemimpin kualitas suatu produk di pasar. Usaha tersebut menyebabkan tingginya harga produk tersebut untuk membiayai kualitas produk dan biaya untuk riset dan pengembangan.

B. Biaya

1. Pengertian Biaya.

Biaya dalam arti luas adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dengan satuan uang yang telah terjadi untuk tujuan tertentu. Sedangkan dalam arti sempit biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva. Selain itu biaya dapat diartikan sebagai harga perolehan yang dikorbankan atau digunakan dalam rangka memperoleh penghasilan dan akan dipakai sebagai pengurangan penghasilan.

2. Penggolongan Biaya.

Biaya merupakan obyek yang dicatat, digolongkan, diringkas, dan disajikan oleh akuntansi biaya. Dalam arti luas, biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu (Mulyadi, 1990:7).

Biaya dapat digolongkan dengan berbagai macam cara. Di bawah ini disajikan beberapa macam penggolongan biaya (Mulyadi, 1990:11) :

a. Menurut Obyek Pengeluaran.

Dalam penggolongan biaya ini, nama obyek pengeluaran merupakan dasar penggolongan biaya. Misalnya nama obyek pengeluaran adalah bahan bakar, maka pengeluaran yang berhubungan dengan bahan bakar disebut "biaya bahan bakar".

b. Menurut Fungsi Pokok dalam Perusahaan.

Ada 3 (tiga) fungsi pokok dalam perusahaan manufaktur, yaitu : fungsi produksi, fungsi pemasaran, dan fungsi administrasi dan

umum. Oleh karena itu dalam perusahaan manufaktur, biaya dapat dikelompokkan menjadi :

1) Biaya produksi, merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk-produk jadi yang siap untuk dijual. Biaya ini terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead* pabrik. Biaya *overhead* pabrik biasanya diklasifikasikan menjadi 2 (dua), yaitu : biaya *overhead* pabrik variabel dan biaya *overhead* pabrik tetap (Matz-Usry, 1990:27). Biaya *overhead* pabrik variabel terdiri dari biaya bahan, perbekalan, sumber tenaga, beban kerusakan, limbah, dan pemanfaatan kembali, biaya penerimaan barang, pengangkutan dalam pabrik, *royalty*, biaya komunikasi dan uang lembur. Sedangkan biaya *overhead* pabrik tetap terdiri dari gaji eksekutif produksi, penyusutan, pajak bumi dan bangunan, amortisasi paten, asuransi aktiva tetap dan kewajiban, gaji satpam dan pesuruh pabrik, pemeliharaan dan reparasi, sewa bangunan dan tanahnya.
2) Biaya komersial, terdiri dari biaya pemasaran (BP) yang merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk (biaya iklan, promosi, contoh/sampel) dan biaya administrasi dan umum (BAU) yaitu biaya-biaya untuk mengkoordinasikan kegiatan produksi dan pemasaran produk (biaya gaji karyawan bagian keuangan, pemasaran, biaya *foto copy*).

c. Menurut Hubungan Biaya dengan Sesuatu yang Dibiayai.

Sesuatu yang dibiayai ini dapat beruap produk atau departemen. Pengelompokkannya adalah sebagai berikut :

1) Biaya Langsung

Biaya langsung adalah biaya yang terjadi, yang disebabkan karena adanya sesuatu yang dibiayai. Biaya produksi langsung terdiri dari biaya bahan baku (BB) dan biaya tenaga kerja langsung (BTKL). Biaya langsung departemen merupakan biaya-biaya yang terjadi dalam departemen tertentu.

2) Biaya Tidak Langsung

Biaya tidak langsung adalah biaya yang terjadinya tidak hanya terjadi karena sesuatu yang dibiayai. Contohnya : biaya *overhead* pabrik (BOP).

d. Menurut Perilakunya dalam Hubungannya dengan Perubahan Volume Kegiatan.

Dalam hubungannya dengan volume kegiatan, biaya dapat digolongkan menjadi 4 (empat), yaitu : biaya variabel, biaya semi-variabel, biaya semi-tetap, biaya tetap.

1) Biaya Variabel, merupakan biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan volume kegiatan.

2) Biaya Semivariabel, merupakan biaya yang berubah tidak sebanding dengan volume kegiatan. Biaya ini mengandung unsur biaya tetap dan biaya variabel.

3) Biaya Semi-tetap, merupakan biaya yang tetap untuk tingkat volume tertentu dan berubah dengan jumlah yang konstan pada volume produksi tertentu.

4) Biaya Tetap, merupakan biaya yang totalnya tetap dalam kisar volume tertentu.

e. Dalam Hubungannya dengan Jangka Waktu Manfaatnya.

1) Pengeluaran Modal (*capital expenditures*)

Merupakan manfaat pengeluaran modal yang menghasilkan manfaat dalam periode mendatang dan dicatat sebagai aktiva.

2) Pengeluaran Pendapatan (*revenue expenditures*)

Merupakan pengeluaran pendapatan yang memberikan manfaat dalam periode berjalan dan dicatat sebagai beban.

3. Dasar Pembebanan Biaya Overhead Pabrik pada Produk.

Dasar pembebanan biaya overhead pabrik (BOP) pada produk bertujuan untuk membebankan biaya *overhead* pabrik dengan adil dan teliti. Ada beberapa dasar yang dapat dipakai dalam pembebanan biaya overhead pabrik pada produk (Supriyono, 1985:304):

a. Satuan Produksi.

Tarif biaya overhead pabrik yang didasarkan pada satuan produksi dihitung dengan rumus :

$$\text{Tarif BOP per satuan} = \frac{\text{Taksiran biaya overhead pabrik}}{\text{Taksiran jumlah produk yang dihasilkan}}$$

Kebaikan dasar satuan produksi, yaitu :

1) Sederhana dan mudah dipakai
2) Cocok untuk perusahaan yang menghasilkan satu macam produk
3) Membebankan biaya overhead pabrik secara langsung kepada produk

Kelemahan dasar satuan produksi, yaitu :

1) Apabila tiap produk tidak menikmati kapasitas pabrik yang sama, dasar ini sifatnya tidak adil.
2) Apabila perusahaan menghasilkan beberapa macam produk, metode satuan produksi harus dimodifikasi dengan dasar tertimbang atau dasar nilai (*point*).

b. Biaya Bahan Baku.

Jika biaya overhead pabrik yang dominan bervariasi dengan nilai bahan baku, maka dasar yang dipakai untuk membebankan produk adalah biaya bahan baku yang dipakai. Rumus perhitungan tarif biaya *overhead* pabrik adalah sebagai berikut :

$$\text{Persentase BOP dari biaya Bahan baku yang dipakai} = \frac{\text{Taksiran biaya } \textit{overhead} \text{ pabrik}}{\text{Taksiran biaya bahan baku yang dipakai}} \times 100\%$$

Kebaikan dasar biaya bahan baku adalah :

1) Mudah dipakai dan praktis
2) Sesuai untuk digunakan apabila ada korelasi yang erat antara elemen biaya overhead pabrik dengan biaya bahan baku.

Kelemahan dasar biaya bahan baku adalah :

1) Pemakaiannya terbatas, karena biaya overhead pabrik tidak selalu berhubungan erat dengan biaya bahan baku.
2) Mutu bahan baku yang dipakai tidak selalu sama. Produk tertentu yang menggunakan bahan baku mutu tinggi mengakibatkan biaya bahan baku tinggi, sehingga dibebani biaya overhead pabrik lebih tinggi padahal bahan baku yang tinggi mutunya dapat diproses dalam waktu relatif cepat atau menggunakan fasilitas pabrik relatif sedikit, dan sebaliknya. Jadi apabila mutu atau harga bahan baku bervariasi, dasar ini tidak dapat membebankan biaya dengan adil dan bertentangan dengan azas manfaat.
3) Dasar ini juga tidak adil apabila ada produk yang mengkonsumsi bahan baku di semua proses, akan tetapi ada produk yang hanya mengkonsumsi bahan baku pada proses tertentu saja.

c. Biaya Tenaga Kerja Langsung.

Jika sebagian besar elemen biaya overhead pabrik mempunyai hubungan yang erat dengan jumlah upah tenaga kerja langsung, maka dasar yang dipakai untuk membebankan biaya overhead pabrik adalah biaya overhead langsung. Tarif biaya overhead pabrik dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Persentase BOP dari biaya tenaga kerja langsung} = \frac{\text{Taksiran BOP}}{\text{Taksiran biaya tenaga kerja langsung}} \times 100\%$$

UNIVERSITAS SANATA DHARMA PERPUSTAKAAN YOGYAKARTA

Kebaikan dasar biaya tenaga kerja langsung adalah :

1) Mudah dipakai dan praktis
2) Sesuai untuk digunakan pada perusahaan dimana biaya *overhead* pabrik mempunyai hubungan yang erat dengan biaya tenaga kerja langsung.
3) Sesuai untuk perusahaan yang membayar upah langsung dengan tarif yang sama untuk pekerjaan yang sama, meskipun dikerjakan oleh karyawan yang berbeda.

Kelemahan dasar biaya tenaga kerja langsung adalah :

1) Apabila biaya *overhead* pabrik tidak mempunyai hubungan yang erat dengan biaya tenaga kerja langsung.
2) Tidak dapat digunakan dengan adil apabila tarif tenaga kerja selalu berubah dari waktu ke waktu.
3) Dasar ini tidak adil apabila tarif upah langsung bervariasi terhadap keahlian tenaga kerja.

d. Dasar Jam Kerja Langsung.

Dasar jam kerja langsung bermanfaat untuk menghilangkan kelemahan yang disebabkan tarif upah yang berfluktuasi dari waktu ke waktu dan perbedaan tarif upah karena tingkat keahlian karyawan. Rumus perhitungan tarif atas dasar jam tenaga kerja langsung adalah sebagai berikut :

$$\text{Tarif BOP per jam tenaga kerja langsung} = \frac{\text{Taksiran BOP pabrik}}{\text{Taksiran jam tenaga kerja langsung}}$$

e. Jam Mesin.

Apabila biaya overhead pabrik bervariasi dengan waktu penggunaan mesin, maka dasar yang dipakai untuk membebankannya adalah jam mesin. Tarif biaya overhead pabrik dihitung sebagai berikut :

$$\text{Tarif BOP pabrik per jam mesin} = \frac{\text{Taksiran BOP pabrik}}{\text{Taksiran jam kerja mesin}}$$

Kebaikan dasar jam mesin adalah :

Dasar ini dapat membebankan biaya dengan adil apabila sebagian besar elemen biaya overhead pabrik mempunyai hubungan yang erat dengan penggunaan mesin.

Kelemahan dasar jam mesin adalah :

1) Tidak dapat membebankan biaya dengan adil apabila sebagian besar elemen biaya *overhead* pabrik tidak berhubungan erat dengan penggunaan mesin.
2) Dasar ini sering tidak praktis dipakai, diperlukan tambahan biaya untuk memperoleh data jam mesin, seringkali terdapat mesin yang tidak memiliki pencatat jam mesin secara otomatis atau pencatat jam mesin sudah rusak sehingga sulit diperoleh data jam mesin.
3) Pemakaian dasar ini terbatas pada pabrik atau departemen di dalam pabrik yang menggunakan mesin.

4. Manfaat Informasi Biaya Penuh dalam Keputusan Penentuan Harga Jual.

Dalam keadaan normal, harga jual produk atau jasa harus dapat menutup biaya penuh yang bersangkutan dengan produk atau jasa dan menghasilkan laba yang dikehendaki. Biaya penuh merupakan total pengorbanan sumber daya untuk menghasilkan produk dan jasa, sehingga semua pengorbanan ini harus dapat ditutup oleh pendapatan yang diperoleh dari penjualan produk atau jasa. Di samping itu, harga jual harus pula dapat menghasilkan laba yang memadai, sesuai dengan investasi yang ditanamkan untuk menghasilkan produk atau jasa.

Informasi biaya penuh memberikan manfaat berikut ini bagi manajer penentu harga jual dalam pengambilan keputusan penentuan harga jual : (Mulyadi, 1993:348).

a. Merupakan Titik Awal untuk Mengurangi Ketidakpastian yang Dihadapi oleh Pengambil Keputusan.

Dalam pengambilan keputusan penentuan harga jual, manajer penentu harga jual menghadapi berbagai faktor yang tidak pasti. Satu-satunya informasi yang memberikan kepastian yang relatif tinggi adalah biaya. Meskipun harga jual produk sudah terbentuk di pasar, manajer penentu harga jual memiliki dasar untuk menetapkan kebijakan penentuan harga jual yang aman dengan informasi biaya penuh produk atau jasa yang akurat di tangannya.

b. Merupakan Dasar yang Memberikan Perlindungan bagi Perusahaan dari Kemungkinan Kerugian.

Untuk menghindari kerugian, salah satu cara adalah dengan berusaha memperoleh pendapatan yang dapat menutup biaya penuh.

c. Memberikan Informasi yang Memungkinkan Manajer Penentu Harga Jual Melongok Struktur Biaya Perusahaan Pesaing.

Dengan informasi biaya penuh produk pesaing dan memahami struktur biaya yang membentuk harga pokok produk atau jasa yang dipasarkan, manajer penentu harga jual akan memiliki data pembanding struktur biaya produk saingannya sehingga berdasarkan informasi biaya tersebut, ia akan mampu memperkirakan tindakan yang dilakukan oleh perusahaan pesaing.

d. Merupakan Dasar untuk Pengambilan Keputusan Perusahaan Memasuki Pasar.

Untuk memasuki pasar tertentu, faktor yang harus dipertimbangkan adalah apakah biaya penuh produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan memungkinkan perusahaan memasuki pasar tersebut, dengan harga jual yang telah terbentuk. Jika biaya penuh produk atau jasa perusahaan melebihi harga jual yang terbentuk di pasar tertentu, perusahaan tidak memasuki pasar tersebut karena akan mengalami kerugian. Jika biaya penuh produk atau jasa dapat ditutup dengan harga jual yang terbentuk di pasar, namun harga jual tersebut belum mampu menghasilkan laba yang memadai jika dibandingkan dengan investasi, maka perusahaan tidak memasuki pasar tersebut.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan adalah studi kasus, dengan menggunakan obyek tertentu yaitu mengenai perhitungan penentuan harga jual produk. Kesimpulan diambil berdasarkan hasil analisis data dan hanya berlaku pada obyek yang diteliti.

B. Tempat Dan Waktu Penelitian

1. Tempat Penelitian

   Penelitian dilaksanakan pada Pabrik Gula Madukismo yang berlokasi di Padokan, Tirtonirmolo, Kasihan, Bantul.

2. Waktu Penelitian

   Penelitian dilaksanakan pada bulan Agustus sampai dengan bulan September tahun 2005.

C. Subyek Dan Obyek Penelitian

1. Subjek Penelitian
   a. Kepala Bagian Produksi
   b. Kepala Bagian Pemasaran
   c. Kepala Bagian Akuntansi

2. Obyek Penelitian

Obyek penelitian adalah prosedur penetapan harga jual gula pasir pada Pabrik Gula Madukismo tahun 2003.

D. Data Penelitian

1. Gambaran Umum Perusahaan
2. Biaya Bahan Baku
3. Biaya Tenaga Kerja Langsung
4. Biaya Overhead Pabrik
5. Biaya Pemasaran
6. Biaya Administrasi dan Umum

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Observasi

   Merupakan teknik pengumpulan data dengan pengamatan langsung pada obyek penelitian.

2. Dokumentasi

   Merupakan teknik pengumpulan data perusahaan dari arsip perusahaan khususnya mengenai data biaya dan data produksi.

3. Wawancara

   Merupakan teknik unggulan data dengan tanya-jawab secara langsung.

F. Teknik Analisis Data

1. Mendeskripsikan penentuan harga jual yang dilakukan oleh Pabrik Gula Madukismo.
2. Mendeskripsikan penentuan harga jual berdasarkan kajian teori, langkah-langkahnya, yaitu :

   a. Menghitung taksiran biaya penuh dengan unsur-unsur sebagai berikut :

Biaya bahan baku	Rp XXX	
Biaya tenaga kerja langsung	Rp XXX	
Biaya *overhead* pabrik (variabel + tetap)	Rp XXX +	
Taksiran total biaya produksi		Rp XXX
Biaya administrasi dan umum	Rp XXX	
Biaya pemasaran	Rp XXX +	
Taksiran total biaya komersial		Rp XXX +
Taksiran total biaya penuh		Rp XXX

   b. Menghitung besarnya laba yang diharapkan dengan rumus sebagai berikut :

   Laba yang diharapkan = aktiva penuh x tarif kembalian investasi

   c. Menghitung besarnya persentase *mark-up* dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Persentase } \textit{Mark-up} = \frac{\text{Laba yang Diharapkan} + \text{Biaya yang Tidak Langsung Dipengaruhi oleh Volume Produk}}{\text{Biaya yang Dipengaruhi Langsung oleh Volume Produk}}$$

   d. Menghitung besarnya harga jual berdasarkan metode harga pokok penuh (*full costing*) ditambah dengan *mark-up* dengan perhitungan :

Taksiran biaya produksi	Rp XXX
Mark-up	Rp XXX +
Jumlah harga jual	Rp XXX

Volume produk (unit)	Rp XXX
Harga jual per unit	Rp XXX

3. Membandingkan antara hasil penentuan harga jual yang ditetapkan perusahaan dengan hasil penentuan harga jual berdasarkan kajian teori.

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Singkat Perusahaan

Pabrik Gula Madukismo (PG Madukismo) didirikan pada tahun 1955 atas prakarsa Sri Sultan Hamengku Buwono IX, dengan kontraktor utama Machine Fabrik Sangerhausen dari Jerman Timur. PG. Madukismo dibentuk sebagai lembaga yang berbentuk Perseoran Terbatas (PT) pada tanggal 14 Juni 1955 dengan nama PT. Madu Baru. PT. Madu baru ini memiliki 2 pabrik yaitu Pabrik Gula (PG) Madukismo dan Pabrik Spritus atau Alkohol (PS) Madukismo. Peresmian pabrik dilakukan oleh Presiden RI yang pertama Ir Soekarno, pada tanggal 28 Mei 1958. PG. Madukismo mulai berproduksi pada tahun 1958, sedangkan Pabrik Spiritus mulai berproduksi pada tahun 1959. Namun disini, penulis hanya akan membahas tentang PG. Madukismo saja.

Pabrik Gula (PG) Madukismo merupakan salah satu dari 17 pabrik gula di Daerah Istimewa Yogyakarta yang dibangun dan dikelola oleh pemerintah Belanda sebelum Indonesia merdeka. Namun dengan masuknya tentara Jepang ke wilayah RI pada tahun 1942, semua pabrik gula tersebut diambil alih oleh pemerintah Jepang. Perkembangan pabrik merosot karena pemerintah Jepang tidak mampu mengelola pabrik sepenuhnya. Hal ini disebabkan karena lahan tanaman tebu dialihfungsikan sebagai lahan tanaman palawija dan persawahan (padi) untuk keperluan tentara Jepang. Pengambilalihan pabrik gula oleh tentara Jepang ini akan mengakibatkan kehancuran seluruh pabrik gula yang telah

dibangun oleh pemerintah Belanda karena semua pabrik gula tersebut dibumihanguskan oleh pemerintah Jepang.

Atas parakarsa Sri Sultan Hamengkubuwono IX, pabrik-pabrik gula tersebut dibangun kembali. Tujuan Sri Sultan Hamengkubuwono IX membangun pabrik gula tersebut adalah :

1. Untuk menampung para buruh bekas pabrik gula yang kehilangan pekerjaan.
2. Menambah kesejahteraan dan kemakmuran rakyat.
3. Menambah pendapatan pemerintah, baik pusat maupun daerah.

Pada tahun 1962, PG. Madukismo berubah status menjadi Perusahaan Negara di bawah pimpinan BPU – PPN (Badan Pimpinan Umum – Perusahaan Perkebunan Negara). Pada tahun 1966 BPU – PPN bubar dan pemerintah RI memberikan pilihan kepada pabrik-pabrik gula di Indonesia yaitu untuk tetap menjadi Perusahaan Negara atau Perusahaan Swasta. PT. Madu Baru memilih sebagai Perusahaan Swasta, dan sejak tahun 1966 PT. Madu Baru kembali berstatus sebagai Perseoran Terbatas, dengan susunan direksi yang dipimpin oleh Sri Sultan Hamengkubuwono IX sebagai Presiden Direktur.

Pada tanggal 4 Maret 1984, PT. Madu Baru mengadakan kontrak manajemen dengan PT. Rajawali Nusantara Indonesia (PT. RNI). PT. RNI merupakan salah satu BUMN milik Departemen Keuangan.

B. Lokasi Perusahaan

Lokasi atau letak suatu perusahaan akan didirikan, menjadi masalah yang sangat penting, karena hal tersebut akan menentukan kelangsungan hidup usaha dari perusahaan itu sendiri.

PT. Madu Baru dibangun di atas lokasi Pabrik Gula Padokan (salah satu pabrik yang dulu dibumihanguskan oleh Pemerintah Jepang) yaitu tepatnya di Kelurahan Tirtonirmolo, Kecamatan Kasihan, Kabupaten Bantul, Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. Latar Belakang pemilihan lokasi tersebut adalah :

1. Sarana perhubungan.

   Padokan adalah sebuah desa yang letaknya tidak jauh dari kota, yang akan memberikan keuntungan dalam hal transportasi atau perhubungan.

2. Dekat dengan Penyediaan Bahan Baku.

   Tebu adalah bahan baku yang dibutuhkan pabrik gula. Wilayah bantul merupakan daerah yang cocok sebagai lahan tanaman tebu, karena memiliki curah hujan yang cukup. Dengan dekatnya penyediaan bahan baku ini akan menekan biaya tranmsportasi pabrik.

3. Dekat dengan Tenaga Kerja.

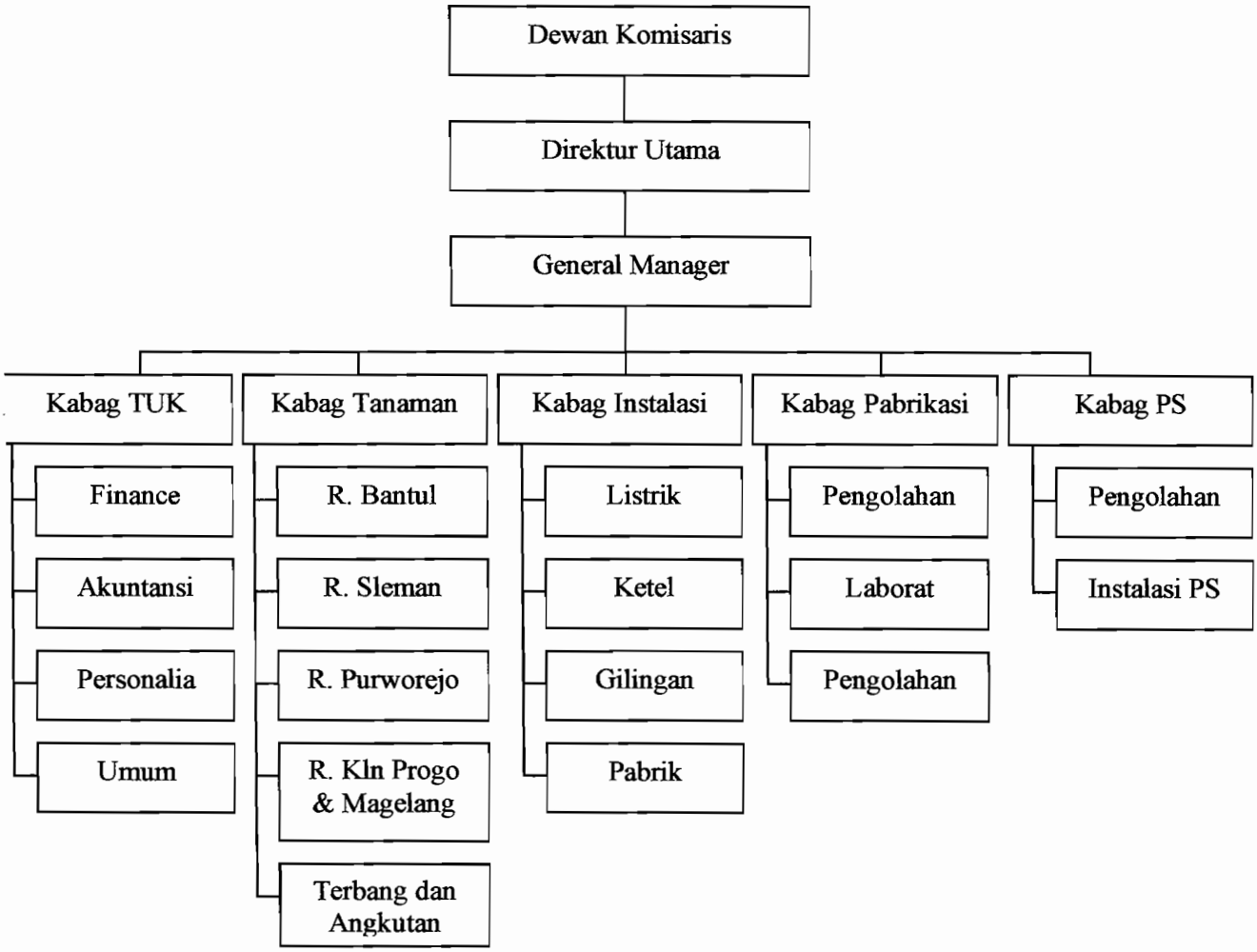
   Kebutuhan tenaga kerja di PG. Madukismo sangat banyak, dan tenaga diambil dari wilayah Bantul.

4. Sumber Air.

   Lokasi PG. Madukismo sangat menguntungkian karena dekat dengan sungai Winongo yang sangat besar, yang mampu membantu dalam proses produk besar.

C. Struktur Organisasi

Struktur organisasi dibentuk untuk menentukan posisi, wewenang, kewajiban, tanggung jawab serta hubungan antar manajerial di dalam perusahaan. Bagan struktur organisasi sederhana PT. Madu Baru adalah:



Bagan 4.1. Struktur Organisasi Sederhana pada PG. Madukismo

Sumber : Bagian Akuntansi PG. Madukismo, Yogyakarta.

Berikut dijelaskan secara singkat fungsi dan tugas dari berbagai tingkat manajerial PT. Madu Baru:

1. Direktur Utama

a. Berfungsi mengelola perusahaan secara keseluruhan untuk melaksanakan kebijakan Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS).
b. Bertanggungjawab kepada RUPS.
c. Bertanggung jawab atas tercapainya tujuan perusahaan dan efektifitas strategi yang ditetapkan.
d. Berwenang mengangkat dan memberhentikan karyawan dan staf perusahaan.
e. Merumuskan tujuan perusahaan, menetapkan strategi untuk mencapai tujuan perusahaan dan menyusun rencana jangka panjang.
f. Bawahan langsung adalah *General Manager.*

2. *General Manager*

a. Berfungsi mengelola perusahaan secara keseluruhan sesuai dengan kebijaksanaan yang telah ditetapkan oleh Direktur Utama.
b. Bertanggung jawab kepada Direktur Utama.
c. Bertanggung jawab atas tercapainya sasaran yang telah ditentukan serta ketepatan waktu penyelesaian anggaran perusahaan yang akan diusulkan kepada Direktur Utama.
d. Berwenang menyetujui rancangan anggaran yang akan diusulkan kepada Direktur Utama.
e. Menentukan ketentuan-ketentuan pelaksanaan kebijakan Direktur Utama, serta melaksanakan kebijakan pedoman dan penyusunan anggaran tahunan.

f. Bawahan langsung: Kepala Bagian Tata Usaha dan Keuangan, Kepala Bagian Tanaman, Kepala Bagian Instalasi Pabrik Gula, Kepala Bagian Pabrikasi, dan Kepala Bagian Pabrik Spiritus.

3. Kepala Bagian Tata Usaha dan Keuangan

a. Berfungsi melaksanakan kebijaksanaan Diremtur Utama, ketentuan *general manager* serta memimpin bagian tata usaha dan keuangan untuk mencapai tujuan dan sasaran perusahaan.

b. Bertanggung jawab kepada *general manager.*

c. Bertanggung jawab atas pengelolaan dan pengamanan dana atau keuangan serta dokumen pendukung.

d. Berwenang menetapkan prosedur pengumpulan rancangan dari bagian lain dalam perusahaan serta menetapkan rancangan anggaran bagiannya.

e. Bertugas menjalankan kebijakan Direktur Utama dan ketentuan *general manager* serta memimpin dan mengkoordinasikan penyusunan rancangan anggaran dan bagian anggaran perusahaan.

f. Bawahan langsung : Kepala Sie Keuangan, Akuntansi, Personalia dan Umum.

4. Kepala Bagian Tanaman

a. Bertanggung jawab kepada *general manager.*

b. Mengkoordinasikan penyusunan rencana areal tanaman, penanaman bibit tebu dan produktivitas tebu giling untuk tahun yang akan datang.

c. Menyusun komposisi tanaman mengenai luas, letak dan masa tanam dan jenis serta tebang dan angkutan tebu sehingga penyediaan bahan baku giling yang telah ditentukan dapat dijamin.

d. Membuat rancangan anggaran bagiannya.

e. Membawahi Kepala Rayon Bantul, Sleman, Purworejo, Kulon Progo dan Magelang, kepala Tebu dan Angkut.

5. Kepala Bagian Instalasi

a. Bertanggung jawab kepada *general manager.*

b. Mengkoordinir dan memimpin semua kegiatan di bidang instalasi.

c. Mempertahankan operasi instalasi untuk menjaga kontinuitas penyediaan jasa untuk memenuhi kebutuhan pabrik.

d. Meningkatkan efisiensi kerja alat produksi untuk kelangsungan proses produksi.

e. Membuat rancangan anggaran bagiannya.

6. Kepala Bagian Pabrikasi

a. Berfungsi melaksanakan kebijakan direksi dan ketentuan *general manager* dalam pabrik gula dan pabrik spiritus, pemeliharaan, reparasi, perluasan instalasi.

b. Bertanggung jawab kepada *general manager.*

c. Bertanggung jawab atas proses produksi, pemeliharaan alat-alat produksi, rehabilitas mesin dan peralatan pabrik.

d. Bertugas menjalankan kebijaksanaan Direktur Utama dan ketentuan *general manager* dalam bidang produksi gula dan spiritus, serta menyusun rencana anggaran bagiannya.

e. Berwenang menetapkan rancangan anggaran bagiannya.

f. Bawahan langsung kepala seksi pengolahan dan laborat.

7. Kepala-Kepala Seksi

a. Berfungsi membantu kepala bagian masing-masing dalam melaksanakan kebijakan Direktur Utama dan ketentuan *general manager*, serta memimpin seksinya dalam mencapai tujuan dan sasaran perusahaan.

b. Bertanggung jawab kepada kepala bagian.

c. Bertanggung jawab atas kelancaran kerja seksinya.

d. Bertugas membantu kepala bagian dalam menyusun rancangan anggaran bagiannya.

e. Berwenang menandatangani dokumen dan laporan sesuai dengan sistem otoritasi yang berlaku.

D. Fasilitas Yang Dimiliki PG. Madukismo

Fasilitas yang dimilikii PG. Madukismo ini, berfungsi untuk memperlancar jalannya proses produksi, untuk meningkatkan kualitas, kuantitas dan kapasitas produksi, serta untuk meningkatkan kesejahteraan karyawan. Adapun fasilitas tersebut adalah :

1. Fasilitas di dalam Pabrik

a. Bengkel dan peralatan pengaman. Bengkel merupakan sarana untuk melayani perbaikan mesin-mesin yang rusak. Pada waktu tidak giling bagian bengkel melakukan pengecekan dan perbaikan terhadap mesin yang rusak, sehingga pada waktu giling peralatan tidak mengalami gangguan atau kerusakan.

b. Laboratorium penelitian. Kegiatan laboratorium penelitian adalah melakukan percobaan, penelitian dan pemeriksaan. Kegiatan ini meliputi : pemeriksaan terhadap banyaknya kandungan gula dalam ampas tebu, pemeriksaan terhadap air imbisi serta air tebu yang keluar tiap 24 jam, pemeriksaan terhadap nira pada proses pembentukan gula, menyelidiki hama pada tanaman tebu, menyelidiki kadar gula dari tebu sebelum digiling dan penyelidikan tebu yang akan ditanam.

2. Fasilitas di luar Pabrik

a. Perumahan. Fasilitas ini diberikan kepada karyawan tetap di pabrik yang terletak di sekitar pabrik.

b. Klinik. Fasilitas ini diberikan kepada seluruh karyawan pabrik, dengan tujuan untuk memberikan pertolongan pertama apabila terjadi kecelakaan di dalam maupun di luar pabrik, serta memberikan pengobatan secara cuma-cuma kepada karyawan yang sakit.

E. Bagian Personalia

1. Tenaga Kerja Pabrik

Tenaga kerja PG Madukismo dibedakan menjadi :

a. Karyawan Pelaksana, yaitu karyawan yang dipekerjakan oleh perusahaan secara kontinyu.

b. Karyawan Kontrak Kerja Waktu Tertentu (KKWT), yaitu karyawan yang bekerja pada waktu tertentu, biasanya pada waktu musim giling. Tenaga kerja tidak tetap ini dibedakan menjadi 2 yaitu karyawan kampanye

(KKWT dalam pabrik) dan karyawan musiman (KKWT luar pabrik) yang bekerja pada masa produksi (masa giling).

2. Jam Kerja

Jam kerja karyawan PG. Madukismo adalah:

a. Regu Kerja Umum

Hari Senin sampai dengan Jum'at

Jam kerja : 06.30 – 15.00

Istirahat : 12.00 – 13.00

Hari Sabtu :

Jam kerja : 06.30 – 12.00

Tanpa istirahat

b. Regu Kerja Khusus yaitu kerja yang terjadi pada waktu giling saja.

Shift I : 06.00 – 14.00

Shift II : 14.00 – 22.00

Shift III : 22.00 – 06.00

Hari libur karyawan terdiri dari hari Minggu, hari libur resmi yang ditetapkan pemerintah, hari libur yang ditetapkan oleh perusahaan. Cuti karyawan terdiri dari cuti selama 12 hari kerja (dalam 1 tahun) dan cuti panjang selama 1 bulan (bagi karyawan yang tidak mengambil cuti selama 3 tahun).

3. Jaminan Sosial

Jaminan sosial diberikan kepada karyawan dengan tujuan untuk memberikan kesejahteraan kepada karyawannya agar karyawan dapat bekerja dengan rasa tanggung jawab. Jaminan sosial tersebut terdiri dari :

a. Semua karyawan diikutkan program Jamsostek.
b. Jaminan Hari Tua : diberi hak pensiun untuk karyawan tetap.
c. Program Taskhat (Tabungan Asuransi Kesejahteraan Hari Tua) untuk Karyawan Kampanye.
d. Ada Koperasi Karyawan dan Pensiunan PT. Madu Baru.
e. Perumahan Dinas.
f. Poliklinik dan Klinik KB Perusahaan.
g. Taman Kanak-kanak Perusahaan.
h. Sarana Olah Raga.
i. Pakaian Dinas.
j. Biaya Pengobatan.
k. Kesempatan Rekreasi Karyawan dan Keluarga.

F. Produksi

1. Produksi PG Madukismo

Produksi utama dari pabrik gula PG. Madukismo adalah gula pasir kualitas SHS IA (*Superior Head Sugar*) atau GKP (Gula Kristal Putih). Mutu gula ini dipantau oleh P3GI Pasuruan (Pusat Penelitian Perkebunan Gula Insonesia). Rata-rata per tahun gula SHS IA ini adalah 25.000 – 35.000 ton.

2. Bahan Baku Utama

Bahan baku utama yang digunakan oleh PG. Madukismo untuk membuat gula adalah tebu dengan kualitas atau jenis tebu unggul seperti BZ 148, BZ 132, PS 58, PS 30. Tebu tersebut akan menjadi olahan yang baik apabila memenuhi syarat yang telah ditentukan, seperti kadar zat, umur atau tingkat kemasakan, tingkat rendaman (kadar gula) dan kemurnian. Jadi penebangan tebu yang baik dilakukan pada waktu tanaman tebu sudah mencapai tingkat kemasakannya, dan juga sebelumnya telah dilakukan analisa kemasakan tebu atau disebut dengan analisa pendahuluan.

3. Bahan Penolong atau Bahan Pembantu

Bahan penolong proses yang pokok adalah batu gamping sebesar 3 kuintal per 1000 kuintal tebu, belerang sebesar 70 kg per 1000 kuintal tebu, minyak bakar (FO) sebesar 300 liter per 1.000 kuintal tebu, dan bahan tambahan lainnya seperti *Flukolat* (bahan pembantu untuk mempercepat penggumpalan bahan-bahan terlarut dan kotoran halus agar proses pengendalan dapat berjalan dengan cepat) sebesar 0,25 kg per 1.000 kuintal tebu.

4. Proses Produksi

Tebu dan bahan penolongnya sebelum diolah atau digiling harus sudah diuji di laboratorium, tujuannya untuk mengetahui rendamen gula maksimum agar dapat mencapai produksi gula setinggi-tingginya. Adapun proses pengolahan gula pasir melalui beberapa tahap yaitu:

a. **Pemerahan Nira (*Extraction*).** Tebu setelah ditebang dikirim ke stasiun penggilingan (Ekstraksi) untuk digiling, kemudian dipisahkan antara bagian yang padat (ampas) dengan cairannya yang mengandung gula (nira mentah). Pemerahan nira ini menggunakan alat-alat berupa *Unigrator Mark* IV dan *Cane Knaife* digabung dengan 5 gilingan, masing-masing terdiri dari 3 rol dengan ukuran 26" dan 64". Ampas yang diperoleh sekitar 30% tebu untuk bahan bakar stasiun ketel (pusat tenaga), sedangkan nira mentah akan dikirim ke bagian pemurnian untuk diproses lebih lanjut. Untuk mencegah kehilangan gula karena bakteri dilakukan sanitasi di stasiun penggilingan.

b. **Pemurnian Nira.** Pemurnian nira yaitu untuk menghilangkan bagian-bagian bukan gula yang mengendap, mengapung, melayang dalam nira. Pemurnian nira PG. Madukismo menggunakan sistem silfitasi. Nira mentah ditimbang, dipanaskan, direaksikan dengan susu kapur dalam defekator, kemudian diberi gas SO_2 dalam peti sulfitasi, dipanaskan lagi, diendapkan dalam alat pengendap disaring menggunakan *Rotary Vacuum Filter,* endapan padatnya (blotong) bisa digunakan sebagai pupuk organik. Kadar gula dalam blotong ini dibawah 2 %. Nira jernih yang diperoleh dikirim ke Stasiun Penguapan.

c. **Penguapan Nira.** Tujuan dari penguapan nira yaitu untuk menguapkan sejumlah air yang terkandung dalam nira encer supaya menjadi kental. Nira jernih dari bagian pemurnian, dipekatkan dalam pesawat penguapan dengan *System Multiple Effect,* yang disusun secara *interchangeable* agar dapat dibersilikan secara bergantian. Nira encer dengan padatan terlarut

16% dapat naik menjadi 62% dan disebut nira kental. Nira kental ini siap dikristalkan di stasiun Kristalisasi atau masakan. Total luas di bidang pemanas 5.940 m^2 VO. Nira kental yang berwarna gelap ini diberi gas SO_2 sebagai *Bleaching,* dan siap dikristalkan.

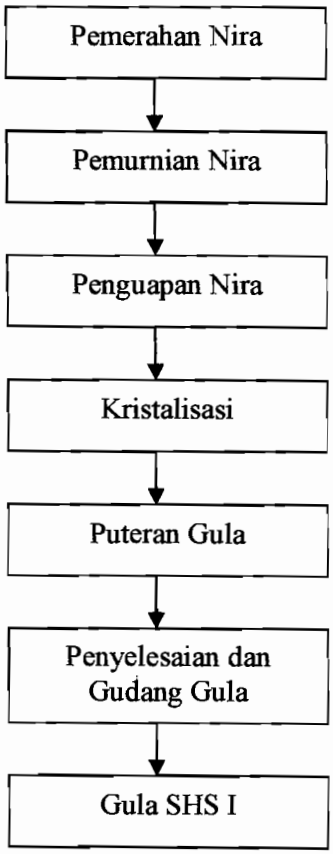
d. **Kristalisasi.** Nira kental dari stasiun penguapan ini duapkan lagi dalam pan kristalisasi sampai lewat jenuh sehingga timbul kristal gula. Sistem yang dipakai yaitu ABD, dimana gula A dan B sebagai produk dan Gula D dipakai sebagai bibit (*seed*), serta sebagian lagi dilebur untuk dimasak lagi. Pemanasan menggunakan uap dengan tekanan dibawah atmosafer dengan *vacuum* sebesar 65 cm Hg, sehingga suhu didihnya hanya 65°C, jadi sakrosa tidak rusak akibat kena panas tinggi. Hasil masakan merupakan campuran kristal gula dan larutan (*stroop*). Sebelum dipisahkan di puteran gula terlebih dahulu didinginkan (*kultrog*).

e. **Puteran Gula (*Centrifugal*).** Alat ini bertugas memisahkan gula dengan larutannya (*stroop*) dengan gaya *centrifugal.* Agar gulanya lebih pekat maka masakan ini diputar 2 kali, sedangkan filtratnya (sisa larutan) terakhir yang sudah tidak bisa dikristalkan lagi disebut tetes (*Final Mollases*) dimanfaatkan sebagai bahan baku pembuatan alkohol dengan spiritus.

f. **Penyelesaian dan Gudang Gula.** Dengan alat penyaring gula, Gula SHS dari puteran SHS dipisahkan antara gula halus, gula kasar, gula normal. Gula normal dikirim ke gudang gula dan dikemas dalam karung plastik (polipropiline), kapasitas 50 kg netto. Produksi gula tergantung dari rendemen gulanya.

Sebagai penghasil tenaga uap atau tenaga listrik digunakan 5 buah ketel pipa air *New Mark* @ 16 ton/jam masing-masing 440 M^2 VO dengan tekanankerja 15 kg/cm2 dan satu buah ketel chen-cheng kapasitas 40 ton/jam uap yang dihasilkkan dipakai untuk memanaskan dan menguapkan nira dalam pan penguapan dan pemasakan gula. Sebagai bahan bakar dipakai ampas tebu yang mengandung kalori sekitar 1.800 kcl/kf dan kekurangannya ditambah dengan BBM (FO).

Secara garis besar proses pengolahan gula di PG Masukismo dapat digambarkan sebagai berikut :



Gambar 4.2. Proses Pengolahan Gula di PG Madukismo

Sumber : PG. Madukismo Yogyakarta

G. Pemasaran

Sebelum tahun 1997, semua hasil produksi gula dari PG. Madukismo dibeli oleh pemerintah melalui Badan Urusan Logistik (BULOG), dengan harga yang ditentukan oleh pemerintah. Setelah tahun 1997, sistem penjualan gula dilakukan oleh pabrik dengan dipasarkan secara bebas. Dengan demikian harga gula ditentukan oleh tingkat keseimbangan antara permintaan pasar dengan penawaran produsen.

H. Keuangan

Pada awal berdiri kepemilikan saham terdiri dari 25% milik Sri Sultan Hamengkubuwono IX dan 75 % Pemerintah RI, yang dikuasakan kepada (Departemen Keuangan). Tetapi, saat ini kepemilikan saham tersebut telah berubah sebagai berikut 65% milik Sri Sultan Hamengku Buwono X dan 35% milik Pemerintah yang dikuasakan kepada Departemen Keuangan.

I. Pengawasan Kualitas Produk

1. Pengawasan terhadap bahan baku yang dipakai.

   Sebelum melakukan penggilingan terhadap bahan baku (tebu), perusahaan melakukan pengambilan sampel tiap 1 – 2 hektar kebun tebu, diambil 15 batang secara acak untuk diuji kadar gulanya. Tujuannya adalah untuk mengetahui kebun mana yang sudah masak tebunya dan yang perlu ditebang lebih dulu.

2. Pengawasan selama proses produksi oleh pengawas yang sudah berpengalaman.

3. Pemeliharaan terhadap mesin-mesin.

   Perusahaan akan melakukan perbaikan-perbaikan mesin dan alat produksi setelah musim giling berakhir, sehingga pada musim giling berikutnya berjalan dengan lancar dan tidak terjadi kerusakan-kerusakan.

BAB V

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

UNIVERSITAS SANATA DHARMA PERPUSTAKAAN YOGYAKARTA

A. Deskripsi

Analisis deskripsi ini bertujuan untuk memberikan penjelasan tentang data yang telah diperoleh selama pelaksanaan penelitian. Analisis deskripsi dilakukan terhadap Biaya Produksi beserta komponen-komponennya, serta Biaya Non Produksi beserta komponen-komponennya.

Biaya Produksi tersebut meliputi Biaya Bahan Baku, Biaya Tenaga Kerja Langsung dan Bidaya Overhead Pabrik, sedangkan Biaya Non Produksi meliputi Biaya Pemasaran, Biaya Administrasi dan Umum.

1. Biaya Produksi

a. Biaya Bahan Baku (BBB)

Bahan Baku merupakan bahan yang membentuk bagian menyeluruh produk jadi. Biaya Bahan Baku yang diperlukan oleh perusahaan untuk memproduksi gula pasir yaitu tebu, batu kapur, belerang, bahan pembantu, *caustic soda*, dan lain-lain. Rincian biaya bahan baku yang digunakan oleh perusahaan dalam memproduksi gula pasir disajikan sebagai berikut:

Tabel 5.1

Biaya Bahan Baku Gula Pasir Tahun 2003

(Dalam Rupiah)

Keterangan	Jumlah	Prosentase (%)
Tebu	53.875.659.500,71	91,11
Batu kapur	317.918.975,86	0,54
Belerang	2.482.329.493,55	4,20
Bahan pembantu	606.079.333,00	1,02
Caustic soda	32.500.000,00	0,05
Lain-lain	1.821.148.820,95	3,08
Jumlah	**59.135.636.124,06**	**100,00**

Sumber : Pabrik Gula Madukismo Tahun 2003

Berdasarkan data Biaya Bahan Baku dalam Tabel 5.1. di atas tampak bahwa, komponen Biaya Bahan Baku terbesar adalah untuk pembelian tebu yaitu mencapai Rp 53.875.659.500,71 atau 91,11% dari total biaya bahan. Sedangkan komponen yang paling paling kecil memerlukan biaya adalah *caustic soda* yaitu sebesar Rp 32.500.000,00 atau 0,05%.

b. Biaya Tenaga Kerja Langsung (BTKL)

Biaya Tenaga Kerja adalah biaya yang dikeluarkan untuk mengolah bahan baku sampai menjadi produk selesai. Biaya Tenaga Kerja dikelompokkan menjadi 2 yaitu : Biaya Tenaga Kerja Langsung dan Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung. Biaya Tenaga Kerja Langsung adalah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk membayar tenaga kerja yang berhubungan langsung dengan bagian

produksi. Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung merupakan Biaya Overhead Pabrik sehingga tidak dicatat dalam Biaya Tenaga Kerja Langsung. Biaya Tenaga Kerja Langsung yang dikeluarkan perusahaan selama tahun 2003 sebesar Rp 9.854.719.389,07. Rincian Biaya Tenaga Kerja Langsung berdasarkan komponen-komponennya disajikan berikut ini.

Tabel 5.2

Biaya Tenaga Kerja Langsung Pabrik Gula Madukismo
Tahun 2003 (Dalam Rupiah)

Keterangan	**Jumlah**	**Prosentase (%)**
Gaji Karyawan Staf Tanam dan Pembimbitan	903.615.997,40	9,17
Gaji Karyawan Tebang dan Angkutan Tebu	4.387.902.465,73	44,52
Upah Karyawan Tanam	1.921.266.661,59	19,50
Gaji Karyawan Giling (tebugiling)	1.820.832.296,82	18,48
Upah dan sebagainya Karyawan Musiman	821.101.967,53	8,33
Jumlah	**9.854.719.389,07**	**100,00**

Sumber : Pabrik Gula Madukismo Tahun 2003

Berdasarkan data mengenai komponen Biaya Tenaga Kerja Langsung di atas tampak bahwa, komponen Biaya Tenaga Kerja Langsung yang paling tinggi adalah gaji karyawan tebang dan angkutan tebu, yaitu mencapai Rp 4.387.902.465,73 atau 44,52% dari Total Biaya Tenaga Kerja Langsung. Sedangkan komponen yang paling rendah memerlukan biaya adalah upah karyawan musiman

yaitu sebesar Rp 821.101.967,53 atau 8,33 % dari Total Biaya Tenaga Kerja Langsung.

c. **Biaya Overhead Pabrik (BOP)**

Biaya Overhead Pabrik adalah biaya produksi selain Biaya Bahan Baku dan Biaya Tenaga Kerja Langsung. Biaya Overhead Pabrik yang dikeluarkan perusahaan selama tahun 2003 sebesar Rp 11.008.889.453,80. Berikut disajikan rincian Biaya Overhead Pabrik berdasarkan komponennya.

Tabel 5.3

Biaya Overhead Pabrik PG. Madukismo Tahun 2003

(Dalam Rupiah)

Keterangan	Jumlah	Prosentase (%)
Biaya Pemeliharaan Gedung Pabrik	1.663.348.276,55	15,11
Biaya Pemeliharaan Angkutan Motor	1.421.328.196,97	13,00
Biaya Pemel, Pompa Air, Riset dan Hama	200.806.947,87	1,82
Biaya Penyusutan Angkutan Motor	453.977.152,14	4,12
Biaya Penyusutan Pompa Air, Riset dan Hama	452.712.450,30	4,11
Biaya Pemel, Mesin dan Instalasi	2.790.102.325,50	25,34
Biaya Penyusutan Gedung	101.597.386,14	0,92
Biaya Penyusutan Mesin dan Instalasi	626.247.898,55	5,69
Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	3.298.732.819,78	29,96
Jumlah	**11.008.853.453,82**	**100,00**

Sumber : Pabrik Gula Madukismo Tahun 2003

Berdasarkan rincian komponen Biaya Overhead Pabrik yang disajikan dalam Tabel 5.3. di atas tampak bahwa, komponen Biaya Overhead Pabrik yang paling banyak menggunakan dana adalah Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung yaitu sebanyak Rp 3.298.732.819,78 atau 29,96% dari total Biaya Overhead Pabrik. Sedangkan komponen biaya yang paling sedikit menggunakan biaya adalah penyusutan gedung yaitu Rp 101.597.386,14 atau 0,92% dari total Biaya Overhead Pabrik.

2. Biaya Non Produksi

a. Biaya Pemasaran

Biaya ini terjadi dalam rangka penjualan produk selesai sampai dengan pengumpulan piutang menjadi kas. Biaya pemasaran yang dikeluarkan perusahaan selama tahun 2003 sebagai berikut :

Tabel 5.4.
Biaya Pemasaran PG. Madukismo Tahun 2003
(Dalam Rupiah)

Keterangan	Jumlah	Prosentase (%)
Biaya Gaji dan Komisi	642.242.305,88	41,39
Biaya Advertensi (Promosi Gula Tumbu)	449.961.410,50	29,00
Bahan Bakar, Reparasi dan Pemel. Kendaraan	229.684.295,00	14,81
Biaya Penjualan	75.467.745,00	4,86
Biaya Eksploitasi Angkutan Motor	154.076.041,04	9,93
Jumlah	**1.551.431.797,42**	**100,00**

Sumber : Pabrik Gula Madukismo Tahun 2003

Berdasarkan rincian biaya yang disajikan dalam Tabel 5.4. di atas tampak bahwa, komponen Biaya Pemasaran yang paling membutuhkan dana adalah Biaya Gaji dan Komisi yaitu Rp 642.242.305,88 atau 41,39% dari total biaya. Sedangkan komponen yang paling sedikit memerlukan biaya adalah biaya penjualan yaitu 75.467.745,00 atau 4,86% dari total Biaya Pemasaran.

b. Biaya Administrasi dan Umum

Biaya ini terjadi dalam rangka penentuan kebijakan, pengarahan dan pengawasan kegiatan perusahaan secara keseluruhan. Biaya Administrasi dan Umum yang dikeluarkan perusahaan selama tahun 2003 sebagai berikut :

Tabel 5.5

Biaya Administrasi dan Umum PG. Madukismo Tahun 2003

(Dalam Rupiah)

Keterangan	Jumlah	Persentase (%)
Biaya Gaji Pimpinan dan Staf	251.989.415,38	15,34
Biaya Perlengkapan Kantor	345.497.348,25	21,03
Biaya Lain-lain	244.755.542,25	14,90
Biaya Listrik	527.702.040,49	26,03
Biaya Telpon	272.792.748,00	22,70
Jumlah	**1.642.737.094,33**	**100,00**

Sumber : Pabrik Gula Madukismo Tahun 2003

Berdasarkan data komponen Biaya Administrasi dan Umum yang disajikan dalam Tabel 5.5 di atas tampak bahwa komponen Biaya

Administrasi dan Umum yang paling banyak memerlukan biaya adalah Biaya Listrik yaitu sebesar Rp 427.702.040,49 atau 26,03% dari total Biaya Administrasi dan Umum. Sedangkan komponen biaya yang paling sedikit memerlukan dana adalah Biaya Lain-lain yaitu sebesar Rp 244.755.542,25 atau 14,90 % dari total Biaya Administrasi dan Umum.

3. Jumlah Produksi

Selama tahun 2003 perusahaan memproduksi gula pasir sebanyak 247.550,49 ku.

B. Analisis Data

1. Mendeskripsikan Penentuan Harga Jual pada perusahaan Pabrik Gula Madukismo Tahun 2003.
   a. Mengumpulkan dan menghitung seluruh biaya yang dikeluarkan Pabrik Gula Madukismo tahun 2003. Biaya-biaya tersebut meliputi : Biaya Bahan Baku, Biaya Tenaga Kerja Langsung, Biaya Pemasaran dan Biaya Administrasi Umum.

Tabel 5.6

Harga Pokok Produk Gula Pasir Tahun 2003

(Dalam Rupiah)

Keterangan	Jumlah
Biaya Bahan Baku	59.135.636.124,06
Biaya Tenaga Kerja Langsung	9.854.719.389,07
Biaya Overhead Pabrik	11.008.853.453,07
Biaya Produksi	79.999.208.966,93
Biaya Pemasaran	1.551.431.797,42
Biaya Administrasi dan Umum	1.642.737.094,37
Biaya Non Produksi	3.194.168.891,79
Harga Pokok Produk	**83.193.377.858,72**

Sumber : Pabrik Gula Madukismo Tahun 2003

b. Menghitung Harga Pokok Produk per Kuintal

Berikut ini adalah perhitungan harga pokok produk yang dilakukan oleh perusahaan Pabrik Gula Madukismo tahun 2003. Jumlah gula yang diproduksi oleh Pabrik Gula Madukismo tahun 2003 adalah sebesar 247.550,49 Kuintal.

$$\text{Harga Pokok Produk per Ku} = \frac{\text{Jumlah Harga Pokok Produk}}{\text{Jumlah Produksi (Kuintal)}}$$

$$= \frac{\text{Rp } 83.193.377.858,72}{247.550,49}$$

$$= \text{Rp } 336.066,30/\text{Kuintal}$$

c. Menentukan Laba Yang Diharapkan dan Menghitung Harga Jual pada Pabrik Gula Madukismo

Berikut adalah perhitungan harga jual yang dilakukan oleh perusahaan Pabrik Gula Madukismo pada tahun 2003. Laba yang diharapkan (*mark-up*) untuk gula pasir adalah 3,5 % dari Harga Pokok Produk. Perusahaan tidak dapat menetapkan besarnya *mark-up* yang tinggi karena harga jual gula pasir didasarkan pada harga pasar yang ada. Biasanya perusahaan melakukan survei ke mall-mall atau swalayan-swalayan. Perusahaan tidak dapat menetapkan harga jual produknya diatas harga pasar yang berlaku. Harga pasar gula pasir pada tahun 2004 sebesar Rp 350.000,00 per Kuintal. Berikut adalah perhitungan harga jual gula pasir pada Pabrik Gula Madukismo :

Harga Jual = Harga Pokok Produk per Ku + Laba yang Diharapkan

= Rp 336.066,30 + (Rp 336.066,30 x 3,5 %)

= Rp 348.878,60

2. Mendeskripsikan Penentuan Harga Jual Berdasarkan Kajian Teori

a. Menghitung Taksiran Biaya Penuh

Data biaya tahun 2004 akan ditaksir dengan data biaya tahun 2003. Taksiran Biaya Penuh terdiri dari Taksiran Biaya Produksi (Biaya Bahan Baku, Biaya Tenaga Kerja Langsung, Biaya Overhead

Pabrik) dan Taksiran Biaya Komersial (Biaya Pemasaran, Biaya Administrasi dan Umum)

Tabel 5.7

Taksiran Biaya Penuh Gula Pasir Tahun 2004
(Dalam Rupiah)

Keterangan	Jumlah
Biaya Bahan Baku	59.135.636.124,06
Biaya Tenaga Kerja Langsung	9.854.719.389,07
Biaya Overhead Pabrik	11.008.853.453,80
Taksiran Total Biaya Produksi	79.999.208.966,93
Biaya Pemasaran	1.551.431.797,42
Biaya Administrasi dan Umum	1.642.737.094,37
Taksiran Total Biaya Komersial	3.194.168.891,79
Taksiran Total Biaya Penuh	**83.193.377.857,72**

Sumber : Pabrik Gula Madukismo Tahun 2003.

b. Menghitung Besarnya Laba yang Diharapkan

Total aktiva yang diperkirakan awal tahun sebesar Rp 72.297.785.633,24. Laba yang diharapkan diperolah dari aktiva penuh dikalikan tarif kembalian. Tarif kembalian atau ROI dihitung dengan perbandingan antara laba bersih operasional dengan selisih antara aktiva total dengan biaya depresiasi.

$$ROI = \frac{\text{Laba Bersih Operasional}}{\text{Aktiva Total} - \text{Biaya Depresiasi}} \times 100\ \%$$

$$= \frac{1.644.559.326,80}{72.297.785.633,24 - 21.017.235.401,38}$$

$$= \frac{1.884.559.326,80}{51.280.550.231,92} \times 100\ \%$$

= 0,03206 atau 3,2 %

Jadi laba yang diharapkan sebesar Rp 72.297.633,24 x 3,2 %

= Rp 2.313.529.152,00

Tabel 5.8.

Laba yang Diharapkan Pabrik Gula Madukismo

(Dalam Rupiah)

Keterangan	Jumlah
Aktiva Penuh	72.297.785.633,24
ROI	3,2 %
Laba yang Diharapkan	**2.313.529.152,00**

Sumber : Pabrik Gula Madukismo Tahun 2003.

c. Menentukan Besarnya Prosentase *Mark-Up*

Perhitungan prosentase *mark-up* bertujuan untuk mengetahui besarnya *mark-up* yang digunakan. Besarnya *mark-up* digunakan untuk mengetahui besarnya harga jual per kuintal gula pasir berdasarkan metode harga pokok penuh. Dalam perhitungan *mark-up,* Taksiran Total Biaya Biaya Produksi sama dengan Biaya yang Dipengaruhi Langsung oleh Volume Produk, terdiri dari : Biaya Bahan Baku, Biaya Tenaga Kerja Langsung, dan Biaya Overhead Pabrik. Sedangkan Taksiran Total Biaya Komersial sama dengan Biaya yang Tidak Dipengaruhi Langsung oleh Volume Produk, terdiri dari Biaya Pemasaran dan Biaya Administrasi dan Umum.

Adapun rumus untuk menghitung *mark-up* adalah sebagai berikut:

Persentase *mark-up*:

$$\frac{\text{Laba yang Diharapkan + Biaya yang Tidak Dipengaruhi Langsung oleh Volume Produk}}{\text{Biaya yang Dipengaruhi Langsung oleh Volume Produk}}$$

$$= \frac{2.313.529.152,00 + 3.194.132.891,79}{80.007.244.966.91}$$

$$= \frac{5.507.662.043,79}{80.007.244.966.91}$$

= 0,068 atau 6,9 %

d. Menghitung Harga Jual Gula Pasir per kuintal berdasarkan metode *cost-plus pricing* pendekatan *full costing.*

Tabel 5.9

Harga Jual Gula Pasir Berdasarkan *Cost-Plus Pricing*

(Dalam Rupiah)

Keterangan	Jumlah
Taksiran Biaya Produksi	79.999.208.966,91
Mark-Up 6,9 %	5.519.945.418,00
Jumlah Harga Jual	85.519.154.384,91
Volume Produk (Kuintal)	247.550,49
Harga Jual per Kuintal	**345.461,46**

Sumber : Data Sekunder Diolah.

C. Pembahasan

1. Langkah-langkah penentuan harga jual oleh perusahaan adalah sebagai berikut:

   a. Mengumpulkan dan menghitung seluruh biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam penentuan harga jual.

   b. Menghitung harga pokok produk per kuintal.

c. Menentukan laba yang diharapkan yaitu sebesar 3,5 % dari harga pokok produk dan menghitung harga jual.

2. Membandingkan antara harga jual gula pasir yang ditetapkan perusahaan dengan harga jual menurut *cost-plus pricing* dengan metode analisis komparatif Analisis ini digunakan untuk mengetahui adanya persamaan dan perbedaan antara harga jual menurut perusahaan dengan harga jual menurut kajian teori.

Hasil Perhitungan	Menurut Perusahaan (Rp/Kuintal)	Menurut teori (Rp/Kuintal)	Selisih (Rp/Kuintal)
Gula pasir	348.878,60	345.461,5	3.417

Untuk mengetahui apakah ada perbedaan besarnya harga jual pada Pabrik Gula Madukismo, maka dilakukan perbandingan dengan besarnya harga jual menurut kajian teori dengan menggunakan metode komparatif sebagai berikut:

1. Menurut Perusahaan

Harga Pokok Produksi per Kuintal	Rp 336.066,30
Laba yang Diharapkan (3,5% x Rp 336.066,30)	Rp 12.812,30
Harga Jual per Kuintal	**Rp 348.878,60**

2. Menurut Kajian Teori

Taksiran Biaya Produksi	Rp 79.999.208.966,91
Mark-Up 6,90 %	Rp 5.519.945.418,00
Jumlah Harga Jual	Rp 85.519.154.384,93
Volume Produk (Kuintal)	Rp 247.550,49
Harga Jual per Kuintal	**Rp 345.461,5**

Perbandingan harga jual menurut perusahaan dengan harga jual menurut kajian teori (*metode cost-plus pricing*).

Menurut Perusahaan	Menurut teori	Selisih	Prosentase
348.878,60	345.461,50	3.417,10	0,98%

Berdasarkan perhitungan diatas maka terdapat perbedaan perhitungan harga jual yang dilakukan oleh perusahaan dengan perhitungan harga jual berdasarkan metode *cost-plus pricing*. Perbedaan ini sebesar Rp 3.417,10 atau 0,98 %.

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah penulis lakukan di muka, dapat disimpulkan bahwa harga jual gula yang ditentukan oleh Pabrik Gula Madukismo sedikit berbeda dengan harga jual gula yang dihitung dengan metode *cost-plus pricing*. Harga jual yang ditetapkan oleh Pabrik Gula Masukismo adalah sebesar Rp 348.878,60/Kuintal, sedangkan menurut metode *cost-plus pricing* adalah sebesar Rp 345.461,5/Kuintal atau terdapat selisih sebesar 0,98 %.

B. Keterbatasan Penelitian

1. Penulis kurang dapat menelusuri kebenaran data yang ada di perusahaan, tetapi data ini adalah data yang diperoleh langsung dari Pabrik Gula Madukismo.
2. Penulis dalam penentuan harga jual produk memakai dasar ROI dan penulis tidak memperhatikan faktor-faktor lain yang dapat mempengaruhi harga jual, seperti : keadaan perekonomian, selera konsumen, permintaan dan penawaran, dan persaingan.

C. Saran

Pihak manajemen sebaiknya segera melakukan kebijakan internal guna meningkatkan efisiensi penggunaan biaya. Dengan efisiensi ini diharapkan harga jual gula ke masyarakat dapat ditekan lebih rendah. Efisiensi penggunaan biaya ini misalnya dapat dilakukan melalui penghematan Biaya Tenaga Kerja Langsung, dan Biaya Overhead Pabrik.

DAFTAR PUSTAKA

Hansen, Don., dan Maryanne M. Mowen, 1997. *Management Accounting*, Ohio; Cincinnati, South Western College Publishing.

Kotler, Philip, 1989. *Analisis Perencanaan dan Pengendalian*. Terjemahan Herujati Purwoko, Jaka wasana. Edisi ke-V. Jakarta : Erlangga.

Milton F. Usry., dan Adolph Matz, 1990. *Akuntansi Biaya : Perencanaan dan Pengendalian*. Terjemahan Herman Wibowo. Edisi ke-8. Jakarta : Erlangga.

Mulyadi, 1990. *Akuntansi Biaya*. Edisi ke-4. Yogyakarta : BPFE.

Mulyadi, 1984. *Akuntansi Biaya untuk Manajemen*. Edisi ke-4. Yogyakarta : BPFE.

Mulyadi, 1993. *Akuntansi Manajemen : Konsep Manfaat dan Rekayasa*. Edisi ke-2. Yogyakarta : BP. STIE-YKPN.

Supriyono, 1985. *Akuntansi Biaya : Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok*. Edisi ke-2. Yogyakarta : BPFE.

Supriyono, 1992. *Akuntansi Manajemen : Proses Pengendalian Manajemen*. Yogyakarta : STIE-YKPN.

Swasta Basu dan Ibnu Sukotjo, 1993. *Pengantar Ekonomi Perusahaan Modern*. Edisi ke-3. Yogyakartya : Liberty.

Winardi, 1991. *Harga dan Penetapan Harga Dalam Bidang Pemasaran (Marketing)*. Bandung : Citra Aditya Bakti.

LAMPIRAN

PT MADU BARU

PG/PS MADUKISMO

No. : 2989/DIR/MB/VI/2005
Hal : Penelitian.

KepadaYth.
Ketua Program Studi Akuntansi
Fakultas Ekonomi
Universitas Sanata Dharma
YOGYAKARTA

Dengan hormat,

Menjawab surat no. 31/Kaprodi Akt/310/VI/2005 tertanggal 15 Juni 2005 perihal ijin Penelitian untuk :

N a m a : Veronica Dina Rahajeng.
N I M : 96 2114 132

Dengan ini kami beritahukan bahwa permohonan tersebut dapat kami penuhi di Bagian Akuntansi PG Madukismo Yogyakarta mulai tanggal 1 Agustus 2005.

Demikian untuk menjadikan periksa, atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Yogyakarta, 28 Juni 2005
A/n Direktur PT. Madu Baru
Kabag. S D M & Umum

PT. MADU BARU PG/PS MADUKISMO YOGYAKARTA

NY. Hj . ANYO NURYATI Z.

PG. MADUKISMO

LAPORAN RUGI / LABA
YANG BERAKHIR TANGGAL 31 DESEM

U R A I A N	Jumlah (Rupiah)
asil Penjualan	44.916.591.467,00
arga Pokok Penjualan	40.328.933.269,19
aba (Rugi) kotor usaha	4.587.658.197,81
aya Usaha	1.432.517.361,01
aba (Rugi) usaha sebelum bunga	3.155.140.836,80
aya Bunga	1.510.581.510,00
aba (Rugi) bersih usaha	1.644.559.326,80
endapatan dan Biaya diluar usaha	
endapatan lain-lain	708.321.619,75
aya lain-lain	-
endapatan (Biaya) diluar Usaha	708.321.619,75
ba (Rugi) sebelum pajak	2.352.880.946,55
ajak Penghasilan	
Pajak kini	
Pajak tangguhan	-
	(827.151.683,85)
	(827.151.683,85)
ba bersih setelah pajak penghasilan	1.525.729.262,70

UNIVERSITAS SANATA DHARMA PERPUSTAKAAN YOGYAKARTA

PABRIK GULA MADUKISMO

NERACA
PER DESEMBER 2003
(Dalam Rupiah)

KETERANGAN	Jumlah (Rupiah)	KETERANGAN	Jumlah (Rupiah)
KTIVA LANCAR		I HUTANG LANCAR	
. Kas dan setara kas deposito	2.592.337.495,73	15. Urang Usaha	7.653.430.535,93
. Piutang Usaha	-	16. Utang Bank	4.842.693.871,00
. Piutang lain-lain	3.435.436.348,05	17. Utang Pajak	817.919.089,03
. Persediaan	4.425.162.180,37	18. Utang lain-lain	28.742.199.510,43
. Uang muka pembayaran	13.921.497.727,16	19. Biaya ymh dibayar	1.483.516.549,87
. Piutang Pajak	577.909.751,24	20. Pendapatan diterima dmk	19.500.000,00
. Biaya dibayar dimuka	1.554.653.260,00		
. Pendapatan yang diterima	25.142.166.009,11	Jumlah Utang Lancar	43.559.259.556,26
Jumlah Aktiva Lancar	51.649.162.771,66	II UTANG JANGKA PANJANG	
		21. Rekening Dana Investasi	
. AKTIVA TIDAK LANCAR			
Aktiva Pajak Tangguhan	1.607.806.616,15	22. Dana Pensiun	
10 AKTIVA TETAP		Jumlah Uang Jk. Panjang	
Tanah	816.581.342,00		
Gedung dan Penataran	2.131.947.723,49	III UTANG LAIN-LAIN	
Mesin dan Instalasi	20.509.317.058,79	23. Utang lain-lain	
Jalan dan Jembatan	545.232.141,30		
Angkutan Motor dan Drainase	1.527.777.193,49	Jumlah Utang lain-lain	
Alat-alat pertanian	2.824.203.087,71		
Inventaris kantor / Rumah	1.031.960.104,87	IV MODAL SENDIRI	
Lain-lain	-	24. Modal Saham	6.925.000.000,00
	2.938.019.655,65	25. Agio Saham	4.081.670.000,00
Akumulasi Penyusutan	(21.017.235.401,32)	26. Cad. Selisih penilaian kemb	448.255.504,01
		27. Cadangan Umum	11.507.545.899,13
Jumlah Aktiva Tetap	8.369.784.254,59		
		Laba ditahan	
AKTIVA DALAM PENYELESAIAN		28. Saldo laba tahun lalu	4.250.325.411,14
Gedung dan Penataran	-	29. Saldo laba tahun berjalan	1.525.729.262,70
Mesin dan Instalasi	115.390.500,00		
			28.738.526.076,98
Jml. Aktiva dalam Penyelesaian	115.390.500,00		
KTIVA LAIN-LAIN			
. Beban yang ditangguhkan	5.605.943.149,55		
. Piutang kemitraan	4.949.698.341,29		
. Uang jaminan	-		
Jumlah Aktiva lain-lain	1.055.641.490,84		
JUMLAH AKTIVA	72.297.785.633,24	***JUMLAH PASSIVA***	72.297.785.633,24

: Bagian Akuntansi Pabrik Gula Madukismo