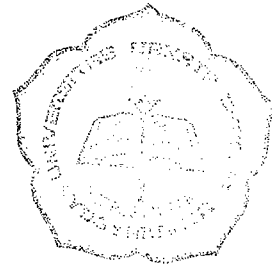


**EVALUASI PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK
DENGAN METODE *COST-PLUS PRICING* DENGAN
PENDEKATAN *FULL COSTING*
STUDI KASUS PADA PT KUSUMATEX JOGJAKARTA**

SKRIPSI

**Di ajukan untuk memenuhi salah satu syarat
memperoleh gelar sarjana Ekonomi
Program Studi Akuntansi**



Oleh:

**Nama : Christophorus G
NIM : 972114188
NIRM : 970051121303120202**

Kepada :

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA
2005**

SKRIPSI

**EVALUASI PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK
DENGAN METODE *COST-PLUS PRICING* DENGAN
PENDEKATAN *FULL COSTING***



Oleh:

Nama : Christophorus Gunardi
NIM : 972114188
NIRM : 970051121303120202

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA
2005**

**EVALUASI PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK
DENGAN METODE COST-PLUS PRICING DENGAN
PENDEKATAN FULL COSTING
STUDI KASUS PT KUSUMATEX YOGYAKARTA**

Oleh :

Nama : Christopherus G.
NIM : 972114188
NIRM : 970051121303120202

Telah disetujui oleh :

Pembimbing I

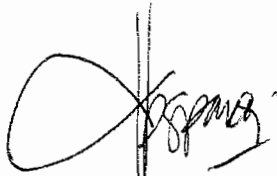
Tanggal : 1 Agustus 2005



Fr. Reni Retno Anggraeni, S.E., M.Si., Akt.

Pembimbing II

Tanggal : 8 September 2005



Drs. YP. Supardiyono, M.Si., Akt.

**EVALUASI PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK
DENGAN METODE COST-PLUS PRICING DENGAN
PENDEKATAN FULL COSTING
STUDI KASUS PT KUSUMATEX YOGYAKARTA**

Dipersiapkan dan ditulis oleh :

Christophorus Gunardi

NIM : 972114188

Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji

Pada Tanggal 14 Desember 2005

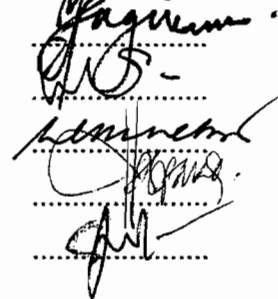
dan dinyatakan memenuhi syarat

Susunan Panitia Penguji

Nama Lengkap

Ketua : Dra. Y.F.M. Gien A., M.M., Akt.
Sekretaris : Lisia Apriani, S.E., M.Si., Akt.
Anggota : Fr. Reni Retno Angraeni, S.E., Msi., Akt.
Anggota : Drs. Y.P Supardiyono, M.Si., Akt.
Anggota : Drs. G. Anto Lisianto, MSA., Akt.

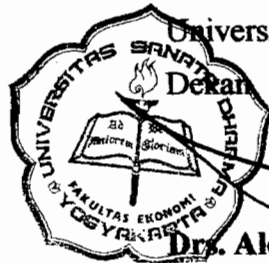
Tanda tangan



Yogyakarta, 8 April 2006

Fakultas Ekonomi

Universitas Sanata Dharma



Dr. Alex Kahu Lantum, M.S.

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

- **Sebab jika kamu mengaku dengan mulutmu, bahwa Yesus adalah Tuhan, dan percaya dalam hatimu, bahwa Allah telah membangkitkan Dia dari antara orang mati, maka kamu akan diselamatkan"**

(Roma 10: 8)

- **Janganlah hendaknya kamu kuatir tentang apapun juga, tetapi nyatakanlah dalam segala hal keinginanmu kepada Allah dalam doa dan permohonan dengan ucapan syukur. Damai sejahtera Allah, yang melampaui segala akal, akan memelihara hati dan pikiranmu dalam Kristus Yesus.**

(Filipi 4: 6-7)

Dengan kerendahan hati skripsi ini kupersembahkan kepada :

- Yesus Kristus dan Bunda Maria
- Bapak dan Ibu tercinta Y.B. Wasto
- Kakak-kakakku yang tercinta
- Keponakan-keponakanku yang kusayangi

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA

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

Yogyakarta, 14 Desember 2005
Penulis

A handwritten signature in black ink, consisting of a stylized 'C' and 'G' with a horizontal line extending to the right.

Christophorus Gunardi

Inti Sari

**EVALUASI PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK DENGAN METODE
COST-PLUS PRICING DENGAN PENDEKATAN *FULL COSTING***

Studi Kasus Pada PT. KUSUMATEX YOGYAKARTA

**Christophorus Gunardi
NIM : 972114188
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2005**

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah proses penentuan harga jual produk PT. Kusumatex sudah tepat menurut metode *Cost Plus Pricing* dengan pendekatan *Full Costing*. Metode yang digunakan dalam mengumpulkan data adalah wawancara, dokumentasi, dan observasi. Adapun langkah-langkah dalam teknik analisis data adalah sebagai berikut: 1). Mendiskripsikan penentuan harga jual oleh PT. Kusumatex, 2). Mendiskripsikan penentuan harga jual berdasarkan metode *Cost Plus Pricing* dengan pendekatan *Full Costing*, 3). Membandingkan proses penentuan harga jual oleh PT. Kusumatex dengan penentuan harga jual berdasarkan metode *Cost Plus Pricing* dengan pendekatan *Full Costing*. Hasil yang diperoleh berdasarkan analisis data dapat disimpulkan bahwa proses penentuan harga jual PT. Kusumatex dengan proses penentuan harga jual berdasarkan metode *Cost Plus Pricing* dengan pendekatan *Full Costing* tidak tepat.

ABSTRACT
EVALUATION OF PRODUCT PRICING USING COST-PLUS PRICING
METHOD WITH FULL COSTING APPROACH
A Case Study at PT. KUSUMATEX YOGYAKARTA

Christophorus Gunardi
NIM 972114188
Sanata Dharma University
Yogyakarta
2005

The objective of this research was to know whether process of product pricing of PT. Kusumatex had been appropriate or not according to the Cost-Plus Pricing method with the Full Costing approach. The used methods in this research were interview, documentation and observation. While the steps of data analysis technique were as follows: 1) describing the pricing done by PT. Kusumatex, 2) describing the pricing based on the Cost-Plus Pricing method with Full Costing approach, and 3) comparing the pricing process of PT. Kusumatex with one done based on the Cost Plus Pricing method with Full Costing approach. The research concluded that pricing process of PT. Kusumatex had not met the standard of the Cost-Plus Pricing method with Full Costing approach.

KATA PENGANTAR

Puji syukur dan terima kasih kepada Yesus Kristus, karena dengan kasih dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Evaluasi Penentuan Harga Jual Produk Dengan Metode *Cost Plus Pricing* dengan Pendekatan *Full Costing*” Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Program Strata Satu (S1) pada Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.

Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini, terutama ditujukan kepada :

1. Bapak Alex Kahu Lantum, M.S. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma.
2. Bapak Ir. Drs. Hansiadi Y.H, M.Si., Akt., selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Sanata Dharma.
3. Ibu Fr. Reni Retno Anggraini, S.E., M.Si., Akt., selaku Dosen Pembimbing I yang sabar memberikan bimbingan dan pengarahan selama penulisan skripsi ini.
4. Bapak Drs. Y.P. Supardiyono, M.Si., Akt., selaku Dosen Pembimbing II yang telah berkenan memberikan masukan dan pengarahan dalam penulisan skripsi ini.
5. Bapak Drs. G. Anto Listianto, MSA., Akt selaku dosen tamu yang telah memberikan masukan dan pengarahan.

6. Bapak Nuryatin, Mbak Eny dan seluruh Karyawan Perusahaan Tekstil Kusumatex yang telah membantu dan memberikan informasi tentang data-data yang penulis butuhkan untuk menyelesaikan skripsi ini.
7. Semua dosen Universitas Sanata Dharma Fakultas Ekonomi Akuntansi.
8. Staff Sekretariat Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma.
9. Bapak, Ibu Y.B. Wasto yang telah memberikan dukungan moril maupun spirituil kepada penulis sehingga skripsi ini selesai.
10. Sr. Christophora, O.P. Mbak At sekeluarga, Mbak Ning sekeluarga, Romo Katmo OSC, Mbak Datik sekeluarga, Mean sekeluarga, yang telah memotivasi dan mendoakan penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
11. Teman-teman G-10
12. Kanca-kanca GARIS
13. Teman-teman kontrakan deresan : Mas Tom, Mas Iwan, Thomas, Gugut, Eot, Edioslo, Silangit.
14. Mbak-mbaknya Hatech Computer yang selalu rajin and sabar merevisikan skripsiku.
15. Semua pihak yang telah membantu penulis dalam penulisan skripsi ini baik langsung maupun tidak langsung.

Penulis menyadari akan keterbatasan dan pengetahuan yang dimiliki, sehingga skripsi ini mempunyai banyak kekurangan. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik, saran dan masukan yang membangun untuk perbaikan skripsi ini.

Penulis

DAFTAR ISI



	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN	iv
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA	v
INTISARI	vi
ABSTRACT	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
BAB I. PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	2
C. Tujuan Penelitian	2
D. Manfaat Penelitian	2
E. Sistematikan Penulisan	3
BAB II. LANDANSAN TEORI	5
A. PENGERTIAN HARGA JUAL	5
1. Pengertian Harga Jual	5

2.	Tujuan Penetapan Harga	6
3.	Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Harga Jual	7
4.	Orientasi Dalam Menentukan Harga Jual	8
5.	Metode Penentuan Harga Jual	9
B.	Anggaran	13
1.	Pengertian Anggaran	13
2.	Fungsi Anggaran	14
3.	Penyusunan Anggaran	15
C.	Biaya	16
1.	Pengertian Biaya	16
2.	Penggolongan Biaya	16
BAB III.	METODE PENELITIAN	19
A.	Jenis Penelitian	19
B.	Tempat dan Waktu Penelitian	19
C.	Subjek dan Obyek Penelitian	19
D.	Data Yang Dicari	19
E.	Teknik Pengumpulan Data	20
F.	Teknik Analisis Data	20
BAB IV.	GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	22
A.	Sejarah Perusahaan/Perkembangannya	22
B.	Struktur Organisasi Perusahaan	25
C.	Personalia	26
D.	Produksi	29
E.	Daerah Pemasaran	34

BAB V.	ANALISIS DATA	35
	A. Deskripsi Data	35
	B. Analisis Data	38
	C. Pembahasan	54
BAB VI.	PENUTUP	55
	A. Kesimpulan	55
	B. Keterbatasan Penelitian	56
	C. Saran	56

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

Tabel 5.1	Data Anggaran Volume Produksi	35
Tabel 5.2	Data Anggaran Biaya Bahan Baku	36
Tabel 5.3	Data Anggaran Biaya Tenaga Kerja Langsung	36
Tabel 5.4	Data Anggaran Biaya Overhead Pabrik	37
Tabel 5.5	Data Anggaran Biaya Non Produksi	38
Tabel 5.6	Data Anggaran Biaya Bahan Baku <i>Grey Cotton</i>	39
Tabel 5.7	Data Anggaran Biaya Kanjian <i>Grey Cotton</i>	40
Tabel 5.8	Data Anggaran Biaya Tenaga Kerja Langsung <i>Grey Cotton</i>	41
Tabel 5.9	Data Anggaran Biaya <i>Overhead</i> Pabrik <i>Grey TR</i>	41
Tabel 5.10	Total Anggaran Biaya Produksi	44
Tabel 5.11	Anggaran Laba Yang Diharapkan <i>Grey Cotton</i>	44
Tabel 5.12	Data Anggaran Biaya Bahan Baku <i>Grey TR</i>	46
Tabel 5.13	Data Anggaran Biaya Kanjian <i>Grey TR</i>	47
Tabel 5.14	Data Anggaran Biaya Tenaga Kerja Langsung <i>Grey TR</i>	48
Tabel 5.15	Data Anggaran Biaya <i>Overhead</i> Pabrik <i>Grey TR</i>	48
Tabel 5.16	Tabel Anggaran Biaya Produksi <i>Grey TR</i>	51
Tabel 5.17	Anggaran Laba yang diharapkan <i>Grey TR</i>	51
Tabel 5.18	Tabel Perbandingan Proses Penentuan Harga Jual	53
Tabel 5.19	Selisih Harga Jual Menurut Perusahaan dengan Kajian Teori...	54
Tabel 5.20	Selisih Harga Jual	56

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Struktur Organisasi	25
Gambar 4.2 Mekanisme Proses Produksi	33

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Salah satu tujuan perusahaan secara umum adalah untuk memperoleh laba. Untuk dapat memperoleh laba yang optimal atau yang diharapkan oleh perusahaan, manajemen perusahaan dituntut untuk menghasilkan barang dengan kualitas yang baik dan penentuan harga jual yang tepat bagi setiap produknya.

Laba perusahaan dipengaruhi oleh harga jual produk, 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.

Konsumen menghendaki produk bermutu tinggi dengan harga yang relatif murah, jika harga jual produk yang ditetapkan terlalu tinggi maka konsumen akan memilih produk sejenis berharga lebih murah yang ditawarkan oleh perusahaan pesaing sedangkan kalau harga jual produk yang ditetapkan terlalu rendah maka perusahaan tidak mendapatkan laba yang diharapkan.

Salah satu kebijakan yang penting adalah membuat keputusan untuk menentukan harga jual pada produknya dengan tepat. Apabila perusahaan dalam menetapkan harga tidak tepat, maka dapat menyebabkan kesulitan dalam perusahaan bahkan kegagalan bagi perusahaan. Jika dalam penentuan harga jual terlalu tinggi maka volume penjualan akan menurun, apabila penentuan harga jual

terlalu rendah maka perusahaan akan mengalami kerugian. Oleh karena itu perusahaan hendaknya dapat menentukan harga jual yang efektif yaitu dapat menarik serta memuaskan konsumen dan memberikan keuntungan bagi perusahaan baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang.

Penentuan harga jual, sangat penting maka perusahaan harus tanggap terhadap setiap perubahan yang terjadi baik dilingkungan eksternal maupun lingkungan internal perusahaan.

B. Rumusan Masalah

Apakah proses penentuan harga jual produk PT “Kusumatex” sudah tepat menurut metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing*?

C. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui apakah proses penentuan harga jual produk PT “Kusumatex” sudah tepat menurut metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing*.

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian diharapkan dapat bermanfaat bagi perusahaan dalam menentukan harga jual produk yang dihasilkan.

2. Bagi Universitas Sanata Dharma

Untuk menambah referensi bahan perpustakaan dan menambah pengetahuan bagi pembaca khususnya mengenai penentuan harga jual produk.

3. Bagi Penulis

Dapat mengembangkan teori dan praktek yang diperoleh penulis selama di bangku kuliah.

E. Sistematika Penulisan

BAB I PENDAHULUAN

Berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Berisi mengenai kajian pustaka yang relevan dalam penentuan harga jual produk.

BAB III METODE PENELITIAN

Berisi tentang jenis penelitian, waktu penelitian, tempat penelitian, subyek dan obyek penelitian, teknik pengumpulan data, teknik analisis data.

BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Meliputi sejarah berdirinya perusahaan dan perkembangannya, struktur organisasi perusahaan, personalia, produksi, pemasaran dan gambaran akuntansi.

BAB V ANALISIS DATA

Berisi deskripsi data, analisis data dan pembahasan.

BAB VI PENUTUP

Berisi kesimpulan, keterbatasan penelitian, dan saran yang diberikan kepada perusahaan.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pengertian Harga Jual

1. Pengertian Harga Jual

Menurut Supriyono (1991:331), harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan. Harga jual juga diartikan sebagai suatu nilai yang dinyatakan dalam istilah dollar atau sen, atau alat pertukaran moneter lainnya (Stanton, 1991:240). Selain definisi di atas harga jual diartikan bahwa harga adalah (kekuatan) tarik-menarik antara konsumen dan produsen yang bertemu di pasar. Melalui tawar-menawar mereka akan sampai pada harga yang dapat diterima kedua belah pihak (Boediono, 1994:5).

Harga jual merupakan penentu bagi permintaan pasarnya dan harga jual dapat mempengaruhi posisi persaingan perusahaan dan mempengaruhi *market share* nya. Keputusan penentuan harga jual biasanya harus dibuat berulang-ulang karena adanya perubahan harga jual, dimana perubahan harga jual bertujuan agar harga jual yang baru dapat mencerminkan biaya saat ini (*current cost*) atau malahan biaya masa depan (*future cost*), kondisi pasar, reaksi pesaing, laba atau *return* yang diinginkan, dan sebagainya.

2. Tujuan Penetapan Harga

Perusahaan mempunyai beberapa tujuan dalam penetapan harga jual produknya yaitu (Swasta, 1984: 148) :

1. Mendapatkan laba maksimum

Dalam praktek, terjadinya harga memang ditentukan oleh penjual dan pembeli. Makin besar daya beli konsumen, makin besar pula kemungkinan bagi penjual untuk menetapkan tingkat yang lebih tinggi. Dengan demikian penjual mempunyai harapan untuk mendapatkan keuntungan maksimum yang sesuai dengan kondisi yang ada.

2. Mendapatkan pengembalian investasi

Harga yang dapat dicapai dalam penjualan dimaksudkan untuk menutup investasi secara berangsur-angsur. Dana yang dipakai untuk mengembalikan investasi hanya bisa diambilkan dari laba perusahaan dan laba hanya bisa diperoleh bilamana harga jual lebih besar dari jumlah biaya seluruhnya.

3. Meningkatkan volume penjualan

Selain berorientasi pada laba, perusahaan juga berorientasi pada volume penjualan tertentu.

4. Mempertahankan atau meningkatkan pangsa pasar (*market share*)

Memperbaiki *market share* hanya mungkin dilaksanakan bilamana kemampuan dan kapasitas produksi perusahaan masih cukup longgar, disamping juga kemampuan di bidang lain seperti pemasaran, keuangan dan sebagainya. Dalam hal ini harga merupakan faktor yang penting,

perusahaan kecil yang mempunyai kemampuan terbatas biasanya penetapan harga jual ditujukan sekedar untuk memperbaiki *market share*.

5. Mencegah atau mengurangi persaingan

Dapat dilaksanakan melalui kebijaksanaan harga yaitu apabila penjual menawarkan barang atau jasa dengan harga yang sama. Dalam pasar yang konsumennya sangat sensitif terhadap harga, bila suatu perusahaan menurunkan harganya maka para pesaingnya harus menurunkan pula harganya.

3. Faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual

Faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat harga jual adalah (Swastha,1985:242-246):

1. Keadaan perekonomian

Keadaan perekonomian sangat mempengaruhi tingkat harga yang berlaku. Di Indonesia pada saat terjadi krisis moneter harga-harga langsung mengalami kenaikan terutama pada barang mewah, barang impor, dan barang-barang yang dibuat dengan bahan atau komponen dari luar negeri.

2. Penawaran dan permintaan

Pada tingkat harga yang lebih rendah akan mengakibatkan jumlah yang diminta lebih besar, dan sebaliknya pada harga yang lebih tinggi akan mendorong jumlah yang ditawarkan lebih besar.

3. Elastisitas permintaan

Untuk beberapa jenis barang harga dan volume penjualan berbanding terbalik, artinya jika terjadi kenaikan harga maka penjualan akan menurun dan sebaliknya.

4. Persaingan

- a. Persaingan murni
- b. Persaingan tidak sempurna
- c. Oligopoli
- d. Monopoli

5. Biaya

Tingkat harga yang tidak dapat menutup biaya akan mengakibatkan kerugian. Sebaliknya apabila suatu tingkat harga melebihi semua biaya, baik biaya produksi, biaya operasi maupun biaya non operasi akan menghasilkan keuntungan.

4. Orientasi dalam menentukan harga jual

Ada 3 macam orientasi penetapan harga jual (Sigit, 1992 : 128) :

1. Orientasi pada harga pokok atau biaya

Disini harga ditetapkan atas dasar biaya yang dikeluarkan untuk produk tersebut.

2. Orientasi pada permintaan pasar

Apabila permintaan pasar diperkirakan kuat, maka harga yang ditetapkan relatif tinggi dan sebaliknya.

3. Orientasi pada persaingan

Harga yang ditetapkan bisa mengikuti yang sedang berlaku yang dipasang oleh pesaingnya atau yang ditetapkan lebih rendah dari yang ditetapkan pesaingnya.

5. Metode penentuan harga jual

Metode penentuan harga yang jual terdiri dari (Mulyadi, 1993:351):

Metode harga jual *Cost-Plus Pricing*, harga jual *Cost-Type Contract* harga jual pesanan khusus dan harga jual produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan pemerintah.

1. Metode *Cost-Plus Pricing*

Penentuan harga jual dengan cara menambahkan biaya penuh masa yang akan datang suatu persentase *mark-up* yang secara singkat sebagai berikut:

Anggaran biaya penuh	xxx	
<i>Mark-up</i>	xxx	
	<hr/>	+
Harga jual yang diterapkan	xxx	

Untuk menentukan harga pokok dipakai dua metode yaitu :

a. Metode *Full Costing*

Merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi dan biaya non produksi ke dalam harga pokok produksi yang terdiri biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya *overhead* pabrik, biaya pemasaran dan biaya

administrasi umum. Dalam pendekatan *full costing* anggaran biaya penuh yang dipakai sebagai dasar penentuan harga jual terdiri dari unsur :

Anggaran biaya bahan baku	xxx	
Anggaran biaya tenaga kerja langsung	xxx	
Anggaran biaya <i>overhead</i> pabrik (tetap + variabel)	xxx	— +
Total anggaran biaya produksi		xxx
Anggaran biaya administrasi dan umum	xxx	
Anggaran biaya pemasaran	xxx	
		— +
Total anggaran biaya non produksi		xxx
		— +
Anggaran biaya penuh		xxx

b. Metode *Variabel Costing*

Merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang hanya memperhitungkan biaya produksi dan biaya non produksi yang berperilaku variabel ke dalam harga pokok produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya *overhead* pabrik, biaya pemasaran variabel, biaya administrasi dan umum variabel. Dalam pendekatan variabel *costing*, anggaran biaya penuh yang dipakai sebagai dasar penentuan harga jual terdiri dari unsur :

Anggaran biaya variabel

Anggaran biaya bahan baku	xxx	
Anggaran biaya tenaga kerja langsung	xxx	
Anggaran biaya <i>overhead</i> pabrik (variabel)	xxx	— +
Total anggaran biaya produksi variabel		xxx

Anggaran biaya tetap

Anggaran biaya <i>overhead</i> pabrik (tetap)	xxx
Anggaran biaya administrasi dan umum	xxx
Anggaran biaya pemasaran	xxx
	——— +
Total anggaran biaya produksi tetap	xxx
	——— +
Anggaran biaya penuh	xxx

Penentuan harga jual produk atau jasa menentukan volume penjualan dan juga menentukan jumlah penghasilan bagi perusahaan. Apabila penghasilan perusahaan tidak dapat menutup semua biaya, maka dalam jangka panjang akan mengakibatkan perusahaan tidak dapat melangsungkan hidupnya (Garrison, 1997:188). Metode *cost-plus pricing* sangat membantu dalam menentukan harga jual. Metode ini sangat umum dipakai perusahaan dan pemakaiannya sangat sederhana serta mudah.

Keunggulan metode *cost-plus pricing*:

- Harga jual berdasarkan *cost-plus pricing* dapat merupakan titik awal ke arah harga jual yang dapat diterima sesuai dengan kendala-kendala tertentu yang ada.
- Biaya dapat dipandang sebagai suatu batas bawah perlindungan atau penjagaan agar harga jual yang ditentukan tidak terlalu rendah sehingga menimbulkan kerugian.
- Harga jual berdasarkan *cost-plus pricing* dapat digunakan untuk mempelajari secara mendalam biaya para pesaingnya atau dapat membantu manajemen untuk memprediksi keputusan harga yang dibuat oleh para pesaing. Jika harga jual dan biaya para pesaing relatif sama dengan perusahaan, maka

manajemen dapat memusatkan strategi pemasarannya pada usaha atau cara-cara lain, misalnya pelayanan purna jual, kredit, maupun cepatnya penyerahan.

- d. Harga jual yang ditentukan *cost-plus pricing* bersifat sementara dan akan diubah jika waktu, situasi dan kondisi sudah menguntungkan (Supriyono, 1989:364-365).

2. Metode harga jual *Cost-Type Contract*

Kontrak pembuatan barang atau jasa dimana pihak pembeli produk atau jasa harga yang didasarkan pada total biaya yang sesungguhnya dikeluarkan oleh produsen ditambah dengan laba yang dihitung sebesar persentase dari total yang sesungguhnya.

3. Metode harga jual pesanan khusus

Pesanan khusus merupakan pesanan yang diterima oleh perusahaan di luar pesanan reguler perusahaan. Biasanya konsumen yang melakukan pesanaan khusus ini akan meminta harga di bawah harga jual normal, bahkan seringkali di bawah harga penuh. Dalam mempertimbangkan penerimaan pesanan khusus informasi diferensial merupakan dasar yang dipakai.

4. Penentuan harga jual yang diatur oleh pemerintah

Biaya penuh masa yang akan datang yang dipakai sebagai dasar penentuan harga jual dan dihitung dengan menggunakan pendekatan *Full Costing*.

B. Anggaran

1. Pengertian

Perusahaan dapat dikatakan efisien apabila dapat memberikan yang optimal dengan menekan biaya yang serendah mungkin tetapi tetap memperhatikan kualitas produk yang dihasilkan. Untuk mampu memberikan hasil yang optimal maka perusahaan harus membuat perencanaan yang tepat. Cara untuk membuat perencanaan itu dengan menetapkan anggaran perusahaan. Dengan anggaran diharapkan perusahaan mampu mengontrol dan mengendalikan biaya produksi.

- a). Anggaran merupakan rencana kerja yang dinyatakan secara kuantitatif dan diukur dalam satuan moneter, yang mencakup jangka waktu satu tahun (Mulyadi 1993 : 448).
- b). Anggaran merupakan rencana yang disusun secara sistematis yang meliputi seluruh kegiatan perusahaan yang dinyatakan dalam satuan moneter dan berlaku untuk jangka waktu periode tertentu (Munandar 1986 : 1).
- c). Anggara merupakan rencana terinci yang dinyatakan secara format dalam ukuran kuantitatif, biasaya dalam satuan yang untuk menunjukkan perolehan dan penggunaan sumber-sumber suatu organisasi dalam jangka waktu satu tahun (Supriyono 1989 : 90).

Dari pengertian-pengertian tersebut, anggaran dapat dirumuskan sebagai rencana yang disusun secara sistematis yang mencakup seluruh kegiatan perusahaan yang diukur dalam satuan uang dan berlaku untuk jangka waktu tertentu.

2. Fungsi Anggaran

Fungsi atau manfaat anggaran bagi perusahaan yaitu (Munandar 1986 : 10) :

a. Sebagai pedoman kerja

Anggaran berfungsi sebagai pedoman dan memberi arah serta memberikan target-target yang harus dicapai oleh kegiatan-kegiatan perusahaan di waktu yang akan datang.

b. Sebagai alat pengkoordinasian kerja

Agar semua bagian-bagian yang terdapat di dalam perusahaan dapat saling menunjang dan bekerja sama dengan baik untuk menuju sasaran yang telah ditetapkan. Dengan demikian kelancaran jalannya perusahaan akan lebih terjamin.

c. Sebagai alat pengawas kerja

Anggaran berfungsi sebagai tolok ukur, alat pembanding untuk menilai realisasi kegiatan perusahaan nanti. Dengan membandingkan antara apa yang tertuang di dalam anggaran dengan apa yang dicapai oleh realisasi kerja perusahaan, maka dapat dinilai apakah perusahaan telah sukses diketahui sebab-sebab penyimpangan antara anggaran dengan realisasi sehingga dapat diketahui kelemahan-kelemahan dan kekuatan-kekuatan yang dimiliki perusahaan. Hal ini dapat dipergunakan sebagai bahan pertimbangan untuk menyusun rencana-rencana selanjutnya secara lebih matang dan lebih akurat.

3. Penyusunan Anggaran

Penyusunan anggaran yang baik dan tepat diperlukan dalam kegiatan perusahaan, karena hal bertujuan agar perusahaan dapat mengendalikan biaya untuk proses produksi sehingga dapat tercapai tujuan yang telah ditetapkan.

Penyusunan anggaran di perusahaan dimulai dari anggaran penjualan. Anggaran penjualan dibuat berdasar pada ramalan penjualan yang disusun atas dasar situasi perusahaan dan kemungkinan terjadinya perubahan-perubahan di masa yang akan datang. Karena anggaran yang dipergunakan oleh perusahaan saling berhubungan antara anggaran yang satu dengan yang lain maka apabila terjadi kesalahan penyusunan anggaran penjualan akan mempengaruhi anggaran-anggaran yang lainnya.

Setelah anggaran penjualan kemudian disusun anggaran produksi. Setelah anggaran produksi kemudian disusun anggaran biaya bahan baku, anggaran biaya tenaga kerja langsung, dan anggaran biaya *overhead* pabrik (BOP).

Anggaran biaya bahan baku yaitu keperluan bahan baku untuk proses produksi

Anggaran biaya tenaga kerja langsung menyangkut dua hal yaitu jangka waktu yang ditargetkan untuk menyelesaikan proses produksi selama satu periode tersebut dan besarnya upah.

Anggaran BOP merupakan semua jumlah biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

Anggaran laba yang diharapkan yaitu berupa laba yang akan diinginkan perusahaan.

C. Biaya

1. Pengertian Biaya

Biaya adalah harga perolehan yang dikorbankan atau digunakan dalam rangka memperoleh penghasilan (*income*) dan akan dipakai sebagai pengurang penghasilan (Supriyono, 1995:16). Dalam arti luas, biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau yang kemungkinan yang akan terjadi untuk tujuan tertentu (Mulyadi, 1993:8).

2. Penggolongan biaya

1. Penggolongan biaya berdasarkan fungsi pokok dari kegiatan aktivitas perusahaan:

a. Biaya produksi

Biaya yang berhubungan dengan fungsi produksi atau kegiatan pengelolaan bahan baku menjadi produk selesai. Biaya produksi dapat digolongkan menjadi.

1. Biaya bahan baku.

Biaya bahan baku adalah biaya yang dapat ditelusuri ke produk yang sedang diproduksi dan dapat langsung dibebankan ke produk (Hansen dan Mowen, 1999 : 65)

2. Biaya tenaga kerja langsung.

Biaya tenaga kerja langsung mencakup semua upah tenaga kerja yang secara langsung berkaitan dengan produksi barang jadi yang mudah ditelusuri (Caskin dan Polimeni, 1986 : 24)

3. Biaya *overhead* pabrik.

Hubungan biaya *overhead* terhadap produk adalah tidak langsung. Biaya *overhead* pabrik mencakup biaya tenaga kerja tidak langsung, penyusutan mesin dan peralatan pabrik, biaya listrik, biaya pemeliharaan mesin-mesin dan peralatan pabrik, biaya penyusutan gedung pabrik (Sugiri, 1994 : 23 – 24)

b. Biaya pemasaran

Biaya dalam rangka penjualan produk selesai sampai dengan pengumpulan piutang menjadi kas. Contoh: biaya iklan, biaya promosi, gaji karyawan.

c. Biaya administrasi dan umum

Biaya-biaya untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran produk.

2. Penggolongan biaya menurut perilaku dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan.

a. Biaya variabel

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

b. Biaya semi variabel

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

c. Biaya tetap

Biaya yang jumlah totalnya tetap konstan tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan sampai dengan tingkatan tertentu. Contoh: biaya gaji direktur.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian yang dilakukan adalah studi kasus yaitu penelitian tentang obyek tertentu.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan di PT Kusumatex pada bulan November sampai dengan Desember 2004

C. Subyek dan Obyek Penelitian

1. Subyek penelitian

- a. Kepala Bagian Produksi
- b. Kepala Bagian Pemasaran
- c. Kepala Bagian Akuntansi

2. Obyek Penelitian

Penetapan harga jual produk pada PT Kusumatex

D. Data yang Dicari

1. Data gambaran umum perusahaan dan perkembangannya.
2. Data anggaran biaya produksi dan non produksi.
3. Jenis dan jumlah produk yang dihasilkan.
4. Data harga jual per unit.

E. Teknik Pengumpulan Data

Dokumentasi

Mengumpulkan data dengan melihat catatan-catatan atau arsip perusahaan mengenai sejarah perusahaan dan perkembangannya, biaya-biaya produksi, metode penentuan harga jual serta kebijakan harga jual.

F. Teknik Analisis Data

Untuk menjawab permasalahan diatas dilakukan langkah-langkah:

1. Mendiskripsikan penentuan harga jual oleh perusahaan.
2. Menghitung harga jual berdasarkan kajian teori (metode *cost-plus pricing* dengan pendekatan *full costing*) dengan langkah-langkah:

- a. Menghitung biaya dengan unsur-unsur:

Biaya bahan baku	xxx
Biaya tenaga kerja langsung	xxx
Biaya <i>overhead</i> pabrik	<u>xxx</u> +
Total biaya produksi	xxx

- b. Menentukan anggaran laba yang diharapkan yang ditentukan oleh perusahaan.
- c. Menentukan besarnya % *mark-up*:

$$\% \text{ Mark-up} = \frac{\text{Anggaran biaya non produksi} + \text{Anggaran laba yang diharapkan}}{\text{Anggaran Biaya Produksi}}$$

- d. Menghitung Biaya Produksi Per Unit

$$\text{Biaya produksi per unit} = \frac{\text{Total Biaya Produksi}}{\text{Jumlah Produksi}}$$

e. Menghitung besarnya harga jual per unit berdasarkan metode *full costing*

Total biaya produksi	xxx
<i>Mark-up</i> ($\% \text{ mark-up} \times \text{Total anggaran biaya produksi}$)	<u>xxx</u> +
Harga jual	xxx

3. Membandingkan proses perhitungan harga jual yang dilakukan perusahaan dengan proses penghitungan harga jual berdasarkan kajian teori.

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Perusahaan / Perkembangannya

Perusahaan tenun Kusumatex Yogyakarta didirikan pada tahun 1963 oleh Bpk. Anhari dengan ijin No. 394/012/d/32114/II/1963. Perusahaan ini sebelum diberi nama “KUSUMATEX” bernama perusahaan tenun Cinde Laras dan dalam bentuk perusahaan perseorangan. Perusahaan berdiri diatas tanah seluas $\pm 200 \text{ m}^2$ dan terletak di kawasan Yogyakarta bagian selatan, tepatnya di Jalan Tirtodipuran No. 8 Yogyakarta.

Pada awalnya, perusahaan ini beroperasi dengan alat yang masih sangat sederhana terbuat dari kayu dan di sebut alat tenun bukan mesin, dan jumlahnya masih sedikit sekali, sehingga hasilnya pun masih sedikit. Kemudian dari tahun ke tahun perkembangannya mulai membaik, sehingga pada tahun 1975 perusahaan mampu memperbaharui peralatan tenun menjadi alat tenun mesin sebanyak 15 unit. Setelah perusahaan memiliki alat tenun mesin, produksinya mengalami peningkatan dan mampu memenuhi permintaan konsumen. Untuk memenuhi permintaan pasar, selang satu tahun kemudian ditambah 25 unit, sehingga jumlah keseluruhannya menjadi 40 unit ATM (Alat Tenun Mesin). Dengan di dukung alat tenun tersebut, perusahaan mengalami peningkatan dalam hasil produksinya dan keadaan ini dapat dipertahankan oleh perusahaan sampai tahun 1982. Akibat dari perekonomian yang lesu, perusahaan mengalami kesulitan finansial, serta tidak didukungnya kemampuan pimpinan dalam

mengelola perusahaan maka perusahaan mengalami kemunduran. Kemacetan demi kemacetan terus menimpa perusahaan ini, sehingga pada tahun 1983 perusahaan mengalami kemacetan total, dan perusahaan dijual kepada Bapak Muwardi.

Oleh pemilik baru tersebut, nama perusahaan diganti menjadi perusahaan tenun “KUSUMATEX” Yogyakarta. Di tangan pemilik baru tersebut, perusahaan mengalami perkembangan yang cukup pesat dengan menggunakan alat tenun mesin sebanyak 40 unit dengan tenaga sebanyak 70 orang. Setelah melaksanakan produksi selama 1 tahun, perusahaan mengalami peningkatan produksi yang sangat cepat. Permintaan akan barang semakin bertambah, sehingga perusahaan menambah jumlah mesin tenun menjadi 60 unit. Hingga saat ini perusahaan memiliki 72 unit alat tenun mesin dengan jumlah tenaga sebanyak 125 orang.

1. Lokasi Perusahaan

Perusahaan tenun Kusumatex terletak di Jalan Tirtodipuran No. 8 Yogyakarta Kelurahan Mangkuyudan, Kecamatan Mantriheron Kodya Yogyakarta, DIY. Lokasi tersebut dipandang sangat baik dan menguntungkan. Pemilihan lokasi tersebut didasarkan atas pertimbangan sebagai berikut:

a. Dekat dengan bahan baku pembantu

Bahan baku yang diperlukan oleh perusahaan mudah diperoleh. Dengan tersedianya bahan baku tersebut, maka proses produksi dapat berjalan dengan lancar.

b. Pemasaran

Perusahaan tenun Kusumatex Yogyakarta terletak sangat strategis, hal ini memudahkan konsumen untuk mengetahui atau menghubungi perusahaan,

sehingga penjualan hasil produksi dapat berjalan lancar atau mudah dilakukan. Konsumen dari perusahaan ini adalah perusahaan pakaian jadi atau pengusaha batik.

c. Tenaga kerja

Perusahaan tenun Kusumatex Yogyakarta terletak di daerah pinggiran Yogyakarta, dimana daerah perkampungannya sangat padat penduduknya, sehingga akan banyak menampung banyak tenaga kerja terdapat di daerah tersebut serta diperoleh tenaga kerja yang relatif murah, tapi yang terpenting disini tenaga kerja yang produktif.

d. Transportasi

Perusahaan tenun Kusumatex ini terletak di tepi jalan raya, sehingga memudahkan dalam transportasi, yaitu menghubungkan pabrik dengan pasar, bahan baku dan tenaga kerja baik di dalam kota maupun di luar kota.

2. Tujuan Perusahaan

- Untuk memenuhi kebutuhan sandang.
- Menciptakan lapangan kerja.
- Mempertahankan kain tradisional (Batik).

B. STRUKTUR ORGANISASI PERUSAHAAN TENUN KUSUMATEX YOGYAKARTA



Sumber: Perusahaan Tekstil Kusumatex Yogyakarta

C. Personalia

Pimpinan		: Bpk. Muwardi
Bag. Administrasi		: Bpk. Aris Aryanto
Bag. Keuangan dan Personalia		: Bpk. Nuryatin
Bag. Produksi dan Pemasaran		: Bpk. Eko
Bagian warping	jumlah	: 9 orang
Bagian palet	jumlah	: 15 orang
Bagian cucuk	jumlah	: 9 orang
Bagian tenun	jumlah	: 59 orang
Bagian lipat	jumlah	: 6 orang
Bagian montir	jumlah	: 9 orang
Bagian asisten montir	jumlah	: 3 orang
Bagian pengawas	jumlah	: 3 orang
Bagian serabutan bersih-bersih	jumlah	: 9 orang

Keterangan :

❖ Pimpinan

Bertugas merencanakan, mengorganisasikan, mengarahkan dan mengawasi kegiatan-kegiatan perusahaan demi kelancaran jalannya kinerja dalam perusahaan.

❖ Bagian Pemasaran merangkap bagian produksi

Bertugas :

- Mencari daerah-daerah pemasaran baru untuk memasarkan hasil produksi perusahaan, yaitu kain grey dan juga mendistribusikan pada para konsumen.

- Merencanakan, melaksanakan dan mengawasi jalannya produksi yang mencakup jumlah yang dihasilkan dan kualitas hasil produksi tersebut. Adapun dalam pelaksanaannya, bagian produksi dibantu oleh tiga orang pengawas, masing-masing adalah pengawas I, pengawas II, dan pengawas III dan beberapa montir serta asisten montir.

❖ Bagian Administrasi

Bertugas mencatat semua transaksi pembelian, penjualan, serta mencatat pembukuan.

❖ Bagian Keuangan dan Personalia

Bertugas :

- Mencatat semua penerimaan dan pengeluaran dari keseluruhan data keuangan serta membuat laporan data dari segala kejadian transaksi keuangan.
- Memperkirakan jumlah karyawan yang dibutuhkan oleh perusahaan saat ini dan menyeleksi proses penerimaan karyawan, serta mengatur penempatan dari para karyawan yang disesuaikan dengan tingkat pendidikan dan tingkat ketrampilannya.

Mesin yang digunakan:

1. Mesin warping : 1 unit
2. Mesin palet : 12 unit
3. Mesin cucuk : 3 unit
4. Mesin tenun : 72 unit
5. Mesin lipat : 2 unit

❖ Pengawas

Bertugas menangani segala proses produksi dan mengawasi setiap operator mesin yang menjalankan proses produksi.

❖ Montir

Bertugas merawat dan memperbaiki mesin-mesin yang mengalami kerusakan.

❖ Operator warping

Bertugas mengawasi kerja mesin warping dalam menggulung benang ke dalam kelos.

❖ Operator mesin palet

Bertugas menggulung benang yang masih dalam ikatan cone ke dalam palet-palet.

❖ Operator mesin cucuk

Bertugas memisahkan utas-utas benang pada boom tenun atau boom warping dengan menggunakan alat cucuk.

❖ Operator mesin tenun

Bertugas mengawasi kerja mesin tenun dan mengganti palet-palet kecil yang dipasang melintang pada mesin tenun apabila palet-palet kecil tersebut habis benangnya.

❖ Operator mesin lipat

Bertugas melipat kain grey yang telah selesai dari pemrosesan dan memasukkannya ke dalam gudang.

D. Produksi

1. Jenis Produk

Dalam melangsungkan produksinya, Perusahaan Tekstil Kusumatex menghasilkan 2 jenis produk yaitu kain *Grey Cotton* dan kain *Grey TR*.

2. Bahan Baku dan Bahan Penolong

a. Bahan baku yang digunakan untuk membuat 2 jenis kain tersebut yaitu:

1. Kain *Grey Cotton* bahan dasarnya adalah benang TR 45'5

2. Kain *Grey TR* bahan dasarnya adalah benang TR 20'5

b. Bahan penolong yang digunakan dalam proses produksi adalah:

1. Tepung Kanji

2. PVA

3. Kendal

4. Coridril

3. Mesin-mesin yang dipakai

a. Mesin *warping* berjumlah 1 unit

b. Mesin palet berjumlah 12 unit

c. Mesin cucuk berjumlah 3 unit

d. Mesin tenun berjumlah 72 unit

e. Mesin lipat berjumlah 2 unit

4. Proses Produksi

Mekanisme pembuatan kain di Perusahaan Tekstil Kusumatex melalui empat tahap yaitu:

a). Tahap persiapan

Tahap persiapan ini memiliki dua unit kegiatan, yaitu:

1. Mempersiapkan benang lusi yaitu serat yang membujur dari penampang lain. Kegiatan ini terdiri dari:
 - a. Benang tenun yang masih dalam ikatan *cone* (kerucut) digulung kembali ke dalam kelas-kelas *warping* menjadi gulungan-gulungan yang lebih besar. Kelas-kelas *warping* disebut *boom warping*.
 - b. Proses selanjutnya adalah memberi kanji benang tenun yang terdapat di dalam *boom warping* tersebut.
2. Mempersiapkan benang pakan yaitu serat yang melintang dari benang kain. Kegiatan ini terdiri dari:
 - a. Benang tenun yang masih dalam ikatan *cone* digulung ke dalam palet-palet dengan menggunakan mesin palet.
 - b. Palet-palet yang berisi tenun yang tergulung dalam palet siap diproses dalam mesin tenun.

b). Tahap proses produksi

1. Tahap pengelosan (*Warping*)

Warping bertujuan untuk menyatukan beberapa benang dan menggulungnya ke dalam benang lusi yang akan dipasang pada mesin tenun dengan gulungan sejajar.

2. Pengkanjian

Proses pengkanjian terdiri:

- a. Proses penguluran lusi yaitu terjadinya gerakan aktif dari rol pemeras dan rol penggulung.
- b. Proses pengkanjian dan pemisahan benang bawah dimana proses pengkanjian yang dimaksud adalah lewatnya benang pada bak larutan kanji yang di dalamnya terdapat rol pemeras dan rol perendam.
- c. Proses pengeringan, yaitu benang lusi dilewatkan dalam ruangan yang berudara panas agar pengeringan merata pada semua permukaan benang.
- d. Proses pemisahan benang kering, yaitu benang lusi yang telah kering dipisahkan menggunakan rol pemisah benang kering agar sebagian kanji dan kotoran terlepas dari benang.
- e. Proses penggulangan, yaitu benang yang telah dikanji digulung pada larutan kanji yang lebarnya sesuai dengan rencana.

3. Penyambungan (*Tying*)

Merupakan proses penyambungan benang-benang yang putus pada saat proses pengkanjian agar proses penenunan berhasil dengan baik.

4. Pencucukan

Proses pencucukan meliputi kegiatan pemisahan utas-utas benang dan *boom* tenun dengan menggunakan alat cucuk. Mesin cucuk ini terdiri dari *gun* dan sisir. Ujung-ujung benang yang sudah dipisahkan dimasukkan ke dalam *gun*. *Gun* adalah alat yang berlubang kecil untuk

memasang ujung atas benang. *Gun* tersebut kemudian dipasang pada sisir yaitu alat yang terbuat dari logam yang setiap jajarannya dilewati oleh dua ujung utas benang.

5. Pemaletan

Merupakan proses menggulung benang dari bobin kerucut menjadi bentuk bobin pakan atau palet. Hal ini bertujuan agar palet dapat dipasang pada alat peluncur atau teropong pada proses penenunan.

6. Pembersih kleting

Proses pembersihan sisa-sisa benang dari palet yang digunakan sebagai penyuaap mesin palet.

7. Proses penenunan

Dilakukan dengan mesin tenun, yaitu dengan cara sebagai berikut:

- a. Benang lusi dalam *boom* tenun siap untuk menjalankan proses penyilangan dengan benang pakan yang terdapat dalam palet-palet teropong.
- b. Mesin tenun akan bergerak secara kontinyu sehingga terjadi proses penembakan teropong berulang-ulang sementara jajaran benang lusi bergerak per lahan-lahan memanjang. Dengan demikian akan diperoleh tenunan kain sebagai hasil proses penyilangan benang lusi dan benang pakan di dalam mesin tenun yang digerakkan.

8. *Finishing*

Finishing adalah bagian terakhir dari departemen *warping* yang berfungsi mencukur bulu-bulu *grey*, menghaluskan *grey*, dan pemeriksaan kain apakah ada yang cacat atau tidak serta perbaikan

yang cacat. Hal ini bertujuan agar dapat mempertahankan kualitas dan standar yang ditetapkan.

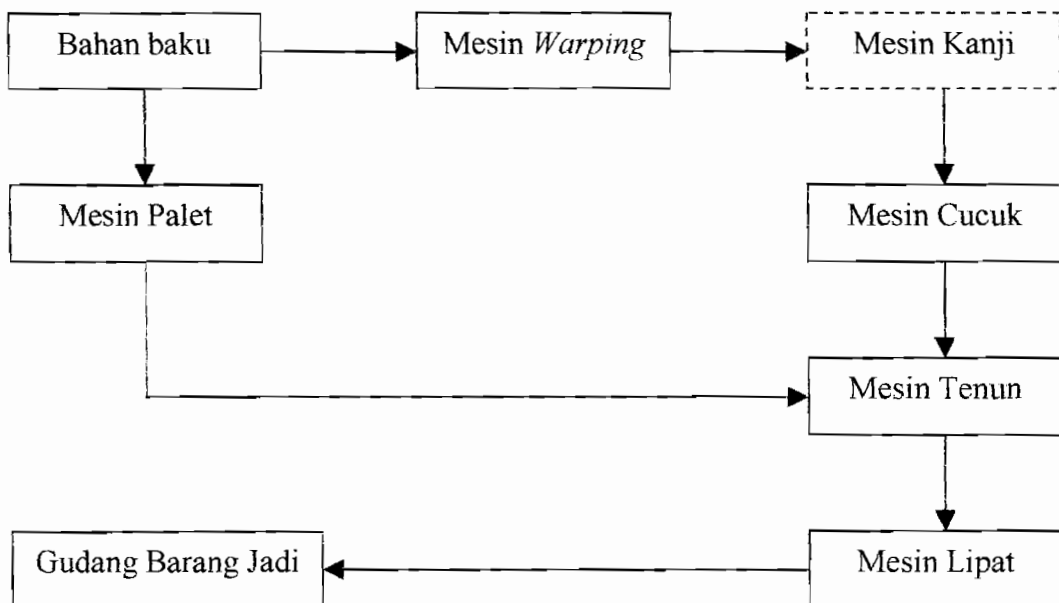
c). Tahap pengepakan (*Packing*)

Hasil dari penenunan yang sudah di *finishing* digulung dengan standar-standar gulungan tertentu dan dilipat kemudian dipisahkan sesuai dengan kelasnya masing-masing.

d). Tahap penyimpanan

Kain *grey* yang sudah di *packing* ini disimpan di gudang barang jadi dan siap dipasarkan.

Mekanisme Proses Produksi Perusahaan Tekstil Kusumatex Yogyakarta



E. Daerah Pemasaran Perusahaan Tenun Kusumatex Yogyakarta

1. PT. GRIYA RAYON EKA SANDANG

Jl. Mlati Raya No. 1, Kadokan, Grogol, Sukoharjo.

2. PT. INDOMULTI PRIMA SARANA

Danau Sunter Selatan

Sunter Jaya, Tanjung Priok, Jakarta

3. PT. CIPTA MULTI KREASINDO MANUNGGAL

Jl. Danau Sunter Selatan

Blok B No. 26, Sunter Jaya, Tanjung Priuk, Jakarta.

4. PT. RATEX INDO

Jl. Ciliwung No. 26A

Wonokromo, Surabaya 60241

5. PT. PRIMATAMA BUSINDO

Jl. Sinar Matahari I / 64

Curug, RT 001 / 04, Cimanggis, Bogor

BAB V

ANALISIS DATA

Perusahaan Kusumatex merupakan perusahaan yang memproduksi kain dengan menggunakan fasilitas yang sama baik bahan baku, tenaga kerja, dan *overhead* pabrik. Perusahaan Kusumatex menghasilkan kain *Grey Cotton* dan *Grey TR*. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui ketepatan dari penentuan harga jual yang ditentukan oleh perusahaan. Ketepatan penentuan harga jual dapat dilihat dengan cara membandingkan penentuan harga jual menurut perusahaan dengan penentuan harga jual berdasar kajian teori.

A. Diskripsi Data

1. Jumlah Produksi

Tabel 5.1
Data Anggaran Volume Produksi
Perusahaan Kusumatex
Tahun 2002-2003
(Meter)

	Tahun 2002		Tahun 2003	
	<i>Grey Cotton</i>	<i>Grey TR</i>	<i>Grey Cotton</i>	<i>Grey TR</i>
Vol.Produksi	500.750,50	1.800.550	600.150	1.500.350,50

2. Biaya Bahan Baku

Bahan baku yang digunakan untuk memproduksi kain pada perusahaan Tekstil Kusumatex adalah benang dengan ukuran TR 45'S dan TR 20'S. Benang ukuran TR 45'S adalah merek Sufantex. Perhitungan anggaran biaya bahan baku dari tahun 2002-2003 yang dipakai dalam proses produksi kedua jenis produk yang diteliti dapat dilihat dalam tabel 5.2

Tabel 5.2
Data Anggaran Biaya Bahan Baku
Perusahaan Tekstil Kusumatex
Tahun 2002-2003
(Rupiah)

Elemen Biaya	Tahun 2002		Tahun 2003	
	<i>Grey Cotton</i>	<i>Grey TR</i>	<i>Grey Cotton</i>	<i>Grey TR</i>
Benang TR 45°S	1.061.021.170	-	650.421.000	-
Benang TR 20°S	-	1.730.971.440	-	1.401.001.520
Jumlah	1.061.021.170	1.730.971.440	650.421.000	1.401.001.520

Sumber: Perusahaan Tekstil Kusumatex Yogyakarta

3. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Besarnya anggaran biaya tenaga kerja langsung pada tahun 2002-2003 yang dipakai dalam proses produksi dapat dilihat pada tabel 5.3.

Tabel 5.3
Data Anggaran Biaya Tenaga Kerja Langsung
Perusahaan Tekstil Kusumatex
Tahun 2002-2003
(Rupiah)

Elemen Biaya	Tahun 2002		Tahun 2003	
	<i>Grey Cotton</i>	<i>Grey TR</i>	<i>Grey Cotton</i>	<i>Grey TR</i>
Biaya Tenaga Kerja Langsung	56.601.150	261.070.400	100.301.150	206.050.150

4. Biaya *Overhead* Pabrik

Perusahaan Tekstil Kusumatex membebankan biaya *overhead* pabrik kepada produk normal dengan menggunakan tarif berdasarkan pada satuan produksi. Adapun anggaran biaya *overhead* pabrik perusahaan Tekstill Kusumatex dari tahun 2002-2003 dapat dilihat pada tabel 5.4.

Tabel 5.4
Data Anggaran Biaya *Overhead* Pabrik
Perusahaan Tekstil Kusumatex
Tahun 2002-2003

Elemen Biaya	Tahun 2002		Tahun 2003	
	<i>Grey Cotton</i>	<i>Grey TR</i>	<i>Grey Cotton</i>	<i>Grey TR</i>
Biaya tenaga kerja tidak langsung	16.499.750	80.557.600	31.295.170	67.117.330
Listrik	21.231.370	103.659.030	47.098.955	101.010.955
Kesejahteraan karyawan	2.747.345	13.413.505	6.384.320	13.692.180
Asuransi	6.577.780	32.066.170	11.269.625	24.169.435
Penyusutan Mesin	750.420	3.663.230	1.674.795	3.591.855
Pemeliharaan barang	1.113.230	5.435.170	2.271.700	4.871.910
Reparasi untuk pemeliharaan mesin	1.526.960	7.455.140	2.002.920	4.215.580
BOP Lain	2.113.630	10.319.470	2.401.505	5.150.395
Jumlah	52.560.485	256.569.315	104.398.990	223.819.640

Sumber: Perusahaan Tekstil Kusumatex Yogyakarta

5. Biaya Non Produksi

Biaya Non Produksi meliputi biaya perjalanan dinas, biaya telekomunikasi, gaji pegawai kantor, biaya administrasi, dan biaya lain-lain. Besarnya anggaran biaya non produksi dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Tabel 5.5
Data Anggaran Biaya Non Produksi
Perusahaan Tekstil Kusumatex
Tahun 2002-2003
(Rupiah)

Elemen Biaya	Tahun 2002	Tahun 2003
Biaya Pemasaran		
- Biaya perjalanan dinas	1.800.000	1.670.200
- Biaya telekomunikasi	4.200.500	2.725.900
Jumlah	6.000.500	4.396.100
Biaya Administrasi dan Umum		
- Gaji pegawai kantor	11.426.000	14.242.000
- Biaya administrasi	1.600.000	2.500.250
- Biaya lain-lain	3.350.400	3.450.200
Jumlah	16.376.400	20.192.450
Total Biaya Non Produksi	22.376.900	25.368.350

B. Analisis Data

1. Analisis Penentuan Harga Jual *Grey Cotton*

- a. Mendeskripsikan penentuan harga jual *Grey Cotton* menurut perusahaan Tekstil Kusumatex Yogyakarta.

1). Menghitung Anggaran Harga Pokok Produksi

Anggaran Harga Pokok Produksi dalam perusahaan meliputi anggaran biaya bahan baku, anggaran biaya kanjian, anggaran biaya tenaga kerja langsung, anggaran biaya *overhead* pabrik.

- Anggaran Biaya Bahan Baku

Besarnya anggaran biaya bahan baku untuk *Grey Cotton* pada tahun 2002-2003 dapat dilihat pada tabel 5.6

Tabel 5.6
Data Anggaran Biaya Bahan Baku *Grey Cotton*
Perusahaan Tekstil Kusumatex
Tahun 2002-2003
(Rupiah)

Elemen Biaya	Tahun 2002	Tahun 2003
Benang TR 45'S	1.061.021.170	650.421.000

Sumber: Perusahaan Tekstil Kusumatex Yogyakarta

- Anggaran Biaya Kanjian

Dalam proses produksi biaya kanjian yang dimaksud adalah biaya-biaya dari bahan-bahan yang dibutuhkan dalam proses produksi *grey cotton*. Bahan-bahan tersebut meliputi tepung kanji, PVA, kendal, dan *coridril*. Volume produksi *grey cotton* pada tahun 2002 adalah 500.750,50 m dan pada tahun 2003 adalah 600.150 m. Besarnya anggaran biaya kanjian dapat dilihat pada tabel 5.7.

Tabel 5.7
Data Anggaran Biaya Kanjian Grey Cotton
Perusahaan Tekstil Kusumatex
Tahun 2002-2003
(Rupiah)

Elemen Biaya	Jumlah	Tahun 2002		Jumlah	Tahun 2003	
		Hg/satuan	Total		Hg/satuan	Total
Biaya Kajian						
• Tepung Kanji	57.193,7 kg	1259	74.065.841	19.051	3750	71.441.250
- 1 m Kain Grey Cotton	0,13 kg	1259	168,35	0,127 kg	3750	476,25
Biaya Variabel per meter			168,35			476,25
• PVA	12.318 lt	6000	73.908.000	18.426	6500	119.769.000
- 1 m Kain Grey Cotton	0,028 lt	6000	168	0,058	6500	377
Biaya Variabel per meter			168			377
• Kendal	1759 lt	5752	10.118.873	2631	5500	14.470.500
- 1 m Kain Grey Cotton	0,004 lt	5752	23	0,008	5500	44
Biaya Variabel per meter			23			44
• Coridril	8798 kg	1750	15.396.500	13371,6 kg	1600	21.394.560
- 1 m Kain Grey Cotton	0,019 kg	1750	33,25	0,04 kg	1600	64
Biaya Variabel per meter			33,25			64

- Anggaran Biaya Tenaga Kerja Langsung

Besarnya anggaran biaya tenaga kerja langsung dapat dilihat pada tabel 5.8.

Tabel 5.8
Data Anggaran Biaya Tenaga Kerja Langsung *Grey Cotton*
Perusahaan Tekstil Kusumatex
Tahun 2002-2003
(Rupiah)

Elemen Biaya	Tahun 2002	Tahun 2003
Biaya Tenaga Kerja Langsung	56.601.150	100.301.150

Sumber: Perusahaan Tekstil Kusumatex Yogyakarta

- Anggaran Biaya *Overhead* Pabrik

Besarnya anggaran biaya *overhead* pabrik dapat dilihat pada tabel 5.9.

Tabel 5.9
Data Anggaran Biaya *Overhead* Pabrik *Grey Cotton*
Perusahaan Tekstil Kusumatex
Tahun 2002-2003
(Rupiah)

Elemen Biaya	Tahun 2002	Tahun 2003
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik	52.560.485	104.398.990

Sumber: Perusahaan Tekstil Kusumatex Yogyakarta

2). Penentuan harga jual *Grey Cotton* menurut perusahaan sebagai berikut:

Penentuan Harga jual *Grey Cotton* tahun 2002

Anggaran Harga Pokok Produksi:

Anggaran Biaya bahan baku	Rp. 1.061.021.170
Anggaran Biaya Kanjian	
- Tepung Kanji	Rp. 74.065.841
- PVA	Rp. 73.908.000
- Kendal	Rp. 10.118.873
- Coridril	Rp. 15.396.500
	+ _____
Total Anggaran Biaya Kanjian	Rp. 173.489.214
Anggaran BTKL	Rp. 56.601.150
Anggaran BOP	Rp. 52.560.485
	+ _____
Total Anggaran Harga Pokok Produksi	Rp. 1.343.672.019
<i>Mark-up</i> 10%	Rp. 134.367.202
	+ _____
Harga Jual	Rp. 1.478.039.221
Anggaran Volume Produksi	500.750,50
Harga Jual Tahun 2002 per meter	Rp. 2.951,65

Penentuan Harga Jual *Grey Cotton* tahun 2003

Anggaran Harga Pokok Produksi

Anggaran Biaya bahan baku	Rp.	650.421.000
Anggaran Biaya Kanjian		
- Tepung Kanji	Rp.	71.441.250
- PVA	Rp.	119.769.000
- Kendal	Rp.	14.470.500
- Coridril	Rp.	21.394.560
		+ -----
Total Anggaran Biaya Kanjian	Rp.	227.075.310
Anggaran BTKL	Rp.	100.301.150
Anggaran BOP	Rp.	104.398.990
		+ -----
Total Anggaran Harga Pokok Produksi	Rp.	1.082.196.450
<i>Mark-up</i> 10%	Rp.	108.219.545
		+ -----
Harga Jual	Rp.	1.190.415.995
Anggaran Volume produksi		600.150
Harga jual tahun 2003 per meter	Rp.	1.983,53

b. Mendiskripsikan Penentuan Harga Jual *Grey Cotton* Menurut Kajian Teori

1. Menghitung total anggaran biaya produksi

Total anggaran biaya produksi *Grey Cotton* meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya *overhead* pabrik dan biaya

kanjian. Total anggaran biaya produksi untuk *Grey Cotton* dari tahun 2002-2003 dapat dilihat pada tabel 5.10.

Tabel 5.10
Total Anggaran Biaya Produksi *Grey Cotton*
Menurut Kanjian Teori
Tahun 2002-2003
(Rupiah)

Elemen Biaya	Tahun 2002	Tahun 2003
- Biaya bahan baku	1.061.021.170	650.421.000
- Biaya tenaga kerja langsung	56.601.150	100.301.150
- Biaya <i>overhead</i> pabrik	52.560.485	104.398.990
- Biaya Kanjian	173.489.214	227.075.310
Total	1.343.672.019	1.082.196.450

2. Menentukan anggaran laba yang diharapkan

Besarnya anggaran laba yang diharapkan oleh perusahaan untuk produk *Grey Cotton* pada tahun 2002-2003 adalah sebagai berikut:

Tabel 5.11
Anggaran Laba yang diharapkan *Grey Cotton*
Perusahaan Tekstil Kusumatex
Tahun 2002-2003
(Rupiah)

Elemen Biaya	Tahun 2002	Tahun 2003
Laba yang diharapkan	30.500.450	35.750.600

3. Menentukan besarnya % *Mark-up*

$$\% \text{ Mark-up} = \frac{\text{Anggaran biaya non produksi} + \text{Anggaran laba yang diharapkan}}{\text{Anggaran Biaya Produksi}}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2002 Mark-up} &= \frac{22.376.900 + 30.500.450}{1.343.672.019} \\ &= 3,9\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2003 Mark-up} &= \frac{25.368.500 + 35.750.600}{1.082.195.450} \\ &= 5,6\% \end{aligned}$$

4. Menghitung Anggaran Biaya Produksi per meter

$$\text{Anggaran Biaya Produksi per meter} = \frac{\text{Total Anggaran Biaya Produksi}}{\text{Jumlah Anggaran Produksi}}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2002 Anggaran biaya produksi per meter} &= \frac{1.343.672.019}{500.750,50} \\ &= \text{Rp. 2.683,32} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2003 Anggaran biaya produksi per meter} &= \frac{1.082.195.450}{600.150} \\ &= \text{Rp. 1.803,21} \end{aligned}$$

5. Menghitung besarnya harga jual per meter berdasarkan metode *full costing*

Total anggaran biaya produksi per meter tahun 2002 Rp. 2.683,32

Mark-up (% *Mark-up* x total anggaran biaya produksi)

$$(3,9\% \times 2.683,32) \qquad \text{Rp. 104,65}$$

$$\begin{array}{r} \text{Rp. 104,65} \\ \hline \text{Rp. 2.787,97} \end{array}$$

Harga jual per meter

Total anggaran biaya produksi per meter tahun 2003 Rp. 1.803,21

Mark-up (% *Mark-up* x total anggaran biaya produksi)

(5,6% x 1.803,21)

Rp. 100,98

Harga jual per meter

Rp. 1.904,19

2. Analisis Penentuan Harga Jual *Grey TR*

a. Mendiskripsikan Penentuan Harga Jual *Grey TR* menurut Perusahaan Tekstil Kusumatex Yogyakarta

1). Menghitung Anggaran Harga Pokok Produksi

Biaya produksi dalam perusahaan Tekstil Kusumatex meliputi anggaran biaya baku, anggaran biaya kanjian, anggaran biaya tenaga kerja langsung dan anggaran biaya *overhead* pabrik.

- Anggaran Biaya Bahan Baku

Anggaran biaya bahan baku yang dipakai dalam proses produksi dapat dilihat pada tabel 5.12.

Tabel 5.12
Data Anggaran Biaya Bahan Baku *Grey TR*
Perusahaan Tekstil Kusumatex
Tahun 2002-2003
(Rupiah)

Elemen Biaya	Tahun 2002	Tahun 2003
Benang TR 20`S	1.730.971.440	1.401.001.520

Sumber: Perusahaan Tekstil Kusumatex Yogyakarta

- Anggaran Biaya Kanjian

Biaya kanjian meliputi biaya-biaya dari bahan-bahan yang dibutuhkan dalam proses produksi *Grey TR* yaitu tepung kanji, PVA, kendal, dan *coridril*. Volume produksi *Grey TR* pada tahun 2002 adalah 1.800.550 m dan pada tahun 2003 adalah 1.500.530,50 m. Besarnya anggaran biaya kanjian dapat dilihat pada tabel 5.13.

Tabel 5.13
Data Anggaran Biaya Kanjian *Grey TR*
Perusahaan Tekstil Kusumatex
Tahun 2002-2003
(Rupiah)

Elemen Biaya	Jumlah	Tahun 2002		Jumlah	Tahun 2003	
		Hg/satuan	Total		Hg/satuan	Total
Biaya Kajian						
• Tepung Kanji	175.480 kg	1259	227.246.600	40.943,6 kg	3750	153.538.500
- 1m Kain <i>Grey</i>	0,089 kg	1259	115	0,03 kg	3750	109
Biaya Variabel per meter			115			109
• PVA	2975 lt	6000	177.450.000	35.545 lt	6500	231.042.500
- 1m Kain <i>Grey</i>	0,05 lt	6000	8,9	0,025 lt	6500	163
Biaya Variabel per meter			8,9			163
• Kendal	3943 lt	5752	22.680.136	5425 lt	5500	29.837.500
- 1m Kain <i>Grey</i>	0,002 lt	5752	11,5	0,004 lt	5500	21
Biaya Variabel per meter			11,5			21
• Coridril	35.032 kgt	1750	61.306.000	30.525 kg	1600	48.840.000
- 1m Kain <i>Grey</i>	0,017	1750	29,75	0,02	1600	32
Biaya Variabel per meter			29,75			32

- Anggaran Biaya Tenaga Kerja Langsung

Besarnya anggaran biaya tenaga kerja langsung dapat dilihat pada tabel 5.14.

Tabel 5.14
Data Anggaran Biaya Tenaga Kerja Langsung Grey TR
Perusahaan Tekstil Kusumatex
Tahun 2002-2003
(Rupiah)

Elemen Biaya	Tahun 2002	Tahun 2003
Biaya Tenaga Kerja Langsung	261.070.400	206.050.150

Sumber: Perusahaan Tekstil Kusumatex Yogyakarta

- Anggaran Biaya *Overhead* Pabrik

Besarnya anggaran biaya *overhead* pabrik dapat dilihat pada tabel 5.15.

Tabel 5.15
Data Anggaran Biaya *Overhead* Pabrik Grey TR
Perusahaan Tekstil Kusumatex
Tahun 2002-2003
(Rupiah)

Elemen Biaya	Tahun 2002	Tahun 2003
Biaya <i>Overhead</i> pabrik	256.569.315	223.819.640

Sumber: Perusahaan Tekstil Kusumatex Yogyakarta

2). Penentuan harga jual *Grey TR* menurut perusahaan sebagai berikut:

Penentuan Harga Jual *Grey TR* tahun 2002

Anggaran Harga Pokok Produksi

Anggaran Biaya Bahan Baku Rp.1.730.971.440

Anggaran Biaya Kanjian

- Tepung Kanji Rp. 227.246.600

- PVA Rp. 177.450.000

- Kendal Rp. 22.680.136

- Coridril Rp. 61.306.000

_____ +

Total Anggaran Biaya Kanjian Rp. 488.682.736

Anggaran BTKL Rp. 261.070.400

Anggaran BOP Rp. 256.569.315

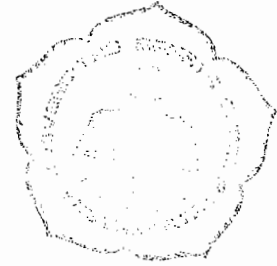
Total Anggaran Harga Pokok Produksi Rp. 2.737.293.891

Mark-up 10% Rp. 273.729.389

Harga Jual Rp. 3.011.023.280

Anggaran Volume Produksi 1.800.550

Harga Jual Tahun 2002 per meter Rp. 1.672,28

**Penentuan Harga Jual Grey TR tahun 2003**

Anggaran Harga Pokok Produksi

Anggaran Biaya Bahan Baku		Rp. 1.401.001.520
Anggaran Biaya Kanjian		
- Tepung Kanji	Rp.	153.538.500
- PVA	Rp.	213.042.500
- Kendal	Rp.	29.837.500
- Coridril	Rp.	48.840.000
		+
Total Anggaran Biaya Kanjian	Rp.	463.258.500
Anggaran BTKL	Rp.	206.050.150
Anggaran BOP	Rp.	223.819.640
		+
Total Anggaran Harga Pokok Produksi	Rp.	2.294.129.810
Mark-up 10%	Rp.	229.412.981
		+
Harga Jual	Rp.	2.438.683.324
Anggaran Volume Produksi		1.500.350,50
Harga Jual tahun 2003 per meter	Rp.	1.625,41

b. Mendiskripsikan Penentuan Harga Jual Grey TR Menurut Kajian Teori

1. Menghitung total anggaran biaya produksi

Total anggaran biaya produksi Grey TR meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya *overhead* pabrik dan biaya kanjian. Besarnya total anggaran biaya produksi untuk Grey TR dari tahun 2002 – 2003 dapat dilihat pada tabel 5.16.

Tabel 5.16
Total Anggaran Biaya Produksi Grey TR
Menurut Kajian Teori
Tahun 2002-2003
(Rupiah)

Elemen Biaya	Tahun 2002	Tahun 2003
- Biaya bahan baku	1.730.971.440	1.401.001.520
- Biaya tenaga kerja langsung	261.070.400	206.050.150
- Biaya <i>overhead</i> pabrik	256.569.315	223.819.640
- Biaya kanjian	488.682.736	463.258.500
Total	2.737.293.891	2.294.129.810

2. Menentukan anggaran laba yang diharapkan

Besarnya anggaran laba yang diharapkan oleh perusahaan untuk produk *Grey TR* pada tahun 2002-2003 adalah sebagai berikut:

Tabel 5.17
Anggaran Laba yang diharapkan Grey TR
Perusahaan Tekstil Kusumatex
Tahun 2002-2003
(Rupiah)

Elemen Biaya	Tahun 2002	Tahun 2003
Laba yang diharapkan	80.750.550	75.450.700

3. Menentukan besarnya % *Mark-up*

$$\% \text{ Mark-up} = \frac{\text{Anggaran Biaya Non Produksi} + \text{Anggaran Laba yang diharapkan}}{\text{Anggaran Biaya Produksi}}$$

$$\text{Tahun 2002 Mark-up} = \frac{22.376.900 + 80.750.550}{2.737.293.891}$$

$$= 3,8 \%$$

Mark-up (% *Mark-up* x total anggaran biaya produksi)

$$\begin{array}{r} (4,4 \% \times 1.529,06) \\ \hline 67,28 \\ + \\ \hline \text{Rp.1.596,34} \end{array}$$

3. Membandingkan proses perhitungan harga jual yang dilakukan perusahaan dengan proses penghitungan harga jual berdasarkan kajian teori

Hal ini dilakukan agar dapat ditarik kesimpulan apakah proses penentuan harga jual yang dilakukan oleh perusahaan sudah tepat atau tidak tepat.

Adapun perbandingannya adalah sebagai berikut :

Tabel 5.18
Tabel Perbandingan Proses Penentuan Harga Jual

No	Unsur yang dinilai	Menurut Teori	Menurut Perusahaan	Penilaian
1.	Pengelompokkan Biaya Kanjian	Biaya kanjian termasuk biaya penolong dan dikelompokkan ke dalam biaya <i>overhead</i> pabrik	Biaya kanjian dikelompokkan ke dalam biaya bahan baku	Pengelompokkan biaya kanjian ke dalam biaya bahan baku tidak tepat karena biaya kanjian dikelompokkan ke dalam biaya <i>overhead</i> pabrik
2.	Penentuan <i>mark-up</i>	<i>Mark-up</i> diperoleh dari anggaran biaya non produksi ditambah dengan anggaran laba yang diharapkan dibagi dengan anggaran total biaya produksi	<i>Mark-up</i> ditentukan sebesar 10% dari total harga pokok produksi	Proses ini tidak tepat karena hasilnya lebih tinggi dibanding dengan kajian teori
3.	Penentuan Harga Jual	<i>Mark-up</i> ditambah biaya produksi	Total biaya produksi ditambah 10% dari total harga pokok produksi	Tidak tepat karena hasilnya lebih tinggi dari kajian teori dan tidak mempertimbangkan biaya non produksi

C. Pembahasan

- a. Terdapat perbedaan antara proses penentuan harga jual yang dilakukan oleh perusahaan dengan proses penentuan harga jual dengan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing*. Perbedaan tersebut meliputi:
1. Biaya kanjian diperlakukan sebagai biaya overhead pabrik.
 2. *Mark-up* pada perusahaan ditetapkan sebesar 10% dari total harga pokok produksi sedangkan menurut metode *cost plus pricing mark-up*, *mark-up* dihitung dari biaya non produksi ditambah dengan laba yang diharapkan dibagi dengan biaya produksi.
 3. Untuk menentukan harga jual produk perusahaan tidak mempertimbangkan biaya non produksi sehingga jika *mark-up* lebih besar dari biaya non produksi maka perusahaan akan mendapat laba begitu juga sebaliknya jika *mark-up* lebih kecil dari biaya non produksi maka perusahaan akan mengalami rugi.
- b. Ada selisih antara harga jual menurut perusahaan dengan harga jual menurut teori yang dapat dilihat pada tabel 5.19.

Tabel 5.19
Selisih Harga Jual
Menurut Perusahaan Dengan Kajian Teori

Tahun	Harga Jual perusahaan		Harga Jual Kajian Teori		Selisih	
	<i>Grey Cotton</i>	<i>Grey TR</i>	<i>Grey Cotton</i>	<i>Grey TR</i>	<i>Grey Cotton</i>	<i>Grey TR</i>
2002	Rp.2.951,65	Rp.1.672,28	Rp.2.787,97	Rp.1.557,25	Rp. 163,68	Rp. 115,03
2003	Rp.1.983,54	Rp.1.625,41	Rp.1.904,19	Rp.1.596,34	Rp. 79,35	Rp. 29,07

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisa data dan pembahasan dapat diambil kesimpulan bahwa penentuan harga jual yang dilakukan oleh PT. Kusumatex tidak tepat. Hal ini disebabkan adanya perbedaan dalam proses penentuan harga jual antara perhitungan perusahaan dengan perhitungan menurut kajian teori. Perbedaan tersebut adalah:

1. Penentuan *Mark-up*

Perusahaan menentukan % *Mark-up* sebesar 10% dari total harga pokok produksi sedangkan menurut teori besarnya % *Mark-up* diperoleh dengan cara biaya non produksi ditambah dengan laba yang diharapkan dibagi dengan biaya produksi.

2. Pengelompokkan Biaya Kanjian

Menurut perusahaan biaya kanjian di kelompokkan ke dalam biaya penolong dan masuk ke dalam biaya bahan baku, sedangkan menurut teori biaya penolong (biaya kanjian) di kelompokkan ke dalam biaya *overhead* pabrik.

3. Untuk menentukan harga jual produk perusahaan tidak mempertimbangkan biaya non produksi sehingga akan berpengaruh pada besarnya *mark-up* dan laba/rugi perusahaan. Jika *mark-up* lebih besar dari biaya non produksi maka perusahaan mendapat laba dan jika *mark-up* lebih kecil dari biaya non produksi maka perusahaan akan mengalami rugi.

4. Ada selisih harga jual menurut perusahaan dengan menurut kajian teori yaitu

Tabel 5.20
Selisih Harga Jual

Tahun	<i>Grey Cotton</i>	<i>Grey TR</i>
2002	Rp. 163,68	Rp. 115,03
2003	Rp. 79,35	Rp. 29,07

B. Keterbatasan Penelitian

Penelitian yang dilakukan oleh penulis memiliki keterbatasan yaitu data perusahaan dalam penentuan harga jual ini merupakan harga jual berlaku untuk periode tahun 2002 dan tahun 2003 dan produk yang diteliti *Grey Cotton* dan *Grey TR* saja.

C. Saran

Sebaiknya perusahaan dalam menentukan harga jual perlu mempertimbangkan biaya non produksi karena hal ini akan berpengaruh pada laba yang akan diperoleh perusahaan dan tidak mengijinkan penelitian lagi bagi mahasiswa dengan judul yang sama dengan skripsi ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Boediono, (1994), *Sinopsis Pengantar Ilmu Ekonomi*, Bagan Satu, Yogyakarta: BPFE UGM.
- Cashin, James A, dan Ralph S. Polimeni (1986) *Akuntansi Biaya*, Jilid (Gunawan Hutauruk, Editor Penerjemah), Jakarta : Erlangga.
- Garison, Ray H (1997), *Akuntansi Manajemen: Konsep-konsep untuk perencanaan, Pengendalian dan Pengambilan Keputusan (terjemahan)*, Yogyakarta: AK Group.
- Hansen, Dan R. dan Maryanne M. Mowen (1999), *Akuntansi Manajemen*, Edisi 4: Jilid 1: (Ancella A. Gunawan dan Tulus Si hombing, Penerjemah) Jakarta: Erlangga
- _____, (1999) *Akuntansi Manajemen* Edisi 4: Jilid 2, (Ancella A. Gunawan dan Tulus Si hombing, Penerjemah) Jakarta: Erlangga
- Herawati, Christina (2004), *Evaluasi Penentuan Harga Jual Dengan Metode Cost-Plus Pricing*, Skripsi, Yogyakarta: Universitas Sanata Dharma.
- Mulyadi, (1993), *Akuntansi Biaya*, Edisi Lima, Yogyakarta: Bagian Penerbitan STIE YKPN.
- Munandar, (1986), *Budgeting : Perencanaan Kerja Pengkoordinasian Kerja Pengawasan Kerja*, Yogyakarta : BPFE.
- Sigit Soehardi, (1992), *Pemasaran Praktis*, Edisi Ketiga, Yogyakarta: BPFE UGM.
- Stanton, William J, Etzel, Michel J, Walkel, Bruce J, (1991), *Fundamental Of Marketing*, Mc Graw-Hill Inc.
- Sugiri, Slamet (1994) *Akuntansi Manajemen*; Edisi 1, Yogyakarta: Penerbit UPP AMP YKPN.
- Supriyono, (1992), *Akuntansi Manajemen : Proses Pengendalian Manajemen*, Edisi Satu, Jilid III, Yogyakarta: BPFE UGM.
- _____, (1989) *Akuntansi Manajemen 3. Proses Pengendalian Manajemen*, Yogyakarta : BPFE dan STIE YKPN.
- _____, (1995), *Akuntansi Biaya : Pengumpulan Biaya Dan Penentuan Harga Pokok*, Edisi Kedua, Cetakan III, Yogyakarta: BPFE UGM.

Swasta Basu, *Asas-Asas Marketing*, Edisi Ketiga, Yogyakarta: BPFE UGM.

Untoro, Paulus (2004), *Evaluasi Harga Jual Produk Dengan Metode Cost-Plus Pricing*, Skripsi, Yogyakarta: Universitas Sanata Dharma.

Perusahaan Tenun

“KUSUMATEX”

Jl. Tirtodipuran No. 8 Telp. 379109 Yogyakarta 55143

Yogyakarta, 4 Maret 2005

SURAT KETERANGAN

No. 241 / RIS / III / 2005

Yang bertanda tangan di bawah ini kami pimpinan dari Perusahaan Tenun “KUSUMATEX” Yogyakarta, menerangkan dengan sesungguhnya bahwa :

Nama : CHRISTOPHORUS G
No. Mhs. : 972114188
Jurusan : Akuntansi
Universitas Sanata Dharma Yogyakarta
Fakultas : Ekonomi

benar-benar telah mengadakan Penelitian pada perusahaan kami dengan mengambil topik :

“EVALUASI PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK DENGAN METODE COST-PLUS PRICING DENGAN PENDEKATAN FULL COSTING”

Surat keterangan ini kami buat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Perusahaan Tenun “KUSUMATEX”

Pimpinan,

(Nuryatin)

