

**ANALISIS HARGA POKOK PENJUALAN KELAPA SAWIT
(STUDI KASUS PADA PT. PERKEBUNAN NUSANTARA
III (Persero) MEDAN)**

SKRIPSI

*Diajukan Guna Memenuhi Sebagian Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen (SM)
Program Studi Ekonomi Manajemen*



UMSU

Unggul | Cerdas | Terpercaya

Oleh :

SRI AGUSTINA SIAHAAN

1505161136

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2019**



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
 UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
 Jl. Kapt. Muehtar Basri No. 3 (061) 66224567 Medan 20238

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI

Panitia Ujian Strata-1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, dalam sidangnya yang diselenggarakan pada hari Kamis, tanggal 03 Oktober 2019, Pukul 08.00 WIB sampai dengan selesai, setelah mendengar, melihat, memperhatikan dan seterusnya:

MEMUTUSKAN

Nama : SRI AGUSTINA SIAHAAN
 N P M : 1505161136
 Program Studi : MANAJEMEN
 Judul Skripsi : ANALISIS HARGA POKOK PENJUALAN KELAPA SAWIT (STUDI KASUS PADA PT. PERKEBUNAN NUSANTARA III (PERSERO) MEDAN)

Dinyatakan (B/A) Lulus Yudisium dan telah memenuhi persyaratan untuk memperoleh Gelar Sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

TIM PENGUJI

Penguji I

(Ir. Satria Tirtayasa, Ph.D.)

Penguji II

(Susi Handayani, S.E., M.M.)

UMSU



(H. Januri, S.E., M.M., M.Si.)

(H. Gunawan, S.E., M.Si.)



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3 (061) 6624567 Medan 20238

PENGESAHAN SKRIPSI

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Skripsi ini disusun oleh :

Nama Mahasiswa : SRI AGUSTINA SIAHAAN

NPM : 1505161136

Program Studi : MANAJEMEN

Konsentrasi : MANAJEMEN KEUANGAN

Judul Skripsi : ANALISIS HARGA POKOK PENJUALAN KELAPA SAWIT
(STUDI KASUS PADA PT. PERKEBUNAN NUSANTARA III
(PERSERO) MEDAN)

Disetujui dan memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam Ujian Mempertahankan Skripsi

Medan, September 2019

Pembimbing

ADE GUNAWAN, S.E., M.Si

Diketahui/Disetujui

Oleh :

Ketua Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis UMSU

Dekan
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis UMSU

JASMAN SARIPUDDIN HSB, S.E, M.Si

H. JANURI, SE, M.M, M.Si



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

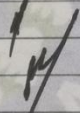
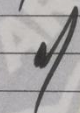
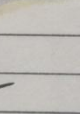
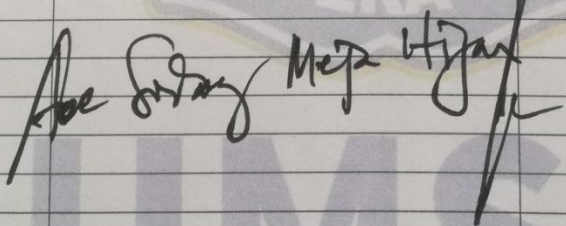
Jln. Kapt. Muhktar Basri No. 3 Telp. 6624567 Medan 20238

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

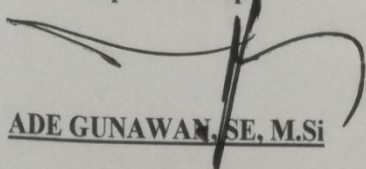
UNIVERSITAS : UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI : MANAJEMEN
JENJANG : STRATA SATU (S1)

KETUA PROG. STUDI : JASMAN SARIPUDDIN HSB, SE, M.Si
DOSEN PEMBIMBING : ADE GUNAWAN, SE, M.Si

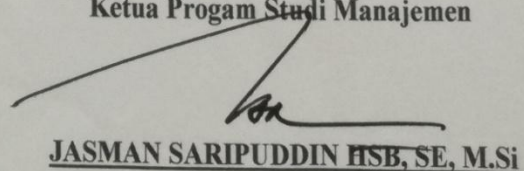
NAMA MAHASISWA : SRI AGUSTINA SIAHAAN
N.P.M : 1505161136
PROGRAM STUDI : MANAJEMEN
KONSENTRASI : MANAJEMEN KEUANGAN
Judul Skripsi : ANALISIS HARGA POKOK PENJUALANKELAPA
SAWIT (STUDI KASUS PADA PT. PERKEBUNAN
NUSANTARA III (Persero) MEDAN)

Tanggal	Bimbingan Materi Laporan	Paraf	Keterangan
03 /09-19	• Perbaikan Bab IV		
19 /09-19	• Perbaikan Bab IV • Perbaikan Bab V		
23 /09-19	• Perbaikan Bab V		
			

Dosen Pembimbing
Laporan Skripsi


ADE GUNAWAN, SE, M.Si

Medan, September 2019
Diketahui / Disetujui
Ketua Progam Studi Manajemen


JASMAN SARIPUDDIN HSB, SE, M.Si

ABSTRAK

SRI AGUSTINA SIAHAAN. NPM. 1505161136. Analisis Harga Pokok Penjualan Kelapa Sawit (Studi Kasus Pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan). Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, Skripsi 2019.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana perkembangan harga pokok penjualan kelapa sawit di perusahaan setiap tahunnya dan untuk mengetahui bagaimana perkembangan harga pasar atau harga penjualan setiap tahunnya pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan.

Metode penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif dengan variabel yang digunakan adalah harga pokok penjualan kelapa sawit dengan sumber data peneliti yaitu berupa data primer dan sekunder. Penulis menggunakan teknik wawancara dan dokumentasi yaitu pengumpulan data.

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan maka, pada harga pokok penjualan mengalami penurunan pada tahun 2013 sampai tahun 2014 dan mengalami peningkatan pada tahun 2015 sampai dengan 2017. Harga penjualan atau harga pasar mengalami peningkatan pada tahun 2013 sampai tahun 2014, mengalami penurunan pada tahun 2015 dan mengalami peningkatan pada tahun 2016 sampai dengan 2017 pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan.

Kata kunci : Harga Pokok Penjualan.

KATA PENGANTAR



Assalamualaikum Wr,Wb.

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya yang telah memberikan nikmat kesempatan, kesehatan serta nikmat pemikiran yang menyerap ilmu pengetahuan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Harga Pokok Penjualan Kelapa Sawit (Studi Kasus pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan)” guna memenuhi salah satu persyaratan kelulusan dalam meraih gelar Serjana Strata Satu (S-1) Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara (UMSU).

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan, dorongan, dan bimbingan dari berbagai pihak sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan cukup baik. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada :

1. Kepada kedua orang tua, ayahanda tercinta M. Aslim Siahaan dan Ibunda Sofiah Br.Simare-mare yang telah membesarkan Penulis dengan penuh kasih sayang, mendidik penulis dengan kesabaran, membekali penulis dengan keimanan serta selalu mendoakan penulis disetiap kesempatan.
2. Bapak Dr. Agussani M.AP selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak H. Januri, SE, M.M., M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

4. Bapak Ade Gunawan, SE, M.Si selaku WD I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara dan selaku Dosen Pembimbing yang telah membimbing saya dalam proses penyelesaian skripsi ini.
5. Bapak Dr. Hasrudy Tanjung, SE, M.Si selaku WD III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Bapak Jasman Saripuddin Hasibuan, SE, M.Si selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Bapak Dr. Jufrizen, SE, M.Si selaku Sekretaris Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
8. Seluruh staf pengajar dan pegawai Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang telah memberikan pengarahan dan bimbingan dalam menyelesaikan skripsi ini.
9. Bapak pimpinan dan seluruh staf PT.Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan yang telah memberi izin dan banyak membantu penulis dalam melaksanakan riset.
10. Kepada saudara-saudara Jhon Piter Siahaan, Adi Syahputra Siahaan dan Sugihartik yang telah memberikan semangat dan motivasi yang sangat luar biasa kepada Penulis.
11. Kepada teman-teman Nisa, Rauza, Diana, Santy, Putri, Gita, Handra, Riri, Dila, yang telah memberikan bantuan dan semangatnya sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini.
12. Dan teman-teman seperjuangan angkatan 2015 Manajemen I Siang.

Penulis mengharapkan, semoga skripsi ini memberikan manfaat bagi pembaca secara umum dan secara khusus bagi penulis. Akhir kata penulis mengucapkan terimakasih.

Wassalamualaikum, Wr. Wb.

Medan, Oktober 2019

Penulis,

SRI AGUSTINA SIAHAAN

1505161136

DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
BAB I : PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Identifikasi Masala	6
C. Batasan dan Rumusan Masalah	7
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	7
BAB II : LANDASAN TEORI	9
A. Uraian Teori	9
1. Harga Pokok Penjualan	13
a. Pengertian Harga Pokok Penjualan	13
b. Manfaat Harga Pokok Penjualan	10
c. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Harga Pokok Penjualan	10
d. Komponen-komponen Harga Pokok Penjualan..	13
e. Perubahan Harga Pokok penjualan	15
f. Perubahan Kwantitas Harga Pokok Penjualan....	16
g. Pengukuran Harga Pokok Penjualan	17
2. Harga Jual	17

a.	Pengertian Harga Jual.....	17
b.	Penyebab Turunnya Harga Jual	17
c.	Penyebab Naiknya Harga Jual	18
d.	Perubahan Harga Jual	18
e.	Perubahan Kwantitas Produk yang Dijual	18
3.	Harga Pasar atau Harga Keseimbangan Pasar	19
a.	Pengertian Harga	20
b.	Hukum Permintaan dan Penawaran	20
c.	Faktor-faktor yang Mempengaruhi Permintaan dan Penawaran.....	21
B.	Kerangka Berfikir	23
BAB III :	METODE PENELITIAN	29
A.	Pendekatan Penelitian	29
B.	Defenisi Operasional.....	29
C.	Tempat dan Waktu Penelitian	29
D.	Jenis dan Sumber Data.....	30
E.	Teknik Pengumpulan Data.....	32
F.	Teknik Analisis Data.....	32
BAB IV :	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	34
A.	Hasil Penelitian	34
1.	Deskriptif Perusahaan	34
2.	Dekriptif Data	36
B.	Pembahasan	44
1.	Harga Penjualan Kelapa Sawit	44

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN	56
A. Kesimpulan	56
B. Saran	57

DAFTAR TABEL

Tabel I-1 Harga Pokok Penjualan (HPP)	4
Tabel I-2 Harga Pasar	5
Tabel III-1 Jadwal Penelitian	30
Tabel IV-1 Harga Pokok Penjualan (HPP)	37
Tabel IV-2 Harga Penjualan tahun 2013	39
Tabel IV-3 Harga Penjualan tahun 2014	40
Tabel IV-4 Harga Penjualan tahun 2015	41
Tabel IV-5 Harga Penjualan tahun 2016	42
Tabel IV-6 Harga Penjualan tahun 2017	43
Tabel IV-7 Harga Penjualan tahun 2013	45
Tabel IV-8 Harga Penjualan tahun 2014	47
Tabel IV-9 Harga Penjualan tahun 2015	49
Tabel IV-10 Harga Penjualan tahun 2016	52
Tabel IV-11 Harga Penjualan tahun 2017	54

DAFTAR GAMBAR

Gambar II-1 Kerangka Berfikir	27
-------------------------------------	----

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

LAMPIRAN-LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kelapa sawit adalah tumbuhan industri penting penghasil minyak masak, minyak industri, maupun bahan bakar. Kelapa sawit merupakan jenis tanaman perkebunan yang sangat dibutuhkan masyarakat sebagai salah satu kebutuhan pokok yang menghasilkan produksi seperti minyak goreng, sabun dan sebagainya. (Al Hasan, 2019)

Pada dasarnya perusahaan kelapa sawit mengelolah kelapa sawit berdasarkan permintaan pasar, artinya apabila terjadinya musim panen kelapa sawit maka ketersediaan bahan baku akan tinggi dan apabila musim trek kelapa sawit maka ketersediaan bahan baku akan rendah. Oleh karena itu, biaya produksi yang dikeluarkan akan berbeda tiap tahunnya seperti pada saat perusahaan melakukan pembelian bahan baku dengan harga tinggi dan harga rendah, biaya pengolahan dan biaya umum. Tetapi dengan biaya produksi yang dikeluarkan akan mencerminkan seberapa besar perolehan harga pokok penjualan produk.

Harga Pokok Penjualan (*Cost of Goods Sold*) atau HPP adalah seluruh biaya langsung yang dikeluarkan untuk memperoleh barang atau jasa yang dijual sepanjang suatu periode. (Witdya Pangestika, 2018)

Objek penelitian penulis adalah PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan merupakan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bergerak dalam bidang usaha Argo Bisnis dan Argo Industri Kelapa Sawit dan Karet. PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan mengelola sejumlah perkebunan yang

tersebar dibanyak tempat di pulau Sumatera. Perkebunan yang dikelola oleh perusahaan salah satunya yaitu budidaya kelapa sawit.

Dari hasil wawancara penulis dengan Kepala divisi akuntansi pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan, ada beberapa penyebab naik turunnya harga pokok penjualan kelapa sawit, yaitu :

Turunnya harga minyak kelapa sawit disebabkan antara lain.

1. Cuaca yang selalu berubah-ubah sehingga membuat hasil panen tidak memiliki kualitas produk yang bagus.
2. Keadaan pasar global, jika keadaan pasar tidak stabil maka akan terjadi fluktuasi yang berdampak pada pendapatan.
3. Stock minyak sawit Malaysia diperkirakan masih tinggi.
4. Turunnya harga minyak mentah mengakibatkan harga CPO tertahan di dalam trend melemah. Melemahnya harga minyak mentah membuat bahan bakar alternatif seperti yang dibuat dari CPO berkurang permintaannya.

Naiknya harga minyak kelapa sawit disebabkan antara lain.

1. Melemahnya mata uang ringgit terus memberikan dukungan kepasar sawit, dan memicu pertumbuhan ekspor CPO.
2. Pergerakan harga bahan bakar minyak bumi di pasaran dunia yang berfluktuatif.
3. Spekulasi bahwa ekspor minyak kelapa sawit dari Malaysia meningkat setelah mata uang lokal merosot ke level terendah.
4. Lemahnya nilai tukar Rupiah terhadap Dollar telah mendorong kenaikan harga CPO.

Adapun produk pengolahan kelapa sawit di PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan menghasilkan , antara lain :

1. Minyak Sawit (*Crude Palm Oil/CPO*) adalah produk utama dalam pengolahan minyak sawit disamping minyak inti sawit.
2. Minyak Inti Kelapa Sawit (*Palm kernel Oil/PKO*) merupakan minyak nabati yang dapat dimakan berasal dari kelapa sawit.
3. Bungkil Sawit (*Palm Kernel Meal/PKM*) merupakan salah satu hasil sampingan pengolahan inti sawit dengan kadar 45-46% dari inti sawit.

Perubahan harga jual ditentukan oleh keadaan pasar yang sulit dikendalikan oleh perusahaan, lain halnya dengan perubahan kuantitas produk yang dijual. Suatu perubahan disebabkan oleh adanya perubahan kuantitas atau volume barang yang jual, kenaikan volume yang dijual berarti bagian penjualan bekerja lebih aktif (dengan anggapan bahwa biaya pemasaran tetap maka perubahan laba kotor yang disebabkan oleh kenaikan volume penjualan berarti perusahaan semakin efisien dalam operasinya).

Penurunan yang disebabkan oleh naiknya harga pokok penjualan menunjukkan bagian produksi telah bekerja secara tidak efisien, kenaikan ini kemungkinan disebabkan oleh faktor ekstern, misalnya adanya kenaikan harga bahan, tingkat upah atau kenaikan harga-harga secara umum yang tidak dapat dikendalikan oleh perusahaan, atau mungkin disebabkan oleh faktor intern, yaitu adanya inefisiensi atau pemborosan-pemborosan. (Jumingan, 2018, hal. 167)

Berikut ini data Harga pokok penjualan kelapa sawit dari tahun 2013-2017 pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan.

Tabel I-1
Data Harga Pokok Penjualan pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero)
Medan Periode Tahun 2013-2017

Tahun	RKAP (Kg)	Harga Pokok Rata-rata (Kg/Rp)	Realisasi (Kg)	Harga Pokok Rata-rata (Kg/Rp)
2013	782.264.795	4.012,97	698.362.575	4.483,53
2014	790.955.308	4.387,26	687.196.216	4.690,11
2015	849.376.055	4.365,92	705.786.369	4.115,83
2016	710.170.378	4.443,39	657.694.518	4.227,98
2017	744.534.270	4.304,12	614.831.934	3.320,65

Sumber : PT. Perkebunan Nusantara III Medan Devisi Akuntansi

Berdasarkan data diatas, harga pokok penjualan kelapa sawit pada tahun 2014 mengalami kenaikan sebesar Rp.206,58 di bandingkan realisasi tahun 2013, realisasi penjualan kelapa sawit pada tahun 2015 dibandingkan tahun 2014 mengalami penurunan sebesar Rp.574,28, realisasi penjualan kelapa sawit pada tahun 2016 mengalami kenaikan sebesar Rp.112,15 dibandingkan tahun 2015, dan realisasi penjualan kelapa sawit pada tahun 2017 dibandingkan tahun 2016 mengalami penurunan sebesar Rp.907,33.

Setiap perusahaan pasti selalu mengalami fluktuasi dalam laporan keuangannya, dalam hal ini sangat berpengaruh pada kinerja keuangan dan keberlangsungan hidup suatu perusahaan dalam menjalankan suatu usaha. Pada perubahan laba yang terjadi tergantung pada bagaimana strategi manager dalam menstabilkan laba pada saat laba turun yang dikarenakan faktor eksternal seperti perubahan nilai ekonomi yang terjadi. Jika harga pokok penjualan sesuai dengan perencanaan yang ditetapkan perusahaan maka dinyatakan baik agar usahanya dapat berjalan sesuai dengan rencana, sebaliknya jika harga pokok penjualan melebihi perencanaan yang ditetapkan perusahaan maka dinyatakan kurang baik karena perusahaan tidak bisa menjalankan usahanya sesuai rencana.

Berdasarkan Tabel I-1 dapat kita lihat bahwa harga pokok penjualan pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan mengalami fluktuasi (naik turun). Di lihat dari Tahun 2013 sampai dengan Tahun 2014, jumlah harga pokok penjualan yang terealisasi melebihi dari harga pokok penjualan yang telah ditetapkan perusahaan, sehingga kurang menguntungkan bagi perusahaan dikarenakan perencanaan yang tidak sama dengan realisasi yang terjadi pada perusahaan.

Berikut ini data tabel Harga Pasar Kelapa Sawit dari tahun 2013-2017 pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan.

Tabel I-2
Data Harga Pasar pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan
Periode Tahun 2013-2017

Tahun	Harga Rata-rata RKAP (Rp/Kg)	Harga Rata-rata Realisasi (Rp/Kg)
2013	6.266,21	6.700,32
2014	6.735,35	7.774,95
2015	7.264,88	6.623,37
2016	7.191,33	7.776,12
2017	7.280,95	8.210,40

Sumber : PT. Perkebunan Nusantara III Medan Divisi Akuntansi

Berdasarkan data diatas, harga pasar kelapa sawit pada tahun 2014 mengalami kenaikan sebesar Rp.1.074,63 dibandingkan realisasi tahun 2013, realisasi harga pasar kelapa sawit pada tahun 2015 dibandingkan tahun 2014 mengalami penurunan sebesar Rp.1.151,58, realisasi harga pasar kelapa sawit pada tahun 2016 mengalami kenaikan sebesar Rp.1.152,75 dibandingkan realisasi tahun 2015 dan pada tahun 2017 harga pasar kelapa sawit mengalami kenaikan sebesar Rp.434,28 dibandingkan realisasi tahun 2016. Dari hasil wawancara penulis dengan Kepala divisi akuntansi PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan, Perkebunan berbeda dengan industri atau yang lain-lain, Harganya itu

ditentukan oleh pasar. Kalau diteori menentukan harga dengan *cost production* (biaya produksi) ditambahkan oleh laba yang kita inginkan, itu lah harganya untuk harga jual. Tetapi perkebunan tidak bisa, harga jualnya itu ditentukan oleh pasar berarti berfluktuatif bisa naik bisa turun.

Berdasarkan Tabel I-2 dapat kita lihat bahwa Harga pasar pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan mengalami fluktuasi (cenderung naik). Hal ini disebabkan oleh harga jual, harga jual adalah harga yang didapat dari jumlah harga pokok dengan laba atau keuntungan yang diinginkan oleh penjual. Meskipun harga yang ditawarkan tidak sama, secara keseluruhan dipasar akan terdapat suatu harga yang umum. Setiap penjualan akan menyesuaikan dengan harga pasar. Harga pasar terbentuk jika terjadi keseimbangan antara permintaan dan penawaran. Sehingga jika harga jual yang ditetapkan perusahaan tidak sesuai dengan harga pasar, perusahaan mengalami kerugian.

Berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Harga Pokok Penjualan (Studi kasus pada PT. Perkebunan Nusantara III Medan)”**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan terhadap laporan harga pokok penjualan yang dimiliki oleh PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan, peneliti mengidentifikasi beberapa masalah yang ada diantaranya yaitu :

1. Pada tahun 2017 Harga Pokok Penjualan kelapa sawit di perusahaan mengalami penurunan namun pada Harga Pasar mengalami peningkatan.
2. Terjadinya fluktuasi naik turun Harga Pokok Penjualan kelapa sawit di Perusahaan dari tahun 2013 – 2017.

3. Terjadinya fluktuasi cenderung naik pada Harga Pasar namun pada Harga Pokok Penjualan mengalami fluktuasi naik turun.

C. Batasan dan Rumusan Masalah

1. Batasan masalah

Dalam penelitian ini penulis hanya membahas tentang Harga Pokok Penjualan kelapa sawit. Penelitian ini menggunakan periode pengamatan laporan harga pokok penjualan perusahaan yang dimiliki oleh PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan selama 5 tahun, yakni dari tahun 2013 sampai dengan tahun 2017.

2. Rumusan Masalah

Sesuai dengan identifikasi masalah yang telah diuraikan diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana Harga penjualan CPO, PKO, PKM pada PT. Perkebunan Nusantar III (Persero) Medan Periode tahun 2013- 2017 ?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan dilakukan penelitian ini adalah :

- a. Untuk mengetahui bagaimana perkembangan Harga Pokok Penjualan kelapa sawit di Perusahaan setiap tahunnya.
- b. Untuk mengetahui bagaimana perkembangan Harga Pasar setiap tahunnya.

2. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membacanya. Adapun manfaat penelitian ini sebagai berikut :

a. Manfaat Praktis

- 1) Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran, dan masukkan kepada perusahaan dapat di jadikan sebagai dasar dalam melaksanakan kegiatan selanjutnya, khususnya terhadap Harga Pokok Penjualan kelapa sawit di Perusahaan dan Harga Pasar pada PT. Pekebunaan Nusantara III (Persero) Medan.
- 2) Memberikan kesempatan kepada peneliti lain bahwa perusahaan dapat menjadi sarana untuk pembelajaran melalui ilmiah.

b. Manfaat Teoritis

- 1) Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi penulis yaitu dalam menambah ilmu pengetahuan dan memperluas wawasan tentang Harga Pokok penjualan di Perusahaan dan Harga Pasar pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan.
- 2) Bagi peneliti yang akan datang, hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai referensi untuk menambah informasi maupun bahan perbandingan dalam hal yang sama yang berkaitan dengan masalah ini bagi peneliti yang lain dimasa yang mendatang dan sebagai bahan acuan untuk melanjutkan penelitian yang lebih baik lagi.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Landasan Teori

1. Harga Pokok Penjualan

a. Pengertian Harga Pokok Penjualan

Harga pokok penjualan atau HPP adalah istilah yang digunakan pada akuntansi keuangan dan pajak untuk menggambarkan biaya langsung yang timbul dari barang yang diproduksi dan dijual dalam kegiatan bisnis. Ini termasuk biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* dan tidak termasuk periode (opersai) biaya seperti penjualan, iklan atau riset dan pengembangan.

Menurut Bastian Bustami & Nurlela (2013, hal. 49) :

Harga Pokok Penjualan adalah harga Pokok produk yang sudah terjual dalam periode waktu berjalan yang diperoleh dengan menambahkan harga pokok produksi dengan persediaan produk selesai awal dan mengurangi dengan persediaan produk selesai akhir. Harga pokok penjualan juga terikat pada periode waktu tertentu.

Menurut Jumingan (2018, hal. 32) :

Harga Pokok Penjualan adalah Bagi perusahaan dagang, harga pokok penjualan adalah harga pokok barang dagangan yang dibeli yang kemudian berhasil dijual selama suatu periode akuntansi. Bagi perusahaan industri harga pokok penjualan meliputi ongkos-ongkos bahan dasar, tenaga kerja, dan ongkos pabrik tidak langsung yang telah dikeluarkan dalam proses pembuatan barang yang kemudian berhasil dijual selama suatu periode akuntansi. Adapun harga pokok jasa terdiri atas biaya-biaya bahan (*supplies*), tenaga kerja, dan unsur lain yang timbul pada penciptaan jasa itu.

Menurut Kasmir (2012, hal. 306) :

Harga Pokok Penjualan adalah harga atau jasa sebagai bahan baku atau jasa untuk menjadikan barang dengan tambahan biaya-biaya yang berkaitan dengan harga pokok penjualan tersebut. Harga pokok penjualan ini penting sebagai dasar untuk menentukan harga jual ke konsumen.

Menurut Ferra Pujiyanti (2015, hal.147) :

Harga Pokok Penjualan ialah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang yang dijual atau harga perolehan dari barang yang dijual.

Berdasarkan pendapat beberapa ahli diatas dapat disimpulkan bahwa harga pokok penjualan adalah biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan selama proses produksi dalam membuat suatu produk yang akan dijual, agar dapat menentukan harga jual suatu produk tersebut.

b. Manfaat dari Harga Pokok Penjualan

Menurut Ferra Pujiyanti (2015, hal. 147)

Ada dua manfaat harga pokok penjualan, yaitu :

1. Sebagai patokan untuk menentukan harga jual.
2. Untuk mengetahui laba yang diinginkan perusahaan. Apabila harga jual lebih besar dari harga pokok penjualan maka akan diperoleh laba, dan sebaliknya apabila harga jual lebih rendah dari harga pokok penjualan akan diperoleh kerugian.

c. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Harga Pokok Penjualan

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi harga pokok penjualan sebagai berikut :

Menurut Kasmir (2012, hal. 306)

Harga Pokok Penjualan dipengaruhi oleh :

1. Harga pokok rata-rata
Sama seperti halnya dengan jumlah penjualan, perubahan harga pokok rata-rata persatuan atau unit atau per kilogram atau lainnya produk barang juga ikut memengaruhi perolehan laba kotor. Apabila harga pokok rata-rata naik, laba kotor dapat turun, demikian pula sebaliknya.
2. Jumlah barang yang dijual
Di samping itu, harga pokok rata-rata penjualan juga ikut dipengaruhi oleh jumlah (volume) penjualan itu sendiri. Jika jumlah penjualan meningkat, kemungkinan akan mampu meningkatkan laba kotor. Demikian pula sebaliknya, apabila jumlah penjualan turun kemungkinan laba kotor pun akan ikut turun pula.

Menurut Kasmir (2012, hal. 308) :

Adapun, Harga pokok penjualan suatu produk dipengaruhi oleh faktor-faktor antara lain :

1. Harga bahan baku yaitu peningkatan biaya di atas akan dapat meningkatkan harga pokok penjualan. Akibatnya tentu akan mempengaruhi harga jual persatuan dan jika harga jual tidak dinaikkan, persentase keuntungan semakin mengecil. Artinya laba kotor juga akan ikut turun,
2. Upah tenaga kerja yaitu faktor lainnya yang juga perlu dicermati adalah adanya ketidakefisienan di dalam memproduksi barang atau jasa atau menjual barang yang berkaitan terjadinya pemborosan. Misalnya pengiriman pesanan yang tidak tepat waktu akan memengaruhi penjualan. Begitu pula dengan pemakaian bahan yang terjadi pemborosan sehingga ada biaya-biaya yang tidak perlu keluar justru menjadi beban.
3. Serta kenaikan harga secara umum yaitu yang paling fatal adalah adanya unsur kecurangan dari pihak manajemen perusahaan yang “bermain” dengan pihak lain. Demikian pula apabila kecurangan yang terjadi yang diakibatkan oleh pihak ketiga. Hal ini sudah pasti sangat memengaruhi keduanya.

Menurut Munawir (2014, hal. 217) :

Faktor harga pokok penjualan juga dipengaruhi oleh kuantitas produk yang dijual dan harga pokok per satuan (rata-rata) produk yang dijual/ yang dihasilkan tersebut.

Adapun faktor yang mempengaruhi Harga pokok penjualan, yaitu :

1. Kenaikan harga pokok penjualan kemungkinan disebabkan oleh faktor ekstren, misalnya adanya kenaikan harga bahan, tingkat upah atau kenaikan harga-harga secara umum yang tidak dapat dikenalkan oleh perusahaan.
2. Atau mungkin, disebabkan oleh faktor intern yaitu adanya in efisiensi atau pemborosan-pemborosan.

Menurut Arlina Design (2015) :

1. Faktor intern ialah faktor dari dalam kegiatan usaha yang mempengaruhi pembentukan harga produk, pada faktor intern penjual bisa menentukan harga berbagai akibat. Apabila harga mahal, keuntungan akan besar namun ada kemungkinan produk tidak akan laku, sementara apabila harga murah, keuntungan akan kecil namun ada kemungkinan produk akan laku. Faktor intern yang mempengaruhi penetapan harga antara lain :

Harga Pokok Penjualan ialah akumulasi ataupun pengabungan dari biaya-biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan suatu produk. Harga pokok penjualan

didapat dengan menambahkan biaya produksi, biaya tenaga kerja, biaya penjualan dan sebagainya untuk kegiatan usaha industri, sementara untuk kegiatan usaha dagang harga pokok penjualan didapat dari harga beli, biaya pengangkutan, biaya tenaga kerja, dan sebagainya.

2. Faktor Ekstern ialah kondisi-kondisi diluar kegiatan usaha yang mempengaruhi penetapan harga. Berbeda halnya dengan dengan faktor intern, faktor ekstern tidak bisa dikendalikan oleh pengusaha. Pengelola usaha harus bisa mempertimbangkan faktor-faktor ekstern dengan jitu agar bisa memenangkan persaingan.

Faktor ekstern terdiri atas dua kelompok, antara lain :

- a. Faktor ekstern yang bersifat umum

Merupakan faktor diluar kegiatan usaha yang dapat mempengaruhi penetapan harga serta berlaku secara umum untuk kondisi penjualan. Faktor ekstern yang bersifat umum bisa berupa :

- 1) Harga Pokok Sejenis

sangatlah mempengaruhi harga produk terutama untuk produk-produk baru, kecuali untuk produk yang sama sekali baru dan belum ada dipasar sebelumnya. Apabila harga produk baru lebih mahal sedangkan kualitasnya belum diketahui, maka hampir dipastikan produk tersebut akan tidak laku. Harga produk baru semestinya lebih rendah, ataupun paling tidak sama dengan ukuran serta mutu yang lebih baik.

- 2) Harga Produk Substitusi (Pengganti)

Yang dimaksud produk pengganti ialah produk yang memiliki keunaan sama, namun kualitasnya lebih rendah.

- 3) Daya Beli Masyarakat

Faktor penting penentu harga. Permintaan hanya akan ada apabila didukung oleh keinginan serta daya beli masyarakat.

- 4) Peraturan Pemerintah

Juga dapat mempengaruhi penetapan harga dalam hal ini adalah : Penetapan harga maksimum yaitu peraturan yang mengatur harga maksimum dari suatu produk tertentu yang boleh dijual oleh penjual. Penetapan harga minimum yaitu peraturan yang mengatur harga minimum suatu produk yang boleh dibeli oleh pembeli produk tertentu.

- b. Faktor ekstern yang bersifat khusus

Hanya akan mempengaruhi penetapan harga dalam kondisi tertentu. Kondisi tersebut berkaitan dengan kondisi alam ataupun keinginan pribadi dari pembeli.

d. Komponen-komponen Harga Pokok Penjualan

Menurut Ferra Pujiyanti (2015, hal. 148)

Harga pokok penjualan mempunyai beberapa komponen diantaranya :

1. Persediaan Awal Barang Dagangan
Persediaan awal barang dagangan merupakan persediaan barang dagangan yang tersedia di awal periode atau tahun buku berjalan. Saldo persediaan awal barang dagangan terdapat dalam neraca saldo periode berjalan atau neraca awal perusahaan atau neraca tahun sebelumnya.
2. Persediaan Akhir Barang Dagangan
Persediaan akhir barang dagangan ialah persediaan barang dagangan yang tersedia diakhir periode atau akhir tahun buku berjalan. Saldo persediaan ini biasanya diketahui pada data penyesuaian perusahaan pada akhir periode.
3. Pembelian bersih
Pembelian bersih ialah seluruh pembelian barang dagangan yang dilakukan perusahaan baik pembelian barang dagangan secara tunai maupun pembelian barang dagangan secara kredit, ditambah dengan biaya angkut pembelian tersebut serta dikurangi dengan potongan pembelian dan retur pembelian yang terjadi.

Menurut Subagyo, dkk (2018, hal. 157)

Struktur dasar dalam harga pokok penjualan umumnya terdiri dari tiga elemen, yakni :

1. Persediaan atau *Inventory*
Dalam perusahaan dagang, elemen persediaan (*inventory*) hanya terdiri atas persediaan barang jadi saja atau dikenal dengan istilah inventori. Sedangkan pada perusahaan manufaktur, elemen persediaan meliputi:
 - a. Persediaan bahan baku (*Raw Materials*)
 - b. Persediaan barang dalam proses (*Work In Process* atau *WIP*)
 - c. Persediaan barang jadi (*Inventory*)
Elemen persediaan yang dimaksud adalah besarnya persediaan terjual. Untuk mengetahui besaran nilai jumlah persediaan yang telah terjual, maka beberapa unsur dibawah ini perlu diketahui lebih dahulu:
 - a. Persediaan Awal
 - b. Pembelian (dalam usaha dagang)
 - c. Harga Pokok Produksi (dalam perusahaan manufaktur)
 - d. Persediaan Akhir
 - e. Persediaan yang digunakan atau disebut juga Barang Tersedia untuk Dijual.

2. **Persediaan Awal**
 Persediaan awal merupakan nilai jumlah persediaan yang telah dimiliki sebelum proses pada periode berjalan dimulai. Artinya, persediaan telah ada dahulu sebelum operasi pada periode sekarang dimulai.
3. **Pembelian**
 Perlu diingat, bahwa yang diakui adalah merupakan pengeluaran atau "*cost yang terjadi*", sehingga jumlah pembelian yang diakui sebesar *cost* yang muncul saja, ini diwujudkan dalam bentuk pengeluaran kas ataupun pengakuan utang dagang. Jadi besarnya nilai pembelian yang diakui sebesar nilai net *purchase* atau nilai bersihnya saja. Hal seperti ini perlu dipertegas karena dalam praktiknya sangat sering perusahaan sebagai pembeli, entah itu pembelian untuk barang jadi (dalam perusahaan dagang) ataupun dalam pembelian bahan baku (*raw material*) dalam perusahaan manufaktur mendapatkan diskon (potongan harga) atau bisa terjadi juga *return* barang (pengembalian) kepada penjual. Untuk mendapatkan nilai bersihnya (*net purchase*) maka diperlukan struktur menjadi :
 - a. *Gross Purchases* (atau biasanya tertulis Purchase saja)
 - b. *Discount* (potongan harga)
 - c. *Return* (pengembalian barang)
 - d. *Net Purchases* (Pembelian bersih)
4. **Persediaan Akhir**
 Persediaan akhir merupakan besarnya nilai persediaan yang dibukukan sebagai "persediaan" pada akhir periode.
5. **Persediaan yang Digunakan atau Persediaan Tersedia Untuk Dijual**
 Persediaan tersedia untuk dijual (BTOD) merupakan besarnya nilai persediaan:
 - a. Barang dagang yang dijual, ini berlaku untuk usaha dagang.
 - b. Besarnya *Raw Material* atau bahan baku yang digunakan dan barang dagang yang terjual, ini berlaku untuk perusahaan manufaktur.
6. **Tenaga Kerja Langsung (*Direct Labour Cost*)**
 Tenaga kerja langsung merupakan upah yang diberikan atau dibayarkan kepada karyawan/tenaga kerja yang terlibat secara langsung dalam aktivitas pengolahan barang dagang. Disebut Biaya Tenaga Kerja Langsung apabila besar kecilnya upah yang dibayar tergantung pada jumlah unit produk yang dihasilkan. Biaya yang dikelompokkan ke dalam *direct labor cost* merupakan tenaga kerja yang bayarannya berdasarkan pada : Upah Satuan atau Upah Harian per jam. Dalam *direct labor* yang dibayar dengan upah satuan bisa kita lihat dengan jelas sekali kalau

tenaga kerja model ini bisa dibebankan secara langsung pada produk yang dihasilkan.

Apabila upah yang dibayar berdasarkan pada jumlah jam kerja, maka umumnya perusahaan sudah menentukan satuan jumlah yang harus diproduksi untuk rentang waktu tertentu baik itu per jam atau per hari. Sehingga, di akhir perhitungan bisa diketahui berapa besar biaya tenaga kerja langsung yang dibebankan untuk satu unit produk dan total biaya tenaga kerja langsung untuk akumulasi produk yang diproduksi/dihasilkan.

Dalam perusahaan dagang yang kecil, biaya tenaga kerja langsung cenderung sulit agar dapat dialokasikan dengan semestinya, sehingga biaya tenaga kerja langsung hanya dapat ditemukan pada perusahaan manufaktur atau perusahaan tambang.

7. Biaya *Overhead* (*Overhead Cost*)

Biaya *Overhead* adalah biaya yang muncul selain dari elemen-elemen yang telah disebut diatas, biasanya diistilahkan dengan *indirect cost*. Jenisnya sangat bervariasi tergantung dari skala usaha, jenis usaha serta jenis sumber daya yang digunakan oleh perusahaan. Hal yang paling sering ditemui dalam usaha manufaktur ataupun usaha dagang ialah :

- a. Biaya Sewa/*rental cost*
- b. Depresiasi Mesin dan Peralatan
- c. Penyusutan Gedung Parbrik
- d. Biaya Listrik dan Air pabrik atau *Factory's Utilities*
- e. Biaya Pemeliharaan Pabrik dan Mesin (*Maintenance*)
- f. Biaya Pengemasan (*Packaging*)
- g. Gudang
- h. Sampel Produksi (*Preproduction sampling*)
- i. Biaya/Ongkos Kirim
- j. Kontainer (*Container*).

e. Perubahan harga pokok penjualan

Menurut Munawir (2014, hal. 219) :

Perubahan harga pokok penjualan per satuan produk (*Cost Price Variance*) yaitu adanya perbedaan antara harga pokok penjualan per satuan produk (*Unit Cost*) menurut budget/tahun sebelumnya dengan harga pokok yang sesungguhnya.

Untuk menentukan besarnya perubahan laba kotor yang disebabkan adanya perubahan harga pokok penjualan per satuan produk dapat ditentukan dengan rumus :

(Harga pokok penjualan yang sesungguhnya – harga pokok penjualan yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya) X kuantitas produk yang dijual

atau :

$$(HPP_2 - HPP_1) K_2$$

- HPP_2 = harga pokok penjualan yang sesungguhnya.
 HPP_1 = harga pokok penjualan menurut budget/tahun sebelumnya.
 K_2 = kuantitas produk yang sesungguhnya dijual.

Apabila $(HPP_2 - HPP_1)$ menghasilkan angka positif berarti HPP mengalami kenaikan, kenaikan dalam sektor biaya menunjukkan keadaan yang merugikan, sebaliknya bila hasilnya negatif berarti biaya mengalami penurunan yang berarti pula menunjukkan keadaan yang menguntungkan.

f. Perubahan kuantitas harga pokok penjualan

Menurut Munawir (2014, hal. 220) :

Perubahan kuantitas harga pokok penjualan (*Cost Volume Variance*) yaitu adanya perubahan harga pokok penjualan karena adanya perubahan kuantitas/volume yang dijual atau yang diproduksi.

Rumus untuk menentukan besarnya perubahan laba bruto karena perubahan kuantitas harga pokok penjualan adalah :

(Kuantitas yang sesungguhnya – kuantitas menurut budget atau tahun sebelumnya) X harga pokok menurut budget atau tahun sebelumnya.

atau :

$$(K_2 - K_1) HPP_1$$

- K_2 = kuantitas produk yang sesungguhnya dijual/dihasilkan.
 K_1 = kuantitas produk menurut budget/tahun sebelumnya.
 HPP_1 = harga pokok penjualan per satuan barang menurut budget.

Apabila $(K_2 - K_1)$ menghasilkan angka positif berarti kuantitas yang dijual/diproduksi bertambah (mengalami kenaikan), apabila kuantitas bertambah maka harga pokok penjualan akan mengalami kenaikan pula dan bertambahnya harga pokok penjualan menunjukkan keadaan yang tidak menguntungkan (merugikan). Sebaliknya bila hasilnya negatif berarti ada penurunan biaya dan menunjukkan keadaan yang menguntungkan.

g. Pengukuran Harga Pokok Penjualan

Persediaan awal maupun persediaan akhir digunakan untuk menghitung besarnya harga pokok penjualan dalam sistem pencatatan periodik.

Menurut Hery (2014, hal. 61) Untuk dapat menentukan harga pokok penjualan dapat menggunakan rumus sebagai berikut :

$\text{Persediaan Awal} + \text{Harga Pokok Pembelian} - \text{Persediaan Akhir} = \text{Harga Pokok Penjualan}$
--

2. Harga Jual

a. Pengertian Harga Jual

Menurut Kasmir (2012, hal. 305) :

Harga jual adalah harga persatuan atau unit atau per kilogram atau lainnya produk yang dijual di pasar.

Penyebab berubahnya harga jual adalah perubahan nilai harga jual per satuan. Dalam kondisi tertentu, harga jual dapat naik, tetapi dapat pula turun. Sementara itu, jumlah barang yang dijual maksudnya adalah banyaknya kuantitas atau jumlah barang (volume) yang dijual dalam suatu periode.

b. Penyebab Turunnya Harga Jual

Menurut Kasmir (2012, hal. 310) kesalahan akibat penentuan harga jual dikarenakan faktor perubahan harga jual yang sangat rentan terhadap perubahan diluar lingkungan perusahaan.

c. Penyebab Naiknya Harga Jual

Menurut Kasmir (2012, hal. 310) :

Faktor penyebab naiknya harga jual dapat berasal dari dalam perusahaan, misalnya kenaikan biaya-biaya. Namun, harga jual juga dapat naik karena dipengaruhi dari luar perusahaan, misalnya pesaing sejenis menaikkan harga jualnya dan manajemen ikut pula menaikkan harga jual.

d. Perubahan Harga Jual

Menurut Munawir (2014, hal. 217) :

Perubahan harga jual ditentukan oleh keadaan pasar yang sulit dikendalikan oleh perusahaan, lain halnya dengan perubahan kuantitas produk yang dijual. Perubahan kuantitas atau volume barang yang dijual mempunyai hubungan langsung dengan kegiatan bagian penjualan.

Menurut Munawir (2014, hal. 218) : Perubahan harga jual (*Sales Price Variance*) yaitu adanya perubahan antara harga jual yang sesungguhnya dengan harga jual yang dibudgetkan atau harga jual tahun sebelumnya.

Perubahan harga jual dapat ditentukan dengan rumus :

(Harga jual menurut realisasi atau yang sesungguhnya – harga jual budget atau tahun sebelumnya) X kuantitas produk yang sesungguhnya dijual tahun ini.

Atau :

$$(H_{j_2} - H_{j_1}) K_2$$

H_{j_1} = harga jual per satuan produk yang di budgetkan atau tahun sebelumnya.

H_{j_2} = harga jual per satuan produk yang sesungguhnya.

K_2 = kuantitas atau volume produk yang sesungguhnya dijual tahun ini.

Apabila $(H_{j_2} - H_{j_1})$ menunjukkan/ menghasilkan angka positif berarti ada kenaikan harga yang berarti menunjukkan keadaan yang menguntungkan, sebaliknya bila negatif berarti ada penurunan harga jual dan menunjukkan keadaan yang merugikan.

e. Perubahan kuantitas produk yang dijual

Menurut Munawir (2014, hal. 218) :

Perubahan kuantitas produk yang dijual (*Sales Volume Variance*) yaitu adanya perbedaan antara kuantitas produk

yang direncanakan/tahun sebelumnya dengan kuantitas produk yang sesungguhnya dijual (direalisasi). Perubahan kuantitas/volume produk yang dijual dapat ditentukan dengan rumus :

(Kuantitas penjualan yang sesungguhnya – Kuantitas penjualan yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya) X harga jual yang dibudgetkan.

atau :

$$(K_2 - K_1) H_{j1}$$

K₂ = kuantitas penjualan yang sesungguhnya direalisasi tahun ini.

K₁ = kuantitas penjualan yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya.

H_{j1} = harga jual per satuan produk yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya sebagai standard.

Bila $(K_2 - K_1)$ menghasilkan angka positif menunjukkan bahwa kuantitas produk yang sesungguhnya dijual lebih besar daripada yang direncanakan, hal ini menunjukkan keadaan yang menguntungkan atau bagian penjualan bekerja lebih baik, sebaliknya bila menghasilkan angka negatif berarti penjualan turun dan menunjukkan keadaan yang merugikan.

3. Harga Pasar atau Harga Keseimbangan Pasar

a. Pengertian Harga Pasar atau Harga Keseimbangan Pasar

Menurut Bachrudin Sjaroni, dkk (2019, hal. 46) :

Pada perinsipnya, harga terbentuk ketika tercapainya tingkat keseimbangan antara permintaan dan penawaran. Dapat dikatakan bahwa harga keseimbangan atau harga pasar atau *equilibrium price* adalah harga yang terjadi apabila jumlah barang yang diminta sama dengan jumlah barang yang ditawarkan.

Menurut Sri Endang Rahayu, dkk (2015, hal.32) :

Keseimbangan pasar adalah keseimbangan antara permintaan dengan penawaran. Harga keseimbangan adalah harga dimana konsumen dan produsen sama-sama tidak ingin menambah atau mengurangi jumlah yang dikonsumsi atau dijual.

b. Pengertian Harga

Menurut Bachrudin Sjaroni, dkk (2019, hal. 44) :

Setiap barang yang memiliki nilai akan mampu ditukar dengan barang lain secara bebas. Dan ketika nilai yang dimiliki barang tersebut dinyatakan dengan uang, maka nilai itu disebut dengan harga. Jadi harga adalah barang.

Dengan demikian, secara sederhana, harga dapat didefinisikan sebagai nilai tukar suatu barang yang dinyatakan dengan uang. Harga terbentuk ketika terjadi pertemuan antara permintaan dan penawaran. Dalam hal ini, ada kesepakatan antara harga yang diminta pembeli dengan harga yang ditawarkan oleh penjual.

c. Hukum Permintaan dan Penawaran

Menurut Bachrudin Sjaroni, dkk (2019, hal.45) :

Permintaan adalah sejumlah barang yang akan dibeli dan diminta pada tingkat harga tertentu dan dalam waktu tertentu.

Hukum permintaan berbunyi: “apabila harga naik maka jumlah barang yang diminta akan mengalami penurunan, dan apabila harga turun maka jumlah barang yang diminta akan mengalami kenaikan”.

Dalam hukum permintaan jumlah barang yang dimintakan berbanding terbalik dengan tingkat harga barang. Kenaikan harga barang akan menyebabkan berkurangnya jumlah barang yang diminta. Hal ini dikarenakan:

Naiknya harga menyebabkan turunnya daya beli konsumen dan akan berakibatkan berkurangnya jumlah permintaan. Naiknya harga barang akan menyebabkan konsumen mencari barang pengganti yang harganya lebih murah.

Penawaran adalah jumlah barang yang ditawarkan pada tingkat harga tertentu dan pada waktu tertentu.

Hukum penawaran berbunyi : “bila harga tingkat mengalami kenaikan maka jumlah barang yang ditawarkan akan naik, dan bila tingkat harga turun maka jumlah barang yang ditawarkan akan turun”.

Dalam hukum penawaran jumlah barang yang ditawarkan akan berbanding lurus dengan tingkat harga, dan hukum penawaran hanya menunjukkan hubungan searah antar jumlah barang yang ditawarkan dengan tingkat harga.

Menurut Sri Endang Rahayu, dkk (2015, hal. 18) : Permintaan adalah keinginan konsumen membeli suatu barang pada berbagai tingkat harga selama periode waktu tertentu.

Menurut Sri Endang Rahayu, dkk (2015, hal. 25) : Penawaran adalah jumlah barang yang ditawarkan penjual (produsen) pada berbagai tingkat harga selama periode waktu tertentu.

d. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Permintaan dan Penawaran

Menurut Bachrudin Sjaroni, dkk (2019, hal.47) :

Faktor-faktor yang memengaruhi Permintaan, yaitu :

1. Harga barang itu sendiri
2. Harga barang-barang lain yang bersifat substitusi
3. Pendapatan rumah-tangga atau pendapatan masyarakat
4. Jumlah penduduk

Faktor-faktor yang memengaruhi Penawaran, yaitu :

1. Harga barang itu sendiri
2. Harga barang-barang lain (barang-barang substitusi)
3. Biaya produksi
4. Tujuan-tujuan perusahaan
5. Pajak
6. Tingkat teknologi yang digunakan
7. Perkiraan harga barang di masa datang
8. Permintaan adalah jumlah/jasa yang diinginkan dan mampu dibeli oleh konsumen pada berbagai tingkat harga dalam jangka waktu tertentu dengan menganggap faktor yang memengaruhinya konstan/tetap (*ceteris paribus*)

Menurut Sri Endang Rahayu, dkk (2015, hal. 18) :

Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi permintaan suatu barang adalah :

1. Harga barang itu sendiri yaitu bila harga suatu barang semakin turun, maka permintaan terhadap barang tersebut akan bertambah, begitu juga sebaliknya bila harga suatu barang semakin naik, maka permintaan terhadap barang tersebut akan menurun.
2. Harga barang lain yang terkait yaitu harga barang lain juga dapat mempengaruhi suatu barang tetapi kedua macam barang tersebut mempunyai keterkaitan.

3. Tingkat pendapatan yaitu semakin tinggi tingkat pendapatan, akan meningkatkan daya beli konsumen sehingga permintaan terhadap suatu barang meningkat.
4. Selera atau kebiasaan yaitu selera atau kebiasaan juga dapat mempengaruhi permintaan suatu barang.
5. Jumlah penduduk yaitu seperti contoh beras, sebagai makanan pokok rakyat Indonesia. Pertambahan jumlah penduduk setiap tahunnya akan meningkatkan permintaan akan beras,
6. Perkiraan harga di masa akan datang yaitu jika diperkirakan bahwa harga suatu barang akan naik, maka sebaiknya membeli barang itu sekarang, sehingga mendorong orang untuk membeli lebih banyak saat ini guna menghemat belanja di masa mendatang.
7. Distribusi pendapatan yaitu semakin merata atau baik distribusi pendapatan maka daya beli secara umum akan meningkatkan sehingga permintaan akan suatu barang meningkat.
8. Promosi perusahaan yaitu promosi seperti pengiklanan di media elektronik atau media cetak memungkinkan masyarakat untuk mengenal suatu produk baru yang dipasarkan sehingga meningkatkan permintaan terhadap barang tersebut.

Menurut Sri Endang Rahayu, dkk (2015, hal. 25) :

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi penawaran adalah:

1. Harga barang itu sendiri yaitu jika harga suatu barang naik, maka produsen akan menambah jumlah barang yang diproduksi.
2. Harga barang lain yang terikat yaitu secara umum dapat dikatakan bahwa apabila harga barang substitusi naik, maka penawaran suatu barang akan bertambah dan sebaliknya .
3. Harga faktor produksi yaitu penurunan harga faktor produksi seperti pengurangan upah pekerja akan menurunkan biaya produksi, ini menyebabkan perusahaan memproduksi outputnya lebih banyak lagi sehingga penawaran barang tersebut akan semakin meningkat.
4. Teknologi yaitu proses manufaktur yang terkomputerisasi, dengan mesin-mesin yang canggih dalam proses produksi akan menurunkan produksi sehingga akan meningkatkan penawaran terhadap barang tersebut.
5. Jumlah penjual yaitu bila jumlah penjual suatu barang meningkat, ini meningkatkan penawaran barang tersebut.
6. Kebijakan pemerintah yaitu kebijakan pemerintah juga dapat mempengaruhi penawaran suatu barang.

B. Kerangka Berfikir

Kerangka berfikir adalah suatu argumentasi dalam menemukan unsur-unsur teoritis yang akan berubah kedalam defenisi operasional yang dapat menggambarkan rangkaian variabel yang sedang diteliti.

Berdasarkan laporan keuangan PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan peneliti melakukan penilaian dari laporan keuangan perusahaan yaitu data harga pokok produksi dan harga pokok penjualan kelapa sawit selama 5 tahun terakhir.

Penelitian ini menggunakan harga pokok penjualan yaitu dimana seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang yang dijual atau harga perolehan dari barang yang dijual. Harga pokok penjualan juga sebagai patokan untuk menentukan harga jual dan apabila harga jual lebih besar dari harga pokok penjualan maka perusahaan mendapatkan laba, dan sebaliknya apabila harga jual lebih rendah dari harga pokok penjualan maka perusahaan mengalami kerugian.

Pada jurnal penelitian yang dilakukan oleh Siswadi Sululing & Doddy Asharudin (2018) dengan judul Analisis Harga Pokok Penjualan pada Laba di Apotik Kimia Farma No.66 Luwuk menunjukkan bahwa Laba yang diperoleh Kimia Farma Apotik No.66 Luwuk pada tahun 2014 baik semester pertama maupun semester kedua laba yang diperoleh belum optimal karena target penjualan yang ditetapkan setiap tahunnya belum tercapai dan Penurunan laba yang terjadi pada Kimia Farma Apotik No.66 Luwuk yaitu disebabkan oleh menurunnya penjualan bersih khususnya penjualan resep kredit serta biaya operasional yang tidak mengalami perbedaan yang cukup berarti.

Pada jurnal penelitian yang dilakukan Bellinda Macpal, Jenny Morasa & Victorina Tirayoh (2014) dengan judul Analisis Perhitungan Harga Pokok Penjualan Barang Produksi Pada Jepara Meubel di Kota Bitung menunjukkan bahwa Perhitungan harga pokok penjualan yang diterapkan pada jepara meubel yaitu dengan menghitung biaya-biaya produksi dan ditambahkan dengan laba yang diharapkan perusahaan dan Perhitungan harga pokok penjualan pada jepara meubel belum dapat dikatakan efektif, disebabkan perusahaan belum memperhitungkan biaya listrik dan biaya pemasaran kedalam harga pokok produksinya, dimana biaya-biaya tersebut juga termasuk biaya yang dikeluarkan perusahaan walaupun tidak termasuk dalam biaya produksi langsung satu set kursi dan meja kerja atau tamu. Hal tersebut diatas mengakibatkan perbedaan harga jual antara perusahaan dan hasil setelah dievaluasi.

Pada jurnal penelitian yang dilakukan Ade Gunawan (2017) dengan judul Supervision Production Cost (Pengawasan Biaya Produksi) at PT. Socfindo Medan menunjukkan bahwa dalam pengawasan biaya produksi PT. Socfindo Medan ada penyimpangan yang tidak menguntungkan dan menguntungkan. Untuk mengatasinya perlu diterapkan sistem perencanaan biaya produksi untuk memindahkan operasi perusahaan sehingga tidak ada risiko kerugian bagi perusahaan. Dalam menyusun anggaran biaya produksi PT. Socfindo Medan menggunakan sistem demokrasi (bawah ke atas) di mana anggaran disiapkan oleh manajer produksi (manajer pengolahan) dan dibantu dengan teknik, perencanaan, produksi dan bahan baku. Karena langkah pertama dalam menyusun anggaran biaya produksi menentukan berapa banyak produksi yang direncanakan seluruhnya.

Di PT. Socfindo Medan, umumnya menyiapkan rencana itu sendiri, dan mendiskusikannya dengan setiap bagian di pabrik yang ditugaskan untuk menyiapkan penyusunan anggaran biaya produksi. Persiapan akan diedarkan pada tanggal 1 ke masing-masing bagian operasional yang relevan.

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi aliran penjualan yang harus diperhatikan oleh perusahaan, antara lain :

1. Hasil analisis dari pengalaman masa lalu, yaitu dengan melihat perkembangan penjualan dari periode sebelumnya.
2. Tingkat persaingan yang dihadapi
3. Sifat dan kualitas produk yang akan dijual
4. Kondisi pasar dan metode distribusi yang digunakan
5. Kondisi atau kapasitas pabrik dalam memproduksi produk

Pada jurnal penelitian yang dilakukan Anis Paskalia Sariningsih, Ida Farida & Adi Prawira (2017) dengan judul Perbedaan Penetapan Harga Pokok Produksi dengan Menggunakan Metode Tradisional dan Metode *Activity-Based Costing* (Studi Kasus pada CV anugrah Jaya Indonesia Bandung) menunjukkan bahwa perhitungan Harga Pokok Produksi dengan menggunakan Metode *Activity Based Costing* ini memberikan hasil rata-rata presentase margin yang lebih tinggi dibandingkan dengan Metode Tradisional. Perhitungan Harga Pokok Produksi dengan menggunakan Metode *Activity Based Costing* ini mengalokasikan biaya ke produk sesuai dengan aktivitas yang dikonsumsinya, sehingga memberikan hasil yang lebih tepat dan tidak menimbulkan distorsi biaya, selain itu dapat membantu manajemen dalam mengambil keputusan untuk menentukan harga jual.

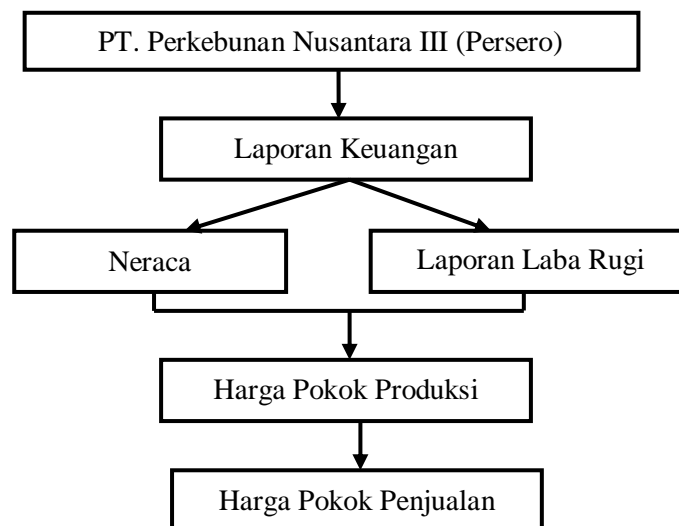
Pada jurnal penelitian yang dilakukan Julita (2015) dengan judul Analisis Anggaran Biaya Produksi Sebagai Alat Pengendalian Biaya Produksi Pada PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero) Medan menunjukkan bahwa Anggaran biaya produksi pada PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero) Medan belum berfungsi dengan baik sebagai alat pengendalian. Dimana untuk biaya pabrik secara keseluruhan dari tahun 2008 sampai dengan 2012 mengalami kerugian bagi perusahaan, dan untuk biaya tidak langsung secara keseluruhan dari tahun 2008 sampai dengan 2012 mengalami fluktuasi. Hal tersebut terjadi pada biaya pabrik dan biaya tidak langsung dikarenakan anggaran yang disusun ternyata realisasinya lebih besar dari yang telah dianggarkan lebih besar dari yang dianggarkan oleh perusahaan. Hal ini perlu dicermati lebih jauh guna mencari penyebab terjadi selisih yang tidak menguntungkan bagi perusahaan. Sedangkan untuk biaya tanaman secara keseluruhan dari tahun 2008 sampai dengan 2012 menimbulkan keuntungan bagi perusahaan, dikarenakan anggaran yang disusun dan yang telah direncanakan oleh perusahaan ternyata ketika direalisasikan lebih kecil dari yang dianggarkan, hal ini menunjukan kinerja manajemen yang baik.

Pada jurnal penelitian yang dilakukan Erikson Demanik (2013) dengan judul Anggaran Penjualan Sebagai Alat Pengendalian Dalam Mencapai Target Pendapatan di PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa menunjukkan bahwa anggaran penjualan sudah berfungsi sebagai alat pengendalian dalam perusahaan yaitu dengan membuat laporan yang berisikan perbandingan antara anggaran perusahaan dengan realisasinya serta menganalisis suatu varian penjualan yaitu komoditi kelapa sawit. PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa menggunakan metode kuantitatif dan kualitatif dalam melakukan peramalan

penjualan, dan menerapkan pendekatan produksi terhadap proses penyusunan anggarannya yaitu memproduksi semua bahan baku yang tersedia dari hasil perkebunan yang kemudian akan diserap oleh pasar.

Pada jurnal penelitian yang dilakukan Widia Astuty (2008) dengan judul Bauran Penjualan Eceran dan Pengambilan Keputusan Konsumen Membeli di Pasar Swalayan di Medan menunjukkan bahwa unsur bauran eceran satu dengan yang lainnya mempunyai peran yang saling mengisi dalam mempengaruhi pengambilan keputusan pembelian.

Berdasarkan judul penelitian yang diambil, maka kerangka berfikir dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :



Gambar II-1 Kerangka Berfikir

Harga pokok penjualan merupakan biaya yang dikeluarkan perusahaan ketika membuat suatu produk yang nantinya akan dijual dan untuk menentukan harga jual produk yang akan dijual di pasaran dengan mengharapkan mendapatkan keuntungan, sedangkan kondisi harga jual dapat berubah-ubah dapat naik dan dapat pula turun sesuai dengan kondisi harga pasar.

Harga pasar akan terbentuk jika ada keseimbangan antara permintaan dan penawaran, dimana jumlah barang yang diminta sama dengan jumlah barang yang ditawarkan.

Jika permintaan dan penawaran tidak seimbang maka seperti bunyi hukum permintaan dan penawaran yaitu :

Dalam Hukum Permintaan berbunyi “Apabila harga naik maka jumlah barang yang diminta akan mengalami penurunan, dan apabila harga turun maka jumlah barang yang diminta akan mengalami kenaikan”. (Sri Endang Rahayu, dkk, 2015, hal. 20)

Dalam Hukum Penawaran berbunyi “Bila harga tingkat mengalami kenaikan maka jumlah barang yang ditawarkan akan naik, dan bila tingkat harga turun maka jumlah barang yang ditawarkan akan turun”. (Sri Endang Rahayu, dkk, 2015, hal. 27)

Maka, jika penawaran dan permintaan tidak seimbang dapat mempengaruhi harga jual sehingga perusahaan dapat mengalami kerugian.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan deskriptif. Pendekatan deskriptif merupakan penelitian yang hanya mengumpulkan, menyusun, mengklasifikasikan dan menafsirkan data sehingga dapat mengetahui gambaran yang jelas mengenai masalah yang diteliti. Melalui penelitian deskriptif, penelitian berusaha mendeskripsikan peristiwa dan memberikan suatu gambaran tentang masalah permasalahan penelitian. Variabel yang diteliti bisa tunggal (satu variabel) bisa juga lebih atau satu variabel.

B. Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional adalah petunjuk bagaimana suatu variable diukur, yang bertujuan untuk melihat sejauh mana pentingnya variabel yang digunakan dalam penelitian ini dan memperoleh pemahaman serta membahas penelitian nantinya.

Adapun definisi operasional dalam penelitian ini adalah Harga Pokok Penjualan merupakan biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk barang atau jasa yang akan dijual.

C. Tempat dan Waktu Penelitian

Adapun tempat dan waktu dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan yang beralamat di Jalan Sei Batanghari No.2 Medan.

2. Waktu Penelitian

Waktu penelitian ini direncanakan mulai dari bulan Desember 2018 sampai dengan bulan September 2019.

Tabel III-1
Jadwal Penelitian

No	Jenis Penelitian	Bulan/Minggu																			
		Desember				Januari				Juli				Agustus				September			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pengumpulan data	■	■																		
2	Pengajuan Judul			■	■																
3	Pengumpulan teori dan Penyusunan teori			■	■	■	■														
4	Bimbingan proposal					■	■	■	■	■	■										
5	Seminar proposal													■							
6	Pengelolaan data														■	■			■	■	
7	Analisis data																		■	■	
8	Sidang meja hijau																		■	■	

D. Jenis dan Sumber Data

Adapun jenis dan sumber data yang penulis gunakan dalam penelitian antara lain :

1. Jenis Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan jenis data kualitatif dan kuantitatif, yaitu :

- a. Yang dinyatakan bahwa jenis data kualitatif merupakan data yang berbentuk kata-kata atau kalimat dan diperoleh langsung yang terjadi dilapangan dari teknik wawancara, kemudian akan diolah penulis, seperti wawancara dengan Bapak Kepala Devisi Akuntansi PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan.

Menurut Nur Achmad Budi Yulianto, dkk (2018, hal. 35) :

Data kualitatif adalah data yang tidak dapat diukur dalam skala numerik (angka). Pada dasarnya data kualitatif, data yang dinyatakan dalam bentuk katagori.

- b. Sedangkan data kuantitatif merupakan data yang berupa angka-angka dari laporan keuangan harga pokok penjualan kelapa sawit pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan mulai dari tahun 2013 sampai dengan tahun 2017.

Menurut Nur Achmad Budi Yulianto, dkk (2018, hal.35) :

Data kuantitatif adalah data yang diukur dalam suatu skala numerik (angka).

2. Sumber data

Sumber data yang diperoleh oleh penulis adalah data primer dan data sekunder, sebagai berikut :

- a. Data primer yang diperoleh oleh penulis berupa wawancara kepada Bapak Kepala Devisi Akuntansi PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan, teknik yang dapat digunakan penulis untuk mengumpulkan data primer.

Menurut Azuar Juliandi, dkk (2015, hal. 65) :

Data primer merupakan data mentah yang diambil oleh peneliti sendiri (bukan oleh orang lain) dari sumber utama guna kepentingan penelitiannya, dan data tersebut sebelumnya tidak ada.

- b. Data sekunder yang diperoleh oleh penulis berupa Laporan Keuangan Harga Pokok Penjualan Kepala Sawit pada PT. Perkebunan Nusantara III

(Persero) Medan, data yang diperoleh secara langsung oleh penulis dalam bentuk yang sudah jadi atau dokumentasi.

Menurut Azuar Juliandi, dkk (2015, hal. 66) :

Data sekunder adalah data yang sudah tersedia yang dikutip oleh peneliti guna kepentingan penelitiannya. Data aslinya tidak diambil peneliti tetapi oleh pihak lain.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Teknik pengumpulan data yang dilakukan penulis dalam penelitian ini adalah teknik dokumentasi dan wawancara.

1. Dokumentasi, teknik yang berupa informasi dan berasal dari catatan penting baik lembaga atau organisasi maupun perorangan yaitu dengan meminta laporan keuangan harga pokok penjualan kelapa sawit perusahaan selama 5 (lima) tahun mulai dari tahun 2013 sampai dengan tahun 2017.
2. Sedangkan wawancara, penulis melakukan wawancara langsung dengan Bapak Kepala Divisi Akuntansi pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan untuk memperoleh keterangan informasi data dan pendapat yang dibutuhkan serta gambaran yang lebih jelas tentang masalah yang sedang diteliti oleh penulis.

F. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data ini adalah dengan menggunakan analisis deskriptif. Analisis deskriptif merupakan teknik analisis data yang digunakan dengan

mengumpulkan data-data yang akan diteliti, mengklasifikasi data-data yang akan diteliti, menjelaskan dan menganalisis data tersebut sesuai dengan informasi yang ada beserta teori yang ada dan gambaran yang jelas mengenai tentang permasalahan yang diteliti tersebut.

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan data perusahaan yaitu pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan. Data laporan harga pokok penjualan kelapa sawit tersebut dilihat komponennya agar menjadi suatu dasar dimana penjualan kelapa sawit perusahaan.

Adapun langkah-langkah dalam teknik analisis adalah sebagai berikut :

1. Mengumpulkan data-data keuangan yang berhubungan dengan penelitian seperti harga pokok penjualan kelapa sawit dari tahun 2013 sampai dengan 2017.
2. Mengklasifikasikan data.
3. Menjelaskan dan menganalisis data.
4. Menyimpulkan temuan penelitian dengan harga pokok penjualan kelapa sawit.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Deskriptif Perusahaan

Pembentukan perusahaan diawali dengan proses pengambilan perusahaan-perusahaan milik Belanda oleh Pemerintah RI pada tahun 1958 yang dikenal dengan proses nasionalisasi. Perusahaan Perkebunan Asing hasil nasionalisasi selanjutnya berubah menjadi Perseroan Perkebunan Negara (PPN), embrio yang turut membentuk perusahaan dari NV. Cultuur Mij'de' Oekust (CMO) merupakan Perusahaan Perkebunan Belanda yang beroperasi di Indonesia sejak zaman Kolonial Hindia Belanda.

Salah satu perusahaan yang terbentuk diberi nama nama Perusahaan Perkebunan Negara baru cabang Sumatera Utara (PPN baru). Setelah beberapa kali mengalami perubahan bentuk/status hukum sesuai dengan peraturan perundang-undangan Pemerintah Republik Indonesia. Kemudian, pada tahun 1968 PPN oleh Pemerintah di restrukturisasi menjadi beberapa kesatuan Perusahaan Negara Perkebunan (PNP). Selanjutnya pada tahun 1974 status hukum diubah menjadi Perseroan Terbatas (PT) dan diberi nama PT.Perkebunan (Persero).

Dalam rangka peningkatan efisiensi dan efektifitas kegiatan usaha, Perusahaan-perusahaan dalam lingkungan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) Sub Sektor Perkebunan melakukan kegiatan penggabungan usaha berdasarkan wilayah eksploitasi. Selain itu, dilakukan perampingan struktur organisasi dari program restrukturisasi tersebut telah dilakukan penggabungan

27 Badan Usaha Milik Negara (BUMN) Perkebunan, yaitu PT. Perkebunan I sampai PT. Perkebunan XXXII dan satu Badan Usaha Milik Negara (BUMN) Peternakan yaitu PT. Bina Mulia Ternak menjadi 14 Badan Usaha Milik Negara (BUMN) Perkebunan baru yang bernama PT. Perkebunan Nusantara I sampai dengan PT. Perkebunan Nusantara XIV.

Pada tahun 1994 dilakukan proses penggabungan manajemen. Tiga Badan Usaha Milik Negara (BUMN) perkebunan yang terdiri dari PT. Perkebunan III (Persero), PT. Perkebunan IV (Persero), dan PT. Perkebunan V (Persero). Tanggal 14 Februari 1996, ketiga perseroan tersebut yang wilayah kerjanya di propinsi Sumatera Utara digabung menjadi satu yang diberi nama “PT. Perkebunan Nusantara III (Persero)” yang berkedudukan di Medan, Sumatera Utara. PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) didirikan dengan Akte Notaris Harun Kamil, SH No. 36 tanggal 11 Maret 1996 yang telah disahkan Menteri Kehakiman Republik Indonesia dengan surat keputusan No.C2-8333.HT.01.01 TH.96 Tanggal 08 Agustus 1996 yang dimuat di dalam Berita Negara Indonesia No.81 tahun 1996 dan tambahan Berita Negara No.8674 tahun 1996.

Seiring dengan perubahan pola berbisnis paradigma baru PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) telah merancang program transformasi bisnis sejak bulan Agustus 2003 sebagai kata kunci dari “kinerja” PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) sedang melakukan perubahan terhadap pola *Target of strategis of business as usual* menjadi pola *Target of strategic of business*, untuk mendukung keberhasilan program tersebut PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) secara sistematis dan berkesinambungan melakukan

upaya untuk mensosialisasikan program *strategic initiative* melalui pemahaman dan penyebarluasan buku panduan transformasi bisnis unit”. Usaha melalui intruksi langsung dari Distrik Manajer/General Manajer setempat kepada jajarannya, dan menginformasikan melalui majalah Nusa Tiga Milik PT. Perkebunan Nusantara III (Persero). Disamping itu melalui Malcolm Baldrige PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) telah dan sedang melakukan pelatihan terhadap sejumlah karyawan pimpinan yang telah ditunjuk untuk memberikan pemahaman yang memberikan komprehensif sebelum melakukan assessment terhadap jalannya proses program *strategic initiative* (CBHRM, OPEX, TQM, CRM, dan QFI) sebagai upaya dalam meningkatkan “kinerja” perusahaan.

Dalam struktur organisasi PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan merupakan salah satu faktor yang menjadi penentu keberhasilan kedalam pencapaian tujuan perusahaan. Struktur organisasi PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) menunjukkan bahwa struktur tersebut dapat dilihat secara vertikal dan horizontal yang menunjukkan adanya pemisah lingkup tugas, fungsi, wewenang dan tanggung jawab sesuai dengan pembagian direktorat masing-masing (Direktorat Produksi, Direktorat Keuangan, Direktorat SDM dan Umum, Direktorat Perencanaan dan Pengembangan).

2. Deskriptif Data

Dalam menganalisis Harga Pokok Penjualan Kelapa Sawit. Penulis menggunakan laporan keuangan berupa neraca dan laporan laba rugi selama 5 tahun terakhir yaitu dari tahun 2013 sampai dengan tahun 2017. Data dalam

penelitian ini diperoleh dari PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan kemudian data tersebut dianalisis.

Objek dalam penelitian ini adalah PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan yang beralamatkan di Jl. Sei Batang Hari No.2 Medan merupakan perusahaan yang bergerak di bidang perkebunan.

a. Harga Pokok Penjualan Kelapa Sawit PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan

Harga Pokok Penjualan (*Cost of Goods Sold*) atau HPP adalah seluruh biaya langsung yang dikeluarkan untuk memperoleh barang atau jasa yang dijual sepanjang suatu periode.

Berikut ini data Harga pokok penjualan kelapa sawit dari tahun 2013-2017 pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan.

Tabel IV-1
Harga Pokok Penjualan Kelapa Sawit
Periode Tahun 2013-2017

Tahun	RKAP (Kg)	Harga Pokok Rata-rata (Kg/Rp)	Realisasi (Kg)	Harga Pokok Rata-rata (Kg/Rp)
2013	782.264.795	4.012,97	698.362.575	4.483,53
2014	790.955.308	4.387,26	687.196.216	4.690,11
2015	849.376.055	4.365,92	705.786.369	4.115,83
2016	710.170.378	4.443,39	657.694.518	4.227,98
2017	744.534.270	4.304,12	614.831.934	3.320,65

Sumber : PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan

Berdasarkan tabel diatas dapat dianalisis bahwa Harga Pokok Penjualan Kelapa Sawit perusahaan pada tahun 2013 realisasi harga pokok rata-rata mencapai Rp.4.483,53, dan pada tahun 2014 realisasi harga pokok rata-rata mengalami peningkatan sebesar Rp.206,58, pada tahun 2015 realisasi harga pokok rata-rata mengalami penurunan sebesar Rp.574,28 dibandingkan dengan realisasi harga pokok rata-rata tahun 2014, pada tahun

2016 realisasi harga pokok rata-rata mengalami peningkatan sebesar Rp.112,15 dibandingkan realisasi harga pokok rata-rata tahun 2015, dan pada tahun 2017 realisasi harga pokok rata-rata mengalami penurunan sebesar Rp.907,33 dibandingkan realisasi harga pokok rata-rata pada tahun 2016.

Berdasarkan Tabel IV-1 dapat kita lihat bahwa harga pokok penjualan pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan mengalami fluktuasi (naik turun). Di lihat dari tahun 2013 sampai dengan Tahun 2014, jumlah harga pokok rata-rata yang terealisasi melebihi dari RKAP harga pokok rata-rata perusahaan, sehingga harga pokok rata-rata yang terealisasi yang melebihi dari RKAP kurang menguntungkan bagi perusahaan dikarenakan perencanaan yang tidak sama dengan realisasi yang terjadi pada perusahaan. Sedangkan tahun 2015 sampai dengan tahun 2017 jumlah harga pokok rata-rata yang terealisasi dibawah harga pokok rata-rata RKAP perusahaan, sehingga menguntungkan bagi perusahaan dikarenakan harga pokok rata-rata realisasi lebih kecil di bandingkan harga pokok rata-rata RKAP perusahaan.

Menurut Samryn (2012, hal. 251) Perbedaan antara anggaran dengan realisasi ini yang disebut selisih atau varians. Selisih antara anggaran dengan realisasinya dapat berupa : penyimpangan yang menguntungkan yaitu apabila realisasinya lebih kecil dari anggaran yang ditetapkan, dan penyimpangan yang tidak menguntungkan yaitu apabila realisasi lebih besar daripada anggaran yang ditetapkan.

Menurut Munawir (2014, hal. 220) : Apabila kwantitas/volume yang dijual/diproduksi bertambah (mengalami kenaikan). Jika biaya yang diproduksi bertambah, maka harga pokok penjualan akan mengalami

kenaikan pula dan bertambahnya harga pokok penjualan menunjukkan keadaan yang tidak menguntungkan (merugikan). Sebaliknya jika biaya produksi menurun, maka harga pokok penjualan akan mengalami penurunan dan menurunnya harga pokok penjualan menunjukkan keadaan yang menguntungkan.

Berikut ini data tabel Harga Pasar atau Harga Penjualan Kelapa Sawit dari tahun 2013-2017 pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan.

Tabel IV-2
Harga Penjualan Kelapa Sawit
Tahun 2013

Uraian	RKAP (Kg/Rp) Tahun 2013	Realisasi (Kg/Rp) Tahun 2013	Perbandingan (%)
1	2	3	4 = 3/2
Minyak Sawit (CPO) : Lokal	6.802,98	7.331,94	107,77
Minyak Sawit (CPO) : Ekspor	7.109,40	7.092,25	99,76
PKO (Palm Kernel Oil)	6.707,61	7.485,13	111,59
PKM (Palm Kernel Meal)	729,45	857,40	117,54
Rata-rata (Kelapa Sawit)	6.266,21	6.700,32	106,93

Sumber : PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan

Realisasi harga jual rata-rata kelapa sawit tahun 2013 dibanding RKAP tahun 2013 berada diatas sebesar Rp.434,11/kg atau 6,93%.

Dilihat pada tabel IV-2, harga penjualan realisasi tahun 2013 lebih besar dibanding harga penjualan RKAP, yang mana harga penjualan yang dibudjetkan perusahaan mengalami kenaikan harga, naiknya harga penjualan yang dibudjetkan setelah di realisasi maka perusahaan mengalami keuntungan karena harga penjualan RKAP melebihi realisasi perusahaan.

Apabila harga jual yang sesungguhnya dikurang harga jual yang dibudjetkan atau tahun sebelumnya menunjukkan/menghasilkan angka positif berarti ada kenaikan harga yang berarti menunjukkan keadaan yang

menguntungkan, sebaliknya bila harga jual yang sesungguhnya dikurang harga jual yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya menunjukkan /menghasilkan angka negatif berarti ada penurunan harga jual dan menunjukkan keadaan yang merugikan (Munawir, 2014).

Tabel IV-3
Harga Penjualan Kelapa Sawit
Tahun 2014

Uraian	Realisasi (Kg/Rp) Tahun 2013	RKAP (Kg/Rp) Tahun 2014	Realisasi (Kg/Rp) Tahun 2014	Perbandingan (%)	
				5 = 4/2	6 = 4/3
1	2	3	4		
Minyak Sawit (CPO) : Lokal	7.331,94	7.300,00	8.396,38	114,52	115,02
Minyak Sawit (CPO) : Ekspor	7.092,25	7.350,00	-	-	-
PKO (Palm Kernel Oil)	7.485,13	7.500,00	12.091,37	161,54	161,22
PKM (Palm Kernel Meal)	857,40	850,00	1.006,75	117,42	118,44
Rata-rata (Kelapa Sawit)	6.700,32	6.735,35	7.774,95	116,04	115,43

Sumber : PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan

Realisasi harga jual rata-rata kelapa sawit tahun 2014 dibanding realisasi tahun 2013 mengalami kenaikan sebesar Rp.1.074,63/kg atau 16,04%.

Realisasi harga jual rata-rata kelapa sawit tahun 2014 dibanding RKAP tahun 2014 berada diatas sebesar Rp.1.039,60/kg atau 15,43%.

Dilihat pada tabel IV-3, harga penjualan realisasi tahun 2014 lebih besar dibanding harga penjualan RKAP, yang mana harga penjualan yang dibudgetkan perusahaan mengalami kenaikan harga, naiknya harga penjualan yang dibudgetkan setelah di realisasi maka perusahaan mengalami keuntungan karena harga penjualan RKAP melebihi realisasi perusahaan.

Apabila harga jual yang sesungguhnya dikurang harga jual yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya menunjukkan/menghasilkan angka

positif berarti ada kenaikan harga yang berarti menunjukkan keadaan yang menguntungkan, sebaliknya bila harga jual yang sesungguhnya dikurang harga jual yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya menunjukkan /menghasilkan angka negatif berarti ada penurunan harga jual dan menunjukkan keadaan yang merugikan (Munawir, 2014).

Tabel IV-4
Harga Penjualan Kelapa Sawit
Tahun 2015

Uraian	Realisasi (Kg/Rp) Tahun 2014	RKAP (Kg/Rp) Tahun 2015	Realisasi (Kg/Rp) Tahun 2015	Perbandingan (%)	
				5 = 4/2	6 = 4/3
1	2	3	4		
Minyak Sawit (CPO)	8.396,38	7.800,00	6.985,90	83,20	89,56
Minyak Sawit (CPO) : Ekspor	-	7.800,45	6.852,30	-	87,84
PKO (Palm Kernel Oil)	12.091,37	9.250,00	10.235,49	84,65	110,65
PKM (Palm Kernel Meal)	1.006,75	900,00	574,67	57,08	63,85
Rata-rata (Kelapa Sawit)	7.774,95	7.264,88	6.623,37	85,19	91,17

Sumber : PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan

Realisasi harga jual rata-rata kelapa sawit tahun 2015 dibanding tahun 2014 mengalami penurunan sebesar Rp.1.151,58/kg atau 5,19%.

Realisasi harga jual rata-rata kelapa sawit tahun 2015 dibanding RKAP tahun 2015 berada di bawah sebesar Rp.641,51/kg atau 1,17%.

Dilihat pada tabel IV-4, harga penjualan realisasi tahun 2015 lebih kecil dibanding harga penjualan RKAP, yang mana harga penjualan yang dibudgetkan perusahaan mengalami penurunan harga, menurunnya harga penjualan yang dibudgetkan setelah di realisasi maka perusahaan menunjukkan keadaan yang tidak menguntungkan (merugikan) karena harga penjualan RKAP dibawah realisasi perusahaan.

Apabila harga jual yang sesungguhnya dikurang harga jual yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya menunjukkan/menghasilkan angka positif berarti ada kenaikan harga yang berarti menunjukkan keadaan yang menguntungkan, sebaliknya bila harga jual yang sesungguhnya dikurang harga jual yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya menunjukkan /menghasilkan angka negatif berarti ada penurunan harga jual dan menunjukkan keadaan yang merugikan (Munawir, 2014).

Tabel IV-5
Harga Penjualan Kelapa Sawit
Tahun 2016

Uraian	Realisasi (Kg/Rp) Tahun 2015	RKAP (Kg/Rp) Tahun 2016	Realisasi (Kg/Rp) Tahun 2016	Perbandingan (%)	
				5 = 4/2	6 = 4/3
1	2	3	4		
Minyak Sawit (CPO)	6.985,90	7.377,80	7.885,18	112,87	106,88
Minyak Sawit (CPO) : Ekspor	-	7.800,45	6.852,30	-	87,84
PKO (Palm Kernel Oil)	10.235,49	13.052,76	15.253,05	149,02	116,86
PKM (Palm Kernel Meal)	574,67	733,22	731,86	127,35	99,81
Rata-rata (Kelapa Sawit)	6.623,37	7.191,33	7.776,12	117,40	108,13

Sumber : PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan

Realisasi harga jual rata-rata kelapa sawit tahun 2016 dibanding tahun 2015 mengalami peningkatan sebesar Rp.1.152,75/kg atau 17,40%.

Realisasi harga jual rata-rata kelapa sawit tahun 2016 dibanding tahun 2016 berada diatas sebesar Rp.584,79/kg atau 8,13%.

Dilihat pada tabel IV-5, harga penjualan realisasi tahun 2016 lebih besar dibanding harga penjualan RKAP, yang mana harga penjualan yang dibudgetkan perusahaan mengalami kenaikan harga, naiknya harga penjualan yang dibudgetkan setelah di realisasi maka perusahaan mengalami keuntungan karena harga penjualan RKAP melebihi realisasi perusahaan.

Apabila harga jual yang sesungguhnya dikurang harga jual yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya menunjukkan/menghasilkan angka positif berarti ada kenaikan harga yang berarti menunjukkan keadaan yang menguntungkan, sebaliknya bila harga jual yang sesungguhnya dikurang harga jual yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya menunjukkan /menghasilkan angka negatif berarti ada penurunan harga jual dan menunjukkan keadaan yang merugikan (Munawir, 2014).

Tabel IV-6
Harga Penjualan Kelapa Sawit
Tahun 2017

Uraian	Realisasi (Kg/Rp) Tahun 2016	RKAP (Kg/Rp) Tahun 2017	Realisasi (Kg/Rp) Tahun 2017	Perbandingan (%)	
				5 = 4/2	6 = 4/3
1	2	3	4		
Minyak Sawit (CPO)	7.885,18	7.400,00	8.384,73	106,34	113,31
Minyak Sawit (CPO) : Ekspor	8.643,38	-	8.571,60	99,17	-
PKO (Palm Kernel Oil)	15.253,05	14.000,00	16.603,94	108,86	118,60
PKM (Palm Kernel Meal)	731,86	700,00	817,72	111,73	116,82
Rata-rata (Kelapa Sawit)	7.776,12	7.280,95	8.210,40	105,58	112,77

Sumber : PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan

Realisasi harga jual rata-rata kelapa sawit tahun 2017 di banding realisasi tahun 2016 mengalami peningkatan sebesar Rp.434,28/kg atau 5,58%.

Realisasi harga jual rata-rata kelapa sawit tahun 2017 dibanding RKAP tahun 2017 berada diatas sebesar Rp.929,45/kg atau 12,77%.

Dilihat pada tabel IV-6, harga penjualan realisasi tahun 2017 lebih besar dibanding harga penjualan RKAP, yang mana harga penjualan yang dibudgetkan perusahaan mengalami kenaikan harga, naiknya harga penjualan

yang dibudgetkan setelah di realisasi maka perusahaan mengalami keuntungan karena harga penjualan RKAP melebihi realisasi perusahaan.

Apabila harga jual yang sesungguhnya dikurang harga jual yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya menunjukkan/menghasilkan angka positif berarti ada kenaikan harga yang berarti menunjukkan keadaan yang menguntungkan, sebaliknya bila harga jual yang sesungguhnya dikurang harga jual yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya menunjukkan /menghasilkan angka negatif berarti ada penurunan harga jual dan menunjukkan keadaan yang merugikan (Munawir, 2014).

B. Pembahasan

Dalam menganalisis Harga Pokok Penjualan Kelapa Sawit, peneliti melakukan analisis mencari tahu alasan penyebab naik turunnya harga pokok penjualan kelapa sawit, yang dimana harga pokok penjualan kelapa sawit tersebut dapat menjelaskan atau memberikan gambaran efisien atau tidak efisiennya harga pokok penjualan kelapa sawit perusahaan.

1. Harga Penjualan Kelapa Sawit

Dari analisis yang telah dilakukan oleh penulis, dapat diketahui harga penjualan kelapa sawit perusahaan mengalami fluktuasi (naik turun) pada dari tahun 2013 sampai tahun 2017.

Tabel IV-7
Harga Penjualan Kelapa Sawit
Tahun 2013

Uraian	RKAP (Kg/Rp) Tahun 2013	Realisasi (Kg/Rp) Tahun 2013	Perbandingan (%)
1	2	3	4 = 3/2
Minyak Sawit (CPO) : Lokal	6.802,98	7.331,94	107,78
Minyak Sawit (CPO) : Ekspor	7.109,40	7.092,25	99,76
PKO (Palm Kernel Oil)	6.707,61	7.485,13	111,59
PKM (Palm Kernel Meal)	729,45	857,40	117,54
Rata-rata (Kelapa Sawit)	6.266,21	6.700,32	106,93

Sumber : PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan

Realisasi harga jual rata-rata kelapa sawit tahun 2013 dibanding RKAP tahun 2013 berada diatas sebesar Rp.434,11/kg atau 6,93%.

Berdasarkan pada tabel IV-7, harga penjualan realisasi tahun 2013 lebih besar dibanding harga penjualan RKAP, yang mana harga penjualan yang dibudgetkan perusahaan mengalami kenaikan harga, naiknya harga penjualan yang dibudgetkan setelah di realisasi maka perusahaan mengalami keuntungan karena harga penjualan RKAP melebihi realisasi perusahaan.

Apabila harga jual yang sesungguhnya dikurang harga jual yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya menunjukkan/menghasilkan angka positif berarti ada kenaikan harga yang berarti menunjukkan keadaan yang menguntungkan, sebaliknya bila harga jual yang sesungguhnya dikurang harga jual yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya menunjukkan /menghasilkan angka negatif berarti ada penurunan harga jual dan menunjukkan keadaan yang merugikan (Munawir, 2014).

Dilihat tabel IV-7, pada tahun 2013 dari olahan kelapa sawit PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan, harga penjualan PKM (Palm

Kernel Meal) merupakan harga penjualan yang lebih baik dibandingkan dengan olahan kelapa sawit lainnya.

Dari hasil wawancara penulis dengan Kepala divisi Akuntansi pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan, naiknya harga minyak kelapa sawit tahun 2013 disebabkan oleh faktor eksternal, antara lain :

- 1) Melemahnya mata uang ringgit terus memberikan dukungan ke pasar sawit, dan memicu pertumbuhan ekspor CPO.
- 2) Spekulasi bahwa ekspor minyak kelapa sawit dari Malaysia meningkat setelah mata uang lokal merosot ke level terendah dalam tiga bulan,
- 3) Pergerakan harga bahan bakar minyak bumi di pasaran dunia yang berfluktuatif.

Menurut (Arlina Design, 2015) Faktor Ekstern ialah kondisi-kondisi diluar kegiatan usaha yang mempengaruhi penetapan harga. Berbeda halnya dengan dengan faktor intern, faktor ekstern tidak bisa dikendalikan oleh pengusaha.

Dampak dari naiknya harga minyak kelapa sawit pada tahun 2013 membuat perusahaan mengalami keuntungan dan harga penjualan olahan kelapa sawit meningkat, sebagai berikut :

- a) Pada tahun 2013 harga CPO/minyak sawit lokal meningkat sebesar 7,78%. Sedangkan harga CPO/minyak sawit ekspor meningkat sebesar 9,76%.
- b) Tahun 2013 harga PKO/*Palm Kernel Oil* meningkat sebesar 11,59%.
- c) Tahun 2013 harga PKM/*Palm Kernel Meal* meningkat sebesar 17,54%

Tabel IV-8
Harga Penjualan Kelapa Sawit
Tahun 2014

Uraian	Realisasi (Kg/Rp) Tahun 2013	RKAP (Kg/Rp) Tahun 2014	Realisasi (Kg/Rp) Tahun 2014	Perbandingan (%)	
				5 = 4/2	6 = 4/3
1	2	3	4	5 = 4/2	6 = 4/3
Minyak Sawit (CPO) : Lokal	7.331,94	7.300,00	8.396,38	114,52	115,02
Minyak Sawit (CPO) : Ekspor	7.092,25	7.350,00	-	-	-
PKO (Palm Kernel Oil)	7.485,13	7.500,00	12.091,37	161,54	161,22
PKM (Palm Kernel Meal)	857,40	850,00	1.006,75	117,42	118,44
Rata-rata (Kelapa Sawit)	6.700,32	6.735,35	7.774,95	116,04	115,43

Sumber : PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan

Realisasi harga jual rata-rata kelapa sawit tahun 2014 dibanding realisasi tahun 2013 mengalami kenaikan sebesar Rp.1.074,63/kg atau 16,04%.

Realisasi harga jual rata-rata kelapa sawit tahun 2014 dibanding RKAP tahun 2014 berada diatas sebesar Rp.1.039,60/kg atau 15,43%.

Dilihat pada tabel IV-8, harga penjualan realisasi tahun 2014 lebih besar dibanding harga penjualan RKAP, yang mana harga penjualan yang dibudgetkan perusahaan mengalami kenaikan harga, naiknya harga penjualan yang dibudgetkan setelah di realisasi maka perusahaan mengalami keuntungan karena harga penjualan RKAP melebihi realisasi perusahaan.

Apabila harga jual yang sesungguhnya dikurang harga jual yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya menunjukkan/menghasilkan angka positif berarti ada kenaikan harga yang berarti menunjukkan keadaan yang menguntungkan, sebaliknya bila harga jual yang sesungguhnya dikurang harga jual yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya menunjukkan

/menghasilkan angka negatif berarti ada penurunan harga jual dan menunjukkan keadaan yang merugikan (Munawir, 2014).

Dilihat tabel IV-8, pada tahun 2014 dari olahan kelapa sawit PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan, harga penjualan PKO (Palm Kernel Oil) merupakan harga penjualan yang lebih baik dibandingkan dengan olahan kelapa sawit lainnya.

Dari hasil wawancara penulis dengan Kepala devisi Akuntansi pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan, naiknya harga minyak kelapa sawit tahun 2014 disebabkan oleh faktor eksternal, antara lain :

- 1) Penguatan harga CPO di Bursa Malaysia dipicu oleh dorongan penguatan harga kedelai dunia.
- 2) Dengan pelemahan nilai kurs Ringgit, harga CPO juga terdorong oleh rebound harga kedelai AS. Harga kedelai AS yang berhasil ditutup menguat cukup memberikan dorongan penguatan akibat pelemahan tekanan substitusi. Namun, harga minyak mentah dunia yang masih lemah berdampak sebaliknya pada harga CPO Bursa Malaysia.
- 3) Lemahnya nilai tukar Rupiah terhadap Dollar telah mendorong kenaikan harga CPO.

Menurut (Arlina Design, 2015) Faktor Ekstern ialah kondisi-kondisi diluar kegiatan usaha yang mempengaruhi penetapan harga. Berbeda halnya dengan dengan faktor intern, faktor ekstern tidak bisa dikendalikan oleh pengusaha.

Dampak dari naiknya harga minyak kelapa sawit pada tahun 2014 membuat perusahaan mengalami keuntungan dan harga penjualan olahan kelapa sawit meningkat, sebagai berikut :

- a) Pada tahun 2014 harga CPO/minyak sawit meningkat sebesar 15,02% dibanding pada tahun 2013 harga CPO/minyak sawit sebesar 7,77%.
- b) Tahun 2014 harga PKO/*Palm Kernel Oil* meningkat sebesar 61,22% dibanding pada tahun 2013 harga PKO/*Palm Kernel Oil* sebesar 11,59%.
- c) Tahun 2014 harga PKM/*Palm Kernel Meal* meningkat sebesar 18,44% dibanding tahun 2013 harga PKM/*Palm Kernel* sebesar 17,54%.

Tabel IV-9
Harga Penjualan Kelapa Sawit
Tahun 2015

Uraian	Realisasi (Kg/Rp) Tahun 2014	RKAP (Kg/Rp) Tahun 2015	Realisasi (Kg/Rp) Tahun 2015	Perbandingan (%)	
				5 = 4/2	6 = 4/3
1	2	3	4		
Minyak Sawit (CPO) : Lokal	8.396,38	7.800,00	6.985,90	83,20	89,56
Minyak Sawit (CPO) : Ekspor	-	7.800,45	6.852,30	-	87,84
PKO (Palm Kernel Oil)	12.091,37	9.250,00	10.235,49	84,65	110,65
PKM (Palm Kernel Meal)	1.006,75	900,00	574,67	57,08	63,85
Rata-rata (Kelapa Sawit)	7.774,95	7.264,88	6.623,37	85,19	91,17

Sumber : PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan

Realisasi harga jual rata-rata kelapa sawit tahun 2015 dibanding tahun 2014 mengalami penurunan sebesar Rp.1.151,58/kg atau 5,19%.

Realisasi harga jual rata-rata kelapa sawit tahun 2015 dibanding RKAP tahun 2015 berada di bawah sebesar Rp.641,51/kg atau 1,17%.

Dilihat pada tabel IV-9, harga penjualan realisasi tahun 2015 lebih kecil dibanding harga penjualan RKAP, yang mana harga penjualan yang

dibudgetkan perusahaan mengalami penurunan harga, menurunnya harga penjualan yang dibudgetkan setelah di realisasi maka perusahaan menunjukkan keadaan yang tidak menguntungkan (merugikan) karena harga penjualan RKAP dibawah realisasi perusahaan.

Apabila harga jual yang sesungguhnya dikurang harga jual yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya menunjukkan/menghasilkan angka positif berarti ada kenaikan harga yang berarti menunjukkan keadaan yang menguntungkan, sebaliknya bila harga jual yang sesungguhnya dikurang harga jual yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya menunjukkan /menghasilkan angka negatif berarti ada penurunan harga jual dan menunjukkan keadaan yang merugikan (Munawir, 2014).

Dilihat tabel IV-9, pada tahun 2015 dari olahan kelapa sawit PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan, harga penjualan PKO (Palm Kernel Oil) merupakan harga penjualan yang lebih baik dibandingkan dengan olahan kelapa sawit lainnya.

Dari hasil wawancara penulis dengan Kepala devisi Akuntansi pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan, turunnya harga minyak kelapa sawit tahun 2015 disebabkan oleh faktor eksternal, antara lain :

- 1) Stock minyak sawit Malaysia diperkirakan masih tinggi. Sementara itu pedagang mengatakan sawit turun karena penurunan ekspor yang drastis.
- 2) Kekhawatiran perlambatan ekonomi China menekan harga komoditas dan pasar sahan global.
- 3) Turunnya harga minyak mentah menjadi dorongan sentimen negatif yang mengakibatkan harga CPO tertahan di dalam trend melemah.

Melemahnya harga minyak mentah membuat bahan bakar alternatif seperti yang dibuat dari CPO berkurang permintaannya.

Menurut (Arlina Design, 2015) Faktor Ekstern ialah kondisi-kondisi diluar kegiatan usaha yang mempengaruhi penetapan harga. Berbeda halnya dengan dengan faktor intern, faktor ekstern tidak bisa dikendalikan oleh pengusaha.

Dampak dari turunnya harga minyak kelapa sawit pada tahun 2015 membuat perusahaan mengalami tidak menguntungkan (merugikan) dan harga penjualan olahan kelapa sawit menurun, sebagai berikut :

- a) Pada tahun 2015 harga CPO/minyak sawit menurun sebesar 9,56% dibanding pada tahun 2014 harga CPO/minyak sawit sebesar 15,02%. Sedangkan harga CPO/minyak sawit pada tahun 2015 sebesar 7,84%.
- b) Tahun 2015 harga PKO/*Palm Kernel Oil* menurun sebesar 10,65% dibanding pada tahun 2014 harga PKO/*Palm Kernel Oil* sebesar 61,22%.
- c) Tahun 2015 harga PKM/*Palm Kernel Meal* menurun sebesar 3,85% dibanding tahun 2014 harga PKM/*Palm Kernel* sebesar 18,44%.

Tabel IV-10
Harga Penjualan Kelapa Sawit
Tahun 2016

Uraian	Realisasi (Kg/Rp) Tahun 2015	RKAP (Kg/Rp) Tahun 2016	Realisasi (Kg/Rp) Tahun 2016	Perbandingan (%)	
				5 = 4/2	6 = 4/3
1	2	3	4		
Minyak Sawit (CPO) : Lokal	6.985,90	7.377,80	7.885,18	112,87	106,88
Minyak Sawit (CPO) : Ekspor	6.852,30	-	8.643,38	126,14	-
PKO (Palm Kernel Oil)	10.235,49	13.052,76	15.253,05	149,02	116,86
PKM (Palm Kernel Meal)	574,67	733,22	731,86	127,35	99,81
Rata-rata (Kelapa Sawit)	6.623,37	7.191,33	7.776,12	117,40	108,13

Sumber : PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan

Realisasi harga jual rata-rata kelapa sawit tahun 2016 dibanding tahun 2015 mengalami peningkatan sebesar Rp.1.152,75/kg atau 17,40%.

Realisasi harga jual rata-rata kelapa sawit tahun 2016 dibanding tahun 2016 berada diatas sebesar Rp.584,79/kg atau 8,13%.

Dilihat pada tabel IV-10, harga penjualan realisasi tahun 2016 lebih besar dibanding harga penjualan RKAP, yang mana harga penjualan yang dibudgetkan perusahaan mengalami kenaikan harga, naiknya harga penjualan yang dibudgetkan setelah di realisasi maka perusahaan mengalami keuntungan karena harga penjualan RKAP melebihi realisasi perusahaan.

Apabila harga jual yang sesungguhnya dikurang harga jual yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya menunjukkan/menghasilkan angka positif berarti ada kenaikan harga yang berarti menunjukkan keadaan yang menguntungkan, sebaliknya bila harga jual yang sesungguhnya dikurang harga jual yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya menunjukkan /menghasilkan angka negatif berarti ada penurunan harga jual dan menunjukkan keadaan yang merugikan (Munawir, 2014).

Dilihat tabel IV-10, pada tahun 2016 dari olahan kelapa sawit PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan, harga penjualan PKO (Palm Kernel Oil) merupakan harga penjualan yang lebih baik dibandingkan dengan olahan kelapa sawit lainnya.

Dari hasil wawancara penulis dengan Kepala divisi Akuntansi pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan, naiknya harga minyak kelapa sawit tahun 2016 disebabkan oleh faktor eksternal, antara lain :

- 1) Brasil, Nigeria, Pantai Gading, dan Thailand berencana masuk Lembaga Persatuan Negara Penghasil Minyak Kelapa Sawit atau Council Palm Oil Producing Countries (CPOPC). CPOPC dibentuk Indonesia dan Malaysia, selaku produsen CPO terbesar di dunia, untuk mengendalikan harga CPO global. Lewat dewan ini, daya saing dan harga CPO Indonesia maupun Malaysia di pasar internasional akan lebih baik, sehingga nasib dan kesejahteraan petani akan meningkat.
- 2) JP Morgan mengatakan, setelah efek El Nino meredup, harga CPO masih ditopang faktor fundamental, yakni pelaksanaan program biodiesel di Indonesia dan perkembangan volume biofuel di AS.

Menurut (Arlina Design, 2015) Faktor Ekstern ialah kondisi-kondisi diluar kegiatan usaha yang mempengaruhi penetapan harga. Berbeda halnya dengan dengan faktor intern, faktor ekstern tidak bisa dikendalikan oleh pengusaha.

Dampak dari naiknya harga minyak kelapa sawit pada tahun 2016 membuat perusahaan mengalami keuntungan dan harga penjualan olahan kelapa sawit meningkat, sebagai berikut :

- a) Pada tahun 2016 harga CPO/minyak sawit meningkat sebesar 6,88% dibanding pada tahun 2015 harga CPO/minyak sawit sebesar 9,56%.
- b) Tahun 2016 harga PKO/*Palm Kernel Oil* meningkat sebesar 16,86% dibanding pada tahun 2015 harga PKO/*Palm Kernel Oil* sebesar 10,65%.
- c) Tahun 2016 harga PKM/*Palm Kernel Meal* meningkat sebesar 19,81% dibanding tahun 2015 harga PKM/*Palm Kernel* sebesar 3,85%.

Tabel IV-11
Harga Penjualan Kelapa Sawit
Tahun 2017

Uraian	Realisasi (Kg/Rp) Tahun 2016	RKAP (Kg/Rp) Tahun 2017	Realisasi (Kg/Rp) Tahun 2017	Perbandingan (%)	
				5 = 4/2	6 = 4/3
1	2	3	4		
Minyak Sawit (CPO) : Lokal	7.885,18	7.400,00	8.384,73	106,34	113,31
Minyak Sawit (CPO) : Ekspor	8.643,38	-	8.571,60	99,17	-
PKO (Palm Kernel Oil)	15.253,05	14.000,00	16.603,94	108,86	118,60
PKM (Palm Kernel Meal)	731,86	700,00	817,72	111,73	116,82
Rata-rata (Kelapa Sawit)	7.776,12	7.280,95	8.210,40	105,58	112,77

Sumber : PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan

Realisasi harga jual rata-rata kelapa sawit tahun 2017 di banding realisasi tahun 2016 mengalami peningkatan sebesar Rp.434,28/kg atau 5,58%.

Realisasi harga jual rata-rata kelapa sawit tahun 2017 dibanding RKAP tahun 2017 berada diatas sebesar Rp.929,45/kg atau 12,77%.

Dilihat pada tabel IV-11, harga penjualan realisasi tahun 2017 lebih besar dibanding harga penjualan RKAP, yang mana harga penjualan yang dibudgetkan perusahaan mengalami kenaikan harga, naiknya harga penjualan

yang dibudgetkan setelah di realisasi maka perusahaan mengalami keuntungan karena harga penjualan RKAP melebihi realisasi perusahaan.

Apabila harga jual yang sesungguhnya dikurang harga jual yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya menunjukkan/menghasilkan angka positif berarti ada kenaikan harga yang berarti menunjukkan keadaan yang menguntungkan, sebaliknya bila harga jual yang sesungguhnya dikurang harga jual yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya menunjukkan /menghasilkan angka negatif berarti ada penurunan harga jual dan menunjukkan keadaan yang merugikan (Munawir, 2014).

Dilihat tabel IV-11, pada tahun 2017 dari olahan kelapa sawit PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan, harga penjualan PKO (Palm Kernel Oil) merupakan harga penjualan yang lebih baik dibandingkan dengan olahan kelapa sawit lainnya.

Dari hasil wawancara penulis dengan Kepala devisi Akuntansi pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan, naiknya harga minyak kelapa sawit tahun 2017 disebabkan oleh faktor eksternal, antara lain :

- 1) Indonesia dan Malaysia berencana membangun bahan bakar alternatif untuk pesawat walau belum terealisasikan .
- 2) Permintaan CPO local justru terus bertumbuh , Hal ini juga didorong oleh program mandatory Biodiesel-20(B-20) yang mengharuskan penggunaan campuran CPO 20%, sehingga membuat serapan pasar tetap tinggi terhadap produk minyak sawit.

Menurut (Arlina Design, 2015) Faktor Ekstern ialah kondisi-kondisi diluar kegiatan usaha yang mempengaruhi penetapan harga.

Berbeda halnya dengan dengan faktor intern, faktor ekstern tidak bisa dikendalikan oleh pengusaha.

Dampak dari naiknya harga minyak kelapa sawit pada tahun 2017 membuat perusahaan mengalami keuntungan dan harga penjualan olahan kelapa sawit meningkat, sebagai berikut :

- a) Pada tahun 2017 harga CPO/minyak sawit meningkat sebesar 13,31% dibanding pada tahun 2016 harga CPO/minyak sawit sebesar 6,88%.
- b) Tahun 2017 harga PKO/*Palm Kernel Oil* meningkat sebesar 18,60% dibanding pada tahun 2016 harga PKO/*Palm Kernel Oil* sebesar 16,86%.
- c) Tahun 2017 harga PKM/*Palm Kernel Meal* meningkat sebesar 16,82% dibanding tahun 2016 harga PKM/*Palm Kernel* sebesar 9,81%.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan di PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan hasil analisis yang telah dilakukan pada bab-bab terdahulu. Maka pada bab ini penulis akan membuat kesimpulan dari hasil analisis tersebut dan mencoba untuk memberikan saran dalam batas kemampuan penulis.

Kesimpulan yang dapat diambil dari pembahasan hasil penelitian ini adalah sebagai berikut :

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan, penulis membuat kesimpulan sebagai berikut :

1. Pada tahun 2013 harga penjualan kelapa sawit pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan, olahan kelapa sawit CPO lokal sebesar 107,78%, CPO ekspor sebesar 99,76%, PKO sebesar 111,56%, PKM sebesar 117,54% dan dari beberapa olahan kelapa sawit, PKM (Palm Kernel Meal) merupakan harga penjualan lebih tinggi atau lebih baik dibanding olahan lainnya.
2. Pada tahun 2014 harga penjualan kelapa sawit pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan, olahan kelapa sawit CPO lokal sebesar 115,02%, PKO sebesar 161,22%, PKM sebesar 118,44% dan dari beberapa olahan kelapa sawit, PKO (Palm Kernel Oil) merupakan harga penjualan lebih tinggi atau lebih baik dibanding olahan lainnya.
3. Pada tahun 2015 harga penjualan kelapa sawit pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan, olahan kelapa sawit CPO lokal sebesar

89,56%, CPO ekspor sebesar 87,84%, PKO sebesar 110,65%, PKM sebesar 63,85% dan dari beberapa olahan kelapa sawit, PKO (Palm Kernel Oil) merupakan harga penjualan lebih tinggi atau lebih baik dibanding olahan lainnya.

4. Pada tahun 2016 harga penjualan kelapa sawit pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan, olahan kelapa sawit CPO lokal sebesar 106,88%, PKO sebesar 116,86%, PKM sebesar 99,81% dan dari beberapa olahan kelapa sawit, PKO (Palm Kernel Oil) merupakan harga penjualan lebih tinggi atau lebih baik dibanding olahan lainnya.
5. Pada tahun 2017 harga penjualan kelapa sawit pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan, olahan kelapa sawit CPO lokal sebesar 113,31%, PKO sebesar 118,60%, PKM sebesar 116,82% dan dari beberapa olahan kelapa sawit, PKO (Palm Kernel Oil) merupakan harga penjualan lebih tinggi atau lebih baik dibanding olahan lainnya.
6. Dalam 5 (lima) tahun terakhir Periode 2013-2017 dari data harga penjualan kelapa sawit, olahan kepala sawit CPO pada tahun 2014 memiliki harga penjualan yang lebih tinggi dibanding tahun lainnya yaitu sebesar 115,02%, olahan kelapa sawit PKO pada tahun 2014 memiliki harga penjualan yang lebih tinggi dibanding tahun lainnya yaitu sebesar 161,22%, olahan kelapa sawit PKM pada tahun 2014 memiliki harga penjualan yang lebih tinggi dibanding tahun lainnya yaitu sebesar 118,44%.

B. Saran

Dari hasil kesimpulan diatas maka beberapa saran yang dapat diberikan adalah :

1. Agar harga pokok penjualan kelapa sawit tidak melebihi realisasi, perusahaan seharusnya lebih memperhatikan biaya produksi kelapa sawit supaya harga pokok penjualan yang dianggarkan tidak melebihi realisasi.
2. Mencoba mengembangkan penjualan ekspor olahan kelapa sawit.
3. Meningkatkan kualitas olahan kelapa sawit.

DAFTAR PUSTAKA

- Astuty, W. (2008). Bauran Penjualan Eceran Dan Pengambilan Keputusan Konsumen Membeli Di Pasar Swalayan Di Medan. *MADANI: Jurnal Ilmu-Ilmu Sosial*, 9(1), 17.
- Bustami, B., & Nurlela. (2013). *Akuntansi Biaya*. (H. Mulyati, Ed.) (Keempat). Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Demani, E. (2013). Anggaran Penjualan Sebagai Alat Pengendalian Dalam Mencapai Target Pendapatan di PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa. *Journals - Murni Sadar*, 3(1), 89–103.
- Design, A. (2015). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penetapan Harga. Retrieved from <https://www.ilmu-ekonomi-id.com/2017/06/faktor-faktor-yang-mempengaruhi-penetapan-harga-html?m=1>
- Gunawan, A. (2017). Supervision Production Cost at PT. Socfindo Medan. *Proceeding International Conference On Islmaic Youth Leader for Sustainable Development Goals (ICIYL)*, 113–127.
- Hasan, A. (2019). Elaeis (Kelapa Sawit). Retrieved from [https://id.m.wikipedia.org/wiki/Elaeis_\(kelapa_sawit\)](https://id.m.wikipedia.org/wiki/Elaeis_(kelapa_sawit))
- Hery. (2014). *Akuntansi Aset, Liabilitas, dan Ekuitas*. (A. Teresia, Ed.). Jakarta: PT. Grasindo.
- Juliandi, A., Irfan, & Manurung, S. (2015). *Metodologi Penelitian Bisnis*. (F. Zulkarnain, Ed.) (Kedua). Medan: UMSU PRESS.
- Julita, J. (2015). Analisis Anggaran Biaya Produksi Sebagai Alat Pengendalian Biaya Produksi Pada PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero) Medan. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis*, 15(1), 18–27.
- Jumingan. (2018). *Analisis Laporan Keuangan* (Keenam). Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Kasmir. (2012). *Analisis Laporan Keuangan* (Kelima). Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Macpal, B., Morasa, J., & Tirayoh, V. (2014). Analisis Perhitungan Harga Pokok Penjualan Barang Produksi Pada Jepara Meubel di Kota Bitung. *Jurnal EMBA*, 2(3), 1495–1503.
- Munawir, S. (2014). *Analisa Laporan Keuangan* (Keempat). Yogyakarta: Liberty Yogyakarta.

- Pangestika, W. (2018). Harga Pokok Penjualan. Retrieved from <http://www.jurnal.id/id/blog/2018-apakah-harga-pokok-penjualan-adalah-harga-jual-berikut-ulasannya/>
- Pujiyanti, F. (2015). *Akuntansi Dasar*. (Mardiah, Ed.). Lembar Pustaka Indonesia.
- Rahayu, S. E., Azhar, M. E., Hasibuan, L. S., Mardalena, Rozaini, N., & Harahap, M. (2015). *Pengantar Ekonomi Mikro* (Pertama). Medan: Perdana Publishing.
- Samryn, L. M. (2012). *Akuntansi Manajemen: Informasi Biaya untuk Mengendalikan Aktivitas Operasi dan Investasi* (Pertama). Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Sariningsih, A. P., Farida, I., & Prawira, A. (2017). Perbedaan Penetapan Harga Pokok Produksi dengan Menggunakan Metode Tradisional dan Metode Activity-Based Costing (Studi Kasus pada CV Anugrah Jaya Indonesia Bandung). *Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis*, 17(2), 1–6.
- Sjaroni, B., Noveria, & Djunaedi, E. (2019). *Ekonomi Mikro* (Pertama). Yogyakarta: Deepublish Publisher.
- Subagyo, Masruroh, N. A., & Bastian, I. (2017). *Akuntansi Manajemen Berbasis Desain* (Pertama). Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Sululing, S., & Asharudin, D. (2016). Analisis Harga Pokok Penjualan Pada Laba di Apotik Kimia Farma No.66 Luwuk. *Jurnal Ekonomi*, 21(1), 23–42.
- Yulianto, N. A. B., Maskan, M., & Utaminingsih, A. (2018). *Metodelogi Penelitian Bisnis*. (H. N. Utami, Ed.) (Pertama). Malang: POLINEMA PRESS.

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Data Pribadi

Nama : SRI AGUSTINA SIAHAAN
Tempat/Tanggal Lahir : Medan/ 30 Agustus 1997
Jenis Kelamin : Perempuan
Anak ke : 3 dari 3 Bersaudara
Agama : Islam
Kewarganegaraan : Indonesia
Alamat : Jl. Perhubungan Gg. Mawar11 Laut Dendang

Nama Orang Tua

Nama Ayah : M. Aslim Siahaan
Nama Ibu : Sofiah Br.Simare-mare
Alamat : Jl. Perhubungan Gg. Mawar11 Laut Dendang

Riwayat Pendidikan

1. SD Swasta Al-Ittihadiyah : Tahun 2003-2009
2. SMP Swasta Pahlawan Nasional : Tahun 2009-2012
3. SMK Negeri 1 Medan : Tahun 2012-2015
4. Terdaftar sebagai Mahasiswi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara : Tahun 2015-2019

Demikian daftar riwayat hidup ini saya perbuat dengan sebenar-benarnya.

Medan, Oktober 2019

SRI AGUSTINA SIAHAAN

PERMOHONAN JUDUL PENELITIAN

Kepada Yth.
Ketua Program Studi.....
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis UMSU

Medan.....H
M

Di
Medan.

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dengan hormat
Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : SRI AGUSTINA SIAHAAN
NPM : 1505161136
Konsentrasi : Keuangan
Kelas/Sem : 7 M Malam
Alamat : Jln. Jatiari gg. Pribadi Laut dendang

Berdasarkan hasil pertemuan dengan program studi maka ditetapkan calon pembimbing yaitu :

Nama Pembimbing : Ade Gunawandisetujui Prodi : (.....)

Dari hasil survei & kunjungan ke perusahaan/tempat penelitian serta proses pembimbingan dapat diidentifikasi masalah penelitian sebagai berikut :

- 1) Pada tahun 2017 Trend Harga Pokok Penjualan di Perusahaan mengalami penurunan dimana pada tahun 2012 Trend Harga Pokok Penjualan mengalami kenaikan
- 2) Terjadinya Fluktuasi naik turun Trend Harga Pokok Penjualan dipenun
- 3) dan tahun 2013 - 2017 fluktuasi naik turun Trend Harga Pokok Penjualan dipenun

Dengan demikian judul yang disetujui bersama dosen pembimbing adalah :

Analisis Harga Pokok Penjualan Kerapa Sawit (Studi Kasus pada PT. Perkebunan Nusantara III Medan)

Medan.....29 Desember.....2018

Dosen Pembimbing
(Ade Gunawan SE M.Si)

Peneliti/Mahasiswa
(SRI AGUSTINA SIAHAAN)

Disetujui Oleh :
Ketua /Sekretaris Prodi

Jasman Syarifuddin FT, SE M.Si

Diagendakan Pada Tanggal : 24 Juli 2019
Nomor Agenda : 160



PERMOHONAN IZIN PENELITIAN

Medan, 07 - 12 - 2018

Kepada Yth.
Bapak Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Univ. Muhammadiyah Sumatera Utara

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

Wassalamu'alaikum Wr, Wb

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama Lengkap :

S	R	I	A	G	U	S	T	I	N	A	S	I	A	H	A	A	N
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

NPM :

1	5	0	5	1	6	1	1	3	6								
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	--	--	--	--	--	--	--	--

Tempat/tgl Lahir :

M	E	D	A	N	,	3	6	-	A	G	U	S	T	U	S	-	1	9	9	7
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

Program Studi : MANAJEMEN/EKONOMI PEMBANGUNAN

Nama Mahasiswa :

J	A	L	A	N	J	A	T	I	A	N	L	A	U	T	D	E	N
D	A	N	G														

Tempat Penelitian :

P	T	P	E	R	K	E	B	U	N	A	N	N	U	S	A	N	T	A
P	A	I	I	I														

Alamat Penelitian :

J	L	S	E	I	B	A	T	A	N	G	H	A	R	I	N	O	2
M	E	D	A	N													

Permohon kepada Bapak untuk pembuatan Izin Penelitian sebagai syarat untuk memperoleh data dan identifikasi salah dari perusahaan tersebut guna pengajuan judul penelitian .

Saya lampirkan syarat-syarat lain :

Transkrip nilai dan KHS Semester 1 s/d Terakhir

Kelembagaan SPP tahap berjalan.

Demikianlah permohonan ini saya buat dengan sebenarnya, atas perhatian Bapak saya ucapkan terima kasih.

Diketahui
Ketua Prodi/Sekretaris Prodi

Sanjudin H. SE, M.Si

Wassalam
Pemohon

(Sri Agustina Siahaan)

SURAT PERNYATAAN PENELITIAN/SKRIPSI


Nama : Sri Agustina Siahaan
NPM : 1505101136
Konsentrasi : Manajemen Keuangan
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis (Akuntansi/Perpajakan/Manajemen/Ekonomi Pembangunan)
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammiadiyah Sumatera Utara

Menyatakan Bahwa ,

1. Saya bersedia melakukan penelitian untuk penyusunan skripsi atas usaha saya sendiri , baik dalam hal penyusunan proposal penelitian, pengumpulan data penelitian, dan penyusunan laporan akhir penelitian/skripsi
2. Saya bersedia dikenakan sanksi untuk melakukan penelitian ulang apabila terbukti penelitian saya mengandung hal-hal sebagai berikut
 - Menjiplak /plagiat hasil karya penelitian orang lain
 - Merekayasa data angket, wawancara, obeservasi, atau dokumentasi.
3. Saya bersedia dituntut di depan pengadilan apabila saya terbukti mamalsukan stempel, kop surat, atau identintas perusahaan lainnya.
4. Saya bersedia mengikuti sidang meja hijau secepat-cepatnya 3 bulan setelah tanggal dikeluarkannya surat "Penetapan Proyek Proposal / Makalah/Skripsi dan Penghunjukan Dosen Pembimbing " dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU.

Demikianlah Pernyataan ini saat perbuat dengan kesadaran sendiri

Medan, 07-12-2010
Pembuat Pernyataan


374AFF490221097
000
SERIBU RUPIAH
Sri Agustina Siahaan

NB :

- Surat Pernyataan asli diserahkan kepada Program Studi Pada saat Pengajuan Judul.
- Foto Copy Surat pernyataan dilampirkan di proposal dan skripsi.



Unggul | Cerdas | Terpercaya
Bila mendapat surat ini agar disebutkan nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Jalan Kapten Mochtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6623301, Fax. (061) 6625474
Website : <http://www.umsu.ac.id> Email : rektor@umsu.ac.id

PENETAPAN DOSEN PEMBIMBING
PROPOSAL / SKRIPSI MAHASISWA

NOMOR : 176 / TGS / II.3-AU / UMSU-05 / F / 2018

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, berdasarkan Persetujuan permohonan judul penelitian Proposal / Skripsi dari Ketua / Sekretaris :

Program Studi : MANAJEMEN
Pada Tanggal : 07 Desember 2018

Dengan ini menetapkan Dosen Pembimbing Proposal / Skripsi Mahasiswa :

Nama : SRI AGUSTIN SIAHAAN
N P M : 1505161136
Semester : VII (Tujuh)
Program Studi : MANAJEMEN
Judul Proposal / Skripsi : Analisis Harga Pokok Penjualan Kelapa Sawit (Studi Kasus Pada PT.Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan)

Dosen Pembimbing : ADE GUNAWAN,SE.,M.Si.

Dengan demikian di izinkan menulis Proposal / Skripsi dengan ketentuan :

1. Penulisan berpedoman pada buku panduan penulisan Proposal/ Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU.
2. Pelaksanaan Sidang Skripsi harus berjarak 3 bulan setelah dikeluarkannya Surat Penetapan Dosen Pembimbing Skripsi
3. **Proyek Proposal / Skripsi** dinyatakan " **BATAL** " bila tidak selesai sebelum Masa Daluarsa tanggal : **07 Desember 2019**
4. Revisi Judul.....

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Ditetapkan di : Medan
Pada Tanggal : 29 Rabiul Awwal 1440 H
07 Desember 2018 M

Dekan

H. HANURI, SE., MM., M.Si.

- Tembusan :
1. Wakil Rektor - II UMSU Medan.
 2. Peringgal.



UMSU
Unggul! Cerdas! Terpercaya!

Untuk menyalakan surat ini agar disebutkan nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Jalan Kapten Muchtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6623301, Fax. (061) 6625474
Website : <http://www.umsu.ac.id> Email : rektor@umsu.ac.id

Nomor : 797 / II.3-AU/UMSU-05 / F / 2018
Lampiran :
Perihal : IZIN RISET PENDAHULUAN

Medan, 29 Rabiul Awwal 1440 H
07 Desember 2018 M

Kepada Yth.
Bapak / Ibu Pimpinan / Direksi
PTPN III PERSERO MEDAN
Jl. Sei Batang Hari No. 2 Medan
Di tempat

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dengan hormat, sehubungan mahasiswa kami akan menyelesaikan studi, untuk itu kami memohon kesediaan Bapak / Ibu sudi kiranya untuk memberikan kesempatan pada mahasiswa kami melakukan riset di **Perusahaan / Instansi** yang Bapak / Ibu pimpin, guna untuk penyusunan skripsi yang merupakan salah satu persyaratan dalam menyelesaikan Program **Studi Strata Satu (S-1)**

Adapun mahasiswa/i di Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara tersebut adalah:

Nama : SRI AGUSTIN SIAHAAN
Npm : 1505161136
Jurusan : MANAJEMEN
Semester : VII (Tujuh)
Judul : Analisis Harga Pokok Penjualan Kelapa Sawit pada PT.Perkebunan Nusantara III Persero Medan

Demikianlah surat kami ini, atas perhatian dan kerjasama yang Bapak / Ibu berikan kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb



H. JANURI, SE., MM., M.Si.

Tembusan :

1. Wakil Rektor II UMSU Medan
2. Pertiinggal

PT. PERKEBUNAN NUSANTARA III (PERSERO)

Kantor Direksi : Jl. Sei Batanghari No. 2 Medan 20122 Kotak Pos 91, Propinsi Sumatera Utara, Indonesia
Telp. +6261 8452244, 8453100, Fax. +6261 8455177, 8454728
E-mail : kandir@ptpn3.co.id, kandir@medan.ptpn3.org
Website : www.ptpn3.co.id, www.ptpn3.com

: MCU/XI 1698/2018

Medan, 14 Desember 2018

: Izin Riset

Kepada Yth :
Dekan
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
Jln. Kapten Mochtar Basri No. 3 Medan
di -
Medan

Berkenaan dengan Surat Saudara Nomor : 7971/II.3-AU/UMSU-05/F/2018 tanggal 07 Desember 2018 perihal tersebut di atas, dapat kami sampaikan bahwa permohonan izin Riset dari Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara di **Bagian Tanaman** PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) mulai tanggal **17 dan 18 Desember 2018**, pada prinsipnya dapat **disetujui**.

Adapun nama Mahasiswa/i yang akan melaksanakan Riset tersebut sebagai berikut :

No	Nama	NPM	Jurusan	Judul
1	Sri Agustina Siahhan	1505161136	Manajemen	Analisis Harga Pokok Penjualan Kelapa Sawit Pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan

Selama melaksanakan Riset diwajibkan untuk memenuhi dan melaksanakan segala ketentuan yang ada pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) antara lain :

- Mahasiswa/i tidak dibenarkan memasuki area kerja yang memiliki resiko bahaya tinggi dan segala biaya yang timbul berkaitan dengan Riset dimaksud (bila ada) ditanggung sepenuhnya oleh Mahasiswa/i yang bersangkutan.
- Pakaian yang digunakan oleh Mahasiswa/i :
 - Bagian Administrasi :
 - Pria : Kemeja Putih dan Celana panjang Hitam (tidak Jeans)
 - Wanita : Kemeja Putih dan Rok panjang Hitam.
 - Lapangan (Kebun/Unit) :
Seragam Praktek dari Universitas Mahasiswa/i yang bersangkutan dan menggunakan APD Pelindung Diri (APD).
- Hasil melaksanakan Riset semata-mata dipergunakan untuk kepentingan Ilmiah, dan setelah selesai Riset diserahkan laporan hasil Riset dalam bentuk Soft Copy (CD), Hard Copy sebanyak 1 (satu) eksemplar kepada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) cq Bagian Umum.

Perusahaan tidak dapat memberikan data dan dokumen yang bersifat rahasia.

Kepada Bagian tempat Mahasiswa/i melaksanakan Riset diminta bantuan memberikan penilaian kepada Mahasiswa/i yang bersangkutan, dan membuat Memorandum telah selesai melaksanakan Riset ditujukan ke Bagian Umum Kantor Direksi Medan.

Demikian disampaikan agar maklum.

(BAGIAN UMUM)



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Jalan Kapten Mochtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6623301, Fax. (061) 6625474
 Website : <http://www.umsu.ac.id> Email : rektor@umsu.ac.id

Nomor : 3588 /II.3-AU/UMSU-05/F/2019
 Lamp. : -
 Hal : : MENYELESAIKAN RISET

Medan, 16 Muharram 1441 H
16 September 2019 M

Kepada Yth.
 Bapak/Ibu Pimpinan
 PTPN III PERSERO MEDAN
 Di
 Tempat

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dengan hormat, sehubungan Mahasiswa kami akan menyelesaikan Studinya, mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk memberikan kesempatan pada Mahasiswa kami melakukan Riset di **Perusahaan/instansi** yang Bapak/Ibu pimpin, guna untuk *melanjutkan Penyusunan / Penulisan Skripsi pada Bab IV - V*, dan setelah itu Mahasiswa yang bersangkutan mendapatkan Surat Keterangan Telah Selesai Riset dari Perusahaan yang Bapak/Ibu Pimpinan, yang merupakan salah satu persyaratan dalam penyelesaian **Program Studi Strata Satu (S1)** di Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan :

Adapun Mahasiswa tersebut adalah :

Nama : **SRI AGUSTIN SIAHAAN**
 N P M : **1505161136**
 Semester : **VIII (Delapan)**
 Jurusan : **MANAJEMEN**
 Judul Skripsi : **Analisis Harga Pokok Penjualan Kelapa Sawit (Studi Kasus Pada PT.Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan)**

Demikianlah harapan kami, atas bantuan dan kerjasama yang Bapak/Ibu berikan, Kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dekan 

H. JANURI, SE., MM., M.Si.



Perkebunan Nusantara

Medan, 25 September 2019

: BUMU/XI/2391/2019

: -

: Selesai Riset

Kepada Yth :

Dekan

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis

Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Jln. Kapten Mochtar Basri No.3

di -

Medan

Menghunjuk Surat Saudara Nomor : 7971/III.3-AU/UMSU-05/F/2018 tanggal 07 Desember 2018 perihal Izin Riset, dengan ini kami sampaikan bahwa :

No	Nama	NPM	Jurusan	Judul
1	Sri Agustina Siahhaan	1505161136	Manajemen	Analisis Harga Pokok Penjualan Kepala Sawit Pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan

telah selesai melaksanakan Riset di PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) **Bagian Tanaman** pada tanggal 17 dan 18 Desember 2018.

Demikian disampaikan agar maklum.

BAGIAN UMUM *RS*

T. Rinel
Kepala Bagian

PT
Kantor Yda.

PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Selesai UMSU/Riset/Baru Fak. Ekonomi dan Bisnis.

PT Perkebunan Nusantara III (Persero)

Medan



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Jln. Kapt. Muhktar Basri No. 3 Telp. 6624567 Medan 20238

BERITA ACARA BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : SRI AGUSTINA SIAHAAN
N.P.M : 1505161136
Program Studi : MANAJEMEN
Konsentrasi : MANAJEMEN KEUANGAN
Judul Proposal : ANALISIS HARGA POKOK PENJUALAN KELAPA SAWIT
(STUDI KASUS PADA PT. PERKEBUNAN NUSANTARA III
MEDAN)

Tanggal	Deskripsi Bimbingan Proposal	Paraf	Keterangan
07/01-19	• Revisi Bab I		
10/01-19	• Perbaikan Latar Belakang		
18/01-19	• Perbaikan Latar Belakang		
23/01-19	• Lanjut Bab II dan III		
02/07-19	• Revisi Bab II dan III • Tambah Referensi		
12/7/2019	Ace Kunar propose		

Medan, Juli 2019

Diketahui / Disetujui

Pembimbing Proposal

Ketua Jurusan Progam Studi Manajemen

(ADE GUNAWAN, SE, M.Si)

(JASMAN SYARIFUDDIN HSB, SE, M.Si)



MAJLIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
 UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
 Jl. Kapt. Mochtar Basri No. 3 ☎ (061) 6624567 Ext: 304 Medan 20238

BERITA ACARA SEMINAR PROPOSAL JURUSAN MANAJEMEN

Pada hari ini 07 Agustus 2019 telah diselenggarakan seminar Proposal Program Studi Manajemen
 yang di rangkai sebagai berikut :

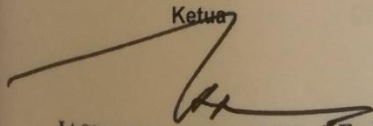
Nama : SRI AGUSTINA SIAHAAN
 N.P.M. : 1505161136
 Tempat / Tgl.Lahir : SRI AGUSTINA SIAHAAN
 Alamat Rumah : Laut Dendang
 Judul/Proposal : ANALISIS HARGA POKOK PENJUALAN KELAPA SAWIT (STUDI KASUS PADA PT.PERKEBUNAN NUSANTARA III (PERSERO) MEDAN)

Disetujui / tidak disetujui *)

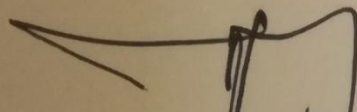
Item	Komentar
Judul
Bab I	Perbaiki Latar Belakang, Sumber
Bab II	Perbaiki Kerangka berfikir jurnal UMSU
Bab III
Lainnya
Kesimpulan	<input checked="" type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus

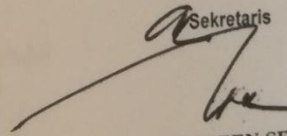
Medan, 07 Agustus 2019

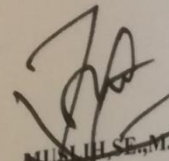
TIM SEMINAR

Ketua

 JASMAN SARIPUDDIN, S.E., M.Si.

Pembimbing


 ADE GUNAWAN, S.E., M.Si.

Sekretaris

 Dr. JUFRIZEN, S.E., M.Si.
 Pemanding


 MURNI, S.E., M.Si.
 Dr. Jufrizen



MAJLIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Jl. Kapt. Mukhtar Basri No. 3 Tel. (061) 6624567 Ext: 304 Medan 220238



PENGESAHAN PROPOSAL

Berdasarkan hasil Seminar proposal Program Studi Manajemen yang diselenggarakan pada hari **07 Agustus 2019** menerangkan bahwa:

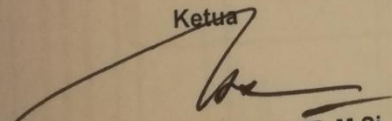
Nama : SRI AGUSTINA SIAHAAN
N.P.M. : 1505161136
Tempat / Tgl.Lahir : Medan, 30 Agustus 1997
Alamat Rumah : Laut Dendang
JudulProposal : ANALISIS HARGA POKOK PENJUALAN KELAPA SAWIT
(STDUI KASUS PADA PT.PERKEBUNAN NUSANTARA III
(PERSERO) MEDAN)

Proposal dinyatakan syah dan memenuhi Syarat untuk menulis Skripsi dengan pembimbing : **ADE GUNAWAN, SE., M.Si.**

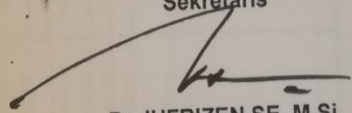
Medan, 07 Agustus 2019

TIM SEMINAR

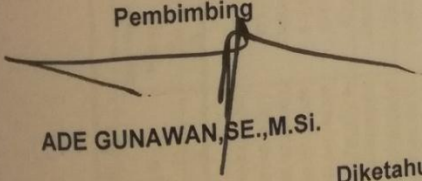
Ketua


JASMAN SARIPUDDIN, SE., M.Si.

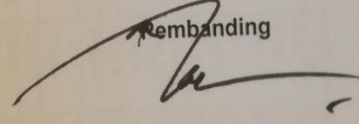
Sekretaris


Dr. JUFRIZEN, SE., M.Si.

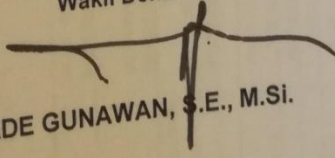
Pembimbing


ADE GUNAWAN, SE., M.Si.

Rembanding


MUSLIH, SE., M.Si.

Diketahui / Disetujui
A.n. Dekan
Wakil Dekan - I


ADE GUNAWAN, S.E., M.Si.