

**ANALISIS HARGA POKOK PRODUKSI DALAM MENENTUKAN
HARGA JUAL MENGGUNAKAN METODE *FULL COSTING* DAN
VARIABLE COSTING PADA PT MITAL PLAMEPS**

TUGAS AKHIR

*Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat Memperoleh
Gelar Sarjana Akuntansi (S.Ak) Program Studi Akuntansi*



UMSU
Unggul | Cerdas | Terpercaya

NAMA : FITRIA SAFWA IRFANI
NPM : 2005170019
PROGRAM STUDI : AKUNTANSI
KONSENTRASI : AKUNTANSI MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA

MEDAN

2024



PENGESAHAN UJIAN TUGAS AKHIR

Panitia Ujian Strata-1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, dalam sidangnya yang diselenggarakan pada hari Kamis, tanggal 15 Agustus 2024, pukul 09.00 WIB sampai dengan selesai, setelah mendengar, melihat, memperhatikan, dan seterusnya.

MEMUTUSKAN

Nama : FITRIA SAFWA IRDANI
 NPM : 2005170019
 Program Studi : AKUNTANSI
 Konsentrasi : AKUNTANSI MANAJEMEN
 Judul Tugas Akhir : ANALISIS HARGA POKOK PRODUKSI DALAM MENENTUKAN HARGA MENUNAKAN METODE PULL COSTING DAN VARIABEL COSTING PADA PT. BINTAL PLAMEPS

Dinyatakan : (A) Lulus Tsidium dan telah dinyatakan penguji untuk memperoleh Gelar Sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Tim Penguji

Penguji I

Assoc. Prof. Dr. H. JANURI, S.E., M.M., M.Si, M.Pd., M.Pd.P., M.Pd.Pi., M.Pd.Pt., M.Pd.Pp., M.Pd.Ps., M.Pd.Pt., M.Pd.Pp., M.Pd.Ps., M.A., CA., CPA.

(Assoc. Prof. Dr. MUZULHA MANANI, S.E., M.Si)

UMSU

Ketua

(Assoc. Prof.) Dr. H. JANURI, S.E., M.M., M.Si, M.Pd., M.Pd.P., M.Pd.Pi., M.Pd.Pt., M.Pd.Pp., M.Pd.Ps., M.A., CA., CPA. (Assoc. Prof.) Dr. LALE GUNAWAN, S.E., M.Si

CS Dipindai dengan CamScanner



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

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Tugas akhir ini disusun oleh :

Nama Lengkap : FITRIA SAFWA IRFANI
N.P.M : 2005170019
Program Studi : AKUNTANSI
Konsentrasi : AKUNTANSI MANAJEMEN
Judul Tugas Akhir : ANALISIS HARGA POKOK PRODUKSI DALAM
MENENTUKAN HARGA JUAL MENGGUNAKAN
METODE *FULL COSTING* DAN *VARIABLE COSTING*
PADA PT. MITAL PLAMEPS

Disetujui dan telah memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam ujian
mempertahankan tugas akhir.

Medan, Juli 2024

Pembimbing Tugas Akhir

(Assoc. Prof. Dr. Hj. ZULIA HANUM, SE., M.Si)

Diketahui/Disetujui

Oleh:

Ketua Program Studi Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU

Assoc. Prof. Dr. Hj. ZULIA HANUM, SE., M.Si)

Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU

(Assoc. Prof. Dr. H. JANURI, SE, MM, M.Si, CMA)



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3, Medan, Telp. 061-6624567, Kode Pos 20238

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Fitria Safwa Irfani
NPM : 2005170019
Dosen Pembimbing : Assoc. Prof. Dr. Hj. Zulia Hanum, SE, M.Si
Program Studi : Akuntansi
Konsentrasi : Akuntansi Manajemen
Judul Penelitian : Analisis Harga Pokok Produksi dalam Menentukan Harga Menggunakan Metode Full Costing dan Variable Costing pada PT Mital Plameps

Item	Hasil Evaluasi	Tanggal	Paraf Dosen
Bab 1	Latar Belakang Masalah di perbaiki	5/3-24	
Bab 2	Teori tambahan	5/3-24	
Bab 3	Metode Penelitian	5/3-24	
Bab 4	Hasil & Pembahasan di jelaskan kembali	8/7-24	
Bab 5	Kesimpulan dan Saran	8/7-24	
Daftar Pustaka	Sistematika penulisan sesuai mendeley untuk daftar pustaka	8/7-24	
Persetujuan Sidang Meja Hijau	Selesai bimbingan / ACC Sidang	8/7-24	

Diketahui oleh:
Ketua Program Studi

Assoc. Prof. Dr. Hj. ZULIA HANUM, SE, M.Si

Medan, Juli 2024
Dosen Pembimbing

Assoc. Prof. Dr. Hj. ZULIA HANUM, SE, M.Si



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

PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR

Saya saya bertanda tangan di bawah ini:

Nama Mahasiswa : **FITRIA SAFWA IRFANI**
NPM : 2005170019
Program Studi : Akuntansi
Konsentrasi : Akuntansi Manajemen
Judul Tugas Akhir : **ANALISIS HARGA POKOK PRODUKSI DALAM
MENENTUKAN HARGA MENGGUNAKAN METODE
FULL COSTING DAN VARIABEL COSTING PADA PT.
MITAL PLAMEPS**

Dengan ini menyatakan dengan sesungguhnya bahwa tugas akhir yang saya tulis, secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Dan apabila ternyata dikemudian hari data-data dari tugas akhir ini merupakan hasil **Plagiat** atau merupakan hasil karya orang lain, maka dengan ini saya menyatakan bersedia menerima sanksi akademik dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Saya yang menyatakan

FITRIA SAFWA IRFANI

**ANALISIS PENENTUAN HARGA POKOK PRODUKSI DALAM
MENENTUKAN HARGA JUAL MENGGUNAKAN METODE *FULL
COSTING* DAN *VARIABLE COSTING* PADA PT MITAL PLAMEPS**

Fitria Safwa Irfani
Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
fitriasafwairfani@gmail.com

ABSTRAK

Penentuan dan persaingan harga jual merupakan masalah nomor satu yang dihadapi Perusahaan. Penentuan harga merupakan Keputusan kritis yang menunjang keberhasilan operasi organisasi profit maupun nonprofit. Harga berkaitan langsung dengan pendapatan dan laba. Harga pokok produksi digunakan untuk menentukan besarnya keuntungan yang diperoleh dalam suatu Perusahaan. Metode Penelitian yang digunakan dalam penelitian adalah Penelitian Kualitatif . Dan Hasil Penelitian dari penelitian ini ialah Harga pokok produksi dapat diketahui dari jumlah biaya yang dikeluarkan Perusahaan untuk memproduksi suatu barang/produk tersebut. Terdapat dua pendekatan dalam perhitungan HPP, yaitu *full costing* dan *variabel costing*. *Full costing* yang bisa dikenal sebagai pendekatan tradisional menghasilkan laporan laba rugi Dimana biaya-biaya diorganisir dan disajikan berdasarkan fungsi-fungsi produksi, administrasi dan penjualan. *Variabel costing* merupakan metode penentuan kos produksi yang hanya memperhitungkan biaya produksi yang berpilaku variabel saja ke dalam *cost* produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik variabel.

Kata Kunci : Harga Jual, Harga Pokok Produksi, *Variabel Costing*, dan *Full Costing*

**ANALISIS PENENTUAN HARGA POKOK PRODUKSI DALAM
MENENTUKAN HARGA JUAL MENGGUNAKAN METODE *FULL
COSTING* DAN *VARIABLE COSTING* PADA PT MITAL PLAMEPS**

Fitria Safwa Irfani
Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
fitriasafwairfani@gmail.com

ABSTRACT

Price determination and competition is the number one problem faced by the company. Pricing is critical decision that supports the successful operation of both profit and non-profit organization. Prices are directly related to revenue and profit. The cost of production is used to determine the amount of profit earned in a company. The cost of production can be known from the total cost incurred by the company to produce an item/product. There are two approaches to calculating HPP, namely full costing and variabel costing. Full costing which can be known as a traditional approach produces an income statement where expenses are organized and presented based on the functions of production, administration and sales. Variabel costing is a method of determining production cost that only takes into account production costs that behave in a variabel way into production costs, which consist of raw material costs, direct labor costs, and variabel factory overhead costs.

Keyword : Price determination, Cost of Production, Variabel Costing, and Full Costing

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Wr: Wb

Dengan rasa Syukur kehadiran Allah SWT Karena berkah, rahmat dan karuanianya penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan judul “**Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi dalam Menentukan Harga Jual Menggunakan Metode *Full Costing* dan *Variable Costing* pada PT Mital Plameps**” yang merupakan persyaratan akademik untuk menyelesaikan studi program sarjana S1 Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini masih jauh dari kata sempurna, baik dari segi isi maupun tata bahasanya. Oleh karena itu penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun, dalam Upaya perbaikan dan kesempurnaan Tugas Akhir ini.

Dalam proses penyelesaian Tugas Akhir ini, penulis banyak menemukan kendala namun semuanya dapat diselesaikan dengan baik karena bantuan tulus yang diberikan, baik bersifat moril maupun materil dari berbagai pihak.

Untuk itu dengan segala kerendahan hati dan ketulusan penulis ucapkan terimakasih kepada :

1. Kepada Kedua orang tua saya Ayahanda Irviansyah dan Ibunda Syafda Ningsih yang selalu memberikan Kasih dan Sayang, Membimbing, Memberi Support dan Motivasi yang luar biasa dari kanak-kanak hingga hari ini, serta para kakanda Jihan Nitami, S.Pd , Nafazah Fira, S.kom dan Abangda Fikran Ahmadi, S.Pd

2. Bapak Prof. Dr. Agussani, M.AP selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak Prof. Dr. H. Januri, S.E., M.M, M.Si, CMA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang memberikan izin dalam penulisan Tugas Akhir ini.
4. Bapak Assoc Prof. Dr. Ade Gunawan S.E., M.Si selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Bapak. Dr. Hasrudy Tanjung, S.E., M.Si selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Ibu Assoc. Prof. Dr. Hj. Zulia Hanum, S.E., M.Si selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara dan selaku dosen pembimbing dan guru yang baik bagi penulis.
7. Bapak Riva Ubar Harahap, S.E., M.Si, Ak, CA, CPA selaku Sekretaris Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
8. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
9. Kepada Teman dekat saya Khairani Pohan dan Rina Franciska yang selalu menemani dan mendukung saya
10. Dan Terakhir, Terimakasih kepada diri saya sendiri Fitria Safwa Irfani, Terimakasih sudah selalu berusaha, tetap semangat dan tetap bertahan sejauh ini hingga mendapatkan Gelar S.Ak dengan Lulusan Berprestasi.

Terimakasih untuk selalu kuat dan yakin terhadap apa yang telah dicapai sampai detik ini.

Penulis menyadari bahwa tugas akhir ini masih banyak kekurangan baik isi maupun susunannya. Semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat tidak hanya bagi penulis juga bagi para pembaca. Dan Semoga Allah SWT senantiasa melindungi kita Amin Ya Rabbal ‘Alamin.

Medan, 28 Februari 2024

Penulis

Fitria Safwa Irfani

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Identifikasi Masalah	6
1.3 Rumusan Masalah.....	7
1.4 Tujuan Penelitian	7
BAB II KAJIAN PUSTAKA	8
2.1 Landasan Teori.....	8
2.1.1 Akuntansi Biaya	8
2.1.1.1 Pengertian dan Peran Akuntansi Biaya.....	8
2.1.1.2 Tujuan Akuntansi Biaya.....	10
2.1.1.3 Karakteristik Akuntansi Biaya	10
2.1.1.4 Klasifikasi Biaya	11
2.1.2 Harga Pokok Produksi.....	13
2.1.2.1 Pengertian Harga Pokok Produksi.....	13
2.1.2.2 Manfaat Informasi Harga Pokok Produksi	14
2.1.2.3 Metode Pengumpulan Harga Pokok Produksi	15
2.1.2.4 Metode Penentuan Harga Pokok Produksi	16
2.1.2.5 Manfaat Informasi yang dihasilkan oleh Metode <i>Full Costing</i> dan <i>Variable Costing</i>	19
2.1.3 Harga Jual	20
2.1.3.1 Pengertian Harga Jual.....	20
2.1.3.2 Tujuan Penetapan Harga Jual.....	21
2.1.3.3 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penentuan Harga Jual	23
2.1.3.4 Biaya Sebagai Dasar Penentuan Harga Jual	24

2.2 Kerangka Berpikir	26
BAB III METODE PENELITIAN	27
3.1 Pendekatan Penelitian	27
3.2 Definisi Operasional	27
3.3 Tempat dan Waktu Penelitian	28
3.4 Jenis dan Sumber Data	28
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	29
3.6 Teknik Analisis Data	30
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	31
4.1 Deskripsi Data	31
4.2 Hasil Penelitian	31
4.2.1 Perhitungan Harga Pokok Produksi Metode <i>Full Costing</i> pada PT MITAL PLAMEPS Tahun 2023	33
4.2.2 Perhitungan Harga Pokok Produksi Metode <i>Variabel Costing</i> pada PT MITAL PLAMEPS Tahun 2023	33
4.2.3 Perhitungan Harga Jual berdasarkan metode <i>Full Costing</i> dan <i>Variable Costing</i> pada PT MITAL PLAMEPS Tahun 2023.....	34
4.3 Pembahasan	35
BAB V PENUTUP.....	38
5.1 Kesimpulan.....	38
5.2 Saran.....	39
DAFTAR PUSTAKA	

DAFTAR TABEL

Table 4.1 Perhitungan Harga Jual Tahun 2023	34
Table 4.2 Perhitungan Harga Jual Tahun 2023	34
Tabel 4.3 Perbandingan Harga Pokok Produksi Metode <i>Full Costing</i> dan <i>Variable Costing</i> Tahun 2023	35
Tabel 4.4 Perbandingan Harga Jual Metode <i>Full Costing</i> dan <i>Variable Costing</i> Tahun 2023	35

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berpikir	26
------------------------------------	----

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Dengan kemajuan dan perkembangan perekonomian saat ini, dan juga dengan semakin ketatnya persaingan dunia usaha di dalam dan luar negeri, Dimana system saat ini perekonomian telah memasuki era persaingan global antar negara. Semua industry berlomba-lomba meningkatkan kualitas produksinya, baik barang maupun jasa untuk meningkatkan pangsa pasar. Tujuan bisnis adalah untuk mendapatkan keuntungan atau mendapatkan keuntungan yang dapat digunakan untuk melanjutkan bisnis. Dengan menghasilkan laba Perusahaan dapat melanjutkan pertumbuhan bisnisnya sehingga mampu bersaing dengan Perusahaan lain.

Salah satu masalah yang sering dihadapi oleh manajer Perusahaan adalah menentukan harga jual suatu produk. Penetapan harga dan persaingan adalah masalah terbesar Perusahaan. Penetapan harga adalah Keputusan penting yang mendukung keberhasilan organisasi nirlaba dan nirlaba. Harga berhubungan langsung dengan pendapatan dan keuntungan. Harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan bagi Perusahaan, yang pada akhirnya mempengaruhi besarnya laba dan pangsa pasar yang dapat di capai. Untuk Perusahaan yang bergerak di Mesin pengolah Limbah Sampah sering mengalami fluktuasi dalam penjualannya, bukan hanya Perusahaan mesin pengolah limbah melainkan Perusahaan pada umumnya. Fluktuasi penjualan yang terjadi dalam Perusahaan adalah hal yang biasa, terlebih lagi dalam dunia permesinan, naik turunnya jumlah penjualan tersebut membuat merupakan ada

kaitannya dengan penentuan harga pokok produksi dalam menentukan harga jual produk.

Harga pokok produksi di dalam sebuah Perusahaan baik itu Perusahaan kecil ataupun Perusahaan besar perlu adanya perhitungan harga pokok produksi untuk produk yang dihasilkan Perusahaan dikarenakan harga pokok produksi merupakan salah satu faktor yang sangat berpengaruh terhadap penentuan harga jual dasar dari sebuah produk. Selanjutnya Harga Pokok Produksi merupakan Kumpulan dari biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh dan mengolah bahan baku sampai menjadi barang jadi. Dalam pengumpulan biaya produksi sangat ditentukan oleh cara berproduksi yaitu produksi atas dasar pesanan dan produksi massa (Purwanto & Watini Sukma, 2020).

Menurut (Rukma Toge et al, 2013) Biaya Produksi adalah total biaya produksi yang dikeluarkan setiap unit produk yang diproduksi oleh Perusahaan. Secara umum biaya produksi dibagi menjadi tiga komponen yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya produksi lainnya (biaya pabrik). Oleh karena itu, pemungutan biaya produksi ditentukan oleh karakteristik proses produksi yang dilakukan oleh Perusahaan.

Penepatan harga jual yang bergantung pada total harga produksi yang dikeluarkan (output) sehingga pada tahap ini merupakan hal yang cukup riskan bagi manajer Perusahaan untuk menentukan, apabila harga produk terlalu mahal dipasarkan maka produk yang dijual tidak akan laku. Dan konsumen akan memilih produk lain sebagai pengganti. Dan juga jika harga produk terlalu rendah dari harga pokok produksi maka akan mengalami kerugian karena tidak adanya BEP (Break Event Point) untuk produk tersebut.

Dalam kondisi ini Perusahaan harus berusaha mengikuti perkembangan agar dapat mempertahankan kelangsungan hidup Perusahaan dengan memperoleh laba atau keuntungan maksimal. Kegiatan yang berkaitan dengan keuangan merupakan hal penting untuk menjalankan kegiatan operasional Perusahaan dalam mengambil Keputusan. Penentuan harga pokok produksi merupakan hal yang sangat penting mengingat manfaat informasi harga pokok produksi adalah menentukan harga jual produk, pemantauan realisasi biaya produksi, perhitungan laba rugi periodic serta penentuan harga pokok persediaan produk jadi dan produk dalam proses yang akan disajikan dalam neraca (Hartatik,2019). Dengan adanya pengendalian terhadap biaya produksi maka pihak manajemen dapat menentukan penyebab terjadinya penyimpangan dan kesalahan dalam menetapkan harga pokok produksi suatu produk sehingga tujuan yang telah ditetapkan dapat tercapai, tidak hanya dengan penjualan produk dalam jumlah besar tetapi dapat juga dilakukan dengan penekanan terhadap biaya produksi tanpa mengurangi kualitas produk yang dihasilkan dalam suatu Perusahaan.

Menurut Alviani Lestari (Lestari et al, 2019) menyatakan harga jual adalah harga yang diperoleh dari penjumlahan biaya produksi total ditambah dengan mark up yang digunakan untuk menutup biaya overhead pabrik Perusahaan. Pengusaha harus berpikir matang tentang harga jual produk. Penentuan harga jual yang tepat tidak selalu berarti harga harus ditetapkan serendah-rendahnya. Karena banyak konsumen yang mempertimbangkan harga produk yang ditawarkan produsen.

Pengelolaan sampah di kota-kota di Indonesia sampai saat ini belum mencapai hasil yang optimal. Berbagai kendala masih dihadapi dalam

melaksanakan pengelolaan sampah tersebut baik kendala ekonomi, sosial budaya maupun penerapan teknologi (Nuryani, 2003). Permasalahan pengelolaan persampahan menjadi sangat serius di perkotaan akibat kompleksnya permasalahan yang dihadapi dan kepadatan penduduk yang tinggi, sehingga pengelolaan persampahan sering diprioritaskan penanganannya di daerah perkotaan (Moersid, 2004).

Penggunaan plastik sendiri banyak di gunakan karena memiliki keunggulan-keunggulan dibanding material yang lain diantaranya kuat, ringan, fleksibel, tahan karat, tidak mudah pecah, mudah diberi warna, mudah dibentuk, dan isolator panas yang baik. Selain itu harga plastic juga memiliki harga yang terjangkau maka dari itu banyak orang-orang yang mempunyai usaha makanan memilih plastik. Kemasan plastik disusun melalui proses yang disebabkan polimerisasi dengan menggunakan bahan mentah monomer, yang tersusun sambung-menyambung menjadi satu dalam bentuk polimer.

Disamping keunggulannya, plastik memiliki dampak negatif bagi lingkungan dan Kesehatan. Bagi lingkungan plastik dapat membunuh hewan-hewan pengurai di dalam tanah seperti cacing, mengganggu jalur air yang terserap ke dalam tanah, menurunkan kesuburan tanah karena plastik menghalangi sirkulasi udara di dalam tanah dan ruang gerak makhluk bawah tanah yang mampu menyuburkan tanah, dan jika terbuang ke laut maka hewan-hewan laut seperti lumba-lumba, penyu laut, serta anjing laut menganggap plastik sebagai makanan dan akhirnya mati karena tidak dapat mencernanya. Bagi Kesehatan, plastik dapat menjadi racun bagi manusia jika kantong plastik bekas dijadikan wadah makanan, dan plastic yang dibakar akan menyebabkan pencernaan udara

dan gangguan pernapasan. Dan secara tidak langsung sampah plastik yang terus-menerus digunakan akan menjadi timbunan sampah yang tidak terurai. Dari segi ini diketahui bahwa plastic adalah polimer rantai Panjang atom mengikat satu sama lain. Rantai ini membentuk banyak unit berulang. Rantai tersebut tersusun atas polimer hidrokarbon. Sehingga beberapa ahli mengatakan butuh waktu 50 tahun hingga 100 tahun untuk plastic dapat terurai.

Daur ulang sampah plastic dapat dilakukan dengan berbagai cara mulai dari mengubah sampah plastik menjadi berbagai macam aksesoris hingga kerajinan tangan yang menarik. Bahkan dengan kemajuan ilmu pengetahuan, sampah plastik dapat diubah menjadi bahan bakar minyak tanah. Mengingat bahwa bahan bakar minyak tanah saat ini telah menjadi bahan energi Langkah untuk ditemui dan memiliki harga yang mahal. Sehingga daur ulang yang dilakukan dengan mengkonversi limbah plastik menjadi bahan bakar mengingat bahwa bahan baku plastic berasal dari turunan minyak bumi, maka plastik dapat dikembalikan menjadi hidrokarbon sebagai bahan dasar energi.

Mengkonversi limbah plastik menjadi bahan bakar dilakukan dengan metode pirolisis. Pirolisis merupakan proses peruraian suatu bahan pada temperature tinggi tanpa adanya udara atau dengan udara terbatas. Proses penguraian ini menggunakan suhu yang tinggi serta tekanan yang rendah. Suhu dan tekanan yang digunakan dapat mencapai 8000C dan 700 kpa (Wega Trisunaryanti, 2018:27). Sri Suharti dan Irnia Nurika (2018: 100) menyebutkan bahwa pirolisis merupakan proses degradasi secara termal dari bahan berbasis karbon melalui penggunaan sumber panas eksternal yang tidak langsung.

Mesin pirolisis merupakan sebuah alat yang menerapkan teknologi penyulingan untuk mendapatkan uap dari hasil pembakaran plastik. Uap itulah yang menjadi minyak tanah sebagai bahan bakar kompor. Jenis kegiatan ini disebut social enterprise. Kegiatan ini tidak mungkin dilaksanakan, jika tujuannya hanya profit. Tujuan di buatnya alat ini yaitu untuk mengelola bank sampah untuk mempunyai misi sosialnya. Dalam hal ini kebersihan lingkungan dan pemanfaatan energi. Sebab, sampah sebetulnya memiliki nilai ekonomi yang sayang kalau dihancurkan atau dimusnahkan. Limbah sampah dapat diolah menjadi energi baru dalam berbagai bentuk. Banyak sekali sampah plastik yang tidak bisa membusuk dan tidak bisa terurai oleh tanah , maka dari itu kami menawarkan Inovasi Mesin Pirolisis untuk meningkatkan pengolahan sampah plastik menjadi minyak tanah. Selain cukup mengurangi sampah plastik di desanya, minyak dari hasil penyulingan itu pun laku dijual. Sehingga sangat membantu perekonomian para anggota, dan bisa kita lihat di beberapa daerah minyak tanah masih langka khususnya di Kota Medan, sehingga dari Media tersebut Bank Sampah mampu membantu Masyarakat yang ada di Kota untuk kelangkaan Minyak Tanah.

Berdasarkan uraian diatas inilah yang melatarbelakangi penulis melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi dalam Menentukan Harga Jual Menggunakan Metode *Full Costing* dan *Variable Costing* Pada PT MITAL PLAMEPS”**

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dapat disimpulkan bahwa Perusahaan yang bergerak di Mesin pengolah limbah sampah sering mengalami fluktuasi dalam penjualannya, naik turunnya jumlah penjualan tersebut membuat ada kaitannya dengan penentuan harga pokok produksi dalam menentukan harga jual produk. Harga pokok produksi di dalam sebuah Perusahaan perlu adanya perhitungan harga pokok produksi untuk produk yang dihasilkan Perusahaan dikarenakan harga pokok produksi merupakan salah satu faktor yang berpengaruh terhadap penentuan harga jual dasar dari sebuah produk, Dalam menentukan harga jual pada suatu produk, Perusahaan harus dapat mempertimbangkan biaya yang akan dikeluarkan seperti biaya produksi, biaya overhead, biaya pemasaran dan hal lainnya. Dalam penentuan harga jual tersebut terdapat 2 metode yang digunakan yaitu Metode *Full Costing* dan Metode *Variable Costing*

1.3. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka identifikasi masalah dalam penelitian ini yaitu

1. Bagaimana menghitung harga jual dengan menentukan metode variable costing dan full costing?
2. Apa Metode yang tepat untuk penentuan harga jual pada PT. MITAL PLAMEPS?

1.4. Tujuan Penelitian

Tujuan Penelitian ini ialah menjelaskan konsep dan perhitungan harga jual yang tepat dengan menggunakan metode variable costing dan full costing, juga memberikan saran dalam menentukan harga jual yang tepat kepada PT.MITAL PLAMEPS.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Akuntansi Biaya

2.1.1.1 Pengertian dan Peran Akuntansi Biaya

Dalam lingkungan akuntansi biaya dapat menguraikan perspektif eksternal dan internal dari sebuah pelaporan dalam suatu organisasi. Dimana dalam sebuah organisasi, akuntansi biaya yang disajikan merupakan bagian dari fungsi manajemen, serta peran dari kontroler. Sedangkan dalam lingkungan eksternal adanya suatu ekspektasi etika pergerakan sertifikasi serta pengaruh lainnya yang datang dari pihak swasta maupun pemerintah (Dewi, 2019).

Pada masa lampau akuntansi biaya merupakan metode perhitungan nilai persediaan yang hasilnya dilaporkan dalam neraca dan laporan harga pokok penjualan yang disajikan dalam laporan laba rugi. Dengan keterbatasan ini yang membuat informasi yang dihasilkan oleh akuntansi biaya hanya berupa data biaya produk yang dipergunakan untuk pemenuhan laporan kepada eksternal. Seiring dengan perkembangan di masa sekarang data informasi yang dihasilkan oleh akuntansi biaya tidak hanya dibutuhkan oleh akuntansi keuangan dalam pelaporan keuangan, akan tetapi juga dipakai sebagai dasar manajemen dalam aktivitas perencanaan, pengendalian, perbaikan kualitas dan efisiensi, serta pengambilan Keputusan baik yang rutin maupun strategis.

Akuntansi biaya adalah proses pengidentifikasian, pencatatan, perhitungan, peringkasan, pengevaluasian, dan pelaporan biaya pokok suatu produk baik barang maupun jasa dengan metode dan system tertentu sehingga

pihak manajemen Perusahaan dapat mengambil Keputusan bisnis secara efektif dan efisien (Iryanie & Handayani, 2019).

Adapun pengertian lain dari akuntansi biaya adalah :

- a) Akuntansi Biaya ialah aktivitas yang menghasilkan informasi biaya yang dapat digunakan dalam mempertimbangkan pengambilan Keputusan manajemen atau dengan
- b) kata lain akuntansi biaya merupakan kajian data yang dapat digunakan sebagai pengambilan Keputusan dalam evaluasi kesuksesan sebuah Perusahaan. (Tantri Pramawati et al, 2021)
- c) Akuntansi Biaya adalah biaya yang digolongkan dengan berbagai macam cara. Biaya dapat digolongkan menurut objek pengeluaran fungsi pokok dalam Perusahaan hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai, hubungannya dengan perubahan volume kegiatan, serta dasar jangka waktu manfaatnya. (Mulyadi, 2010).
- d) Akuntansi Biaya ialah proses pencatatan, penggolongan, peringkasan dan penyajian biaya-biaya pembuatan dan penjualan barang jadi (Produk) atau penyerahan jasa dengan cara-cara tertentu serta menafsirkan hasilnya. Apabila ditinjau dari fungsinya, akuntansi biaya dapat didefinisikan sebagai suatu kegiatan yang menghasilkan informasi biaya yang dapat dipakai sebagai dasar pertimbangan dalam pengambilan Keputusan manajemen (Melina et al, 2020)

Dari beberapa pendapat diatas maka dapat disimpulkan bahwa Akuntansi biaya adalah suatu proses mencatat, menggolongkan, meringkas, serta menyajikan informasi biaya kedalam bentuk laporan biaya. Akuntansi biaya menghasilkan

suatu informasi untuk memenuhi berbagai macam tujuan seperti tujuan penentuan biaya produksi, pengendalian biaya, dan pengambilan Keputusan khusus dan untuk kepentingan internal suatu Perusahaan.

2.1.1.2 Tujuan Akuntansi Biaya

Akuntansi Biaya memberikan gambaran mengenai biaya-biaya yang dikeluarkan oleh Perusahaan dalam memproduksi suatu produk. Untuk lebih jelasnya mengenai tujuan atau manfaat dari akuntansi biaya akan dijelaskan sebagai berikut :

- a) Penentuan HPP : mencatat, menggolongkan dan meringkas biaya pembuatan produk
- b) Menyediakan informasi biaya untuk kepentingan manajemen sebagai ukuran efisiensi
- c) Alat perencanaan, perencanaan bisnis pasti berkaitan dengan penghasilan dan biaya, perencanaan biaya akan memudahkan dalam pengendalian biaya
- d) Pengendalian biaya, membandingkan biaya yang seharusnya dikeluarkan untuk memproduksi satuan produk dengan biaya yang real
- e) Mengenalkan metode, metode dalam akuntansi biaya dapat dipilih sesuai dengan kepentingan yang diperlukan dengan hasil yang paling efektif dan efisien (Iryanie & Handayani, 2019)

2.1.1.3 Karakteristik Akuntansi Biaya

Akuntansi biaya mengkaji data biaya untuk digolongkan, dicatat, dianalisis dan dilaporkan dalam laporan informasi akuntansi. Akuntansi biaya pernah dianggap hanya berlaku dalam Perusahaan manufaktur, tetapi pada saat ini setiap jenis dan ukuran organisasi memperoleh manfaat dari penggunaan

akuntansi biaya. Karakteristik Biaya dapat diuraikan sebagai berikut (Melina et al, 2020) :

- a) Uang : Biaya aktiva harus dinyatakan dengan uang
- b) Hak pemakaian : Perusahaan akan mempunyai hak untuk menggunakan aktiva atau mendapatkan berbagai manfaat dari penggunaan aktiva tersebut
- c) Nilai : Biaya suatu aktiva mencerminkan nilai ekonomis yang nantinya tersebut akan digunakan oleh Perusahaan
- d) Kondisi dan pembatasan : Hak atas pemakaian bersifat tak bersyarat dan jika aktiva tersebut milik Perusahaan melalui pembelian maka hak Perusahaan akan aktiva menjadi tidak dapat dibatasi
- e) Unsur waktu : Jika aktiva memberikan waktu pemakaian yang lama maka akan mencerminkan biaya yang berbeda
- f) Berwujud dan tak berwujud : karena aktiva merupakan hak yang memiliki umur ekonomis
- g) Nilai guna : Kegunaan merupakan esensi dari biaya aktiva, tanpa nilai guna Perusahaan tidak akan melakukan pengadaan

2.1.1.4 Klasifikasi Biaya

Akuntansi biaya bertujuan untuk menyajikan informasi biaya yang akurat bagi manajemen dalam mengelola Perusahaan atau devisi secara efektif. Oleh karena itu perlu di kelompokkan sesuai dengan tujuan informasi biaya sehingga biaya dapat digunakan sebagai konsep *different cost different purpose* artinya berbeda biaya berbeda tujuan.

Bagi pimpinan perusahaan, anggaran biaya produksi merupakan sarana untuk keperluan rencana, koordinasi, pengawasan dan pengendalian biaya. Pentingnya anggaran biaya produksi bagi perusahaan ini adalah untuk menunjang kegiatan penjualan, sehingga

barang dapat disediakan sesuai dengan yang telah direncanakan dan digunakan untuk mengatur produksi. Sehingga biaya-biaya produksi yang dihasilkan akan seminimal mungkin, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja serta biaya overhead. Jika ketiga unsur yang diperlukan tersebut kurang baik maka akan mempengaruhi kualitas dan kuantitas produk yang dihasilkan perusahaan (Julita, 2015)

Biaya dalam hubungan dengan produk dikelompokkan menjadi biaya produksi dan non produksi yaitu (Tantri Pramawati et al, 2021) :

1. Biaya Produksi adalah biaya yang digunakan dalam proses produksi terdiri dari biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik, dapat dihubungkan dengan suatu produk, Dimana biaya ini merupakan bagian dari persediaan.

Menurut (M Sembiring & SA Siregar, 2018) Produksi merupakan kegiatan yang berhubungan dengan pembuatan barang dan jasa. Istilah produksi cenderung dikaitkan dengan pabrik, mesin, maupun lini perakitan karena pada mulanya teknik dan metode dalam manajemen produksi memang dipergunakan untuk mengoperasikan pabrik atau kegiatan lainnya. Produksi merupakan kegiatan yang berhubungan dengan pembuatan barang dan jasa. Istilah produksi cenderung dikaitkan dengan pabrik, mesin, maupun lini perakitan karena pada mulanya teknik dan metode dalam manajemen produksi memang dipergunakan untuk mengoperasikan pabrik atau kegiatan lainnya.

a) Biaya bahan baku langsung

Biaya bahan baku langsung adalah bahan baku yang merupakan bagian yang tidak dapat dipisahkan dari produk selesai dan dapat ditelesuri langsung kepada produk selesai. Contohnya karet dan pembuatan ban, kulit dalam pembuatan Sepatu.

b) Tenaga kerja langsung

Tenaga kerja langsung adalah tenaga kerja yang digunakan dalam merubah atau mengonversi bahan baku menjadi produk selesai dan dapat ditelusuri secara langsung kepada produk selesai. Contohnya upah koki kue, tukang jahit, border dan lain lain

c) Biaya overhead pabrik

Biaya overhead pabrik adalah biaya selain bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung tetapi membantu dalam merubah bahan menjadi produk selesai. Biaya ini tidak dapat ditelusuri secara langsung kepada produk selesai.

2. Biaya non produk adalah Biaya yang berhubungan dengan proses produksi. Biaya non produk ini disebut dengan biaya komersial dan digolongkan sebagai biaya produk. Biaya ini dikelompokkan menjadi elemen :

a) Biaya pemasaran

Biaya yang dikeluarkan apabila produk selesai dan akan di pasarkan kepada konsumen. Contohnya biaya alat tulis, gaji bagian penjualan

b) Biaya administrasi

Biaya yang dikeluarkan dalam hubungan dengan kegiatan penentu kebijakan, pengarahan, agar dapat berjalan dengan efektif. Contohnya biaya piutang tak tertagih, biaya urusan kantor dan lain-lain.

c) Biaya keuangan

Biaya yang muncul dalam melaksanakan fungsi fungsi keuangan. Contohnya beban bunga.

2.1.2 Harga Pokok Produksi

2.1.2.1 Pengertian Harga Pokok Produksi

Harga pokok produksi adalah kumpulan biaya produksi yang terdiri dari bahan baku langsung, tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik ditambah persediaan produk dalam proses awal dan dikurang persediaan produk dalam proses akhir.

Selain definisi di atas ada beberapa pendapat lain terkait definisi Harga Pokok Produksi antara lain :

- a) Menurut (Iryanie & Handayani, 2019) mendefinisikan harga pokok produksi adalah sejumlah nilai aktiva yang apabila tahun berjalan aktiva tersebut dimanfaatkan untuk membantu memperoleh penghasilan.
- b) Harga Pokok Produksi digunakan untuk menunjukkan pengorbanan sumber ekonomi dalam pengolahan bahan baku menjadi produk jadi (Henri Slat el al, 2013)

Dari berbagai pendapat para ahli dapat disimpulkan bahwa harga pokok produksi adalah semua pengorbanan yang dilakukan Perusahaan untuk memproduksi suatu produk.

2.1.2.2 Manfaat Informasi Harga Pokok Produksi

Seperti telah dijelaskan sebelumnya penentuan harga pokok produksi merupakan hal yang sangat penting mengingat manfaat informasi harga pokok produksi adalah untuk menentukan harga jual produk, pemantauan realisasi biaya produksi, perhitungan laba rugi periodic serta penentuan harga pokok persediaan produk jadi dan produk dalam proses yang akan disajikan dalam Neraca (Khaerunnisa & Pardede, 2021).

Menurut Mulyadi (Mulyadi, 2009) manfaat informasi harga pokok produksi adalah sebagai berikut :

a) Dalam penetapan harga jual produk

Biaya produksi per unit merupakan salah satu data yang dipertimbangkan, disamping data biaya lain serta data non biaya.

b) Memantau realisasi biaya produksi

Jika rencana produksi untuk jangka waktu tertentu telah diputuskan untuk dilakukan, manajemen memerlukan informasi biaya produksi yang sesungguhnya dikeluarkan dalam pelaksanaan rencana produksi tersebut. Oleh karena itu, akuntansi biaya digunakan untuk mengumpulkan informasi biaya produksi, yang dikeluarkan dalam jangka waktu tertentu untuk memantau apakah proses produksi mengkonsumsi total biaya produksi sesuai dengan yang dipertimbangkan sebelumnya

c) Menghitung laba atau rugi periode tertentu

Manajemen memerlukan informasi biaya produksi yang telah dikeluarkan untuk memproduksi produk dalam periode tertentu. Informasi laba atau rugi bruto periodic, diperlukan untuk mengetahui kontribusi produk dalam menutup biaya non produksi dan menghasilkan laba atau rugi.

d) Menentukan harga pokok persediaan produk jadi dan produk dalam proses yang disajikan dalam neraca

Pada saat manajemen dituntut untuk membuat pertanggungjawaban keuangan periodic, manajemen harus menyajikan laporan keuangan berupa neraca dan laporan rugi laba. Di dalam neraca, manajemen harus menyajikan harga pokok persediaan produk jadi, dan harga pokok produksi

yang pada tanggal neraca masih dalam proses. Untuk tujuan tersebut, manajemen perlu menyelenggarakan catatan biaya produksi tiap periode.

2.1.2.3 Metode Pengumpulan Harga Pokok Produksi

Dalam pembuatan produk terdapat dua kelompok biaya produksi dan biaya non produksi. Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam pengolahan bahan baku menjadi produk. Sedangkan biaya non produksi merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan non-produksi, seperti kegiatan pemasaran dan kegiatan administrasi dan umum. Biaya produksi membentuk biaya produksi, yang digunakan untuk menghitung biaya produk jadi dan biaya produk yang pada akhir periode akuntansi masih dalam proses. Biaya non produksi ditambahkan pada biaya produksi untuk menghitung total biaya produk. Adapun metode Pengumpulan Harga Pokok Produksi tersebut adalah sebagai berikut :

a) Metode Harga Pokok Pesanan (*Job Order Cost Method*)

Metode harga pokok pesanan merupakan metode pengumpulan harga pokok produk Dimana biaya dikumpulkan untuk setiap pesanan atau kontrak atau jasa secara terpisah, dan setiap pesanan atau kontrak dapat di pisahkan identitasnya. Pengolahan produk akan dimulai setelah datangnya pesanan dari langganan/pembeli melalui dokumen pesanan penjualan (*Sales order*), yang memuat jenis dan jumlah produk yang dipesan, spesifikasi pesanan, tanggal pesanan diterima dan harus diserahkan.

b) Metode Harga Pokok Proses (*Process Cost Method*)

Metode harga pokok proses merupakan metode pengumpulan harga pokok produk dimana biaya dikumpulkan untuk setiap satuan waktu tertentu,

misalnya : bulan, triwulan, semester, tahun. Pada metode harga pokok proses Perusahaan menghasilkan produk yang homogen, bentuk bersifat standar, dan tidak tergantung spesifikasi yang diminta oleh pembeli. Tujuan produksi untuk mengisi persediaan yang selanjutnya akan dijual kepada pembeli, oleh karena itu sifat produk homogen dan bentuknya standar makan kegiatan dilakukan secara berlanjut atau terus menerus (Sari, 2018).

2.1.2.4 Metode Penentuan Harga Pokok Produksi

Metode penentuan harga pokok produksi adalah cara untuk memperhitungkan unsur-unsur biaya kedalam harga pokok produksi. Terdapat dua pendekatan dalam perhitungan HPP, yaitu *full costing* dan *variable costing* (Lasena, 2013).

2.1.2.4.1 Full Costing

Full costing merupakan metode penentuan kos produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi ke dalam kos produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik, baik yang berperilaku variable maupun tetap, dengan demikian harga pokok produksi menurut *full costing* terdiri dari unsur biaya produksi (Yuliyanti & Saputra, 2017). Pendekatan *full costing* yang bisa dikenal sebagai pendekatan tradisional menghasilkan laporan laba rugi dimana biaya biaya di organisir dan disajikan berdasarkan fungsi-fungsi produksi, administrasi dan penjualan. Laporan laba rugi yang dihasilkan dari pendekatan ini banyak digunakan untuk memenuhi pihak luar Perusahaan, oleh karena itu sistematiknya harus disesuaikan dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum untuk menjamin informasi yang tersaji dalam laporan tersebut.

Dalam metode *full costing*, perhitungan harga pokok produksi dan penyajian laporan laba rugi didasarkan pendekatan fungsi biaya biaya nya, sehingga apa yang disebut sebagai biaya produksi adalah seluruh biaya yang berhubungan dengan fungsi produksi, baik langsung maupun tidak langsung, tetap maupun variable.

Berikut ini adalah format perhitungan dengan metode *full costing*

Tabel 2.1 Format Perhitungan Harga Pokok Produksi Metode *Full Costing*

Biaya Bahan Baku	Rp. XXX
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp. XXX
Biaya Overhead Pabrik Tetap	Rp. XXX
Biaya Overhead Pabrik Variabel	Rp. XXX
Harga Pokok Produksi	Rp. XXX

2.1.2.4.2 *Variable Costing*

Variable Costing merupakan metode penentuan kos produksi yang hanya memperhitungkan biaya produksi yang berperilaku variable saja ke dalam kos produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik variable. Format perhitungan dengan metode variable costing (Mulyadi, 2009). Menurut Yuliyanti (Yuliyanti & Saputra, 2017) Variable Costing merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang hanya memperhitungkan biaya produksi yang berperilaku variable ke dalam harga pokok produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik variable. Menurut **Z. Hanum** (Z. Hanum, 2013) Variable costing merupakan metode penentu yang membebankan biaya produksi yang berperilaku saja kepada produk.

Dalam metode Variabel costing menggunakan pendekatan perilaku yang artinya perhitungan harga pokok produksi dan penyajian dalam laba rugi didasarkan atas perilaku biaya-biaya nya. Biaya yang dibebankan dalam metode ini adalah biaya non produksi.

Tabel 2.2 Format Perhitungan Harga Pokok Produksi
Metode *Variable Costing*

Biaya Bahan Baku	Rp. XXX
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp. XXX
Biaya Overhead Pabrik Variabel	Rp. XXX
Harga Pokok Produksi	Rp. XXX

2.1.2.5 Manfaat Informasi yang dihasilkan oleh Metode *Full Costing* dan *Variable Costing*

Adapun manfaat informasi yang dihasilkan oleh metode full costing dan variable costing menurut Tutik (Siswati, 2016)

a) Dalam Perencanaan Laba Jangka Pendek

Untuk kepentingan laba jangka pendek, manajemen memerlukan informasi biaya yang dipisahkan menurut perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan. Dalam jangka pendek, biaya tetap tidak berubah dengan adanya volume kegiatan, sehingga hanya biaya variable yang perlu dipertimbangkan oleh manajemen dalam pengambilan keputusannya. Oleh karena itu, metode variable costing yang menghasilkan laporan laba rugi yang menyajikan informasi biaya variable yang terpisah

dari informasi biaya tetap dapat memenuhi kebutuhan manajemen untuk perencanaan laba jangka pendek.

b) Dalam Pengendalian Biaya

Variable Costing menyediakan informasi yang lebih baik untuk mengendalikan periode costs dibandingkan informasi yang dihasilkan oleh full costing. Full costing biaya overhead pabrik tetap diperhitungkan dalam tarif biaya overhead pabrik dan dibebankan sebagai unsur biaya produksi sehingga manajemen kehilangan perhatian terhadap period costs (biaya overhead pabrik tetap) tertentu yang dapat dikendalikan. Didalam variable costing, period costs yang terdiri dari biaya yang berperilaku tetap dikumpulkan dan disajikan secara terpisah dalam laporan laba rugi sebagai pengurang terhadap laba kontribusi. Contoh biaya yang dapat dikendalikan yaitu biaya iklan.

c) Dalam Pengambilan Keputusan

Variable costing menyajikan data yang bermanfaat untuk pembuatan Keputusan jangka pendek. Dalam pembuatan keputusan jangka pendek, yang menyangkut volume kegiatan, period costs tidak relevan karena tidak berubah dengan adanya perubahan volume kegiatan. Variabel costing khususnya bermanfaat untuk penentuan harga jual jangka pendek. Ditinjau dari sudut penentuan harga, perbedaan pokok antara full costing dan variable costing adalah terletak pada konsep penutupan biaya. Menurut metode full costing, harga jual harus dapat menutup total biaya, termasuk biaya tetap didalamnya. Didalam metode variable costing, apabila harga jual tersebut telah menghasilkan laba kontribusi guna menutup biaya tetap

adalah lebih baik daripada harga jual yang tidak menghasilkan laba kontribusi sama sekali.

2.1.3 Harga Jual

2.1.3.1 Pengertian Harga Jual

Menurut Rudianto (Rudianto 2013), Menyatakan bahwa kebijakan harga jual produk dan biaya akan selalu berubah-ubah sejalan dengan perubahan biaya produksi serta kondisi pasar. Walaupun terdapat banyak aspek yang dipertimbangkan oleh Perusahaan dalam menentukan harga jual. Biaya yang dikeluarkan Perusahaan untuk menghasilkan sejumlah produk selama satu periode akan dijadikan dasar untuk menetapkan harga jual produk. Persoalannya tinggal berapa margin laba yang diinginkan Perusahaan atas setiap unit produk yang dihasilkan. Penetapan margin laba di atas biaya yang dikeluarkan Perusahaan memerlukan seni dan keahlian khusus dengan pertimbangan dari berbagai aspek yang kompleks.

Penetapan harga tidak hanya sekedar perkiraan saja, tetapi harus dengan perhitungan yang cermat dan teliti yang harus diselesaikan dengan sasaran yang dituju oleh Perusahaan. Harga merupakan nilai menurut Nurdin dkk (Nurdin et al, 2022) adalah jumlah uang (ditambah beberapa produk kalua mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk dan pelayanannya.

Toar dan Herman (Toar et al, 2017) mendefinisikan harga adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa atau jumlah dari nilai

yang ditukar konsumen atas manfaat, karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut.

Jadi menurut definisi diatas, konsumen membayar tidak hanya untuk mendapatkan produknya saja, tetapi juga pelayanan yang diberikan oleh penjual.

2.1.3.2 Tujuan Penetapan Harga Jual

Didalam menentukan harga jual, Perusahaan harus jelas dalam menentukan tujuan yang akan dicapainya, karena tujuan tersebut dapat memberikan arah dan keselerasan pada keputusan dan kebijaksanaan yang diambil dari Perusahaan.

Menurut Mulyadi (Mulyadi, 2009) suatu Perusahaan dapat mengejar enam tujuan melalui penetapan harga yaitu :

a) Kelangsungan Hidup

Perusahaan dapat mengejar kelangsungan hidup sebagai tujuan utamanya, jika mengalami kepastian lebih, persaingan ketat, atau perubahan keinginan konsumen. Untuk menjaga agar pabrik tetap beroperasi dan persediaan dapat terus berputar, mereka sering melakukan penurunan harga.

b) Laba Sekarang Maksimum

Banyak Perusahaan menetapkan harga yang memaksimalkan labanya sekarang mereka memperkirakan bahwa permintaan dan biaya sehubungan sebagai alternatif harga dan memilih harga yang akan menghasilkan laba, arus kas, atau pengambilan investasi yang maksimum.

c) Pendapatan Sekarang Maksimum

Beberapa Perusahaan menetapkan harga yang akan memaksimalkan pendapatan dari penjualan. Maksimalisasi pendapatan hanya membutuhkan

perkiraan fungsi permintaan. Banyak manajer percaya bahwa maksimalisasi pendapatan akan menghasilkan maksimalisasi laba jangka Panjang dan pertumbuhan pangsa pasar.

d) Pertumbuhan Penjualan Maksimum

Perusahaan lainnya ingin memaksimalkan unit penjualan. Mereka percaya bahwa volume penjualan akan lebih tinggi menghasilkan biaya per unit lebih rendah dan laba jangka Panjang yang lebih tinggi. Mereka menetapkan harga terendah dengan mangasumsikan bahwa pasar sensitive terhadap harga. Ini disebut penetapan harga penetrasi pasar.

e) Skimming Pasar Maksimum

Skimming pasar hanya mungkin dalam kondisi adanya sejumlah pembeli yang memiliki permintaan tinggi, biaya per unit untuk memproduksi volume kecil tidaklah sedemikian tinggi, sehingga dapat mengurangi keuntungan penetapan harga maksimal yang dapat diserap pasar, harga yang tinggi tidak menarik lebih banyak pesaing, harga tinggi menyatakan citra produk superior

f) Kepemimpinan Mutu Produk

Perusahaan mungkin mengarahkan untuk menjadi pemimpin dalam hal mutu produk di pasar, dengan membuat produk yang bermutu tinggi dan menetapkan harga yang lebih tinggi dari pesaingnya. Mutu dan harga yang lebih tinggi akan mendapatkan Tingkat pengembalian yang lebih tinggi dari rata-rata industrinya

2.1.3.3 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penentuan Harga Jual

Dalam penentuan harga jual, tidak semua faktor dijadikan dasar dalam penentuan harga jual, tetapi hanya beberapa faktor saja yang perlu dipertimbangkan.

Menurut Basu Swasta dan Irawan (Swasta & Irawan, 1989) faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual adalah :

- a) Keadaan perekonomian
- b) Permintaan dan penawaran
- c) Elastisitas permintaan
- d) Biaya
- e) Tujuan Perusahaan
- f) Pengawasan pemerintah

2.1.3.4 Biaya Sebagai Dasar Penentuan Harga Jual

Biaya merupakan suatu hal yang penting dalam menentukan harga jual, Biaya-biaya dalam menghasilkan suatu barang harus dicatat dengan benar dan harus digolongkan sesuai dengan tingkah laku biaya.

Penggolongan biaya harus dilakukan dengan benar agar tidak terjadinya kesalahan dalam penentuan harga jual produk. Menurut Mulyadi (Mulyadi, 2009), biaya yang terjadi didalam Perusahaan manufaktur dapat digolongkan menjadi 3, yaitu :

a. Biaya Produksi

Merupakan biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi. Biaya-biaya produksi ini terdiri dari :

1. Biaya Bahan Baku

Biaya bahan baku adalah semua bahan yang membentuk bagian menyeluruh produk jadi dan dapat diidentifikasi secara langsung pada produk yang bersangkutan.

2. Biaya Tenaga Kerja

Biaya tenaga kerja adalah balas jasa yang diberikan oleh Perusahaan pada semua karyawan yang ada dalam proses produksi, baik tenaga kerja langsung maupun tidak langsung.

3. Biaya Overhead Pabrik

Biaya overhead pabrik adalah biaya selain biaya bahan baku dan tenaga kerja langsung, Biaya overhead pabrik merupakan biaya yang paling kompleks dan tidak dapat diidentifikasi langsung pada produk, maka pengumpulan biaya ini baru dapat dihitung pada akhir periode.

Dalam menghitung biaya ini, berdasarkan pada tarif yang telah ditentukan dimuka. Unsur-unsur biaya ini antara lain :

- Biaya Bahan Penolong

Merupakan biaya yang digunakan agar terselesainya produk tersebut dan siap untuk dijual kepada konsumen

- Biaya Listrik dan Air

Merupakan biaya yang dikeluarkan untuk membayar Listrik dan air Perusahaan

- Biaya Reparasi dan Pemeliharaan

Biaya ini meliputi biaya pemeliharaan dan reparasi mesin-mesin, peralatan dan kendaraan Perusahaan

- Biaya Penyusutan Mesin dan Peralatan Pabrik

Biaya ini merupakan biaya yang dianggarkan dari mesin atau peralatan yang digunakan dalam proses produksi. Biaya ini dianggarkan untuk setiap tahun atau bulan.

a) Biaya Pemasaran

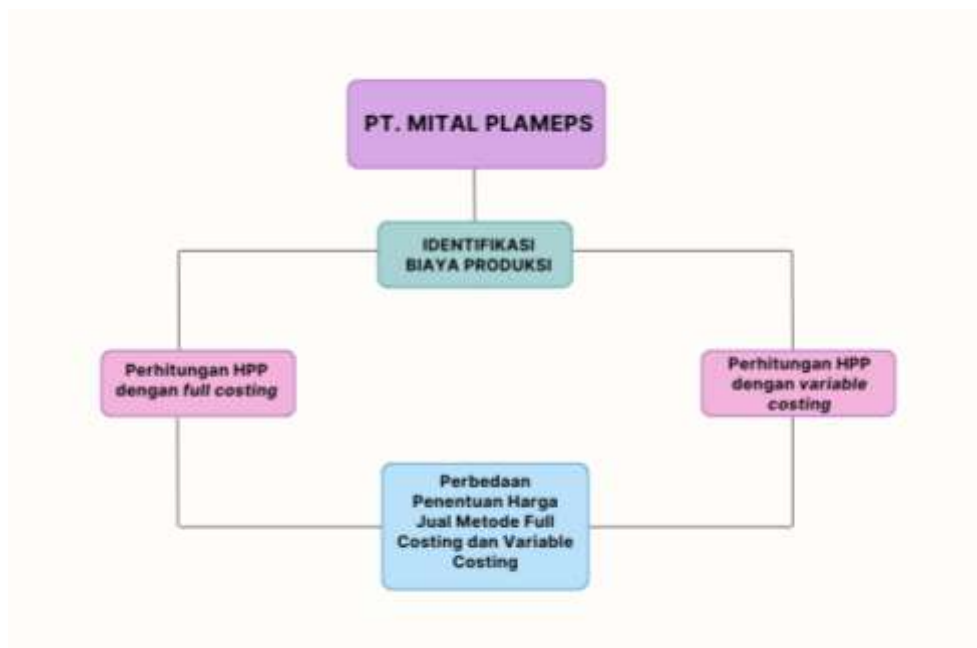
Biaya Pemasaran ialah biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran. Contoh : Biaya iklan, promosi, gaji bagian pemasaran.

b) Biaya Administrasi Umum

Biaya administrasi umum ialah biaya yang terjadi untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran. Dalam Perusahaan manufaktur, biaya pemasaran dan administrasi umum dapat disebut dengan biaya non produksi.

2.2 Kerangka Berpikir

Berdasarkan pembahasan diatas untuk lebih jelasnya akan dikemukakan melalui kerangka konseptual yang digambarkan berdasarkan skema berikut ini :



Gambar 2.1 Kerangka Berpikir

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian pada skripsi yaitu penelitian kualitatif deskriptif. Penelitian deskriptif adalah model penelitian yang mencoba untuk menggambarkan dan menafsirkan objek apa adanya (Sugiyono, 2014).

Penelitian kualitatif umumnya dilakukan secara mendalam untuk memahami suatu fenomena atau permasalahan tertentu dalam kehidupan manusia. Apa yang terlihat dan termasuk yang tidak terlihat diselidiki di dalam penelitian kualitatif. Ibarat memandang sebuah dinding, selain melihat fisik dari dinding, maka apa yang terkandung di dalam dinding dan di sebalik dinding turut diselidiki dalam penelitian kualitatif (Irfan dan A. Juliandi, 2015).

Penelitian ini dilakukan dengan mengumpulkan data penelitian yang diterima dari PT MITAL PLAMEPS untuk mendeskripsikan penentuan harga jual melalui penentuan harga pokok produksi menggunakan metode *Full Costing* berdasarkan data yang diterima itu terdiri dari kesimpulan, diuraikan dan kemudian dibandingkan dengan teori akhirnya menarik kesimpulan dalam penelitian yang dijelaskan berkaitan dengan “Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi dalam Menentukan Harga Jual Menggunakan Metode *Full Costing* pada PT MITAL PLAMEPS”.

3.2 Definisi Operasional

Definisi operasional dalam penelitian ini yaitu penentuan harga pokok produksi menggunakan metode *Full Costing* yaitu berdasarkan semua unsur biaya yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik baik variable maupun tetap (Henri Slat et al, 2013). Metode Variabel Costing merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang hanya mempertimbangkan biaya-biaya produksi variable saja ke dalam harga pokok produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik variable (Henrik Slat et al, 2013).

3.3 Tempat dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian adalah sebuah usaha PT MITAL PLAMEPS yang berlokasi di Jl. TM Pahlawan No.14, Lk.24 Pemilihan lokasi ini dilakukan secara sengaja karena PT MITAL PLAMEPS bergerak di bidang manufaktur yang berbahan dasar dari stainless steel, serta memiliki lokasi produksi untuk dapat memproses bahan baku menjadi bahan jadi. Sehingga cocok sebagai tempat penelitian mengenai harga pokok produksi.

3.4 Jenis dan Sumber Data

Dalam penelitian ini data yang diambil adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari Laporan Harga Pokok Produksi (HPP), laporan laba/rugi dan neraca laporan tahun 2022-2023, yang dimulai proses pembuatan pupuk dari awal hingga proses penjualan yang nantinya akan digunakan untuk melengkapi data yang harus dilengkapi dari data sekunder. Sedangkan data sekunder diperoleh dari dokumen-dokumen, buku-buku, dan catatan atau laporan historis yang ada pada usaha PT MITAL PLAMEPS tersebut.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Teknik analisis data yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif. Analisis deskriptif merupakan Teknik analisis data yang dilakukan dengan cara mengumpulkan data, mengklarifikasi data, menjelaskan dan menganalisa data sehingga memberikan informasi dan Gambaran yang jelas mengenai masalah diteliti. (Hafsah, 2017)

Tujuan dari penelitian adalah untuk memperoleh data, maka metode pengumpulan data merupakan salah satu langkah yang paling penting dalam suatu penelitian. Peneliti yang melakukan penelitian tidak akan mendapatkan data yang diinginkan jika tidak mengetahui metode dalam pengumpulan data (Suryabrata, 2014).

Langkah yang dilakukan dalam pengumpulan data adalah antara lain :

a) Observasi

Pengumpulan data dengan observasi diartikan sebagai pengamatan, pencatatan dengan sistematis fenomena-fenomena yang diselidiki (Hadi, 2002). Pengamatan (observasi) adalah metode pengumpulan data dimana penelitian atau kolaboratornya mencatat informasi sebagaimana yang mereka saksikan selama penelitian. Dari pengertian diatas metode observasi dapat dimaksudkan suatu acara pengambilan data melalui pengamatan langsung terhadap situasi atau peristiwa yang ada di lapangan. Dalam penelitian kualitatif, keterlibatan peneliti secara langsung sebagai salah satu pelaku dalam fenomena yang diteliti perlu dianggap dari pada sekedar menjadi saksi. Dalam pelaksanaan dilapangan, data dari responden yaitu mengenai laporan keuangan Perusahaan, daftar asset, pendapatan perbulan

beban yang dikeluarkan perbulan, biaya Listrik yang digunakan, jumlah tenaga kerja, modal, persediaan. Maka dari itu ada beberapa hal yang harus dilakukan saat observasi yaitu survey pendahuluan merupakan tahap awal dari prosedur pengumpulan data.

b) Dokumentasi

Melalui studi dokumentasi peneliti mengumpulkan data melalui dokumen baik yang berupa laporan keuangan, laporan produksi harian, nota atau faktur, dokumen-dokumen yang terlibat dalam system akuntansi, akte pendirian badan usaha, job description, struktur organisasi, peraturan yang relevan yang dapat membuktikan bahwa penelitian tersebut benar-benar dilaksanakan (Sujoko, 2008).

3.6 Teknik Analisis Data

Pada penelitian ini peneliti menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan deskriptif. Menurut (Sugiyono, 2017) Metode penelitian kualitatif adalah mendeskripsikan atau memberikan gambaran terhadap objek penelitian yang diteliti melalui sampel atau data yang telah terkumpul dan membuat kesimpulan yang berlaku umum. Penelitian kualitatif menekankan bukan hanya pada hasil atau produk melainkan cenderung pada data mereka secara induktif. Maka dari itu dipilihnya penelitian kualitatif karena penelitian ini berusaha menganalisis bagaimana perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan metode *full costing* dan *variable costing* yang kemudian informasi tersebut akan disajikan landasan untuk penentuan harga jual produk.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Deskripsi Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data yang berupa angka-angka yang merupakan data keuangan Perusahaan yang terkait. Data tersebut meliputi :

- a) Data primer yaitu data yang meliputi laporan keuangan Perusahaan. Data primer yang diambil dalam penelitian ini adalah laporan anggaran biaya dan laporan arus kas.
- b) Data sekunder yaitu data yang diperoleh dari dokumen-dokumen mengenai metode *Full Costing* dan *Variable Costing*.

4.2 Hasil Penelitian

PT MITAL PLAMEPS pada awalnya memproduksi produknya sebanyak 2 unit, maka dari itu akan diteliti penentuan harga pokok produksi dalam menentukan harga jual menggunakan metode *Full Costing* dan *Variable Costing*.

a) Pemakaian Bahan Baku

Bahan baku yang digunakan dalam proses produksi PT. MITAL PLAMEPS pada tahun 2023 adalah sebagai berikut :

No	Keterangan	Harga
1	Besi siku 4x4 (2 meter)	Rp 150,000
2	Pipa besi 1 inch	Rp 50,000
3	Pipa besi 1 1/2 inch	Rp 180,000
4	Lem pipa besi	Rp 40,000
5	Termometer	Rp 170,000
6	Kaki 3 dan kasa	Rp 80,000
7	Baut-baut	Rp 50,000
8	Labu pembakaran	Rp 700,000
9	Drum kecil	Rp 50,000
10	Drum sedang	Rp 100,000
11	Kawat las	Rp 100,000
12	Kompor blower 1,5 inch	Rp 590,000
13	Tabung gas 12 kg	Rp 255,000
14	Pipa besi ac	Rp 20,000
15	Condencor	Rp 40,000
16	Peralatan pendingin	Rp 100,000
JUMLAH		Rp 2,675,000

Sumber : PT MITAL PLAMEPS

b) Pemakaian Biaya Tenaga Kerja Langsung

Tenaga Kerja Langsung adalah semua tenaga kerja yang dipekerjakan dalam proses produksi Mesin pada PT MITAL PLAMEPS.

NO	JENIS BIAYA	HARGA
1	Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 1,000,000

Sumber : PT MITAL PLAMEPS

c) Pemakaian Biaya Overhead Variabel

NO	JENIS BIAYA	HARGA
1	Kemasan	Rp 200,000
2	Utilitas (Listrik, Air, Promosi)	Rp 150,000
Jumlah		Rp 350,000

Sumber : PT MITAL PLAMEPS

4.2.1 Perhitungan Harga Pokok Produksi Metode *Full Costing* pada PT MITAL PLAMEPS Tahun 2023

Berikut merupakan perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan Metode *Full Costing* tahun 2023

NO	KETERANGAN	HARGA
1	Biaya Bahan Baku	Rp 2,675,000
2	Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 1,000,000
3	Biaya Overhead Variabel	Rp 350,000
4	Biaya Overhead Tetap	Rp -
Total Biaya Produksi		Rp 4,025,000
Jumlah Produksi		Rp 1
Harga Pokok Produksi/unit		Rp 4,025,000

Sumber : PT MITAL PLAMEPS

Berdasarkan table di atas dapat kita ketahui bahwa total Biaya Produksi dan Harga Pokok Produksi/unit dengan menggunakan Metode *Full Costing* senilai Rp. 4,025,000.

4.2.2 Perhitungan Harga Pokok Produksi Metode *Variabel Costing* pada PT MITAL PLAMEPS Tahun 2023

Berikut merupakan perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan Metode *Variabel Costing* tahun 2023

NO	KETERANGAN	HARGA
1	Biaya Bahan Baku	Rp 2,675,000
2	Biaya Overhead Variabel	Rp 350,000
3	Biaya Overhead Tetap	Rp -
Total Biaya Produksi		Rp 3,025,000
Jumlah Produksi		Rp 1
Harga Pokok Produksi/unit		Rp 3,025,000

Berdasarkan table diatas dapat dilihat bahwa total biaya produksi menggunakan metode *Variabel Costing* senilai Rp. 3,025,000

4.2.3 Perhitungan Harga Jual berdasarkan metode *Full Costing* dan *Variable Costing* pada PT MITAL PLAMEPS Tahun 2023

Setelah dilakukan perhitungan harga pokok produksi oleh Perusahaan maka dapat dilakukan harga jual untuk satuan produk yang dibuat, dengan catatan karena perhitungan dengan metode *Full Costing* dan *Variable Costing* menghasilkan nilai yang berbeda, maka akan dibuat dalam satu perhitungan :

- Metode *Full Costing*

Table 4.1 Perhitungan Harga Jual Tahun 2023

Keterangan	Biaya per unit
Harga Pokok Produksi	Rp 4,025,000
Presentasi yang diharapkan 60%	Rp 2,415,000
Harga Jual	Rp 6,440,000

Sumber PT.MITAL PLAMEPS

Dari table 4.9 diatas dapat diketahui bahwa harga jual per unit produk dengan menggunakan metode *Full Costing* dalam menghitung harga pokok produksinya senilai Rp. 6,440,000 dengan laba yang diharapkan sebesar 60%

- Metode *Variable Costing*

Table 4.2 Perhitungan Harga Jual Tahun 2023

Keterangan	Biaya per unit
Harga Pokok Produksi	Rp 3,025,000
Presentasi yang diharapkan 90%	Rp 2,722,500
Harga Jual	Rp 5,747,500

Sumber. PT MITAL PLAMEPS

Dari table 4.10 diatas dapat diketahui bahwa harga jual per unit produk dengan menggunakan metode *Variable Costing* dalam menghitung harga pokok produksinya senilai Rp. 5,747,500 dengan laba yang diharapkan sebesar 90%

Tabel 4.3 Perbandingan Harga Pokok Produksi Metode *Full Costing* dan *Variable Costing* Tahun 2023

Keterangan	Full Costing	Variable Costing	Selisih
PT MITAL PLAMEPS	Rp 4,025,000	Rp 3,025,000	Rp 1,000,000

Tabel 4.4 Perbandingan Harga Jual Metode *Full Costing* dan *Variable Costing* Tahun 2023

Keterangan	Full Costing	Variable Costing	Selisih
PT MITAL PLAMEPS	Rp 6,440,000	Rp 5,747,500	Rp 692,500

4.3 Pembahasan

- Perhitungan harga pokok produksi dengan metode *full costing* dan metode *variable costing* memiliki perbedaan. Pada perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan metode *full costing* harga pokok produksi yang dihasilkan lebih besar dibandingkan dengan metode *variable costing*. Hal ini karena dengan menggunakan metode *full costing* semua biaya dirinci secara jelas, baik itu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik. Sedangkan pada perhitungan harga pokok produksi yang dilakukan dengan metode *variable costing*, harga pokok produksi yang dihasilkan lebih kecil karena Perusahaan tidak memasukkan biaya overhead pabrik secara rinci ke dalam biaya produksinya sehingga akan berpengaruh

terhadap penentuan harga jual yang efektif dan menghasilkan keuntungan sesuai yang diharapkan.

Selisih yang cukup besar diantara kedua metode yang digunakan sebesar Rp. 1,000,000 sehingga bisa saja salah satu metode yang lebih rendah akan digunakan dalam penentuan harga jualnya. Tetapi kesalahan dalam menentukan harga pokokl produksi mengakibatkan kesalahan pada penetapan harga jual, akibatnya pihak Perusahaan menjadi salah dalam pengambilan keputusan yang mungkin saja dapat berakibat kerugian untuk Perusahaan. Setelah dilakukan perhitungan harga pokok produksi oleh Perusahaan maka dapat dilakukan perhitungan harga jual untuk satuan produk yang dibuat.

- Dari penentuan harga jual diatas, terdapat perbedaaan antaran metode *Full Costing* untuk metode *Variable Costing*, dimana perhitungan harga pokok produksi dengan metode *Full Costing* harga jualnya lebih tinggi yaitu sebesar Rp. 6,440,000/unit sedangkan harga jual metode *Variable Costing* harga jual satuan produksinya sebesar Rp. 5,747,500/unit dengan laba yang diharapkan senilai 60% untuk metode *Full Costing* dan 90% untuk metode *Variable Costing*. Dengan adanya perbandingan tersebut maka dapat disimpulkan bahwa penentuan harga jual menggunakan metode *Variable Costing* memiliki keuntungan yang lebih dari pada menggunakan metode *Full Costing* akibat dari metode *Full Costing* memiliki harga pokok produksi yang lebih besar daripada metode *Variable Costing*. Pada Penelitian terdahulu yang dilakukan dengan judul perhitungan harga pokok produksi menggunakan metode *Variable Costing* dalam proses penentuan

harga jual pada PT.Sari Malalugis Bitung menyatakan bahwa harga jual masing-masing produk ikan segar beku menurut Perusahaan lebih tinggi harganya dibandingkan dengan harga jual masing-masing produk dengan metode variable costing (Djumali et al., 2018)

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan maka kesimpulan dari permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan metode *full costing* memperoleh hasil yang lebih tinggi dibandingkan dengan metode *Variable Costing* yang disebabkan oleh perbedaan perlakuan biaya overhead pabrik. Dimana pada metode *full costing* semua elemen biaya baik biaya tetap maupun variable dimasukkan ke dalam produk, sementara pada metode *variable costing* hanya biaya yang bersifat variable saja. Sehingga terjadi perbedaan dalam hasil perhitungan yang disebabkan oleh perbedaan perlakuan terhadap biaya overhead pabrik tetap.
2. Berdasarkan perhitungan harga pokok produksi dengan metode *full costing* lebih tinggi dibandingkan dengan perhitungan menggunakan *variable costing*. Harga pokok produksi dengan metode *full costing* sebesar Rp. 4,025,000/unit dan perhitungan harga pokok produksi metode *variable costing* sebesar Rp. 3,025,000/unit sehingga menghasilkan selisih sebesar Rp. 1,000,000/unit. Selisih tersebut terjadi dikarenakan adanya biaya overhead yang tidak dibebankan dan dirinci pada Metode *Variable Costing*.
3. Perbandingan penentuan harga jual, metode perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan metode *full costing* lebih tinggi dibandingkan dengan metode *variable costing* dengan laba yang diharapkan Perusahaan berbeda yaitu senilai 60% dan 90%. Adapun harga jual dengan

metode *full costing* sebesar Rp. 6,440,000/unit sedangkan perhitungan harga pokok produksi dengan metode *variable costing* harga jual satuan produknya sebesar Rp. 5,747,500. Perbedaan harga jual satuan produk ini terjadi disebabkan perhitungan harga pokok produksinya memiliki cara penentuan harga dengan metode yang berbeda.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dikemukakan diatas, maka terdapat beberapa saran yang dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan pengambilan keputusan antara lain sebagai berikut:

1. Penulis menyarankan sebaiknya PT. MITAL PLAMEPS menggunakan metode *Full Costing* dalam menghitung harga pokok produksi hal ini disebabkan karena metode tersebut memberikan informasi biaya produksi yang lebih lengkap dan akurat terutama dalam hal pembebanan biaya overhead ke masing-masing produk. Meskipun hasil yang didapatkan sama, tapi dalam spesifikasi atau kerinciannya akan berbeda. Sehingga berdasarkan informasi harga pokok produksi tersebut, PT MITAL PLAMEPS dapat menepatkan harga jual yang tepat.
2. Penentuan harga jual sebaiknya PT.MITAL PLAMEPS menggunakan metode *Full Costing* walaupun harga jual relative bersaing tetapi dapat menutupi biaya penuh yang telah dikeluarkan Perusahaan untuk menghasilkan produk, Metode ini sangat cocok digunakan dalam perhitungan Harga Pokok Produksi pada suatu Perusahaan. Dengan

menggunakan metode tersebut, Perusahaan bisa meminimalisir kerugian harga jual produk yang terlalu rendah.

DAFTAR PUSTAKA

- (2018). Metode Variable Costing Dalam Proses Penentuan Harga Jual Pada PT . Sari Malalugis Bitung. WIDYABHAKTI Jurnal Ilmiah Populer, 14(3), 67–71.
- Dewi, R. S. (2019). Akuntansi Biaya (R. S. Dewi (ed.); 1st ed.). UMSIDA Press. Djumali, I., Sondakh, J. J., Mawikere, L., Ardiyasa, I. W., & Wibawa, I. P. C.
- Hadi, S. (2002). Metodologi Reserch (Edisi Revi). Andi Ofset.
- Hartatik, S. (2019). Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Menggunakan Metode Full Costing Sebagai Dasar Penetapan Harga Jual Pada Ud. Mutia Meubel. Soscied, 2(2), 9–16. <https://doi.org/10.32531/jsoscied.v2i2.172>
- Henri Slat, A., Harga Pokok, A., & Henri Slat Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Sam ratulangi Manado, A. (2013). Analisis Harga Pokok Produk Dengan Metode Full Costing Dan Penentuan Harga Jual. 110 Jurnal EMBA, 1(3), 110–117.
- Iryanie, E., & Handayani, M. (2019). Akuntansi Biaya (A. Pratomo (ed.); 1st ed.).
- Irfan & A Juliandi, 2015. Metodologi penelitian bisnis, konsep dan aplikasi
- Julita, 2015. Analisis Anggaran Biaya Produksi Sebagai Alat Pengendalian Biaya Produksi Pada PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero) Medan
- Khaerunnisa, A., & Pardede, R. P. (2021). Analisis Harga Pokok Produksi Untuk Menentukan Harga Jual Tahu. Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan, 9(3), 631– 640. <https://doi.org/10.37641/jiakes.v9i3.1213>
- Lasena, S. R. (2013). ANALISIS PENENTUAN HARGA POKOK PRODUKSI PADA PT. DIMEMBE NYIUR AGRIPRO. Jurnal EMBA, 1(3), 585–592.
- Lestari, A., Rosita, S. I., & Marlina, T. (2019). Analisis Penerapan Metode Full Costing Dalam Perhitungan Harga Pokok Produksi Untuk Penetapan Harga Jual. Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan, 7(1), 173–178. <https://doi.org/10.37641/jimkes.v7i1.210>
- M Sembiring & SA Siregar, 2018. Pengaruh biaya produksi dan biaya pemasaran terhadap laba bersih
- Melina, Anton, Satriya, F., & Satriya, F. (2020). Siklus Akuntansi Biaya. In

Nurika, S.S. 2018. Teknologi Pengolahan Limbah Agroindustri. Universitas Brawijaya Press POLIBAN PRESS.

Suparyanto dan Rosad (2015 (Vol. 5, Issue 3).

Trisunaryanti, Wega. Dari Sampah Plastik Menjadi Bensin & Solar. Yogyakarta: UGM Press

Z Hanum 2013. Sistem Informasi Akuntansi Penuh dalam Penentuan Harga Jual pada PT. Coca Cola Bottling Indonesia Medan



PMW
Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha



UMSU
Universitas Muhammadiyah Semarang



MITAL PLAMEPS

PENILAIAN KMI AWARD NON DIGITAL

PROGRAM PEMBINAAN MAHASISWA WIRAUSAHA (P2MW)



MITAL PLAMEPS

DOSEN PENDAMPING :
MUTIA ARDA, S.E., M.Si

Fitria Safwa Irfani (2005170019)

Salsabila Maisah Andani (2005160149)

Syifa Nabila S. Lubis (2005170036)

Rahmad Iqbal Syahputra (2007230123)



PENILAIAN KMI AWARD NON

DIGITAL

1. Instrumen Penilaian

A. Produk



Adapun proses pembuatan Mital Plameps :

1. Pembuatan Meja Mesin Mital Plameps



2. Pembuatan Tabung reaktor dan Kondensor



Disini kami menggunakan tabung pertama untuk membuat tabung reactor , pada bagian atas tabung diberikan lubang untuk pipa yang nantinya akan terhubung ke tabung kondensor. Dan tabung kedua ada 4 lubang yang akan di buat, lubang pertama di bagian atas untuk menghubungkan ke tabung reaktor, dan lubang kedua di bagian sisi kiri bawah untuk keluarnya aliran minyak di dalam pipa, tabung 3 diletak pada bagian sisi kanan atas, lubang ke 4 diletas pada bagian sisi kanan bawa, pada lubang 3 dan 4 digunakan untuk masuk dan keluar aliran air pada tabung kondensor untuk pendinginan pada aliran pipa yang masuk kedalam tabung kondensor.

3. Pemotongan pipa

Potong pipa sesuai ukuran yang ditentukan untuk menghubungkan antara tabung reaktordan tabung kondensor lalu pada bagian tabung reaktor kemudian pasang pipa yang sudah dilubangi tadi ke setiap lubang untuk ariran uap yang menghubungkan antara tabung reaktor dan tabung kondensor.



4. Siapkan bak pendingin dan pompa air

Siapkan bak pendingin dan pompa air , setelah itu pada bagian tabung kondensor pasangkan pipa pada tabung yang sudah diberi lubang untuk aliran air dari bak pendinginmenuju tabung kondensor , lalu pasang pompa air untuk mengalirkan air pada bak pendinginmenuju tabung kondensor.



5. Pasang kompor pemanas di bagian bawah tabung reaktor untuk memanaskan tabung agar sampah plastik dapat mencair



6. Langkah terakhir melakukan finishing dan Perbaikan pada mesin pirolisis agar hasil dari mesin pirolisis dapat bekerja dengan baik.

Adapun Foto dari Produk Mital Plameps kami yang telah di Upgrade



Adapun Deskripsi serta keunggulan dari Produk Mital Plameps :

- Memberikan manual book dan video tutorial penggunaan mesin kepada konsumen
- Free ongkir khusus konsumen Kota Medan
- Free Pemasangan mesin khusus Kota Medan
- Free Konsultasi Mesin
- Produk mesin kami memiliki kualitas bahan stainless
- Menggunakan spiral mesin bahan tembaga untuk tabung kondensor
- Adanya mentor praktisi pembuatan Produk Mital Plameps untuk produksi dan pemasaran
- Memiliki SDM/Tim yang kompeten dalam bidang Digital Marketing

1. Legalitas Mital Plameps

Mital Plameps sudah memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB) dan Hak atas Kekayaan Intelektual(Haki) yang masih dalam proses.

Adapun Legalitas NIB yang telah dibuat :



Adapun Surat Keterangan bahwasannya Mital Plameps sedang proses membuat HKI :



MAGLIS POKOKAN TUGAS PENELITIAN & PENGEMBANGAN PENELITIAN PUSAT KEWIRAUSAHAAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
PUSAT KEWIRAUSAHAAN, INOVASI DAN INKUBATOR BISNIS

UMSU Berbadan Hukum dan berkedudukan di Medan, Sumatera Utara. Negeri Republik Indonesia. No. 11/12/2004/PT/14/2004
 Pusat Kewirausahaan Jalan Merdeka Barat No. 3 Medan 20223 Telp. (061) 6621428 - 6621430 Fax. (061) 6621474 - 6621480
 Website: www.umsu.ac.id Email: info@umsu.ac.id umsu@umsu.ac.id umsu@umsu.ac.id umsu@umsu.ac.id umsu@umsu.ac.id

SURAT KETERANGAN
 Nomor : 081.01.3.AU/UMSU-PU/SK/0107/2023

Arsitektur/abstrak Wawancara/abstrak Wawancara.

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **Asnc: Prof. Dewi Andriany, S.E., M.M**
 Jabatan : **Ketua PUSKUBIS Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara**

Dengan ini menyatakan bahwa nama di bawah ini:

1. Nama : **Firia Sulwa Irfani**
 Fakultas : **Fakultas Ekonomi dan Bisnis**
2. Nama : **Syifa Nabila Syahwani Lubis**
 Fakultas : **Fakultas Ekonomi dan Bisnis**
3. Nama : **Rahmad Iqbal Syahputra**
 Fakultas : **Fakultas Teknik**
4. Nama : **Salsabila Muisah Andani**
 Fakultas : **Fakultas Ekonomi dan Bisnis**

Demikian telah membuat dan menyetujui Merek Dagang dengan judul "MITAL PLAMEPS"
 Merek ini diterbitkan di Medan pada tanggal 07 September 2023.
 Dimana Merek ini digunakan untuk keperluan Pendidikan.

Ditandatangani surat keterangan ini di Medan agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

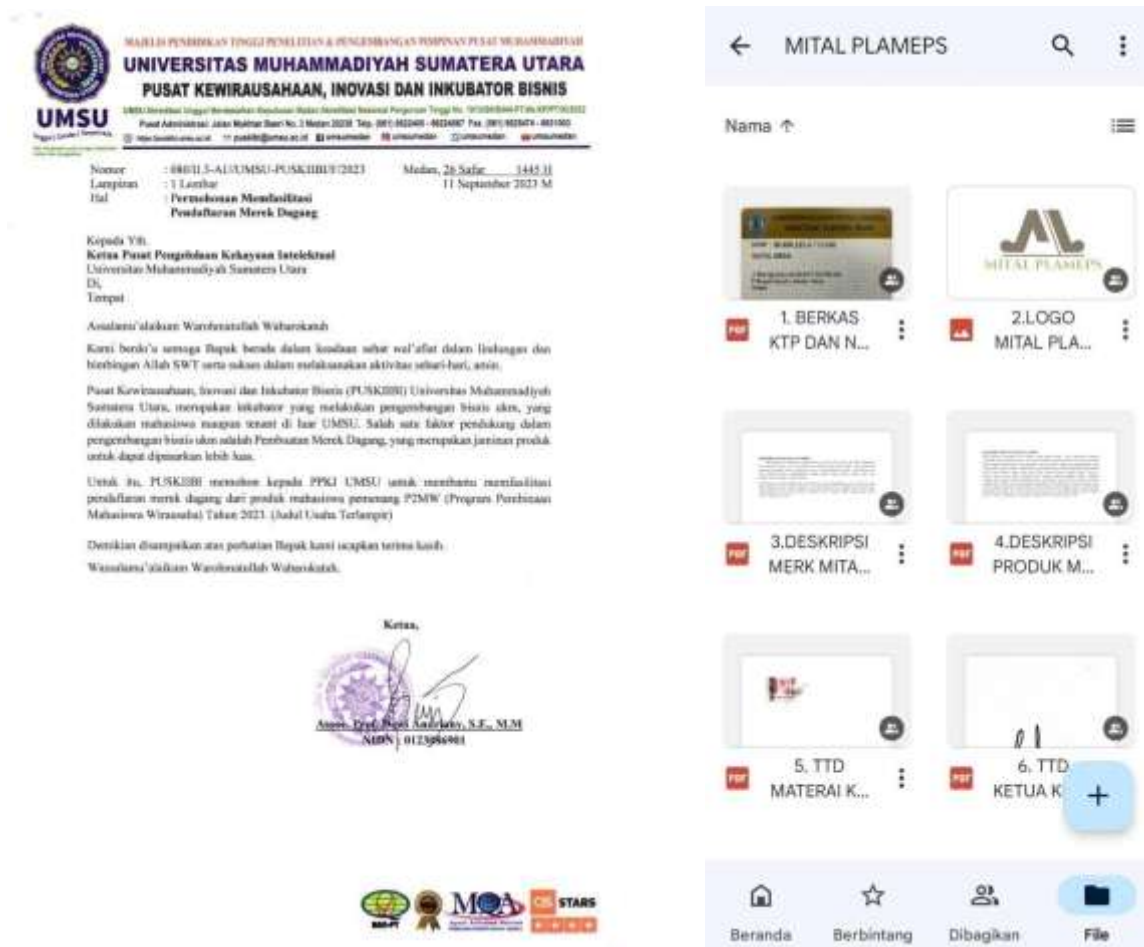
Medan, 12 September 2023


Asnc: Prof. Dewi Andriany, S.E., M.M
 NIDN: 0123080911

Cc: Anisq



1 PROSES PEMBUATAN HKI



Alasan mengapa Mital Plameps menggunakan HKI dan NIB :

HKI merupakan hal yang sangat penting dibuat pada produk mital plameps, pembuatan HKI berguna untuk perlindungan terhadap brand Mital Plameps, Karya Cipta serta produkyang kami hasilkan. Dengan adanya HKI juga dapat memperluas pangsa pasar Mital Plameps.

NIB berperan sebagai identitas resmi bagi badan usaha atau usaha perseorangan yang diberikan oleh Pemerintah Indonesia, NIB bagi produk mital plameps termasuk bagian yang sangat penting untuk dimiliki. Dengan adanya Nomor Induk Berusaha menjadi buktibahwausaha dijalankan secara legal dan dapat di percaya.

2. Pengembangan Produk



3. Sebelum Upgrade Mesin

Rencana pengembangan pada Produk Mital Plameps ialah kami melakukan perbaikan ulang pada penutup tabung reaktor, melakukan pergantian spiral mesin aluminium menjadispiral mesin tembaga, dan perbaikan tabung kondensor serta alat sirkulasi air dari tabung pompa air ke tabung kondensor. Pengembangan produk tersebut dilakukan bersama mentorpraktisipengembangan produk

4. Setelah Upgrade Mesin



WINNING PRODUCT VALUE :

- Kualitas mesin ber-bahan stainless
- Menyediakan Mesin Pirolisis yang mudah diaplikasikan
- Adanya video tutorial dalam penggunaan mesin
- Menyediakan Manual book kepada konsumen setiap pembelian
- Harga yang lebih terjangkau dibandingkan kompetitor lainnya
- Memiliki kartu garansi
- Memiliki roda pada meja mesin pirolisis yang mempermudah konsumen untuk memindahkan mesin pirolisis

B. Pemasaran

1. Omset / Penjualan/ Peningkatan Penjualan

Kami telah berhasil mendapat 3 (tiga) konsumen yakni Bank Sampah Sejahtera di Kecamatan Medan Deli, Instansi Pendidikan yaitu PUSKIIBI UMSU, Bank sampah Bermarwah di kecamatan Medan Tembung melalui penawaran yang kami lakukan secara langsung.



Adapun 7 Ways How to grow our business yaitu :

1. Kami menyebarkan proposal penawaran untuk di sebar ke instansi pemerintahan, instansi Pendidikan, Perusahaan industry dan bank sampah
2. Kami juga memberikan harga khusus atau potongan harga untuk 5 pembeli pertama mesinkami
3. Kami memberikan free ongkir setiap penjualan kepada konsumen yang berada di wilayahkota medan
4. Tidak hanya gratis ongkir kami juga memberikan gratis pemasangan bagi konsumen yangberada di wilayah kota medan
5. Konsumen yang membeli mesin juga akan mendapatkan garansi selama 6 bulanfoto

6. Setiap pembelian mesin maka konsumen juga akan mendapatkan buku panduan untuk menggunakan mesin pirolisis
7. Tidak hanya buku panduan kami juga memberikan video tutorial menggunakan mesin Adapun yang sudah kami lakukan yaitu:
 1. Kami sudah melakukan penyebaran proposal ke bank sampah
 2. Kami juga sudah memberikan kartu garansi untuk setiap pembelian produk kami
 3. Dan kami juga sudah membuat buku pandan beserta dengan video tutorial

2. Strategi Pemasaran

Adapun strategi pemasaran yang dapat kami lakukan yaitu:

1. Kami membuat proposal penawaran dan menyebarkannya ke bank sampah serta kepengopul sampah yang ada di kota medan



2. Membuat promosi potongan harga untuk 5 pembeli pertama
3. Memberikan gratis ongkir bagi pembeli yang berada di kota medan
4. Memberikan gratis pemasangan mesin bagi pelanggan yang berada di kota medan
5. Memberikan garansi 6 bulan di setiap pembelian pertama mesin



Dari strategi di atas yang berhasil digunakan untuk mendapatkan pelanggan atau konsumen yaitu mulai dari proposal penawaran lalu setelah itu barulah kami memberikan promosi yang sudah kami buat sebelumnya

Adapun Pelajaran yang dapat kami ambil yaitu:

Tidak mudahnya meyakinkan pelanggan hanya dengan kata-kata tanpa adanya bukti yang real, maka dari itu kami membuat proposal penawaran



yang kami berikan kepada calon konsumen potensial yang kami pilih

3. Instrumen Pemasaran

Adapun strategi yang dapat dilakukan yaitu :

1. Melakukan personal selling dengan cara
 - a. Proposal penawaran
 - b. Pembagian brosur
2. Melakukan publisitas
 - a. Membuat website
 - b. Postingan di feed Instagram
 - c. Broadcast ke Instagram bank sampah



Adapun strategi yang berhasil di lakukan yaitu:

Cara yang paling berhasil di lakukan adalah dengan cara offline yaitu memberikan proposal penawaran yang di lakukan dengan memberikan langsung proposal kepada pihak yang terkait, maka kami dengan lebih muda untuk memberikan penjelasan mengenai produk yang akan di tawarkan.

C. Sumber Daya

1. Peningkatan Kompetensi

Tim Mital Plameps mengikuti pelatihan yang di buat oleh p2mw seperti pelatihan bmc, keuangan, digital marketing, belajar membuat foto dan video produk yang kami dapat dalam hal bagaimana caranya membuat suatu bisnis dan strategi yang dapat kami lakukan untuk mengembangkan bisnis yang akan kami jalankan nantinya serta kami mengikuti pelatihan tentang minyak yaitu output dari Mesin Pirolisis yang dibuat oleh Pertamina

a. Bukti mengikuti pelatihan



b. Bimbingan bersama dosen pendamping



c. Workshop yang di ikuti



d. ISEC



2. Pengembangan Jejaring, Mitra dan Strategi Tenaga Kerja

Kami sudah memiliki beberapa mitra untuk membeli bahan baku produksi seperti, Toko JayaMakmur, lokasi Mabar pasar 1 Toko besi sejahtera abadi di JalanYos Sudarso sebelah RS Martha Friska ,Toko Satelit Brayan no 8 m di Pulo Brayan bawah jembatanbrayan. Dan kami juga memiliki mitra untuk pemasaran produk seperti Bank Sampah,Komunitas sampah,Lembaga Peduli Lingkungan, Instansi Pendidikan, Instansi Pemerintah



3. Kerja sama Tim

Tugas yang sudah kami bagi di dalam proposal sudah dikerjakan dengan baik sesuai dengan jobdesc nya masing-masing seperti produksi yang harus menyiapkan mesin dengan tepat waktu dan bagian pemasaran atau pun keuangan dapat mengerjakan tugas nya masing masing dengan baik dan benar



D. Konsumen Potensial

1. Jumlah Konsumen

Mital Plameps memiliki 263 Unit Bank Sampah yang tersebar diseluruh Kota Medan dan kami juga telah melakukan penawaran serta presentai secara intens kepada konsumen kami, kami telah membagikan 5 Proposal Penawaran kepada Bank Sampah yang ada di Kota Medan, 3 Proposal penawaran kepada Komunitas Pengepul Sampah dan 4 Proposal Penawaran kepada Instansi Pendidikan





2. Keragaman Segmen

Pangsa Pasar Mital Plameps ialah terdiri dari Instansi Pendidikan, Bank Sampah yang ada di Kota Medan dan Komunitas Pengepul Sampah dan Mital Plameps telah berhasil menjual Mesin Pirolisis kepada 2 Bank Sampah yang ada di Kota Medan yaitu Bank sampah Sejahtera yang terletak di Kecamatan Medan Deli dan Bank Sampah KPSL Bina Bersama yang terletak di Mabar Hilir dan juga Instansi Pendidikan yaitu Puskiibi UMSU.



Kami telah melakukan penjualan mesin kepada Bank Sampah Sejahtera, Puskiibi Umsu dan Bank Sampah KPSL Bina Bersama. maka pada 3 Bulan kami mendapatkan laba bersih sebesar Rp. 4.830.000

Adapun Laporan Laba/Rugi Juli-November 2023 serta bukti kwitansi penjualan Mesin Pirolisis

Mital Plameps					
LAPORAN LABA/RUGI					
Periode Juli-November 2023					
Kategori Laporan	JULI	AGUSTUS	SEPTEMBER	OKTOBER	NOVEMBER
Pendapatan usaha	Rp -	Rp -	Rp 5.635.000	Rp 5.635.000	Rp 5.635.000
Jumlah Pendapatan	Rp -	Rp -	Rp 5.635.000	Rp 5.635.000	Rp 5.635.000
Beban Usaha:					
Beban bahan baku	Rp 5.860.000	Rp -	Rp 2.675.000	Rp 2.675.000	Rp 2.675.000
Beban kemasan	Rp -	Rp -	Rp 200.000	Rp 200.000	Rp 200.000
Beban Utilitas	Rp -	Rp -	Rp 150.000	Rp 150.000	Rp 150.000
Beban tenaga	Rp -	Rp -	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000
Beban ATK	Rp 750.000	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Jumlah beban usaha	Rp 6.610.000	Rp -	Rp 4.025.000	Rp 4.025.000	Rp 4.025.000
Laba bersih	Rp 6.610.000	Rp -	Rp 1.610.000	Rp 1.610.000	Rp 1.610.000




Yth. PAK YANTO
 Juru Bank Sampah
 SEJAHTERA

Kamis tgl. 7-September 2023
 Kepada: Bank Sampah Sejahtera
 Medan Deli

FAKTUR/ BON / KONTAN No.

Banyaknya	Nama Barang	@	Jumlah Harga
1	Op Mesin Pindus (40% Dc 5.650.000)	-	2.254.000

Tanda Terima  Jumlah : Rp. 2.254.000

NOTA NO. 001

BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
1	Mesin Pindus + Pot. harga 5%		3.099.250

Lunas!

Jumlah Rp. 3.099.250

Tanda Terima  Tanda Terima 
 with CamScanner

IBU DEWI
 Juru PUSKINIBI UMSU

NOTA NO. 002

BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
1	Mesin Pindus Pot. harga 5%		5.353.250

Lunas!

Jumlah Rp. 5.353.250

Tanda Terima  Tanda Terima 
 with CamScanner

PAK NYAS
 Juru Bank Sampah EPSL
 BINA BERTAMA

NOTA NO. 003

BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
1	Mesin Pindus Pot. harga 5%		5.353.250

Lunas!

Jumlah Rp. 5.353.250

Tanda Terima  Tanda Terima 



LAPORAN KEMAJUAN

PROGRAM PEMBINAAN MAHASISWA WIRAUSAHA (P2MW)



DOSEN PENDAMPING :
MUTIA ARDA, S.E., M.Si

Fitria Safwa Irfani (2005170019)

Salsabila Maisah Andani (2005160149)

Syifa Nabila S. Lubis (2005170036)

Rahmad Iqbal Syahputra (2007230123)



[mital_plameps](https://www.instagram.com/mital_plameps)



0857-6394-2603



UMSU
Jalan Kapt.Muchtar Basri No.3

LAPORAN KEMAJUAN

A. KONSUMEN POTENSIAL

1. Jumlah Konsumen Potensial

SEBELUM

Sebelum pendanaan P2MW kami hanya sebatas mengetahui tempat-tempat yang menjadi konsumen potensial dan belum adanya penjualan ke bank sampah, lembaga peduli lingkungan dan komunitas sampah.

SETELAH

Namun setelah adanya pendanaan P2MW kami dapat memberikan proposal penawaran ke kecamatan medan deli yaitu salah satu nya di Bank Sampah Sejahtera dan kami melakukan penjualan mesin dengan DP 40% dari Harga jual yaitu sebesar Rp. 2.254.000 kepada Bank sampah Sejahtera Medan Deli.



Adapun strategi yang kami lakukan untuk meningkatkan jumlah konsumen potensial yaitu :

1. Kami melakukan pengenalan brand Mital Plameps dengan menggunakan Sosial Media yaitu akun Instagram dan Youtube
2. Pemesanan Mesin kami sangat mudah dijangkau yaitu bisa mesan melalui Toko Pedia, Shopee, Instagram ataupun WhatsApp
3. Kami memberikan potongan harga untuk 5 pembeli pertama

Adapun Validasi dari Konsumen hasil penjualan mesin kami

1. Harga mesin pirolisis yang kami jual lebih murah dari kompetitor lainnya.
Harga mesin kami Rp. 5.635.000 sedangkan kompetitor lainnya mencapai Rp.8000.000- Rp. 15.000.000

Link : https://www.tokopedia.com/hijaulingkungan/alat-pirolisis-sederhana-plastik-menjadi-bbm-3-jenis-2?utm_source=google&utm_medium=organic&utm_campaign=pdp-seo

2. Mesin kami sangat mudah digunakan dan di aplikasikan kepada konsumen
3. Kami memiliki kartu garansi, free ongkir khusus kota medan dan gratis pemasangan mesin

LINK BUKTI FOTO DOKUMENTASI :

[https://drive.google.com/drive/folders/1Ybi30gpOjjO4BGIHIjLtGFMUdm3ZEA1 ?usp=drive link](https://drive.google.com/drive/folders/1Ybi30gpOjjO4BGIHIjLtGFMUdm3ZEA1?usp=drive_link)



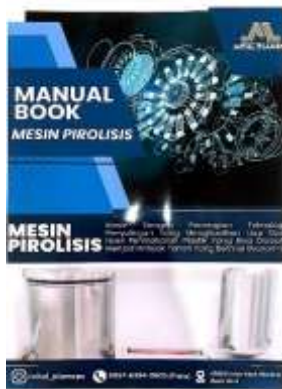
Adapun pelayanan yang kami berikan kepada konsumen yaitu :

1. Produk mesin kami sudah memiliki manual book yang akan diberikan kepada konsumen setiap pembelian
2. Kami memberikan Kartu Garansi Mesin kepada pelanggan dengan lama 2 tahun terhitung dari sejak pembelian
3. Kami memberikan video tutorial penggunaan mesin yang dapat dilihat dari Instagram maupun Youtube Brand Mital Plameps

LINK BUKTI FOTO DOKUMENTASI :

- **MANUAL BOOK :**

https://drive.google.com/file/d/1LeCFpSZVi1K8j5Wpb_W6W4D4piTAf51T/view?usp=drive_link



- **KARTU GARANSI :**

https://drive.google.com/file/d/1rEWQpUCyvCZLWRQAbot0PGfZOPohXdKO/view?usp=drive_link



- **VIDEO TUTORIAL**

: https://youtu.be/E39Hvv1jQto?si=0ZsQ7XvEUpuAJP_N



Adapun perbaikan yang perlu dilakukan untuk perbaikan Mesin kami kedepannya :

1. Kebocoran pada penutup tabung reactor
2. Pembersihan kerak pada sisa las mesin
3. Perbaiki saluran sirkulasi air dari pompa air ke tabung kondensor

Adapun pembelajaran yang kami dapat ialah :

Belajar Marketing, yaitu bagaimana meyakinkan konsumen mengenai produk yang kami jual dengan kualitas mesin yang berbahan stainless, anti bocor dan menggunakan spiral tembaga.

2. Ukuran Pangsa Pasar

SEBELUM

Sebelum pendanaan P2MW kami belum memiliki Website dan pembuatan Video tutorial untuk ditampilkan di Instagram dan Youtube



SETELAH

Kami telah membuat platform penjualan Online pada mesin kami yaitu di Instagram, Shopee dan Toko Pedia serta kami membuat website sebagai platform promosi pada brand Mital Plameps .

FOTO DOKUMENTASI BESERTA LINK

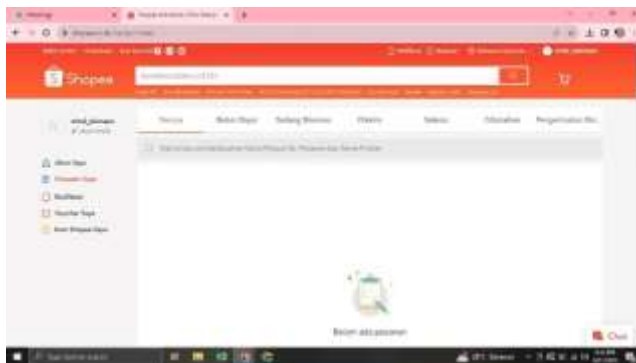
INSTAGRAM

:

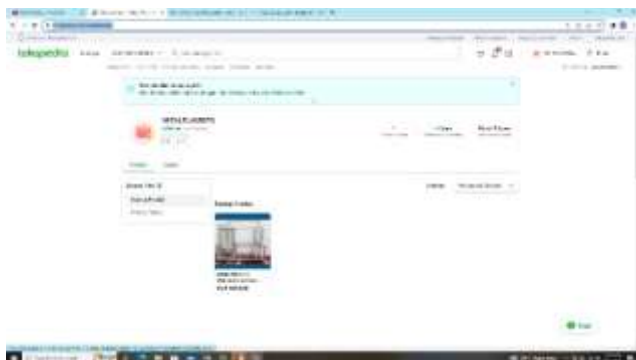
https://instagram.com/mital_plameps?igshid=YTQwZjQ0NmI0OA==



SHOPEE : <https://shopee.co.id/user/purchase/>



TOKO PEDIA : <https://www.tokopedia.com/mitalplameps>



WEBSITE : <https://sites.google.com/view/mital-plameps/halaman-muka>



Adapun beberapa Bank Sampah, Instansi Pendidikan, dan TPA Pengepul sampah yang kami jangkau



FOTO DOKUMENTASI BANK SAMPAH



FOTO DOKUMENTASI KOMUNITAS PENGEPUK SAMPAH



FOTO DOKUMENTASI INSTANSI PENDIDIKAN



LINK FOTO DOKUMENTASI :

[https://drive.google.com/drive/folders/1_Urjek2fNocoTI_bKJOpFhLFqQKS_FjuC?usp=drive link](https://drive.google.com/drive/folders/1_Urjek2fNocoTI_bKJOpFhLFqQKS_FjuC?usp=drive_link)

Dari beberapa Bank Sampah yang ada di Kota Medan dan Inventaris Bank Sampah, Adapun wilayah yang mengkonfirmasi sekaligus membeli Produk Mesin kami yaitu wilayah Kecamatan Medan Deli tepatnya di Bank Sampah Sejahtera



B. PRODUK

1. PRODUK FINAL

SEBELUM

Sebelum adanya pendanaan P2MW produk yang kami gunakan belum sempurna, kami hanya membuat prototype Mital Plameps



SETELAH

Setelah memiliki pendanaan dari P2MW kami dapat menyempurnakan produk Mital Plameps menjadi sempurna dengan kualitas mesin yang bagus dengan membuat tabung reaktor dan kondensor berbahan stainless serta membuat spiral mesin dengan bahan tembaga



Adapun proses pembuatan Mital Plameps :

1. Pembuatan Meja Mesin Mital Plameps



2. Pembuatan Tabung reaktor dan Kondensor

Disini kami menggunakan tabung pertama untuk membuat tabung reaktor , pada bagianatas tabung diberikan lubang untuk pipa yang nantinya akan terhubung ke tabung kondensor. Dan tabung kedua ada 4 lubang yang akan di buat, lubang pertama di bagian atas untuk menghubungkan ke tabung reaktor, dan lubang kedua di bagian sisi kiri bawah untuk keluarnya aliran minyak di dalam pipa, tabung 3 diletak pada bagian sisi kanan atas , lubang ke 4 diletas pada bagian sisi kanan bawa, pada lubang 3 dan 4 digunakan untuk masuk dan keluar aliran air pada tabung kondensor untuk pendinginan pada aliran pipa yang masuk kedalam tabung kondensor.



3. Pemotongan pipa

Potong pipa sesuai ukuran yang ditentukan untuk menghubungkan antara tabung reaktor dan tabung kondensor lalu pada bagian tabung reaktor kemudian pasang pipa yang sudah dilubangi tadi ke setiap lubang untuk aliran uap yang menghubungkan antara tabung reaktor dan tabung kondensor.



4. Siapkan bak pendingin dan pompa air

Siapkan bak pendingin dan pompa air , setelah itu pada bagian tabung kondensor pasang pipa pada tabung yang sudah diberi lubang untuk aliran air dari bak pendingin menuju tabung kondensor , lalu pasang pompa air untuk mengalirkan air pada bak pendingin menuju tabung kondensor.



5. Pasang kompor pemanas di bagian bawah tabung reaktor untuk memanaskan tabung agar sampah plastik dapat mencair



- Langkah terakhir melakukan finishing dan Perbaikan pada mesin pirolisis agar hasil dari mesin pirolisis dapat bekerja dengan baik.

Adapun Foto dari Produk Mital Plameps kami yang telah di Upgrade



LINK DOKUMENTASI : [https://drive.google.com/drive/folders/1sXh-2d3fHIX0N-IfiduxiN42FMmk_eHq?usp=drive link](https://drive.google.com/drive/folders/1sXh-2d3fHIX0N-IfiduxiN42FMmk_eHq?usp=drive_link)

Adapun Deskripsi serta keunggulan dari Produk Mital Plameps :

- Memberikan manual book dan video tutorial penggunaan mesin kepada konsumen
- Free ongkir khusus konsumen Kota Medan
- Free Pemasangan mesin khusus Kota Medan
- Free Konsultasi Mesin
- Produk mesin kami memiliki kualitas bahan stainless
- Menggunakan spiral mesin bahan tembaga untuk tabung kondensor
- Adanya mentor praktisi pembuatan Produk Mital Plameps untuk produksi dan pemasaran
- Memiliki SDM/Tim yang kompeten dalam bidang Digital Marketing

2. LEGALITAS

SEBELUM

Sebelum mendapatkan pendanaan, produk kami belum ada legalitas, baik NIB maupun HKI

SETELAH

Setelah mendapatkan pendanaan kami dapat membuat NIB dan saat ini kami sedang dalam proses pembuatan HKI

Adapun Legalitas NIB yang telah dibuat :



Adapun Surat Keterangan bahwasannya Mital Plameps sedang proses membuat HKI :



PROSES PEMBUATAN NIB

- 1) Buka laman oss.go.id
- 2) Klik tanda X untuk hilangkan banner pengumuman
- 3) Klik menu DAFTAR



- 4) Pilih skala usaha UMK

- 5) Pada JENIS PELAKU USAHA pilih Jenis usaha Anda dan lengkapi DATA FORM dengan Benar, lalu klik DAFTAR

6) Pada JENIS PELAKU USAHA pilih Jenis usaha Anda dan lengkapi DATAFORM dengan Benar, lalu klik DAFTAR

Skala Usaha Anda adalah UMK

Jenis Pelaku Usaha

Orang Perseorangan

Nomor Induk Kependudukan

Tanggal Lahir

Alamat Email

+62 Nomor Telepon Seluler

- Pilih Jenis Pelaku Usaha Orang Perseorangan
- Data yang harus Anda lengkapi:
 - Nomor Induk Kependudukan
 - Tanggal Lahir
 - Alamat Email
 - Nomor Telepon Seluler
- Centang Kolom Pernyataan
- Klik tombol **Daftar**

Dengan ini saya menyatakan bahwa data dan informasi yang saya isi adalah benar serta saya bertanggung jawab penuh atas data dan informasi tersebut.

Batal Daftar

7) Cek kembali Nama User dan No ID, lalu klik tombol AKTIVASI

OSS

Terima kasih **WILDAN ALVIYYARDA**.

Pengajuan registrasi Hak Akses Online Single Submission (OSS) telah diunggah. Berikut ini adalah data profil Anda:

Nama User	WILDAN ALVIYYARDA
Jenis/Nomor Identitas	KTP / 3275020812860009

Silakan melakukan aktivasi dengan menekan tombol di bawah ini.

Aktifasi

Sila tombol di atas tidak berfungsi, silakan klik dan tembak tautan di bawah ini: <https://www...>

Salam,
Lembaga OSS - Kementerian Investasi/BKPM

8) Cek EMAIL untuk mengetahui USERNAME dan PASSWORD

OSS

Terima kasih **WILDAN ALVIYYARDA** telah melakukan aktivasi.

Berikut adalah akun Hak Akses Anda:

Username	wildan123
Password	*****

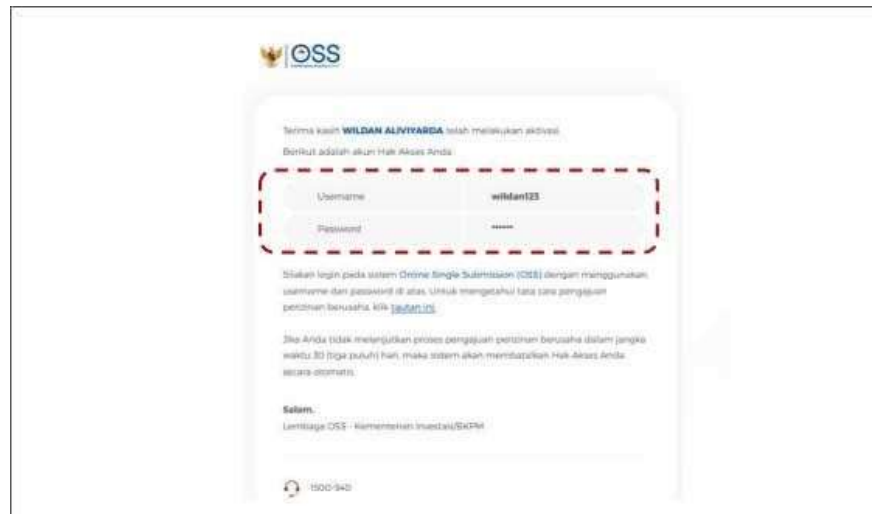
Silakan login pada sistem Online Single Submission (OSS) dengan menggunakan username dan password di atas. Untuk mengetahui tata cara pengisian perizinan berusaha, klik [daftar isi](#).

Jika Anda tidak melanjutkan proses pengajuan perizinan berusaha dalam jangka waktu 30 (tiga puluh) hari, maka sistem akan membatalkan Hak Akses Anda secara otomatis.

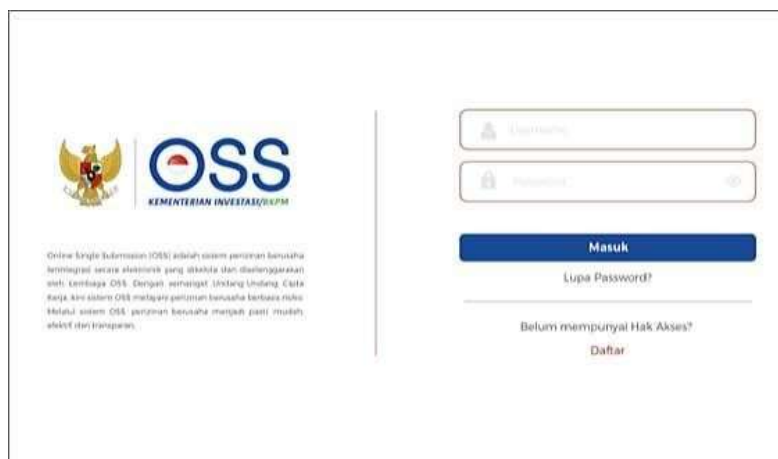
Salam,
Lembaga OSS - Kementerian Investasi/BKPM

1800-942

9) Cek EMAIL untuk mengetahui USERNAME dan PASSWORD



10) Hak Akses Anda siap digunakan untuk masuk ke sistem OSS go id dengan Username dan Password yang telah Anda terima di email



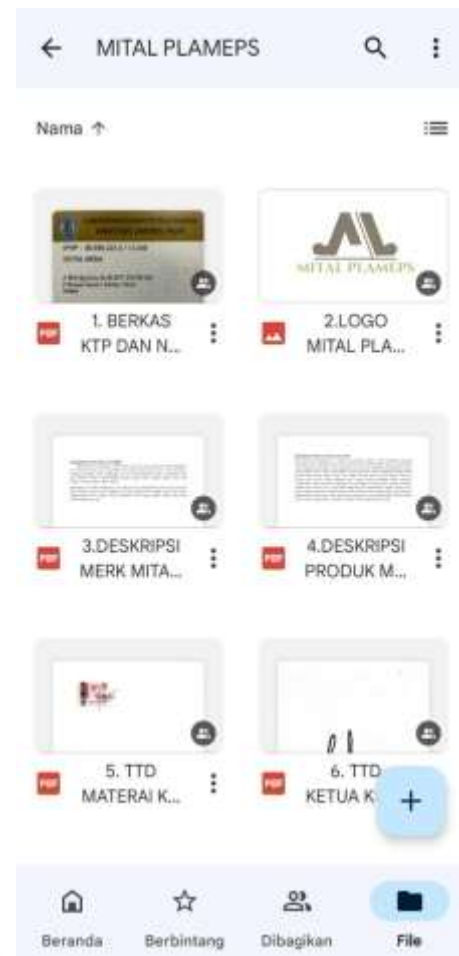
11) Lihat sampai ke bawah, dan beri tanda centang pada kotak disclaimer



12) Lalu, klik tombol TERBITKAN PERIZINAN BERUSAHA

13) Setelah masuk halaman TERBIT NIB, silakan klik CETAK NIB

PROSES PEMBUATAN HKI



Alasan mengapa menggunakan HKI dan NIB :

HKI merupakan hal yang sangat penting dibuat pada produk mital plameps, pembuatan HKI berguna untuk perlindungan terhadap brand Mital Plameps, Karya Cipta serta produk yang kami hasilkan. Dengan adanya HKI juga dapat memperluas pangsa pasar Mital Plameps.

NIB berperan sebagai identitas resmi bagi badan usaha atau usaha perseorangan yang diberikan oleh Pemerintah Indonesia, NIB bagi produk mital plameps termasuk bagian yang sangat penting untuk dimiliki. Dengan adanya Nomor

Induk Berusaha menjadi bukti bahwa usaha dijalankan secara legal dan dapat di percaya.

LINK DOKUMENTASI :

[https://drive.google.com/drive/folders/1ZaLOWjmyfYFmB24M701Wdl04AocsWye?usp=drive link](https://drive.google.com/drive/folders/1ZaLOWjmyfYFmB24M701Wdl04AocsWye?usp=drive_link)

3. PENGEMBANGAN PRODUK

SEBELUM

Sebelum adanya pendanaan kami belum dapat melakukan pembuatan dan pengembangan produk selain pembuatan prototype mital plameps

SETELAH

Kami telah membuat perkembangan produk, mesin yang seharusnya sudah mau selesai. harus di upgrade ulang dikarenakan adanya kebocoran pada penutup tabung reaktor, pergantian spiral mesin aluminium dan Perbaikan saluran sirkulasi air dari tabung pompa air ke tabung kondensor. Dengan adanya pengembangan produk, Produk Mital Plameps menghadirkan mesin yang lebih berkualitas dan aman dalam penggunaan Ketika terjadinya pembakaran pada tabung reaktor.

LINK FOTO DOKUMENTASI :

[https://drive.google.com/drive/folders/1pJwKk57q5S53gaDQcfH01i1mqa4WsGFw?usp=drive link](https://drive.google.com/drive/folders/1pJwKk57q5S53gaDQcfH01i1mqa4WsGFw?usp=drive_link)

Sebelum Upgrade Mesin



Rencana pengembangan pada Produk Mital Plameps ialah kami melakukan perbaikan ulang pada penutup tabung reaktor, melakukan pergantian spiral mesin aluminium menjadi spiral mesin tembaga, dan perbaikan tabung kondensor serta alat sirkulasi air dari tabung pompa air ke tabung kondensor. Pengembangan produk tersebut dilakukan bersama mentor praktisi pengembangan produk

Setelah Upgrade Mesin



WINNING PRODUCT VALUE :

- Kualitas mesin ber-bahan stainless
- Menyediakan Mesin Pirolisis yang mudah diaplikasikan
- Adanya video tutorial dalam penggunaan mesin
- Menyediakan Manual book kepada konsumen setiap pembelian
- Harga yang lebih terjangkau dibandingkan kompetitor lainnya
- Memiliki kartu garansi
- Memiliki roda pada meja mesin pirolisis yang mempermudah konsumen untuk memindahkan mesin pirolisis.

C. PEMASARAN

1. OMSET

SEBELUM

Belum memiliki omset karena belum adanya dana/modal untuk membeli perlengkapan dan bahan baku mesin.

SETELAH

Kami memiliki peralatan untuk pembuatan mesin pirolisis, serta memiliki modal untuk membeli bahan baku pembuatan mesin, dan berhasil mendapat 1 (satu) konsumen yakni Bank Sampah Sejahtera di Kecamatan Medan Deli melalui penawaran yang kami lakukan secara langsung.

Adapun 7 cara kami untuk menmbangun bisnis yaitu

1. Kami menyebarkan proposal penawaran untuk di sebar ke intansi pemerintahan, instansi Pendidikan, Perusahaan industry dan bank sampah
2. Kami juga memberikan harga khusus atau potongan harga untuk 5 pembeli pertama mesin kami
3. Kami memberikan free ongkir setiap penjualan kepada konsumen yang berada di wilayah kota medan
4. Tidak hanya gratis ongkir kami juga memberikan gratis pemasangan bagi konsumen yang berada di wilayah kota medan
5. Konsumen yang membeli mesin juga akan mendapatkan garansi selama 6 bulan
6. Setiap pembelian mesin maka konsumen juga akan mendapatkan buku panduan untuk menggunakan mesin pirolisis

7. Tidak hanya buku panduan kami juga memberikan video tutorial menggunakan mesin

Adapun yang sudah kami lakukan yaitu:

1. Kami sudah melakukan penyebaran proposal ke bank sampah
2. Kami juga sudah memberikan kartu garansi untuk setiap pembelian produk kami
3. Dan kami juga sudah membuat buku panduan beserta dengan video tutorial pemakaian mesin kami

Hasil yang kami dapat dari usaha yang sudah kami buat tersebut kami mendapatkan pelanggan yaitu dari bank sampah Sejahtera

Adapun pembelajaran yang kami dapat yaitu :

1. Mengerti bagaimana caranya mencari pelanggan
2. Perbandingan melakukan Penawaran kepada calon konsumen dengan konsumen yang akhirnya di dapatkan berbanding radio 10.1 (10:1)
3. Hal ini menunjukkan bahwa untuk mendapatkan 1 konsumen yang benar benar membeli produk maka kami harus mengeluarkan effort 10 Kali lipat yang artinya strategi promosi yang di lakukan jauh lebih banyak dari pada yang di dapatkan

2. Strategi Pemasaran

SEBELUM

Sebelum mendapatkan pendanaan kami hanya menggunakan strategi pemasaran dengan menawarkan kepada bank sampah ataupun ke industry pemerintah

SETELAH

Dan setelah kami mendapatkan pendanaan maka kami membuat strategi pemasaran kami lebih luas lagi yaitu dengan menggunakan social media seperti instagram ads facebook ads atau pun dengan ecommerce dan berjualan di toko online

Adapun strategi pemasaran yang dapat kami lakukan yaitu:

1. Kami membuat proposal penawaran dan menyebarkannya ke bank sampah serta ke pengepul sampah yang ada di kota medan



2. Membuat promosi potongan harga untuk 5 pembeli pertama
3. Memberikan gratis ongkir bagi pembeli yang berada di kota medan
4. Memberikan gratis pemasangan mesin bagi pelanggan yang berada di kota medan
5. Memberikan garansi 6 bulan di setiap pembelian pertama mesin



Dari strategi di atas yang berhasil di gunakan untuk mendapatkan pelanggan atau konsumen yaitu mulai dari proposal penawaran lalu setelah itu barulah kami memberikan promosi promosi yang sudah kami buat sebelumnya

Adapun Pelajaran yang dapat kami ambil yaitu:

Tidak mudahnya meyakinkan pelanggan hanya dengan kata kata tanpa adanya bukti yang real, maka dari itu kami membuat proposal penawaran yang kami berikan kepada calon konsumen potensial yang kami pilih

Bukti dan Link Dokumentasi :

<https://drive.google.com/drive/folders/1pJwKk57q5S53gaDQcfH01i1mqa4WsGFw?usp=>

[drive link](#)



3. Instrumen Pemasaran

SEBELUM

Sebelum mendapatkan pendanaan kami belum menggunakan alat tambahan atau pun strategi tambahan dalam memasarkan produk kami

SETELAH

Tetapi sesudah mendapatkan pendanaan kami menambah alat pemasran kami dan berharap menambah jumlah konsumen. Di sini kami membuat instrument tambahan seperti melakukan personal selling dengan cara membuat dan membagikan proposal penawaran yang kami buat, melakukan pembagian brosur, membuat website, membuat postingan di feed Instagram, membuat Instagram ads dan lainnya

Adapun strategi yang dapat di lakukan yaitu :

1. Melakukan personal selling dengan cara
 - a. Proposal penawaran
 - b. Pembagian brosur
2. Melakukan publisitas
 - a. Membuat website
 - b. Postingan di feed Instagram
3. Melakukan iklan
 - a. Instagram ads
 - b. SEO/SEM
4. Direct marketing
 - a. Broadcast proposal penawaran ke email instansi
 - b. Broadcast ke Instagram bank sampah

Bukti dan Link Dokumentasi :

- https://drive.google.com/drive/folders/1DL0LCNgFX1RqTwuSzL0mrpUJ-iO-Yd5s?usp=drive_link
- https://instagram.com/mital_plameps?igshid=YTQwZjQ0NmI0OA==

Bukti Link Website :

<https://sites.google.com/view/mital-plameps/halaman-muka>

Adapun strategi yang berhasil di lakukan yaitu:

Cara yang paling berhasil di lakukan adalah dengan cara offline yaitu memberikan proposal penawaran yang di lakukan dengan memberikan langsung proposal kepada pihak yang terkait, maka kita dengan lebih muda untuk memberikan penjelasan mengenai produk yang akan kita tawarkan

Adapun pembelajaran yang kami dapat yaitu:

Semakin sulit meyakinkan konsumen karena produk yang di tawarkan terlalu segmented yang berfokus pada orang tertentu seperti menawarkan ke instansi pemerintah, instansi Pendidikan, Perusahaan industry dan lainnya.



D. SUMBER DAYA

1. Peningkatan Kompetensi

SEBELUM

Sebelum kami mendapatkan pendanaan dari p2mw kelompok kami tidak memiliki peningkatan kompetensi karena di sini kami masih sama-sama untuk belajar memahami sendiri dan di dampingi oleh dosen pendamping kami sendiri

SETELAH

Akan tetapi setelah kami mendaptakan pendanaan maka banyak sekali kegiatan atau pun pelatihan yang di buat oleh p2mw seperti pelatihan bmc, keuangan, digital marketing, belajar membuat foto dan video produk yang kami dapat dalam hal bagaimana caranya membuat suatu bisnis dan strategi yang dapat kami lakukan untuk mengembangkan bisnis yang akan kami jalankan nanti nya.

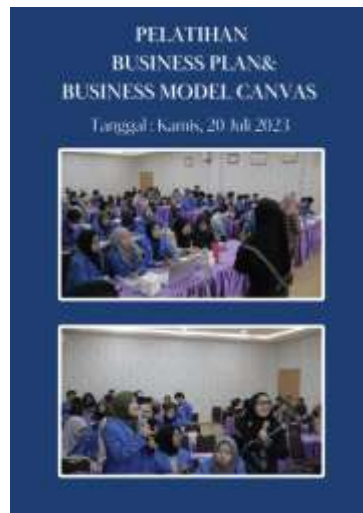
Dokumentasi dan link yang perlu di lampirkan :

- a. Bukti mengikuti pelatihan





- b. Bimbingan bersama dosen pendamping
- c. Workshop yang di ikuti





d. ISEC

- Link dokumentasi

https://drive.google.com/drive/folders/10_e1OY_nyG_X3-3z2pnEEDY5JtUWr7Mn

2. Pengembangan jejaring, mitra dan strategi tenaga kerja

SEBELUM

Sebelum mendapatkan pendanaan kami belum memiliki mitra untuk pembelian bahan produksi dan kami juga belum memiliki mitra untuk kerja sama dalam pemasaran produk

SETELAH

Maka sesudah mendapatkan pendanaan kami sudah memiliki beberapa mitra untuk membeli bahan baku produksi seperti, Toko Jaya Makmur, lokasi Mabar pasar 1 Toko besi sejahtera abadi di Jalan Yos Sudarso sebelah RS Martha Friska, Toko Satelit Brayan no 8 m di Pulo Brayan bawah jembatan brayan. Dan kami juga memiliki mitra untuk pemasaran produk seperti Bank Sampah, Komunitas sampah, Lembaga Peduli Lingkungan, Instansi Pendidikan, Instansi Pemerintah

LINK DOKUMENTASI : [https://drive.google.com/drive/folders/14hfeaVp8wpza3Jf-dZ3ajJNFQohwyDWb?usp=drive link](https://drive.google.com/drive/folders/14hfeaVp8wpza3Jf-dZ3ajJNFQohwyDWb?usp=drive_link)



3. Kerja Sama Tim

SEBELUM

Sebelum kami mendapatkan pendanaan kami sama sama berusaha untuk dapat mengerjakan job desc nya masing masing dari yang sudah kami buat di proposal

SETELAH

Maka sesudah kami mendapatkan pendanaan tugas yang sudah kami bagi di dalam proposal harus di kerjakan dengan baik sesuai dengan jobdesc nya masing-masing seperti produksi yang harus menyiapkan mesin dengan tepat waktu dan bagian pemasaran atau pun keuangan dapat mengerjakan tugas nya masing masing dengan baik dan benar

Yang perlu di lampirkan :

- Menganalisis kebutuhan tim
- Meningkatkan solidaritas tim dan saling membantu satu sama lain
- Kelebihan dan kekurangan yang ada di dalam tim
- Memegang tanggung jawab, pemasaran, produksi dan keuangan

Yang perlu di ubah

- Manajemen waktu pembuatan mesin belum begitu baik
- Mengurangi kepanikan di dalam suatu tim
- Pembelian produk di lakukan dengan siapik

Link Siapik : <https://www.bi.go.id/siapik/v110/>

- Membuat konten kalender (down aplikasi un num)
- Jobdesk

<https://drive.google.com/drive/folders/1170KN5EhHPKgWeYEiQBP7yoMxe4Rbulk>



E. KEUANGAN

1. CASH FLOW

SEBELUM

Sebelum adanya pendanaan P2MW, kami belum memiliki investor untuk membangun bisnis kami yaitu Produk Mital Plameps

SETELAH

Setelah adanya pendanaan P2MW, kami dapat membangun bisnis Produk Mital Plameps dan mulai melakukan tahap produksi hingga pengembangan produk, serta kami dapat menjual Mesin tersebut dibulan ketiga setelah adanya pendanaan dari P2MW

LINK CASH FLOW :

https://drive.google.com/drive/folders/1T9iXDnsD_cQpu9q0hINhIK8FbSA8r

[Iac?usp=drive link](#)

Mital Plameps			
LAPORAN ARUS KAS			
Untuk Periode Juli-September 2023			
Laporan	JULI	AGUSTUS	SEPTEMBER
Saldo Awal Kas	Rp 1.500.000	Rp 12.330.000	Rp 7.552.000
Arus kas yang berasal dari kegiatan operasi			
Arus Kas DiterimaMasuk			
Kas diterima dari penjualan produk			1.635.000
Total Kas DiterimaMasuk			Rp 1.635.000
Arus Kas DibayarkanKeluar			
Beli saku 4x4	Rp 500.000	Rp -	Rp 300.000
Pipa besi 1 inch	Rp 250.000	Rp -	Rp 250.000
Pipa besi 1 1/2 inch	Rp 800.000	Rp -	Rp 250.000
Lem paku besi	Rp 240.000	Rp -	Rp 130.000
Tensometer	Rp -	Rp 170.000	Rp 95.000
Kalo 3 dan besi	Rp 320.000	Rp -	Rp 160.000
Besi-besi	Rp 100.000	Rp -	Rp 90.000
Laku penyaliran	Rp -	Rp 900.000	Rp 230.000
Drain besi	Rp -	Rp 250.000	Rp 125.000
Drain sedang	Rp -	Rp 500.000	Rp 250.000
Kawat las	Rp 200.000	Rp -	Rp 100.000
Sumpit Mitter 1,5 inch	Rp -	Rp 600.000	Rp 300.000
Talang gas 12 kg	Rp -	Rp 150.000	Rp 250.000
Pipa besi ac	Rp -	Rp 60.000	Rp 30.000
Perlatan Pendingin	Rp -	Rp 300.000	Rp 150.000
Condensor	Rp 160.000	Rp -	Rp 80.000
Bahan lasan	Rp -	Rp -	Rp 200.000
Bahan Listrik	Rp -	Rp -	Rp 150.000
Bahan spul	Rp -	Rp -	Rp 1000.000
Palpan	Rp -	Rp 72.000	Rp -
Saldo	Rp -	Rp 40.000	Rp -
Brush Pita	Rp -	Rp 25.000	Rp -
Guating	Rp -	Rp 30.000	Rp -
Sekof	Rp -	Rp 60.000	Rp -
Balok Wang 125x5 x 50x5	Rp -	Rp 440.000	Rp -
Sevitan	Rp -	Rp 70.000	Rp -
Total Kas DibayarkanKeluar	Rp 2.670.000	Rp 3.940.000	Rp 4.825.000
Arus Kas Aktifitas Operasi	Rp 2.670.000	Rp 3.940.000	Rp 1.610.000

Arus kas yang berasal dari kegiatan investasi			
Arus Kas DiterimaMasuk			
Kas diterima dari penjualan investasi	Rp -	Rp -	Rp -
Total Kas DiterimaMasuk	Rp -	Rp -	Rp -
Arus Kas DibayarkanKeluar			
Saldo	Rp -	Rp 500.000	Rp -
Investasi	Rp -	Rp 80.000	Rp -
Selamat tinggal las	Rp -	Rp 950.000	Rp -
Beli mesin	Rp -	Rp 450.000	Rp -
Bahan mesin las	Rp -	Rp 200.000	Rp -
Sangat sangat las	Rp -	Rp 70.000	Rp -
Gejala Besi	Rp -	Rp 100.000	Rp -
Supraman	Rp -	Rp 50.000	Rp -
Batu marmer	Rp -	Rp 100.000	Rp -
Selamat 10 meter	Rp -	Rp 100.000	Rp -
Gas las dan gas	Rp -	Rp 80.000	Rp -
Obat-obat (prova)	Rp -	Rp 80.000	Rp -
Obat-obat (prova)	Rp -	Rp 80.000	Rp -
Obat-obat	Rp -	Rp 100.000	Rp -
Kami saku 1 set	Rp -	Rp 850.000	Rp -
HBT	Rp -	Rp -	Rp -
Pelatihan Sertifikat Pemeliharaan Sumpit	Rp -	Rp -	Rp -
Pelatihan Sertifikat Pemeliharaan Pemeliharaan Sumpit	Rp -	Rp -	Rp 2.000.000
Total Kas DibayarkanKeluar	Rp -	Rp 3.940.000	Rp 2.000.000
Arus Kas Aktifitas Investasi	Rp -	Rp 3.940.000	Rp 2.000.000
Arus kas yang berasal dari kegiatan pendanaan/keuangan			
Arus Kas DiterimaMasuk			
Kas diterima P2mw	Rp 13.500.000	Rp -	Rp -
Total Kas DiterimaMasuk	Rp 13.500.000	Rp -	Rp -
Arus Kas DibayarkanKeluar			
Kas dibayarkan Prive P2mw	Rp -	Rp 788.000	Rp 322.000
Kas dibayarkan Prive Ismail	Rp -	Rp 788.000	Rp 322.000
Kas dibayarkan Prive Sufi	Rp -	Rp 788.000	Rp 322.000
Kas dibayarkan Prive Ismail	Rp -	Rp 788.000	Rp 322.000
Total Kas DibayarkanKeluar	Rp -	Rp 3.952.000	Rp 1.288.000
Arus Kas dari Aktifitas Pendanaan	Rp 13.500.000	Rp 3.952.000	Rp 1.288.000
Saldo Akhir Kas	Rp 12.330.000	Rp 7.552.000	Rp 5.874.000

Di Bulan Ketiga, kami mampu menghasilkan penjualan 1 mesin kepada Bank Sejahtera Kecamatan Medan Deli dengan DP 40% dari harga jual sebesar Rp.

2.254.000

Adapun dampak dari mendapatkan pendanaan P2MW :

- Dapat menyempurnakan prototype pada mesin pirolisis
- Dapat menambahkan mitra kerja sama produksi dan jejaring dalam memasarkan produk Mital Plameps
- Dapat menambahkan skill dalam berbisnis

2. PENDAPATAN

SEBELUM

Sebelum adanya pendanaan dari P2MW kami belum memiliki pendapatan dari Produk Mital Plameps dan kami belum melaksanakan penjualan dikarenakan tidak adanya modal yang mendukung untuk membeli peralatan serta bahan untuk pembuatan mesin

SETELAH

Kami telah melakukan penjualan kepada Bank Sampah Sejahtera dengan harga jual Rp. 5.635.000, hasil dari penjualan tersebut kami mendapatkan laba bersih sebesar Rp.1.610.000 pada Bulan September 2023

LINK DOKUMENTASI :

<https://drive.google.com/drive/folders/12Tb0sStdKQhOW7jEqHu3Q9saRc8>

[RBFfO?usp=drive link](#)



Walaupun hanya 1 mesin yang terjual tetapi kami sudah dapat balik modal untuk [embelian bahan baku

3. LABA BERSIH

SEBELUM

Sebelum adanya pendanaan dari P2MW kami juga belum memiliki laba bersih dikarenakan belum adanya penjualan mesin

SETELAH

Setelah adanya pendanaan kami telah melakukan penjualan mesin kepada Bank Sampah Sejahtera dan Bank sampah Sejahtera sudah Dp 40% dari harga jual, maka pada Bulan September ini kami mendapatkan laba bersih sebesar Rp. 1.610.000

LINK DOKUMENTASI :

[https://drive.google.com/drive/folders/1wr1wDVGrH-Iem01mF9GS6HizMvVmUe-E?usp=drive link](https://drive.google.com/drive/folders/1wr1wDVGrH-Iem01mF9GS6HizMvVmUe-E?usp=drive_link)

Adapun Laporan Laba/Rugi Juli-September 2023 :

Mital Plameps			
LAPORAN LABA/RUGI			
Periode Juli-September 2023			
Kategori Laporan	JULI	AGUSTUS	SEPTEMBER
Penjualan mesin	Rp -	Rp -	Rp 5.635.000
Jumlah Penjualan	Rp -	Rp -	Rp 5.635.000
Beban Usaha:			
Beban bahan baku	Rp 5.660.000	Rp -	Rp 2.675.000
Beban transportasi	Rp -	Rp -	Rp 200.000
Beban utilitas	Rp -	Rp -	Rp 180.000
Beban upah	Rp -	Rp -	Rp 1.000.000
Beban ATK	Rp 780.000	Rp -	Rp -
Jumlah beban usaha	Rp 6.440.000	Rp -	Rp 4.075.000
Laba bersih	Rp 6.635.000	Rp -	Rp 1.610.000



A. DOKUMENTASI

PROSES PEMBUATAN MESIN PIROLISIS



SEBELUM MESIN DI UPGRADE



SESUDAH MESIN DI UPGRADE ULANG



PROPOSAL PENAWARAN





B. LAPORAN KEUANGAN

BIAYA TETAP			
MITAL PLAMEPS			
No	Keterangan	Harga	
1	Izin Haki	Rp	1,000,000
2	Banner 2 unit (@150.000)	Rp	300,000
3	Cok sambung 4 lobang	Rp	90,000
4	Mesin trapo las	Rp	1,200,000
5	Bor tangan	Rp	450,000
6	Kaca mata las	Rp	100,000
7	Sarung tangan las	Rp	40,000
8	Gergaji Besi	Rp	50,000
9	Stopwatch	Rp	50,000
10	Palu / martil	Rp	100,000
11	Meteran 10 meter	Rp	100,000
12	Gelas beaker (pyrex)	Rp	30,000
13	Gelas ukur (pyrex)	Rp	30,000
14	Mata bor	Rp	20,000
15	Kunci sok 1 set	Rp	600,000
Jumlah		Rp	4,160,000

Biaya Variabel			
Mital Plameps			
No	Keterangan	Jumlah	
1	Besi siku 4x4 (2 meter)	Rp	150,000
2	Pipa besi 1 inch	Rp	50,000
3	Pipa besi 1 1/2 inch	Rp	180,000
4	Lem pipa besi	Rp	40,000
5	Termometer	Rp	170,000
6	Kaki 3 dan kasa	Rp	80,000
7	Baut-baut	Rp	50,000
8	Labu pembakaran	Rp	700,000
9	Drum kecil	Rp	50,000
10	Drum sedang	Rp	100,000
11	Kawat las	Rp	100,000
12	Kompor blower 1,5 inch	Rp	590,000
13	Tabung gas 12 kg	Rp	255,000
14	Pipa besi ac	Rp	20,000
15	Condencor	Rp	40,000
16	Peralatan pendingin	Rp	100,000
JUMLAH		Rp	2,675,000

HARGA POKOK PRODUKSI MITAL PLAMEPS

Bahan baku langsung	Rp	2,675,000
Kemasan	Rp	200,000
Utilitas (Listrik/Air/Internet/Promosi)	Rp	150,000
Upah/tenaga kerja langsung	Rp	1,000,000
Jumlah	Rp	4,025,000

BEP MITAL PLAMEPS



Mital Plameps

LAPORAN LABA/RUGI

Periode Juli-September 2023

Kategori Laporan	JULI	AGUSTUS	SEPTEMBER
Pendapatan usaha	Rp -	Rp -	Rp 5,635,000
Jumlah Pendapatan	Rp -	Rp -	Rp 5,635,000
Beban Usaha:			
Beban bahan baku	Rp 5,860,000	Rp -	Rp 2,675,000
Beban kemasan	Rp -	Rp -	Rp 200,000
Beban Utilitas	Rp -	Rp -	Rp 150,000
Beban upah	Rp -	Rp -	Rp 1,000,000
Bebaan ATK	Rp 750,000	Rp -	Rp -
Jumlah beban usaha	Rp 6,610,000	Rp -	Rp 4,025,000
Laba bersih	-Rp 6,610,000	Rp -	Rp 1,610,000

Mital Plansept LAPORAN ARUS KAS Untuk Periode Juli-September 2023			
Laporan	JULI	AGUSTUS	SEPTEMBER
Saldo Awal Kas	Rp 1.560.000	Rp 12.330.000	Rp 7.552.000
Arus kas yang berasal dari kegiatan operasional			
Arus Kas Diterima/Masuk			
Kas diterima dari penjualan produk	-	-	5.635.000
Total Kas Diterima/Masuk	Rp -	Rp -	Rp 5.635.000
Arus Kas Dibayarkan/Keluar			
Besi siku 4x4	Rp 600.000	Rp -	Rp 300.000
Pipa besi 1 inch	Rp 250.000	Rp -	Rp 250.000
Pipa besi 1 1/2 inch	Rp 800.000	Rp -	Rp 210.000
Las pipa besi	Rp 240.000	Rp -	Rp 120.000
Termometer	Rp -	Rp 170.000	Rp 95.000
Kaki 3 dan las	Rp 320.000	Rp -	Rp 160.000
Besi-las	Rp 100.000	Rp -	Rp 90.000
Labu pembakaran	Rp -	Rp 800.000	Rp 210.000
Drain kecil	Rp -	Rp 250.000	Rp 125.000
Drain sedang	Rp -	Rp 500.000	Rp 250.000
Kawat las	Rp 200.000	Rp -	Rp 100.000
Kemper Mower 1,5 inch	Rp -	Rp 600.000	Rp 300.000
Talang gas 12 kg	Rp -	Rp 510.000	Rp 295.000
Pipa besi ac	Rp -	Rp 60.000	Rp 30.000
Peralatan Pendingin	Rp -	Rp 300.000	Rp 150.000
Codexcor	Rp 100.000	Rp -	Rp 80.000
Bahan kemasan	Rp -	Rp -	Rp 200.000
Bahan Utilitas	Rp -	Rp -	Rp 150.000
Bahan apak	Rp -	Rp -	Rp 1.000.000
Palpat	Rp -	Rp 72.000	Rp -
Hakler	Rp -	Rp 45.000	Rp -
Brook Pm	Rp -	Rp 28.000	Rp -
Gaseng	Rp -	Rp 30.000	Rp -
Selotif	Rp -	Rp 60.000	Rp -
Bubble Wrap 125cm x 50cm	Rp -	Rp 440.000	Rp -
Kawatani	Rp -	Rp 75.000	Rp -
Total Kas Dibayarkan/Keluar	Rp 2.670.000	Rp 3.840.000	Rp 4.025.000
Arus Kas Aktivitas Operasi	Rp 2.670.000	Rp 3.840.000	Rp 1.610.000

Arus kas yang berasal dari kegiatan investasi			
Arus Kas Diterima/Masuk			
Kas diterima dari penjualan investasi	Rp -	Rp -	Rp -
Total Kas Diterima/Masuk	Rp -	Rp -	Rp -
Arus Kas Dibayarkan/Keluar			
Spesial	Rp -	Rp 600.000	Rp -
1-metral	Rp -	Rp 180.000	Rp -
5-dm triple las	Rp -	Rp 950.000	Rp -
Bor tapan	Rp -	Rp 450.000	Rp -
Kaca rumah las	Rp -	Rp 200.000	Rp -
Selang tangas las	Rp -	Rp 150.000	Rp -
Geplast Beton	Rp -	Rp 100.000	Rp -
Spesial las	Rp -	Rp 50.000	Rp -
Pala - esanti	Rp -	Rp 100.000	Rp -
Selotif 10 meter	Rp -	Rp 100.000	Rp -
Detail lasan (pvc)	Rp -	Rp 180.000	Rp -
Dalat ukur (pvc)	Rp -	Rp 180.000	Rp -
Idara bor	Rp -	Rp 100.000	Rp -
Kawat sakt 1 set	Rp -	Rp 650.000	Rp -
HDI	Rp -	Rp -	Rp -
Perbaikan Servis Perawatan Sampak	Rp -	Rp -	Rp -
Perbaikan Servis Perawatan Perekembangan 5-dm	Rp -	Rp -	Rp 2.000.000
Total Kas Dibayarkan/Keluar	Rp -	Rp 3.390.000	Rp 2.000.000
Arus Kas Aktivitas Investasi	Rp -	Rp 3.390.000	Rp 2.000.000

Arus kas yang berasal dari kegiatan pendanaan			
Arus Kas Diterima/Masuk			
Kas diterima P2trial	Rp 13.500.000	Rp -	Rp -
Total Kas Diterima/Masuk	Rp 13.500.000	Rp -	Rp -
Arus Kas Dibayarkan/Keluar			
Kas dikeluarkan Prive Pina	Rp -	Rp 758.000	Rp 322.000
Kas dikeluarkan Prive Iqbal	Rp -	Rp 758.000	Rp 322.000
Kas dikeluarkan Prive Sufia	Rp -	Rp 758.000	Rp 322.000
Kas dikeluarkan Prive Fatma	Rp -	Rp 758.000	Rp 322.000
Total Kas Dibayarkan/Keluar	Rp -	Rp 3.032.000	Rp 1.288.000
Arus Kas dari Aktivitas Pendanaan	Rp 13.500.000	Rp 3.032.000	Rp 1.288.000
Saldo Akhir Kas	Rp 12.330.000	Rp 7.552.000	Rp 5.974.000

TOKO MAJU JAYA TEKNIK
 Berdiri Sejak Didang Perawatan Rumah Tangga
 Jl. Kiri Yosudarto, KM 6,2
 Komp. Brayan Prima Blok A No.6 Medan
 Telp (061) 844192

Tanggal: 05/8-23
 Pemesan: Bu Salsa
 Alamat:

BON / FAKTUR NO.

Banyaknya	Nama Barang	Harga	Jumlah	Total
	Mesin Bor Tangan	450.000	1	450.000
	Kacamata Las	100.000	2	200.000
	Saring Tempa Las	50.000	3	150.000
	Gergaji Besi	50.000	2	100.000
				Total 950.000

Tanda Terima:

TOKO MAJU JAYA TEKNIK
 Komp. Brayan Prima, Jl. Kiri Yosudarto,
 1, Mulla Kec. Medan Deli, Kota Medan
 Telp : (061) 844192

Tanggal: 05/8-23
 Pemesan: BU SALSA
 Alamat:

FAKTUR / BON KONTAN

Banyaknya	Nama Barang	Harga	Jumlah	Total
	Mesin Tempelas	-	1	950.000
				Total 950.000

Tanda Terima:

TOKO BESI MEDAN ABADI
 Menjual Perengkapan Bangunan
 Jl. Gunung Malintang Km.2500 Ciburah Bangor Mandi
 Lahan Medan Tera, Kota Medan, Sumatera Utara

FAKTUR
 No. Faktur : 192

Kepada: Salsa
 Tanggal: 6/8-23

Barang	Jumlah	Harga	Total
Kunci Dip 1 Set	1	650.000	650.000
Pemukul	2	70.000	140.000
Total			890.000

Tanda Terima:

[ihs] inhouseprinting
 Tanggal: 6 Agustus 2023

Tanggal	Nama Barang	Harga	Qty	Total
	Banner	200.000	3	600.000
				Total: 600.000

Tanda Terima:

INVOICE
 TOKO MANDIRI JAYA ELEKTRONIK
 Jl. Perumahan Citra 10 Medan 56010
 Kota Medan

No. Invoice: 78-305

KETERANGAN	HARGA	BIAYA	TOTAL
Tekang Em	250.00	2	500.00
Berkas Baling	100.00	3	300.00
TOTAL:			800.00

Tanda Terima:

Kamis tgl. 10 Agustus 2023
 Kepada: Syifa

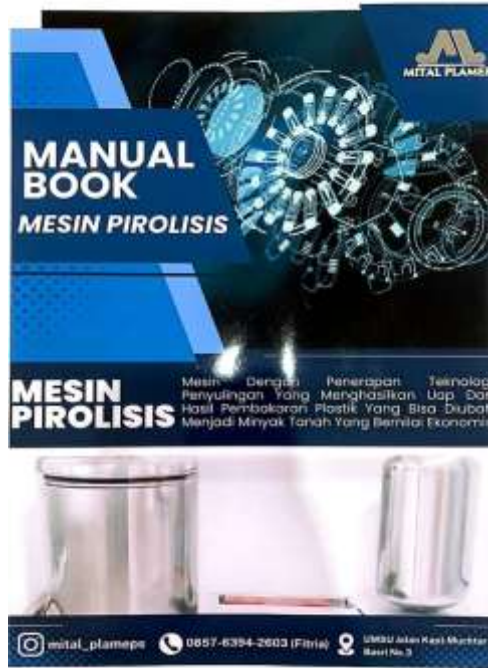
FAKTUR/ BON / KONTAN No.

Banyaknya	Nama Barang	@	Jumlah Harga
1	Pulpen	18.000	72.00
3	Hektar	15.000	45.00
1	Brushpen	7.000	28.00
3	Gunting	10.000	30.00
6	Selotif	10.000	60.00
1	Bubble wrap 195 CM x50CM	10.000	10.00
5	kwitansi	15.000	75.00
Jumlah : Rp.			750.00

Tanda Terima:

C. DOKUMEN PENDUKUNG

1. MANUAL BOOK MITAL PLAMEPS



2. BROSUR MITAL PLAMEPS

MULAI DARI 5 JUTAAN

MESIN PIROLISIS
PENGOLAH SAMPAH PLASTIK

Mesin Dengan Penerapan Teknologi Penyulingan Yang Menghasilkan Uap Dan Hasil Pembakaran Plastik Yang Bisa Diubah Menjadi Minyak Tanah Yang Bernilai Ekonomis

SPEKIFIKASI PRODUK

- Kapasitas : 10 kg bahan baku per proses
- Bahan baku : sampah plastik bersih
- Material tabung : stainless steel 316
- Material cover : stainless steel
- Material rangka : stainless steel
- Insulasi panas : glas wool
- Sistem : pirolisis
- Kelengkapan : thermometer dan barometer

KEUNGGULAN KAMI :

- ✓ Free Ongkos Kirim Mesin (Khusus Medan)
- ✓ Garansi Sambilan Prod
- ✓ Video Tutorial Penggunaan Mesin
- ✓ Free Manual Book

MDRE INFO:
 @mital_plameps 0857-6394-2603 (Fibra)
 UMSU Jalan Kept. Muchtar Basri No.3

3. KARTU GARANSI MITAL PLAMEPS



4. BANNER MITAL PLAMEPS

MITAL PLAMEPS

MULAI DARI 5 JUTAAN

MESIN PIROLISIS

Mesin Dengan Penerapan Teknologi Penyulingan Yang Menghasilkan Uap Dari Hasil Pembakaran Plastik Yang Bisa Diubah Menjadi Minyak Tanah Yang Bernilai Ekonomis

SPESIFIKASI PRODUK

- KAPASITAS : 10 KG BAHAN SAKU PER PROSES
- BAHAN SAKU : SAMPAH PLASTIK BENING
- MATERIAL TABUNG : STAINLESS STEEL 316
- MATERIAL COVER : STAINLESS STEEL
- MATERIAL BANGKA : STAINLESS STEEL
- INSULASI PANAS : GLAS WOOL
- SISTEM : PIROLISIS
- KELENGKAPAN : THERMOMETER, SANDMETER

MORE INFO !

UNMSU
Jalan Kapt. Machtar
Basri No.3

0857-6394-2603 (Fitria)

5. SERTIFIKAT PELATIHAN MESIN





6. SCAN BARCODE TUTORIAL PENGGUNAAN MESIN



7. NIB (NOMOR INDUK BERUSAHA)



8. HKI



SOSIAL MEDIA INSTAGRAM

← **mital_plameps** 🔔 ⋮

 **30** postingan **950** pengikut **43** mengikuti

Jual Mesin Pirolisis
Produk/Layanan
Support By : @kemahasiswaan.dikti @ditjen.dikti
Part Of : @umsumedan @puskiibiumsu...
selengkapnya
Lihat terjemahan
pesan.link/mitalplameps

 Diikuti oleh mutiaarda, _syifalubis, dan 24 lainnya

Mengikuti ▾ Kirim Pesan 

 On Progress  Produksi

LOKASI USAHA (GOOGLE MAPS)

Jl. Tm. Pahlawan No.14, Lk.24 Belawan, Desa/Kelurahan Belawan I



Jl. Taman Makam Pahlawan No.14

HARGA POKOK PRODUKSI	
MITAL PLAMEPS	
Bahan baku langsung	Rp 2,675,000
Kemasan	Rp 200,000
Utilitas (Listrik/Air/Internet/Promosi)	Rp 150,000
Upah/tenaga kerja langsung	Rp 1,000,000
Jumlah	Rp 4,025,000

LAPORAN ARUS KAS					
Untuk Periode Juli-November 2023					
Laporan	JULI	AGUSTUS	SEPTEMBER	OKTOBER	NOVEMBER
Saldo Awal Kas	Rp 1,500,000	Rp 12,330,000	Rp 7,552,000	Rp 5,874,000	Rp 4,796,000
Arus kas yang berasal dari kegiatan operasional					
Arus Kas Diterima/Masuk					
Kas diterima dari penjualan produk	-	-	5,635,000	5,635,000	5,635,000
Total Kas Diterima/Masuk	Rp -	Rp -	Rp 5,635,000	Rp 5,635,000	Rp 5,635,000
Arus Kas Dibayarkan/Keluar					
Besi siku 4x4	Rp 600,000	Rp -	Rp 300,000	Rp 600,000	Rp 900,000
Pipa besi 1 inch	Rp 250,000	Rp -	Rp 250,000	Rp 500,000	Rp 750,000
Pipa besi 1 1/2 inch	Rp 800,000	Rp -	Rp 210,000	Rp 420,000	Rp 630,000
Levit pipa besi	Rp 240,000	Rp -	Rp 120,000	Rp 240,000	Rp 360,000
Termometer	Rp -	Rp 170,000	Rp 85,000	Rp 170,000	Rp 255,000
Kaki 7 dan kaca	Rp 320,000	Rp -	Rp 160,000	Rp 320,000	Rp 480,000
Baut-baut	Rp 100,000	Rp -	Rp 50,000	Rp 100,000	Rp 150,000
Lahu pembakaran	Rp -	Rp 800,000	Rp 210,000	Rp 420,000	Rp 630,000
Drum kecil	Rp -	Rp 250,000	Rp 125,000	Rp 250,000	Rp 375,000
Drum sedang	Rp -	Rp 500,000	Rp 250,000	Rp 500,000	Rp 750,000
Kawat las	Rp 200,000	Rp -	Rp 100,000	Rp 200,000	Rp 300,000
Kompor blower 1.5 inch	Rp -	Rp 600,000	Rp 300,000	Rp 600,000	Rp 900,000
Tabung gas 12 kg	Rp -	Rp 510,000	Rp 255,000	Rp 510,000	Rp 765,000
Pipa besi ac	Rp -	Rp 60,000	Rp 30,000	Rp 60,000	Rp 90,000
Peralatan Pendingin	Rp -	Rp 300,000	Rp 150,000	Rp 300,000	Rp 450,000
Condensor	Rp 160,000	Rp -	Rp 80,000	Rp 160,000	Rp 240,000
Beban kemasan	Rp -	Rp -	Rp 200,000	Rp 400,000	Rp 600,000
Beban Utilitas	Rp -	Rp -	Rp 150,000	Rp 300,000	Rp 450,000
Beban upah	Rp -	Rp -	Rp 1,000,000	Rp 2,000,000	Rp 3,000,000
Pulpen	Rp -	Rp 72,000	Rp -	Rp -	Rp -
Hoket	Rp -	Rp 45,000	Rp -	Rp -	Rp -
Brush Pen	Rp -	Rp 28,000	Rp -	Rp -	Rp -
Gunting	Rp -	Rp 30,000	Rp -	Rp -	Rp -
Selotif	Rp -	Rp 60,000	Rp -	Rp -	Rp -
Bubble Wrap 125cm x 50cm	Rp -	Rp 440,000	Rp -	Rp -	Rp -
Kwitansi	Rp -	Rp 75,000	Rp -	Rp -	Rp -
Total Kas Dibayarkan/Keluar	Rp 2,670,000	Rp 3,940,000	Rp 4,025,000	Rp 4,025,000	Rp 4,025,000
Arus Kas Aktivitas Operasi	-Rp 2,670,000	-Rp 3,940,000	Rp 1,610,000	Rp 1,610,000	Rp 1,610,000

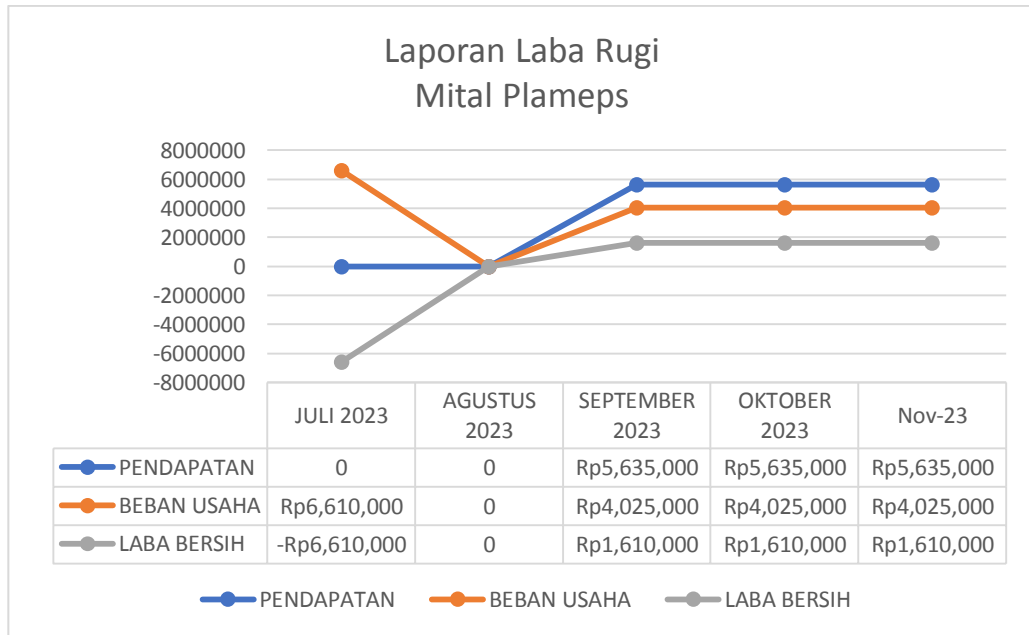
Arus kas yang berasal dari kegiatan investasi								
Arus Kas Diterima/Masuk								
Kas diterima dari penjualan investasi	Rp	-	Rp	-	Rp	-	Rp	-
Total Kas Diterima/Masuk	Rp	-	Rp	-	Rp	-	Rp	-
Arus Kas Dibayarkan/Keluar								
Bariner	Rp	-	Rp	600,000	Rp	-	Rp	-
Terminal	Rp	-	Rp	180,000	Rp	-	Rp	-
Mesin trapo las	Rp	-	Rp	950,000	Rp	-	Rp	-
Bor tangan	Rp	-	Rp	450,000	Rp	-	Rp	-
Kaca mata las	Rp	-	Rp	200,000	Rp	-	Rp	-
Sarung tangan las	Rp	-	Rp	150,000	Rp	-	Rp	-
Gergaji Besi	Rp	-	Rp	100,000	Rp	-	Rp	-
Stopwatch	Rp	-	Rp	50,000	Rp	-	Rp	-
Palu / martil	Rp	-	Rp	100,000	Rp	-	Rp	-
Meteran 10 meter	Rp	-	Rp	100,000	Rp	-	Rp	-
Gelas beaker (pyrex)	Rp	-	Rp	180,000	Rp	-	Rp	-
Gelas ukur (pyrex)	Rp	-	Rp	180,000	Rp	-	Rp	-
Mata bor	Rp	-	Rp	100,000	Rp	-	Rp	-
Kunci sok 1 set	Rp	-	Rp	650,000	Rp	-	Rp	-
HKI	Rp	-	Rp	-	Rp	-	Rp	1,000,000
Pelatihan Seminar Pengolahan Sampah	Rp	-	Rp	-	Rp	-	Rp	1,400,000
Pelatihan Seminar Perancangan Perkembangan Mesin	Rp	-	Rp	-	Rp	2,000,000	Rp	-
Total Kas Dibayarkan/Keluar	Rp	-	Rp	3,990,000	Rp	2,000,000	Rp	1,400,000
Arus Kas Aktivitas Investasi	Rp	-	-Rp	3,990,000	-Rp	2,000,000	-Rp	1,400,000
Arus kas yang berasal dari kegiatan pendanaan/keuangan								
Arus Kas Diterima/Masuk								
Kas diterima P2mww	Rp	13,500,000	Rp	-	Rp	-	Rp	1,500,000
Total Kas Diterima/Masuk	Rp	13,500,000	Rp	-	Rp	-	Rp	1,500,000
Arus Kas Dibayarkan/Keluar								
Kas dikeluarkan Prive Fitria	Rp	-	-Rp	788,000	Rp	322,000	Rp	322,000
Kas dikeluarkan Prive Iqbal	Rp	-	-Rp	788,000	Rp	322,000	Rp	322,000
Kas dikeluarkan Prive Syifa	Rp	-	-Rp	788,000	Rp	322,000	Rp	322,000
Kas dikeluarkan Prive Salsa	Rp	-	-Rp	788,000	Rp	322,000	Rp	322,000
Total Kas Dibayarkan/Keluar	Rp	-	-Rp	3,152,000	Rp	1,288,000	Rp	1,288,000
Arus Kas dari Aktivitas Pendanaan	Rp	13,500,000	Rp	3,152,000	-Rp	1,288,000	-Rp	1,288,000
Saldo Akhir Kas	Rp	12,330,000	Rp	7,552,000	Rp	5,874,000	Rp	4,796,000

Mital Plameps

LAPORAN LABA/RUGI

Periode Juli-November 2023

Kategori Laporan	JULI	AGUSTUS	SEPTEMBER	OKTOBER	NOVEMBER
Pendapatan usaha	Rp -	Rp -	Rp 5,635,000	Rp 5,635,000	Rp 5,635,000
Jumlah Pendapatan	Rp -	Rp -	Rp 5,635,000	Rp 5,635,000	Rp 5,635,000
Beban Usaha:					
Beban bahan baku	Rp 5,860,000	Rp -	Rp 2,675,000	Rp 2,675,000	Rp 2,675,000
Beban kemasan	Rp -	Rp -	Rp 200,000	Rp 200,000	Rp 200,000
Beban Utilitas	Rp -	Rp -	Rp 150,000	Rp 150,000	Rp 150,000
Beban upah	Rp -	Rp -	Rp 1,000,000	Rp 1,000,000	Rp 1,000,000
Bebaan ATK	Rp 750,000	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Jumlah beban usaha	Rp 6,610,000	Rp -	Rp 4,025,000	Rp 4,025,000	Rp 4,025,000
Laba bersih	-Rp 6,610,000	Rp -	Rp 1,610,000	Rp 1,610,000	Rp 1,610,000



LAMPIRAN BEBAS SKRIPSI

Lampiran Keputusan Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
 Nomor : 463/KSP/II.3.AU/UMSU/P/2024
 Tanggal : 20 Sya'ban 1445 H/1 Maret 2024 M
 Tentang : Pembelian Skripsi bagi Mahasiswa Pemenang Kewirausahaan Mahasiswa Indonesia (KMI) Awards Tahun 2023

DAFTAR NAMA MAHASISWA PEMENANG KEWIRAUSAHAAN MAHASISWA INDONESIA (KMI) AWARDS TAHUN 2023

No	Nama	Jabatan	NPM	Prodi/Fakultas	Judul Usaha	Kategori	Prestasi	Dosen Pendamping
1	Feria Safwa Irfani	Ketua	2005170019	Akuntansi/FEB	MITAL PLAMEPS	Manufaktur/ Teknologi Terapan	Juara Harapan I	Mutia Ardi, S.E., M.Si.
2	Salsabila Mawati Arifjani	Anggota	2005160149	Manajemen/FEB				
3	Syifa Nabila Syahwenna Lubis	Anggota	2005170036	Akuntansi/FEB				
4	Rahmad Iqbal Syahputra	Anggota	2007200123	Teknik Mesin/PATEK				
5	Eka Kurnianti Nasution	Ketua	2105160327	Manajemen/FEB				
6	Erlangga Ramadhan	Anggota	2105160440	Manajemen/FEB				
					Lirik Buku	Bisnis Digital	-	Mutia Ardi, S.E., M.Si.

