

**ANALISIS HARGA POKOK PRODUKSI DENGAN METODE FULL  
COSTING DAN MENENTUKAN HARGA JUAL PADA  
PT.ANUGRAH PERMATA INDAH PERKASA**

**SKRIPSI**

*Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat  
Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi (S.Ak)  
Program Studi Akuntansi*



**UMSU**  
Unggul | Cerdas | Terpercaya

**Oleh:**

**Nama : MUHAMMAD LUTHFI**  
**NPM : 1305170499**  
**Program Studi : AKUNTANSI**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2018**



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI**

Panitia Ujian Strata-1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, dalam sidangnya yang diselenggarakan pada hari rabu, tanggal 18 Oktober 2018, pukul 08.30 WIB sampai dengan selesai, setelah mendengar, melihat, memperhatikan dan seterusnya :

MEMUTUSKAN

Nama : MUHAMMAD LUTUFI  
 N P M : 1205170499  
 Program Studi : AKUTANSI  
 Judul Skripsi : ANALISIS HARGA CEKOK PRODUKSI DENGAN MENGGUNAKAN METODE FULL COSTING DAN MENENTUKAN HARGA JUAL PADA PT. ANGGRAH PERMATA INDAH PERKASA MEDAN

Dinyatakan : (B) Lulus Mahasiswa dan telah memenuhi persyaratan untuk memperoleh Gelar Sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

SIMPENSI

Anggota I

Anggota II

PANDAPOTAN RIFON, SE., M.Si

IRWANI, SE., M.Si

Pembimbing

Drs. MARNOKO, M.Si

PANITIA UJIAN

Ketua

Sekretaris

H. JANURI, SE, MM, M.Si

ADE GUNAWAN, SE, M.Si



**PENGESAHAN SKRIPSI**

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Skripsi ini disusun oleh :

Nama Mahasiswa : MUHAMMAD LUTHFI  
NPM : 1305170499  
Program Studi : AKUNTANSI  
Konsentrasi : AKUNTANSI MANAJEMEN  
Judul Skripsi : ANALISIS HARGA POKOK PRODUKSI DENGAN METODE  
FULL COSTING DAN PENENTUAN HARGA JUAL PADA  
PT. ANUGERAH PERMATA INDAH PERKASA

Disetujui dan telah memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam Ujian  
Mempertahankan Skripsi

Medan, September 2018

Pembimbing Skripsi

Drs. MARNOKO, M.Si

Diketahui/Disetujui  
Oleh :

Ketua Program Studi Akuntansi  
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis UMSU

FITRIANI SARAGIH , SE, M.Si

Dekan

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis UMSU



JANURI, SE, MM, M.Si

## PERNYATAAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : MUHAMMAD LUTHFI

Npm : 1305170499

Program : Strata-1

Fakultas : Ekonomi

Program Studi : Akuntansi

Dengan ini menyatakan dengan sesungguhnya bahwa data-data dalam skripsi atau data-data lainnya adalah benar saya peroleh dari PT.ANUGRAH PERMATA INDAH PERKASA MEDAN. Dan apabila ternyata dikemudian hari data-data dari skripsi ini salah dan merupakan hasil **PLAGIAT** karya orang lain, maka dengan ini saya bersedia menerima sanksi akademik.

Medan, Oktober 2018  
Saya yang menyatakan



MUHAMMAD LUTHFI



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

Jl. Kapt. Mukhtar Basri No.3 Telp. (061) 6623301 Fax. (061) 6625474

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI**

Universitas / PTS : UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
Fakultas : EKONOMI DAN BISNIS  
Jurusan / Prog.Studi : AKUNTANSI  
Jenjang : STRATA SATU (S-1)

Ketua Program Studi : FITRIANI SARAGIH, SE., M.Si  
Dosen Pembimbing : Drs,MARNOKO.Si

Nama : MUHAMMAD LUTHFI  
NPM : 1305170499  
Program Studi : AKUNTANSI  
Judul Skripsi : ANALISIS HARGA POKOK PRODUKSI DENGAN MENGGUNAKAN METODE FULL COOSTING DAN MENENTUKAN HARGA JUAL

Tgl	Bimbingan Skripsi	Paraf	Keterangan
14/8/18	Perbaikan Pembahasan Bab IV	Uhe	
27/8/18	Perbaikan Pembahasan Bab V dan VI dengan penguluran harga pokok produksi dengan metode yang tepat	Uhe	
	Perbaikan Pembahasan	Uhe	
	Perbaikan Pembahasan	Uhe	
15/9/18	Ace lanjut	Uhe	

Dosen Pembimbing

Drs.MARNOKO, M.Si

Medan, Agustus 2018

Diketahui / Disetujui

Ketua program Studi Akuntansi

FITRIANI SARAGIH, SE., M.Si

## ABSTRAK

**Muhammad Luthfi, NPM 1305170499, Analisis Harga Pokok Produksi Dengan Metode Full Costing Dan Menentukan Harga Jual Pada PT.Anugrah Permata Indah Perkasa.Skripsi, 2018.**

Perusahaan Pada umumnya bertujuan untuk mendapatkan keuntungan yang optimum. Untuk memperoleh keuntungan atau laba yang optimum, khususnya untuk perusahaan manufaktur. Akuntansi Biaya dalam perhitungan harga pokok produksi berperan menetapkan, menganalisa, dan melaporkan pos-pos biaya yang mendukung laporan keuangan sehingga dapat menunjukkan data yang wajar. Akuntansi biaya menyediakan data-data biaya untuk berbagai tujuan maka biaya-biaya yang terjadi dalam perusahaan harus digolongkan dan dicatat dengan sebenarnya, sehingga memungkinkan perhitungan harga pokok produksi secara teliti. Perhitungan harga pokok produksi yang benar dari suatu produk akan dapat mengurangi ketidak pastian dalam penentuan harga jual. Harga pokok produksi terdiri dari dua jenis biaya yaitu biaya produksi dan biaya non produksi.

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif yaitu metode yang berusaha menggambarkan suatu fenomena yang terjadi dalam keadaan yang nyata pada waktu penelitian. Dan teknik pengumpulan data yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah studi dokumentasi yaitu dengan memperoleh data-data yang berisifat teoritis yang diambil dari dokumen berupa laporan harga pokok produksi pada PT.Anugrah Permata Indah Perkasa Medan.

Hasil penelitian dan analisa harga pokok produksi dalam menenttukan harga jual dengan menggunakan metode full costing dan juga factor-faktor penurunan harga jual pada PT.Anugrah Permata Indah Perkasa Medan khususnay pada tahun 2013 – 2016. PT.Anugrah Permata Indah Pekasa Medan masih melakukan perhitungan dengan metode sederhana. Boiaya yang dihitung oleh pabrik ini belum mencakup semua biaya yang dikeluarkan. Dalam perhitungannya, biaya produksi yang dihitung hanya biaya bahan baku berupa biaya pemakaian kayu, biaya solar, biaya listrik, biaya tenaga kerja langsung,. Perbedaan antar perhitungan metode full costing dengan metode perusahaan terletak pda perhitungan biaya overhead pabrik, biaya penyusutan dan pemeliharaan.

***Kata Kunci: Metode Full costing, Harga Pokok Produksi, Harga jual***

## KATA PENGANTAR



Segala puji dan syukur penulis ucapkan kehadirat Allah SWT, atas segala rahmat, barokah serta besarnya karunia yang telah dilimpahkan, sehingga penulis dapat menyelesaikan proposal ini yang berjudul “ **Analisis Harga Pokok Produksi Dengan Menggunakan Metode full costing Dan Menentukan Harga Jual Pada PT.Amugrah Permata indah Perkasa Medan.**”

Tidak lupa shalawat berangkaian salam dihadiahkan kepada junjungan besar baginda Rasulullah SAW, yang telah membawa kabar tentang pentingnya ilmu bagi kehidupan di dunia dan akhirat semoga penulis serta pembaca selalu berada didalam naungan safa’atnya hingga akhir zaman nanti. Aamiin Yaa Robbal Alamin.

Adapun skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk memenuhi penyelesaian tugas akhir skripsi akuntansi pada Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara (UMSU) Medan. Semenjak mengikuti perkuliahan dari awal hingga akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Selama dalam pelaksanaan perkuliahan ini sampai akhirnya penulis dapat melakukan penyelesaian skripsi banyak memperoleh bantuan dan bimbingan, serta doa yang tak pernah berhenti-hentinya dari berbagai pihak, maka dari pada itu penulis ingin mengucapkan terima kasih:

1. Kedua orang tua tercinta yang selalu memberikan doa, dukungan dan semangat yang tiada hentinya bagi penulis.
2. **Bapak Dr. Agussani, M.AP**, Selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. **Bapak Januri S.E, M.M, M.Si**. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. **Ibu Fitriani Saragih S.E, M.Si** Selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. **Drs.Marnoko, M.Si** selaku dosen pembimbing saya yang telah meluangkan waktu, tenaga, pikiran serta memberikan arahan dalam penyelesaian skripsi ini.
6. **Seluruh Staff pengajar dan pengawas** pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
7. Seluruh Staff pegawai Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912, yang telah banyak membantu dalam penyelesaian skripsi ini.
8. Terima kasih kepada abangda Muhammad Febriyansyah dan teman teman Kulture syndicate yang telah banyak memberikan support kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi.

Akhirnya penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua dan apabila dalam penyelesaian skripsi ini terdapat kata-kata yang kurang berkenan, penulis mengharapkan maaf yang sebesar besarnya dan semoga Allah SWT senantiasa meridhoi kita semua, *Aamiin Yaa Robbal Alamin.*

Medan, Oktober 2018

Penulis

## DAFTAR ISI

<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>i</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>viii</b>
<b>BAB I    PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Indetifikasi Masalah .....	6
C. Rumusan Masalah .....	6
D. Tujuan Penelitian .....	7
E. Manfaat Penelitian .....	7
<b>BAB II   LANDASAN TEORI.....</b>	<b>8</b>
A. Uraian Teoritis .....	8
1. Harga Pokok Produksi .....	8
a. Pengertian Harga Pokok Produksi.....	8
b. Unsur – unsur harga Pokok Produksi.....	9
c. Metode Penghitungan Harga Pokok Produksi.....	10
d. Tujuan dan Manfaat Pokok Produksi.....	15
e. Perhitunagn Harga Pokok Produksi.....	17
2. Harga Jual.....	18
a. Pengertian Harga Jual .....	18

b.	Sasaran Penetapan harga Jual .....	21
c.	Strategi Penentuan Harga Jual .....	21
d.	Tujuan Penentuan Harga Jual .....	23
e.	Faktor – faktor yang Mempengaruhi harga Jual.....	25
f.	Penutup Markup.....	30
B.	Penelitian Terdahulu .....	31
C.	Kerangka Berfikir .....	33
<b>BAB III</b>	<b>METODOLOGI PENELITIAN .....</b>	<b>35</b>
A.	Pendekatan Penelitian .....	35
B.	Defenisi Operasional .....	35
C.	Tempat dan waktu penelitian .....	36
D.	Jenis dan Sumber Data .....	37
E.	Teknik Pengumpulan Data.....	37
F.	Teknik Analisa Data .....	38
<b>BAB IV</b>	<b>HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>39</b>
A.	Hasil Penelitian .....	39
1.	Deskripsi Data.....	39
2.	Analisa Data.....	46
B.	Pembahasan .....	47

<b>BAB V</b>	<b>KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>49</b>
A.	Kesimpulan.....	49
B.	Saran.....	50

## DAFTAR TABEL

	<b>Halaman</b>
<b>Tabel 1 Data Keuangan Terkait .....</b>	<b>5</b>
<b>Tabel 2 Penelitian Terdahulu.....</b>	<b>32</b>
<b>Tabel 3 Jadwal Kegiatan Penelitian .....</b>	<b>36</b>
<b>Tabel 4 Unsur Unsur Biaya Tahun 2012 .....</b>	<b>40</b>
<b>Tabel 5 Unsur Unsur Biaya Tahun 2013 .....</b>	<b>40</b>
<b>Tabel 6 Unsur Unsur Biaya Tahun 2014 .....</b>	<b>40</b>
<b>Tabel 5 Unsur Unsur Biaya Tahun 2015 .....</b>	<b>41</b>
<b>Tabel 6 Unsur Unsur Biaya Tahun 2016 .....</b>	<b>41</b>
<b>Tabel Perbandingan Harga Tahun 2013 – 2016.....</b>	<b>44</b>

## DAFTAR GAMBAR

	<b>Halaman</b>
<b>Gambar 1 Kerangka Berfikir .....</b>	<b>34</b>

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Sebagian besar perusahaan pada umumnya bertujuan untuk mendapatkan keuntungan yang optimum. Untuk memperoleh keuntungan atau laba yang optimum, khususnya untuk perusahaan manufaktur, peranan perhitungan pokok produksi dan perhitungan harga jual yang sangat berperan, hal ini berkaitan dengan persaingan harga jual produk dengan perusahaan- perusahaan lain yang sejenis. Akuntansi Biaya dalam perhitungan harga pokok produksi berperan menetapkan, menganalisa, dan melaporkan pos-pos biaya yang mendukung laporan keuangan sehingga dapat menunjukkan data yang wajar. Akuntansi biaya menyediakan data- data biaya untuk berbagai tujuan maka biaya- biaya yang terjadi dalam perusahaan harus digolongkan dan dicatat dengan sebenarnya, sehingga memungkinkan perhitungan harga pokok produksi secara teliti.

Berdasarkan perhitungan harga pokok produksi yang benar dari suatu produk akan dapat mengurangi ketidakpastian dalam penentuan harga jual. Harga pokok produksi biasanya terdiri dari dua jenis biaya yaitu biaya produksi dan biaya non produksi. Perhitungan harga pokok produksi yang tepat dan akurat merupakan hal yang perlu dilakukan oleh setiap perusahaan, karena tanpa adanya perhitungan harga pokok produksi yang tepat dan akurat, perusahaan manufaktur yang bersangkutan akan masalah dalam penentuan harga jual suatu produk. Bagi perusahaan dengan tujuan mencapai laba optimum, harga jual dan realisasi biaya

produksi berpengaruh sangat besar terhadap ukuran keberhasilan pencapaian tujuan perusahaan yang bersangkutan dan memenangkan persaingan yang semakin tajam dengan perusahaan lain yang sejenis. Salah satu faktor yang sangat penting untuk mencapai hal tersebut adalah dengan mengefesiansikan biaya produksi serendah- rendahnya sehingga akan memperbesar laba. Strategi efisiensi biaya produksi dan penetapan harga jual yang tepat harus diimbangi dengan peningkatan mutu produksi dan pelayanan terhadap kepuasan pelanggan, sehingga memiliki nilai kompetitif yang tinggi dengan produk-produk perusahaan lain yang sejenis. Kegiatan produksi memerlukan pengorbanan sumber ekonomi berbagai jenis biaya untuk menghasilkan produk yang akan dipasarkan. Biaya- biaya ini akan menjadi dasar dalam penentuan harga pokok produksi(HPP).

Kondisi indonesia yang terdiri dari pulau - pulau menyebabkan harga bangunan mempunyai perbedaan yang signifikan. Membangun rumah disetiap daerah dengan biaya berbeda. PT. Anugrah Permata Indah Perkasa Medan sempat mengalami tingkat kesulitan ketika ada pekerjaan yang lahan tanah berair. Dan adanya penyebab sumber air bersih, serta bahan baku semakin naik. Dan juga tingkat pendapatan konsumen yang berbeda sehingga berdampak kurang baik dalam pembelian rumah untuk di PT. Anugrah Permata Indah Perkasa Medan

Dalam kondisi perekonomian yang stabil rata – rata kenaikan harga property berkisar 10 % - 20 % pertahun. Dua factor yang mempengaruhi ialah inflasi dan kekuatan pasar. Pada periode sekisar ditahun 2010 sampai 2013, harga property bisa naik 30 % - 40 %. Bahkan didaerah Serpong dan Tenggareng harga bisa naik 60 % - 70 % pertahun. Penyebab utama kenaikan harga

property dari 2010 – 2013 dikarenakan pertumbuhan ekonomi yang sangat bagus. Dan penyesuaian harga terhadap Negara – Negara Asean. Dan tahun - tahun sebelumnya termasuk paling murah harga property di Negara kita dari Negara asean lainnya, tapi sekarang sudah mengalami banyak penyesuaian. Dan dari di PT. Anugrah Permata Indah Perkasa Medan menjelaskan bahan - bahan pokok yang terus mengalami kenaikan pesat dari tahun ke tahun dan juga membuat kesulitan untuk tidak bisa menurunkan harga rumah serta mengakibatkan laba menurun. Adapun bahan - bahan bakunya yaitu seperti semen, triplek tebal, pasir, batu bata, dan seperti bahan pelengkap genteng dan bajaring yang hampir keseluruhannya rata rata mengalami kenaikan 10 %.

Elemen-elemen yang membentuk Harga Pokok Produksi dapat dikelompokkan menjadi tiga golongan besar yakni Bahan Baku Langsung, Tenaga Kerja Langsung, dan Biaya Overhead. Ketiga biaya tersebut harus dicatat dan diklasifikasikan secara cermat sesuai dengan jenis dan sifat biaya tersebut. Hal ini dimaksudkan untuk mempermudah perusahaan, mengetahui berapa besarnya biaya sebenarnya yang dikeluarkan perusahaan untuk menghasilkan produk yang disebut dengan harga pokok produksi. Harga pokok produksi dalam industry merupakan bagian terbesar dari biaya yang harus dikeluarkan perusahaan. Jika informasi biaya untuk pekerjaan atau proses tersedia dengan cepat, maka manajemen mempunyai dasar yang kuat untuk merencanakan kegiatannya.. Harga pokok produksi akan sama dengan biaya produksi apabila tidak ada persediaan produk dalam proses awal dan akhir. Witjaksono (2006:10) menyatakan bahwa “harga pokok adalah sejumlah nilai aktiva, tetapi apabila selama tahun berjalan

aktiva tersebut dimanfaatkan untuk membantu memperoleh penghasilan”. Krismiaji dan Aryani (2011:17) menyatakan bahwa “biaya atau cost adalah kas atau ekuivalen kas yang dikorbankan untuk membeli barang atau jasa yang diharapkan akan memberikan manfaat bagi perusahaan saat sekarang atau untuk periode mendatang”.

Warindrani (2006:17) menyatakan pada umumnya perusahaan mengklasifikasikan “biaya sebagai dasar penetapan harga pokok produksi menjadi dua yaitu biaya produksi dan biaya non produksi”. Krismiaji dan Aryani (2011:324) menyatakan bahwa “pendekatan umum penentuan harga jual adalah menambahkan angka perkiraan laba (markup) pada harga pokok. Markup adalah selisih antara harga jual dan harga pokok produk”. Markup biasanya berupa persentase tertentu dari harga pokok produk. Pendekatan ini disebut dengan cost-plus pricing karena persentase markup yang telah ditentukan dimuka ditambahkan pada harga pokok untuk menentukan harga jual. Objek penelitian yaitu PT. Anugrah Permata Indah Perkasa Medan adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang property/perumahan. Dan PT. Anugrah Permata Indah Perkasa Medan termasuk baru, perusahaan ini berdiri di tahun 2010, dan mulai beroperasi di tahun 2011, pada awalnya beroperasi banyak sebagian masyarakat yang sangat antusias untuk memiliki rumah dari PT tersebut karna harga relatif terjangkau, di tahun 2012 saja, perusahaan memeberikan harga yang relatif murah, sehinnnga semua unit pembangunan terjual. Dari tahun 2012 sampai 2016 banyak perbedaan antara unit terjual dan harga pokok produksi serta harga jual nya dari tahun ke tahun, seperti yang akan saya paparkan di tabel berikut :

**Tabel I.1**  
**Harga Pokok Produksi, Harga Jual dan Unit Terjual Dari Tahun 2012- 2016**

<b>Tahun</b>	<b>Unit Terjual</b>	<b>Harga Pokok Produksi (rp)</b>	<b>Harga Jual (rp)</b>
<b>2012</b>	<b>60</b>	<b>92.502.984</b>	<b>115.000.000</b>
<b>2013</b>	<b>68</b>	<b>101.743.862</b>	<b>123.000.000</b>
<b>2014</b>	<b>84</b>	<b>113.504.751</b>	<b>128.000.000</b>
<b>2015</b>	<b>78</b>	<b>114.500.925</b>	<b>131.000.000</b>
<b>2016</b>	<b>74</b>	<b>119.325.500</b>	<b>135.000.000</b>

Sumber data : laporan hpp dan harga jual rumah PT. Anugrah Permata Indah Perkasa Medan

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa banyak unit yang terjual mengalami fluktuasi dari tahun ke tahun 2012- 2016. Pada tahun 2013 mengalami kenaikan dari 60 ke 68 dengan selisih 8, dan di tahun 2014 mengalami kenaikan dari 68 ke 84 dengan selisih 24, dan di tahun 2015 mengalami penurunan dari 84 ke 78 dengan selisih 6 , Namun tahun terkhir mengalami penurunan yaitu di tahun 2016, dari 78 ke 74 dengan selisih 4. Mengenai harga pokok produksi dan harga jual serta persentasenya ialah pada tahun 2012 HPP **92.502.984**(juta) dengan harga jual **115.000.000** (juta), tahun 2013 HPP **101.743.862** (juta) dengan harga jual **123.000.000**(juta), tahun 2014 HPP **113.504.751** (juta) dengan harga jual **128.000.000**(juta), tahun 2015 HPP **114.500.925** (juta) dengan harga jual **131.000.000** (juta), tahun 2016 HPP **119.325.500** (juta) dengan harga jual **135.000.000** (juta).

Dari uraian diatas, penulis tertarik membuat skripsi yang berjudul **“Analisis Harga Pokok Produksi dengan Metode Full Costing dan menentukan Harga Jual( Studi Kasus PT. Anugerah Permata Indah Perkasa )**

### **B. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka penulis mengidentifikasi masalah penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Terjadinya kenaikan biaya unit rumah dan harga jual serta penurunan penjualan dari tahun 2012- 2016 menunjukkan biaya produksi semakin meningkat.
2. Harga pokok produksi rumah yang semakin meningkat dan harga jual mengalami kenaikan akan tetapi minat pembeli semakin berkurang.

### **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan maka permasalahan yang ingin penulis kemukakan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Faktor- faktor apa saja yang mengakibatkan harga pokok produksi dan harga jual semakin meningkat dari tahun 2012-2016?
2. Bagaimana harga pokok produksi dapat meningkatkan harga jual dan penjualan rumah?

#### **D. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan batasan yang telah dikemukakan maka penulis memiliki tujuan penelitian yaitu sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui faktor- faktor apa yang mengakibatkan harga pokok produksi meningkat dari tahun 2012 - 2016
2. Untuk mengetahui bagaimana Peningkatan harga jual dan penjualan rumah dari tahun 2012- 2016.

#### **E. Manfaat Penelitian**

1. Bagi peneliti, penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman lebih mendalam dan kemampuan berfikir serta kemampuan menganalisa setiap permasalahan yang dihadapi terutama dalam hal menentukan harga pokok produksi dan harga jual perusahaan.
2. Bagi perusahaan, sebagai bahan masukan dan pertimbangan bagi PT. Anugrah Permata Indah Perkasa Medan dalam mengambil langkah-langkah dan kebijakan dalam menentukan harga pokok produksi dan harga jual pada masa yang akan datang supaya dapat bekerja seoptimal mungkin serta tercapai tujuan perusahaan.
3. Bagi pihak lain, penelitian ini diharapkan dapat dijadikan referensi bagi peneliti yang akan melakukan penelitian dalam bidang harga pokok produksi dan harga jual dimasa yang akan datang.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Uraian Teoritis**

##### **1. Harga Pokok Produksi**

###### **a. Pengertian Harga Pokok Produksi**

Pengertian Harga Pokok Produksi menurut Bustami dan Nurlela (2006:49) adalah kumpulan biaya yang terdiri dari bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik ditambah persediaan produk dalam proses awal dikurang persediaan produk dalam proses. Harga pokok produksi terikat pada periode waktu tertentu. Menurut Hansen dan Mowen (2012:60) pengertian Harga pokok produksi yaitu harga pokok produksi mencerminkan total biaya yang diselesaikan selama periode berjalan. Biaya yang hanya dibebankan kebarang yang diselesaikan adalah biaya manufaktur bahan langsung, tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik. RA. Supriyono mendefenisikan harga pokok produksi sebagai berikut: jumlah biaya produksi yang melekat pada produk atau barang yang dihasilkan yang diukur dalam satuan mata uang dalam bentuk kas yang dibayarkan atau nilai jasa yang diserahkan atau dikorbankan, atau hutang yang timbul, atau tambahan modal yang diperlukan perusahaan dalam rangka proses produksi baik pada masa lampau maupun masa yang akan datang. Menurut Cashin dan Polimeni (1986:34) “Harga pokok produksi merupakan biaya yang secara langsung berkaitan dengan biaya bahan baku, upah langsung dan biaya overhead pabrik yang dikeluarkan dalam proses produksi”.

Dapat disimpulkan bahwa harga pokok produksi merupakan semua biaya yang telah dikorbankan dalam proses produksi atau kegiatan mengubah bahan menjadi produk jadi yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik. Biaya- biaya yang tidak berhubungan dengan unit yang masuk dalam penentuan harga pokok produksi merupakan biaya non produksi.

### **b. Unsur-unsur Harga Pokok Produksi**

Untuk menentukan harga pokok produksi yang mutlak di perlukan dasar penilaian dan penentuan laba rugi periodik. Biaya produksi perlu diklarifikasikan menurut jenis dan obyek pengeluarannya. Hal ini penting agar pengumpulan data biaya dan alokasinya yang sering kali menuntut adanya ketelitian yang tinggi, seperti misalnya penentuan tingkat penyelesaian produk dalam proses pada produksi secara massal dapat dilakukan dengan mudah. Biaya produksi adalah biaya yang digunakan dalam proses produksi yang terdiri dari biaya bahan baku langsung, tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik. Menurut Bustami dan Nurlela (2013:4) unsur-unsur harga pokok produksi sebagai berikut: 1. Biaya Bahan Baku Langsung Biaya bahan baku langsung adalah bahan baku yang merupakan bagian yang tidak dapat dipisahkan dari produk selesai dan dapat ditelusuri langsung kepada produk selesai.

Contoh: karet dalam pembuatan ban, kelapa sawit dalam pembuatan minyak 2. Biaya 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. 3. Biaya Overhead

Pabrik Biaya overhead pabrik adalah biaya selain bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung tetapi membantu dalam mengubah bahan menjadi produk selesai. Biaya ini tidak dapat ditelusuri secara langsung kepada produk selesai. Biaya overhead dapat dikelompokkan menjadi elemen : a. Bahan tidak langsung (bahan pembantu atau penolong ) Bahan tidak langsung adalah bahan yang digunakan dalam penyelesaian produk tetapi pemakaiannya relatif lebih kecil dan biaya ini tidak dapat ditelusuri secara langsung kepada produk selesai. b. Tenaga kerja tidak langsung Tenaga kerja tidak langsung adalah tenaga kerja yang membantu dalam pengolahan produk selesai, tetapi tidak dapat ditelusuri langsung kepada produk selesai. Contoh: Gaji satpam pabrik, Gaji pengawas pabrik, pegawai bagian gudang pabrik dan pegawai pabrik. c. Biaya tidak langsung lainnya Biaya tidak langsung lain adalah biaya selain bahan tidak langsung dan tenaga kerja tidak langsung yang membantu dalam pengolahan produk selesai, tetapi tidak dapat ditelusuri langsung kepada produk selesai. Contoh: listrik pabrik, sewa pabrik, penyusutan pabrik, asuransi pabrik, gaji akuntan pabrik, reparasi mesin dan peralatan pabrik.

### **c. Metode Perhitungan Harga Pokok Produksi**

Menurut Mulyadi (2007: 18) metode penentuan harga pokok produk adalah menghitung semua unsur biaya kerja dalam harga pokok produksi. Ada dua jenis utama dalam membebankan biaya ke produk. Kedua jenis tersebut adalah:

### 1. Metode penentuan Harga Pokok Pesanan (Job Order Costing)

Supriyono (1987: 217) menyebutkan harga pokok pesanan adalah metod pengumpulan harga pokok produksi yang biayanya dikumpulkan untuk setiap pesanan atau kontrak atau jasa secara terpisah dan setiap pesanan atau kontrak dapat dipisahkan identitasnya. Proses produksi akan dimulai setelah ada pesanan dari langganan melalui dokumen pesanan penjualan yang memuat jenis dan jumlah produk yang dipesan, spesifikasi pesanan, tanggal pesanan diterima dan harus diserahkan.

### 2. Metode penentuan Harga pokok proses

Supriyono (1987:217) menyebutkan metode harga pokok proses adalah metode pengumpulan harga pokok produksi yang biayanya dikumpulkan untuk setiap satuan waktu tertentu. Pada metode ini perusahaan menghasilkan produk yang homogen dan jenis produk bersifat standar. Ada dua metode yang namun digunakan yaitu metode weighted average cost) dan metode first in first out (FIFO). Daljono (2009:34) menyebutkan pada metode ini yang menjadi obyek biayanya adalah produk yang bersifat massa dimana tiap unitnya identik. Tujuan produksinya bukan untuk memenuhi pesanan pelanggan, akan tetapi untuk persediaan barang jadi yang disimpan digudang barang jadi dan nantinya dijual ke konsumen.

Ada tiga metode perhitungan harga pokok produksi :

a) Metode Harga Pokok Sesungguhnya

Dalam metode ini perhitungan harga pokok produksi per unit berdasarkan biaya bahan baku sesungguhnya, biaya tenaga kerja langsung sesungguhnya, dan biaya overhead pabrik sesungguhnya. Metode ini juga biasanya digunakan pada metode harga pokok proses yang menggunakan pencatatan persediaan produk jadi dengan metode periodik.

b) Metode Harga Pokok Normal

Pada metode ini, biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung berdasarkan biaya sesungguhnya karena biaya tersebut mudah untuk ditelusuri kepada produk tertentu, dan biaya overhead pabrik menggunakan tarif pembebanan di muka. Metode ini biasanya digunakan pada metode harga pokok pesanan yang menggunakan pencatatan persediaan produk jadi dengan metode perpetual.

c) Metode Harga Pokok Standar

Dalam metode ini, perusahaan terlebih dahulu harga pokok produk per unit dengan menggunakan standart tertentu, sehingga harga pokok per unit bukan harga pokok sesungguhnya, tetapi harga pokok yang seharusnya. Metode ini biasanya digunakan pada perusahaan yang memproduksi secara massal dan menggunakan pencatatan persediaan produk jadi dengan metode perpetual.

Menurut Mulyadi ( 2007 : 38 ) dalam memperhitungkan unsur-unsur biaya kedalam harga pokok produksi terdapat dua pendekatan, yaitu :

#### 1. Full Costing

Merupakan metode penentuan harga pokok yang memperhitungkan semua unsur biaya kedalam harga pokok produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik baik yang berperilaku variabel maupun yang berperilaku tetap. Dan juga ditambah dengan biaya non produksi yang terdiri dari biaya Administrasi & umum dan biaya pemasaran. Dengan demikian harga pokok produksi menurut metode Full Costing terdiri dari unsur biaya produksi berikut ini:

Biaya bahan baku	xxxxx
Biaya tenaga kerja langsung	xxxxx
Biaya overhead pabrik variabel	xxxxx
Biaya overhead pabrik tetap	xxxxx +
Harga pokok produksi	xxxxx

Harga pokok produksi yang dihitung dengan pendekatan Full Costing terdiri dari unsur harga pokok produksi (biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik variabel, dan biaya overhead pabrik tetap) ditambah dengan biaya nonproduksi (biaya pemasaran, biaya administrasi dan umum).

Biaya bahan baku	xxxxx
Biaya tenaga kerja langsung	xxxxx
Biaya overhead pabrik variabel	xxxxx

Biaya overhead pabrik tetap	xxxxx +
Harga pokok produksi	xxxxx
Biaya administrasi dan umum	xxxxx
Biaya pemasaran	xxxxx +
Biaya nonproduksi	xxxxx +
Total harga pokok produk	xxxxx

## 2. Variabel costing

Merupakan metode penentuan Harga Pokok Produksi yang hanya memperhitungkan biaya produksi yang berperilaku Variabel kedalam Harga Pokok Produksi, yang terdiri dari Biaya Bahan Baku, Biaya tenaga kerja langsung, dan Biaya Overhead Pabrik Variabel. Harga Pokok Produk yang dihitung dengan pendekatan Variabel Costing terdiri dari unsur Harga Pokok Produksi Produksi Variabel ditambah dengan biaya non produksi variabel ( Biaya Overhead Pabrik tetap, Biaya administrasi dan umum tetap). Dengan demikian harga pokok produksi menurut metode Variable Costing terdiri dari unsur biaya produksi sebagai berikut ini:

Biaya bahan baku	xxxxx
Biaya tenaga kerja variabel	xxxxx
Biaya overhead pabrik variabel	xxxxx +
Harga pokok produksi	xxxxx

Harga pokok produk yang dihitung dengan pendekatan Variable Costing terdiri dari unsur harga pokok produksi variabel (biaya bahan baku, biaya

tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik variabel) ditambah dengan biaya nonproduksi variabel (biaya pemasaran variabel dan biaya administrasi dan umum variabel) dan biaya tetap (biaya overhead pabrik tetap, biaya pemasaran tetap, biaya administrasi dan umum tetap).

Biaya bahan baku	xxxxx
Biaya tenaga kerja variabel	xxxxx
Biaya overhead pabrik variabel	xxxxx +
Harga pokok produksi variabel	xxxxxx
Biaya administrasi dan umum variabel	xxxxx
Biaya pemasaran variabel	xxxxx+
Biaya nonproduksi variabel	xxxxx
Biaya administrasi dan umum tetap	xxxxx
Biaya pemasaran tetap	xxxxx +
Biaya tetap	xxxxx+
Total harga pokok produk	xxxxx

#### **d. Tujuan dan Manfaat Harga Pokok Produksi**

Pada dasarnya tujuan penentuan harga pokok produksi adalah untuk menentukan secara tepat jumlah biaya perunit produk jadi, sehingga dapat diketahui laba atau rugi suatu perusahaan per periode. Menurut Mulyadi (2007:41) manfaat dari penentuan harga pokok produksi secara garis besar adalah:

##### 1. Menentukan Harga Jual Produk

Perusahaan yang memproduksi massal produknya untuk memenuhi persediaan di gudang dengan demikian biaya produksi dihitung

untuk jangka waktu tertentu untuk menghasilkan informasi biaya produksi per satuan produk. Penentuan Harga Jual produk, biaya produksi per unit merupakan salah satu data yang dipertimbangkan disamping data biaya lain serta data non biaya.

## 2. Memantau Realisasi Biaya Produksi

Manajemen memerlukan biaya informasi biaya produksi yang sesungguhnya dikeluarkan dibandingkan dengan rencana produksi yang telah ditetapkan, oleh sebab itu akuntansi biaya digunakan dalam jangka waktu tertentu untuk memantau apakah produksi mengkonsumsi total biaya produksi sesuai dengan yang diperhitungkan sebelumnya.

## 3. Menghitung Laba Rugi Periodik

Guna mengetahui apakah kegiatan produksi dan pemasaran perusahaan dalam periode tertentu mampu menghasilkan laba bruto. Manajemen memerlukan ketepatan penentuan laba periodik, sedangkan laba periodik yang tepat harus berdasarkan informasi biaya dan penentuan biaya yang tepat pula.

## 4. Menentukan Harga Pokok Persediaan Produk Jadi dan produk

dalam proses yang disajikan dalam Neraca Saat manajemen dituntut untuk membuat pertanggungjawaban perperiode. Manajemen harus menyajikan laporan keuangan berupa neraca dan laba rugi yang menyajikan harga pokok persediaan produk jadi dan harga pokok yang pada tanggal neraca yang masih dalam proses. Berdasarkan catatan biaya produksi yang masih melekat pada produk jadi yang belum dijual pada tanggal neraca serta dapat diketahui biaya produksinya. Biaya yang melekat pada produk jadi pada tanggal neraca disajikan dalam harga pokok

persediaan produk jadi. Biaya yang melekat pada produk jadi yang pada tanggal neraca masih dalam proses pengerjaan disajikan dalam neraca sebagai harga pokok persediaan produk dalam proses.

#### e. Perhitungan Harga Pokok Produksi

Perhitungan harga pokok produksi sangat penting bagi perusahaan untuk menentukan laba/rugi.

Adapun cara perhitungan harga pokok produksi yaitu:

Persediaan bahan awal		Rp.....
Pembelian bahan	Rp.....	
Ongkos angkut pembelian	Rp.....(+)	
	Rp.....	
Retur dan potongan pembelian	Rp.....(-)	
Pembelian bersih	Rp.....(+)	
Bahan tersedia untuk dipakai	Rp.....	
Kurang:		
Bahan penolong		Rp.....
Persediaan bahan akhir	Rp.....(+)	
Bahan baku langsung digunakan		Rp.....
Tenaga kerja langsung		Rp.....
Bop : Bahan penolong	Rp.....	
Bop lain-lain	Rp.....	
Total bop	Rp.....(+)	
Biaya produksi		Rp.....

Persediaan produk dalam proses awal	RP.....(+)
Persediaan produk dalam proses akhir	Rp.....(-)
Harga Pokok Produksi	Rp.....

## 2. Harga Jual

### a. Pengertian Harga Jual

Harga jual adalah sejumlah kompensasi (uang ataupun barang) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi barang atau jasa. Perusahaan selalu menetapkan harga produknya dengan harapan produk tersebut laku terjual dan boleh memperoleh laba yang maksimal. Hansen dan Mowen (2001:633) mendefinisikan “harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan”. Menurut Mulyadi (2001:78) “pada prinsipnya harga jual harus dapat menutupi biaya penuh ditambah dengan laba yang wajar. Harga jual sama dengan biaya produksi ditambah mark-up”. Harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan.(Supriyono, 2001:314). Mulyadi (2005:65) mendefinisikan harga jual adalah harga yang dapat menutup semua biaya (biaya produksi dan nonproduksi) ditambah dengan laba yang wajar, umumnya biaya tidak menentukan harga jual produk atau jasa. Perusahaan yang memproduksi massa memproses produknya untuk memenuhi persediaan di gudang. Dengan

demikian biaya produksi dihitung untuk jangka waktu tertentu untuk menghasilkan informasi biaya lain serta informasi non biaya.

Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa harga jual adalah sejumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk memproduksi suatu barang atau jasa ditambah dengan persentase laba yang diinginkan perusahaan, karena itu untuk mencapai laba yang diinginkan oleh perusahaan salah satu cara yang dilakukan untuk menarik minat konsumen adalah dengan cara menentukan harga yang tepat untuk produk yang terjual. Harga yang tepat adalah harga yang sesuai dengan kualitas produk suatu barang dan harga tersebut dapat memberikan kepuasan kepada konsumen. Perusahaan melakukan penetapan harga dengan berbagai cara. Pada perusahaan-perusahaan kecil harga biasanya ditetapkan oleh manajemen puncak bukannya oleh bagian pemasaran. Sedangkan pada perusahaan-perusahaan besar penetapan harga biasanya ditangani oleh manajer divisi dan lini produk. Bahkan manajemen puncak juga menetapkan tujuan dan kebijakan umum penetapan harga serta memberikan persetujuan atas usulan harga dari manajemen bawahannya. Ada sejumlah cara dalam menetapkan harga, tetapi cara apapun yang digunakan seharusnya memperhitungkan faktor-faktor situasional. Faktor-faktor itu meliputi:

1. Strategi perusahaan dan komponen-komponen lain didalam bauran pasaran.
2. Perluasan produk sedemikian rupa sehingga produk dipandang berbeda
3. dari produk-produk lain yang bersaing dalam mutu atau tingkat pelayanan konsumen.

4. Biaya dan harga pesaing.
5. Ketersediaan dan harga dari produk pengganti.

#### **b. Sasaran Penetapan Harga jual**

Para pemasar berusaha untuk mencapai sasaran tertentu melalui komponen-komponen penetapan harga. Beberapa perusahaan mencoba untuk meningkatkan keuntungan dengan menetapkan harga rendah untuk menarik bisnis baru. Menurut Boone dan Kurtz (2002:70) “ada empat kategori dasar atau sasaran penetapan harga, yaitu: 1) profitabilitas, 2) volume, 3) tingkat kompetisi, dan 4) pretise”.

##### 1) Sasaran profitabilitas

Sebagian besar perusahaan mengejar sejumlah sasaran profitabilitas dalam strategi penetapan harganya. Para pemasar mengerti bahwa laba diperoleh dari selisih pendapatan dan beban. Dan juga pendapatan merupakan harga jual dikalikan dengan jumlah yang terjual. Berbagai teori ekonomi mendasari prinsip maksimalisasi keuntungan (profit maximization). Akan tetapi pada kenyatannya prinsip ini masih sulit diterapkan. Maka banyak perusahaan beralih pada sasaran profitabilitas yang lebih sederhana, yaitu Target Return Goal, dimana perusahaan menetapkan harga dengan tingkat profitabilitas yang diinginkan sebagai pengembalian finansial atas penjualan ataupun investasi.

##### 2) Sasaran volume

Pendekatan yang lain dalam strategi penetapan harga disebut maksimalisasi penjualan (sales maximization), para manajer menetapkan tingkat minimum profitabilitas yang dapat diterima dan kemudian

menetapkan harga yang akan menghasilkan volume penjualan tertinggi tanpa menyebabkan laba turun di bawah level itu. Strategi ini memandang ekspansi penjualan sebagai suatu prioritas yang lebih penting bagi posisi persaingan jangka panjang perusahaan daripada laba jangka pendek

### 3) Tingkat Kompetisi

Sasaran penetapan harga ini hanyalah untuk menyamakan harga dengan pesaing. Jadi perusahaan berusaha untuk menghindari perang harga dengan tidak menekankan elemen harga dari bauran pemasaran dan memfokuskan usaha persaingannya pada variabel selain harga seperti menambah nilai, meningkatkan kualitas, mendidik konsumen, dan menciptakan hubungan.

### 4) Sasaran Prestise.

Pengaruh harga pada prestise membuat sebuah harga menjadi relatif tinggi untuk mengembangkan dan menjaga sebuah citra dari kualitas dan eksklusivitas. Para pemasar menetapkan sasaran tersebut karena mereka mengakui peran harga dalam mengkomunikasikan citra suatu perusahaan dan produk-produknya.

## **c. Strategi Penentuan Harga Jual**

Harga yang ditentukan untuk sebuah produk akan mempengaruhi pendapatan perusahaan dan pada akhirnya tingkat laba. Perusahaan menentukan harga jual produknya dengan tiga dasar pertimbangan yaitu biaya produksi, suplai persediaan, dan harga persaingan.

### 1) Penentuan harga berdasarkan biaya produksi

Pada strategi ini, perusahaan menentukan harga untuk sebuah produk dengan mengestimasi biaya per unit untuk memproduksi produk tersebut dan menambahkan suatu kenaikan. Jika metode ini digunakan, perusahaan harus mencatat semua biaya yang melengkapi produksi sebuah produk dan berada di dalam skala ekonomis, harga harus cukup rendah agar dapat mencapai volume tingkat penjualan yang tinggi sehingga biaya produksi mengalami penurunan.

2) Penentuan harga berdasarkan suplai persediaan

Pada umumnya perusahaan cenderung menurunkan harga jika mereka harus mengurangi persediaan.

3) Penentuan harga berdasarkan harga pesaing Penentuan harga berdasarkan harga pesaing dibagi atas tiga yaitu:

- a. Penentuan harga penetrasi, dimana perusahaan menentukan harga yang lebih rendah dari harga pesaing agar dapat menembus pasar. Keberhasilan penentuan harga penetrasi tergantung pada seberapa besar tanggapan konsumen terhadap penurunan harga dan juga perusahaan tidak perlu menggunakan strategi ini bila produknya tidak elastis terhadap harga karena kebanyakan konsumen tidak akan beralih ke produk pesaing untuk mengambil keuntungan dari harga yang lebih rendah.

- b. Penentuan harga defensive, dimana perusahaan menurunkan harga produk untuk mempertahankan pangsa pasarnya. Selain itu beberapa perusahaan juga menurunkan harga untuk menyerang pesaing baru yang masuk ke dalam pasar, disebut dengan biaya predatori.
- c. Penentuan harga prestise, harga prestise ditentukan dengan tujuan untuk memberikan kesan lini terbaik bagi produk perusahaan. Perusahaan yang memiliki diversifikasi bauran produk akan menggunakan strategi penetrasi harga pada beberapa produk dan penentuan hargaprestise untuk produk lainnya.

#### **d. Tujuan Penentuan Harga Jual**

Tujuan penentuan harga jual ada bermacam-macam. Tujuan penentuan harga jual yang dilakukan perusahaan terhadap produk yang dihasilkan adalah sebagai berikut (Kotler,1996:356):

1. Kelangsungan hidup perusahaan.

Perusahaan menetapkan tujuan ini apabila menghadapi kelebihan kapasitas produksi, persaingan yang ketat atau perubahan selera konsumen. Dalam hal ini, bertahan hidup lebih utama daripada menghasilkan keuntungan. Demi kelangsungan hidup perusahaan, disusun strategi dengan menetapkan harga jual yang rendah dengan asumsi pasar akan peka terhadap harga.

2. Peningkatan arus keuntungan.

Perusahaan dapat memaksimalkan laba jangka pendek apabila perusahaan lebih mementingkan prestasi keuangan jangka pendeknya dibandingkan jangka panjang. Perusahaan mempunyai keuntungan untuk menetapkan harga yang dapat memaksimalkan laba jangka pendek dengan anggapan bahwa terdapat hubungan antara permintaan dan biaya dengan tingkatan harga yang akan menghasilkan laba maksimum yang ingin dicapai.

3. Kepemimpinan kualitas produk.

Dalam hal ini, perusahaan menetapkan harga yang tinggi supaya kualitas produksi tetap terjamin. Ada kemungkinan perusahaan mempunyai keinginan untuk memasarkan produk dengan kualitas tinggi atau ingin menjadi pemimpin dalam kualitas produk di pasarnya. Pada umumnya perusahaan semacam ini menetapkan harga yang tinggi dengan tujuan agar dapat menutup tingginya biaya dalam menghasilkan mutu produk yang tinggi.

4. Meningkatkan penjualan.

Peningkatan penjualan akan mempengaruhi penerimaan perusahaan, jumlah produksi dan laba perusahaan. Perusahaan selalu menginginkan jumlah penjualan yang tinggi untuk menunjang kelangsungan hidupnya. Peningkatan penjualan dapat dilakukan melalui bauran pemasaran yang agresif. Pengembangan produk dengan memperbaiki atau menawarkan produk-produk baru dapat meningkatkan penjualan. Pada satu sisi, perusahaan dapat meningkatkan volume penjualan dengan tetap

mempertahankan tingkat labanya. Sedangkan di sisi lain, manajemen dapat memutuskan untuk meningkatkan volume penjualan melalui strategi pemotongan harga atau penetapan harga yang agresif dengan menanggung resiko.

#### 5. Mempertahankan dan meningkatkan bagian pasar

Salah satu strategi yang dapat ditempuh perusahaan adalah mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar. Banyak perusahaan menetapkan harga yang rendah untuk mempertahankan dan memperbesar pangsa pasar.

#### 6. Menstabilkan harga.

Perusahaan berupaya menstabilkan harga dengan tujuan untuk menghindari adanya perang harga pada waktu permintaan meningkat atau menurun (tidak stabil). Oleh karena itu perusahaan perlu menentukan tujuan utama agar fokus perusahaan menjadi lebih jelas. Untuk mencapai tujuan-tujuan tersebut di atas ada beberapa hal yang perlu dipertimbangkan.

#### **e. Faktor- faktor yang Mempengaruhi Harga Jual**

Banyak faktor yang mempengaruhi pembuatan keputusan penentuan harga jual baik dari lingkungan internal maupun dari lingkungan eksternal perusahaan.

Faktor-faktor tersebut antara lain adalah sebagai berikut:

##### 1. Faktor Bukan Biaya

Faktor bukan biaya ini meskipun sulit diukur dan diramalkan namun harus juga dipertimbangkan dalam penentuan harga jual. Faktor bukan biaya biasanya merupakan faktor yang berasal dari luar perusahaan yang dapat

mempengaruhi keputusan manajemen dalam menentukan harga jual.

Faktor-faktor tersebut antarlain adalah :

- a. Keadaan Perekonomian sangat mempengaruhi tingkat harga yang berlaku. Perubahan kondisi perekonomian dalam keadaan inflasi, yaitu turunnya daya beli uang maka akan menyebabkan harga jual barang atau jasa akan naik. Sebaliknya apabila perekonomian dalam keadaan deflasi, yaitu naiknya daya beli uang maka harga jual barang atau jasa akan menjadi lebih rendah.

2. Elastisitas Permintaan Berubah tidaknya harga produk tergantung pada elastisitas permintaan produk Karakteristik elastisitas permintaan adalah (Supriyono, 2001:327) :

- a. Jika permintaan elastis, peningkatan harga berakibat penurunan permintaan sehingga total pendapatan menurun.
- b. Jika permintaan produk tidak elastik, peningkatan harga berakibat penurunan permintaan, namun total pendapatan meningkat.
- c. Elastisitas permintaan diukur berdasar persentase perubahan kuantitas dibagi persentase perubahan harga.
- d. Jika elastisitas kurang dari 1, permintaan disebut tidak elastik. Jika elastisitas permintaan lebih besar dari 1, permintaan disebut elastik.
- e. Elastisitas saling mengukur pengaruh harga barang substitusi terhadap permintaan produk tertentu.

Elastisitas permintaan dan penawaran mempengaruhi keputusan manajemen untuk menaikkan atau menurunkan harga jual produk. Jika permintaan suatu produk bersifat elastik maka keputusan untuk menurunkan harga jual berakibat dapat meningkatkan volume penjualan dalam jumlah yang relatif besar. Sebaliknya, jika permintaan suatu produk tidak elastik, maka keputusan untuk menurunkan harga jual berakibat hanya dapat meningkatkan volume penjualan yang relatif kecil.

### 3. Tipe Pasar

Pada model ekonomi, harga jual disusun berdasarkan tipe pasar yang dihadapi oleh perusahaan. Beberapa tipe pasar yang penting adalah sebagai berikut (Supriyono, 2001:315):

- a. Persaingan sempurna
- b. Persaingan monopolistic
- c. Oligopoli
- d. Monopoli

### 4. Penawaran dan Permintaan

Penawaran adalah berbagai jumlah barang yang ditawarkan oleh penjual pada suatu tingkat harga tertentu yang menganggap hal-hal lain sama. Permintaan adalah jumlah barang yang diminta pembeli pada tingkat harga tertentu dengan asumsi hal-hal lainnya sama. Pertemuan antara kurva penawaran dan permintaan menghasilkan suatu keseimbangan yang menunjukkan besarnya harga (harga jual). Bentuk pasar yang

dihadapi produsen dan konsumen juga sangat mempengaruhi keseimbangan harga pada kurva penawaran dan permintaan.

#### 5. Tindakan atau Reaksi Pesaing.

Tindakan atau reaksi pesaing juga dapat mempengaruhi tingkat harga yang ditetapkan oleh perusahaan. Perusahaan yang menghasilkan barang atau jasa yang sejenis akan berusaha menarik minat konsumen dengan cara menjual produk atau jasanya dengan tingkat harga yang lebih rendah apabila dibandingkan dengan harga yang ditetapkan oleh pesaingnya.

#### 6. Pengaruh Pemerintah.

Pengaruh pemerintah yang dimaksudkan dalam penentuan harga jual khususnya adalah undang-undang, keputusan, peraturan, dan kebijakan pemerintah yang ada (Supriyono, 2001:315). Penentuan harga jual barang atau jasa yang menyangkut hajat hidup orang banyak sangat dipengaruhi oleh kebijaksanaan atau aturan pemerintah. Pengawasan pemerintah berpengaruh dalam penentuan harga maksimum dan minimum bagi produk atau jasa yang merupakan kebutuhan pokok masyarakat.

#### 7. Citra atau Kesan Masyarakat.

Citra atau kesan masyarakat terhadap suatu barang atau jasa dapat mempengaruhi harga. Barang atau jasa yang telah dikenal masyarakat mempunyai harga jual yang lebih tinggi dibanding dengan barang atau jasa yang masih baru di pasar.

#### 8. Tujuan Nonlaba (Nirlaba)

Perusahaan non laba mempunyai tujuan melayani masyarakat, misalnya membantu pemerintah dalam rangka memcerdaskan kehidupan bangsa dengan mendirikan sekolah. Pada umumnya, perusahaan non laba bergerak di bidang jasa. Harga jual produknya ditentukan sama dengan total biaya yang dikeluarkan. Biaya total dapat mencakup keseluruhan dana operasi perusahaan, beban bunga yang ditanggung, dana untuk meningkatkan jasa pelayanan serta perluasan operasi.

#### 9. Tanggung Jawab Sosial Perusahaan

Sebuah perusahaan didirikan bukan sekedar untuk mencari laba, tetapi juga untuk melayani masyarakat. Rasa tanggung jawab sosial perusahaan terhadap masyarakat dapat mempengaruhi penentuan harga jual. Harga jual ditentukan berdasarkan tingkat ekonomi masyarakat yang dilayani.

Faktor-faktor tersebut di atas berinteraksi dan mempengaruhi harga jual tergantung pada pembuat keputusan harga jual. Dua hal yang perlu diperhatikan dalam mempelajari pengaruh faktor-faktor tersebut adalah (Supriyono, 2001:315)

1. Dalam penentuan harga jual, setiap pembuat keputusan mungkin lebih menekankan pertimbangannya pada faktor-faktor tertentu. Faktor yangm dipertimbangkan tersebut dapat berbeda di antara pembuat keputusan yang satu dengan pembuat keputusan yang lainnya.
2. Cara-cara penentuan harga jual juga dipengaruhi oleh pasar yang dihadapi oleh perusahaan.

3. Faktor Biaya Faktor yang menjadi perhatian khusus bagi manajemen dalam penentuan harga jual adalah biaya. Dalam penentuan harga jual, faktor biaya digunakan sebagai batas bawah karena dalam kondisi wajar harga jual harus dapat menutup semua biaya yang bersangkutan dengan produk/jasa dan dapat menghasilkan laba yang diharapkan. Maka dapat diasumsikan bahwa harga jual yang ditetapkan harus lebih tinggi dari total biaya yang telah dikeluarkan supaya menguntungkan bagi perusahaan. Manajemen harus mampu menekan dan mengendalikan biaya agar struktur biaya tetap rendah sehingga harga jual produk yang ditawarkan dapat ditekan.

#### **f. Penentuan Markup**

Masalah penting dalam penerapan penentuan harga jual cost-plus adalah penentuan besarnya persentase markup yang ditambah pada biaya. Baik pada pendekatan harga pokok produksi penuh maupun pada harga pokok produksi variabel, elemen biaya tertentu tidak dimasukkan ke dalam pengertian biaya, harga pokok produksi penuh tidak memasukkan biaya nonproduksi sebagai elemen biaya dan harga pokok produksi variabel tidak memasukkan biaya tetap sebagai elemen biaya. Oleh karena itu, markup harus mampu menutup elemen biaya yang tidak dimasukkan ke dalam biaya dan harus dapat menghasilkan laba yang diinginkan.

Pendekatan return on investment (ROI) dapat digunakan untuk menentukan besarnya persen markup yang ditambahkan pada biaya. Markup yang

dihitung dengan pendekatan ROI menggambarkan biaya yang harus ditutup dan return atas investasi yang diinginkan. Pendekatan ini dapat digunakan untuk harga pokok penuh dan biaya variabel. Rumus persentase markup adalah sebagai berikut (Supriyono, 2001:337) :

Rumus perhitungan markup dalam pendekatan harga pokok produksi penuh ditambah markup:

Persentase markup

=  $\frac{\text{return yang diinginkan diatas aktiva yang ditanamkan} + \text{biaya nonproduksi}}{\text{Volume penjualan dalam unit} \times \text{biaya produksi per unit}}$

Rumus perhitungan markup dalam pendekatan harga pokok produksi variabel ditambah markup:

Persentase markup

=  $\frac{\text{return yang diinginkan diatas aktiva yang ditanamkan} + \text{biaya tetap}}{\text{Volume penjualan dalam unit} \times \text{biaya variabel per unit}}$

## **B. Penelitian Terdahulu**

Penelitian terdahulu ini menjadi salah satu acuan penulis dalam melakukan penelitian sehingga penulis dapatb memperkaya teori yang digunakan dan mengkaji penelitian yang dilakukan. Dari penelitian terdahulu, penulis tidak menemukan judul yang sama dari penelitian penulis. Namun penulis mengangkat beberapa penelitian sebagai refrensi untuk memperkaya bahan kajian dan penelitian penulis. Berikut merupakan penelitian terdahulu berupa beberapa jurnal terkait dengan penelitian yang dilakukjan penulis.

**Table. II.1**  
**Penelitian terdahulu**

<b>No</b>	<b>PENELITI</b>	<b>JUDUL PENELITI</b>	<b>VARIABEL PENELITIAN</b>	<b>HASIL PENELITIAN</b>
<b>1</b>	PRADANA SETIADI (2014)	Perhitungan Harga pokok produksi dalam penentuan harga jual pada CV. Mihasa Mantap Perkasa	Harga pokok produksi, harga jual	Pengumpulan biaya produksi dilakukan dengan harga pokok proses dengan pendekatan full costing
<b>2</b>	LATIFA PUTRI UTAMI (2012)	Analisis perhitungan harga pokok produksi pada CV. Abadi Jasa	Harga pokok produksi	Belum tepatnya pengklasifikasian unsure-unsur harga pokok produksi terutama biaya bahan baku langsung dan tidak langsung dalam perhitungan hpp yang mengakibatkan perusahaan tidak dapat memantau dan mengendalikan biaya-biaya yang digunakan secara tepat.
<b>3</b>	RISMA CHATARIN A RAHMAWA TY SIRAIT (2006)	Analisa perhitungan harga pokok produksi dan penentuan harga jual PT. Coca Cola Bottling	Harga pokok produksi, harga jual	Bahwa perhitungan harga pokok produksi dan harga jual Coca Cola telah efisien dan efektif.

		Indonesia Medan	Unit		
4	VITA SANJANI PARANGINANGIN (2007)	Hubungan biaya produksi terhadap penetapan harga jual pada PT.Toba Pulp Lestari Tbk. Sosor Ladang Porsea	Biaya produksi, harga jual	Bahwa biaya produksi tidak berhubungan secara signifikan terhadap penetapan harga jual pulp	

### C. Kerangka Berfikir

Kerangka berfikir merupakan unsur-unsur pokok dalam penelitian dimana konsep teoritis akan berubah kedalam defenisi operasional yang dapat menggambarkan rangkaian variabel yang akan diteliti. Dalam hal ini, peneliti melakukan analisis berdasarkan laporan keuangan yang didapat dari PT Anugrah Permata Indah Perkasa Medan dan kemudian dilakukan analisa terhadap laporan harga pokok produksi dan harga jual. Kemudian melihat komponen-komponen yang menyebabkan kenaikan dan penurunan harga pokok produksi dan harga jual serta faktor-faktornya.

Berdasarkan uraian diatas maka kerangka berfikir pada penelitian ini adalah sebagai berikut:



**Gambar II.1**

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Pendekatan Penelitian**

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif yaitu metode yang berusaha menggambarkan suatu fenomena yang terjadi dalam keadaan nyata pada waktu penelitian. Sugiono (2003 ; 42) mengatakan “penelitian deskriptif yaitu suatu penelitian untuk menyusun, mengklasifikasikan, menafsirkan serta menginterpretasikan data sehingga memberikan suatu gambaran tentang masalah penelitian”.

#### **B. Defenisi Operasional**

Defenisi operasional adalah petunjuk bagaimana suatu variabel diukur dan diuji yang berguna untuk melihat sejauh mana pentingnya variabel yang digunakan pada penelitian ini. Adapun variabel yang akan di teliti dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Harga pokok produksi

Harga pokok produksi adalah bagaimana memperhitungkan biaya kepada suatu produk atau pesanan atau jasa, yang dapat dilakukan dengan cara memasukkan seluruh biaya produksi atau hanya memasukkan unsur biaya produksi variabel saja.

## 2. Harga Jual

Harga jual adalah sejumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk memproduksi suatu barang atau jasa ditambah dengan persentase laba yang diinginkan perusahaan, karena itu untuk mencapai laba yang diinginkan oleh perusahaan salah satu cara yang dilakukan untuk menarik minat konsumen adalah dengan cara menentukan harga yang tepat untuk produk yang terjual.

## C. Tempat Dan Waktu Penelitian

### 1. Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. Anugrah Permata Indah Perkasa Medan yang beralamat JL Bandar Labuhan , SM Hilir. Tanjung Morawa.

### 2. Waktu Penelitian

Adapun waktu penelitian ini dimulai dari bulan November 2017 dengan Januari 2018. dengan perincian sebagai berikut:

**Tabel III-1**

**Jadwal Kegiatan Penelitian**

Jenis Kegiatan	Bulan																			
	November				Desember				Januari				Maeret				Agustus			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Riset Pendahuluan	■																			
Pengajuan Judul					■															
Penyusunan Proposal									■											



## **F. Teknik Analisa Data**

Teknik analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisa deskriptif. Analisa deskriptif merupakan teknik analisa data yang dilakukan dengan cara mengumpulkan data, mengklasifikasikan data, menjelaskan dan menganalisa sehingga memberikan informasi dan gambaran yang jelas mengenai masalah yang diteliti. Dalam hal ini peneliti melihat data laporan harga pokok produksi dan harga jual perusahaan. Adapun langkah-langkah yang dilakukan peneliti sebagai berikut:

1. Mengumpulkan data-data yang berhubungan dengan penelitian seperti data harga pokok produksi dan data mengenai harga jual.
2. Melakukan analisa terhadap hpp dan harga jual
3. Melakukan interpretasi atas temuan hasil penelitian serta menyimpulkannya secara deskripsi.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Hasil Penelitian**

##### **1. Deskripsi Data**

###### **a. Pengertian Harga Pokok Produksi**

Pengertian Harga Pokok Produksi menurut Bustami dan Nurlela (2006:49) adalah kumpulan biaya yang terdiri dari bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik ditambah persediaan produk dalam proses awal dikurang persediaan produk dalam proses. Harga pokok produksi terikat pada periode waktu tertentu. Menurut Hansen dan Mowen (2012:60) pengertian Harga pokok produksi yaitu harga pokok produksi mencerminkan total biaya yang diselesaikan selama periode berjalan. Biaya yang hanya dibebankan kebarang yang diselesaikan adalah biaya manufaktur bahan langsung, tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik. RA. Supriyono mendefinisikan harga pokok produksi sebagai berikut: jumlah biaya produksi yang melekat pada produk atau barang yang dihasilkan yang diukur dalam satuan mata uang dalam bentuk kas yang dibayarkan atau nilai jasa yang diserahkan atau dikorbankan, atau hutang yang timbul, atau tambahan modal yang diperlukan perusahaan dalam rangka proses produksi baik pada masa lampau maupun masa yang akan datang. Menurut Cashin dan Polimeni (1986:34) "Harga pokok produksi merupakan biaya yang secara langsung berkaitan dengan biaya bahan baku, upah langsung dan biaya overhead pabrik yang dikeluarkan dalam proses produksi".

### **b. Defenisi Harga Pokok Produksi**

Harga Pokok Produksi merupakan semua biaya yang telah dikorbankan dalam proses produksi atau kegiatan mengubah bahan menjadi produk jadi yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik. Biaya- biaya yang tidak berhubungan dengan unit yang masuk dalam penentuan harga pokok produksi merupakan biaya non produksi.

### **c. Unsur Biaya Produksi Rumah**

**Tabel IV. 1**  
**Unsur – Unsur Biaya Tahun 2012**

Uraian (2012)	Harga
Biaya Tanah / Unit	28.802.223
Biaya Prasarana / m <sup>2</sup> / Unit	6.702.507
Biaya Sarana / Unit	10.527.500
Biaya Konstruksi / Unit	39.270.753
Biaya Operasional / Unit	7.200.000

**Tabel IV. 2**  
**Unsur – Unsur Biaya Tahun 2013**

Uraian (2013)	Harga
Biaya Tanah / Unit	29.756.156
Biaya Prasarana / m <sup>2</sup> / Unit	6.870.579
Biaya Sarana / Unit	10.527.500
Biaya Konstruksi / Unit	47.189.626
Biaya Operasional / Unit	7.400.000

**Tabel IV. 3**  
**Unsur – Unsur Biaya Tahun 2014**

Uraian (2014)	Harga
Biaya Tanah / Unit	33.640.353
Biaya Prasarana / m <sup>2</sup> / Unit	10.446.838
Biaya Sarana / Unit	10.527.500
Biaya Konstruksi / Unit	50.157.781
Biaya Operasional / Unit	8.500.000

**Tabel IV. 4**  
**Unsur – Unsur Biaya Tahun 2015**

Uraian (2015)	Harga
Biaya Tanah / Unit	35.504.325
Biaya Prasarana / m <sup>2</sup> / Unit	9.734.430
Biaya Sarana / Unit	10.527.500
Biaya Konstruksi / Unit	51.234.670
Biaya Operasional / Unit	7.500.000

**Tabel IV. 5**  
**Unsur – Unsur Biaya Tahun 2016**

Uraian (2016)	Harga
Biaya Tanah / Unit	37.207.998
Biaya Prasarana / m <sup>2</sup> / Unit	10.621.302
Biaya Sarana / Unit	10.527.500
Biaya Konstruksi / Unit	51.968.700
Biaya Operasional / Unit	9.000.000

Sumber : Hasil Data Diolah

#### **d. Metode Penetapan Harga Pokok Produksi**

Metode yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan Full Costing. Dan full Costing sendiri merupakan metode penentuan harga pokok yang memperhitungkan semua unsur biaya kedalam harga pokok produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik baik yang berperilaku variabel maupun yang berperilaku tetap. Dan juga ditambah dengan biaya non produksi yang terdiri dari biaya Administrasi & umum dan biaya pemasaran.

### e. Biaya Penetapan Harga Pokok Produksi Rumah / Unit

Dengan demikian biaya penetapan harga pokok produksi menurut metode Full Costing terdiri dari unsur biaya produksi berikut ini:

Biaya bahan baku	xxxxx
Biaya tenaga kerja langsung	xxxxx
Biaya overhead pabrik variabel	xxxxx
Biaya overhead pabrik tetap	xxxxx +
Harga pokok produksi	xxxxx

Harga pokok produksi yang dihitung dengan pendekatan Full Costing terdiri dari unsur harga pokok produksi (biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik variabel, dan biaya overhead pabrik tetap) ditambah dengan biaya nonproduksi (biaya pemasaran, biaya administrasi dan umum).

Biaya bahan baku	xxxxx
Biaya tenaga kerja langsung	xxxxx
Biaya overhead pabrik variabel	xxxxx
Biaya overhead pabrik tetap	xxxxx +
Harga pokok produksi	xxxxx
Biaya administrasi dan umum	xxxxx
Biaya pemasaran	xxxxx +
Biaya nonproduksi	xxxxx +
Total harga pokok produk	xxxxx

**f. Penetapan Harga Jual / Unit**

$$\text{Harga jual} = \text{HPP} + \text{Mark Up}$$

$$\text{HPP} = 92.502.984$$

$$\text{Mark Up} = \underline{22.497.016} +$$

$$\text{Harga Jual} = 115.000.000 \text{ ( Tahun 2012 / Unit )}$$

$$\text{Harga jual} = \text{HPP} + \text{Mark Up}$$

$$\text{HPP} = 101.743.862$$

$$\text{Mark Up} = \underline{21.256.138} +$$

$$\text{Harga Jual} = 123.000.000 \text{ ( Tahun 2013 / Unit )}$$

$$\text{Harga jual} = \text{HPP} + \text{Mark Up}$$

$$\text{HPP} = 113.504.751$$

$$\text{Mark Up} = \underline{14.495.249} +$$

$$\text{Harga Jual} = 128.000.000 \text{ ( Tahun 2014 / Unit )}$$

$$\text{Harga jual} = \text{HPP} + \text{Mark Up}$$

$$\text{HPP} = 114.500.929$$

$$\text{Mark Up} = \underline{16.499.075} +$$

$$\text{Harga Jual} = 131.000.000 \text{ ( Tahun 2015 / Unit )}$$

Harga jual = HPP + Mark Up

HPP = 119.325.500

Mark Up =  $\frac{15.624.500}{119.325.500} +$

Harga Jual = 135.000.000 ( Tahun 2016 / Unit )

**g. Perbandingan Harga Pokok Produksi dan Harga jual dengan Metode *Full Costing* dan Perusahaan**

**Tabel IV. 6**  
**Dari Tahun 2013 - 2016**

<b>Tahun</b>	<b>KETERANGAN</b>	<b>Metode <i>Full Costing</i> (Rp)</b>	<b>Metode Perusahaan (Rp)</b>	<b>SELISIH</b>
2013	Harga Pokok Produksi	<b>114.243.862</b>	<b>101.743.862</b>	<b>12500.000</b>
	Harga Jual Rumah / Unit	<b>130.000.000</b>	<b>123.000.000</b>	<b>7000.000</b>
2014	Harga Pokok Produksi	<b>126.004.751</b>	<b>113.504.751</b>	<b>12500.000</b>
	Harga Jual Rumah / Unit	<b>142.000.000</b>	<b>128.000.000</b>	<b>14000.000</b>
2015	Harga Pokok Produksi	<b>127.000.925</b>	<b>114.500.925</b>	<b>12500.000</b>
	Harga Jual Rumah / Unit	<b>143000.000</b>	<b>131.000.000</b>	<b>12.000.000</b>
2016	Harga Pokok Produksi	<b>131.825.500</b>	<b>119.325.500</b>	<b>12.500.000</b>
	Harga Jual Rumah / Unit	<b>148.000.000</b>	<b>135.000.000</b>	<b>13.000.000</b>

## 2. Analisa Data

Berdasarkan tabel untuk menghitung persentase harga pokok produksi dan harga jual karet PT.Anugerah Permata Indah Perkasa dihitung dengan rumus:

### a. Analisa harga pokok produksi

Harga pokok produksi merupakan seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi barang yang dijual atau harga perolehan dari barang yang di jual. Harga pokok produksi juga akan menentukan laba yang akan diperoleh perusahaan nantinya. Jika manajemen perusahaan mampu mengendalikan biaya- biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi barang yang akan dijual, maka pendapatan dan laba yang akan dihasilkan akan stabil. Tetapi, jika manajemen perusahaan tidak dapat mengendalikan biaya- biaya yang dikeluarkan tersebut, maka laba yang akan dihasilkan tidak akan stabil meskipun harga jual mengalami peningkatan.

### b. Analisis Harga Jual

Harga jual merupakan sejumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk memproduksi suatu barang ditambah persentase laba yang diinginkan perusahaan, karena itu untuk mencapai laba yang diinginkan oleh perusahaan salah satu cara yang dilakukan untuk menarik minat konsumen adalah dengan cara menentukan harga yang tepat untuk produk yang dijual. Harga yang tepat adalah harga yang sesuai dengan kualitas produk suatu barang dan harga tersebut dapat memberikan kepuasan kepada konsumen.

## **B. Pembahasan**

### **1. Harga Pokok Produksi Dalam Menentukan Harga Jual Rumah pada PT. Anugerah Permata Indah Perkasa. Medan.**

Berdasarkan hasil analisis data dapat dilihat bahwa meskipun harga pokok produksi meningkat tetapi tidak diikuti dengan harga jual sehingga berkurangnya pendapatan dan laba yang akan dihasilkan perusahaan. Pada tahun 2013 - 2016 harga pokok produksi mengalami peningkatan hal ini disebabkan karena besarnya biaya langsung, biaya tidak langsung, biaya overhead pabrik, beban gaji karyawan, pemeliharaan dan pemupukan serta biaya penyusutan yang harus ditanggung oleh perusahaan dan hal ini terjadi ketidaksesuaian antara teori yang menyatakan apabila harga pokok produksi meningkat maka kekonsistenan dalam meningkatkan harga jual lebih optimal .

Penurunan harga jual dapat menyebabkan perusahaan mengalami kerugian karena harga jual barang tidak biasa menutupi seluruh biaya produksi. Batas bawah harga jual tersebut haruslah harga yang dapat menutupi biaya produksi walaupun dengan perolehan laba minimum. Dari uraian diatas didukung dengan teori Sofyan Assauri dalam buku manajemen produksi (2000 : 7) menyatakan bahwa harga jual yang telah disesuaikan berdasarkan perhitungan hasil harga pokok produksi, jika harga pokok produksi mengalami penurunan maka harga jual harus mengalami peningkatan dan jika harga

pokok produksi mengalami peningkatan maka harga jual pun harus mengalami peningkatan.

Pada setiap tahunnya yaitu tahun 2012 sampai dengan 2016 perusahaan mengalami kondisi dimana harga pokok produksi mengalami kenaikan. Dalam hal itu manajemen PT.Anugerah Permata Indah Perkasa Medan harus lebih memperhatikan kembali harga pokok produksi serta meminimalkan seluruh biaya- biaya yang dikeluarkan selama proses produksi berlangsung sehingga dapat terjual dan dapat menghasilkan laba yang seoptimal mungkin. Harga jual akan sangat menentukan laba yang akan diperoleh perusahaan nantinya.

Jika manajemen perusahaan mampu mengendalikan biaya- biaya yang dikeluarkan selama proses produksi maka pendapatan dan laba yang akan dihasilkan nantinya akan stabil pula. Tetapi jika manajemen perusahaan tidak dapat mengendalikan biaya- biaya yang dikeluarkan selama proses produksi , maka laba yang akan dihasilkan tidak akan stabil meskipun harga jual mengalami peningkatan. Dari pembahasan diatas dapat disimpulkan bahwa harga pokok produksi belum tentu dapat meningkatkan harga jual pada PT.Anugerah Permata Indah Perkasa.Medan karena pada setiap tahun harga jual mengalami penurunan bukan terjadi karena tingkat harga pokok produksi melainkan aadanya biaya- biaya yang harus diminimalkan perusahaan sehingga dapat meningkatkan pendapatan dan laba perusahaan.

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisa harga pokok produksi dalam menentukan harga jual dengan menggunakan metode full costing dan juga faktor- faktor penurunan harga jual pada PT.Anugerah Permata Indah Perkasa Medan khususnya pada tahun 2000 maka dapat disajikan sebagai berikut:

1. Hasil penghitungan biaya pokok produksi dengan metode full costing adalah Rp 131.825.500. dan hasil perhitungan harga jual adalah 147.500.000 dibulatkan menjadi Rp 148.00.000. Penghitungan ini diperoleh biaya produksi yang lebih tinggi karena biaya yang ada dalam proses produksi tersebut dihitung secara terperinci. Perbedaan biaya produksi ini disebabkan karena penghitungan metode yang diterapkan oleh perusahaan tidak merinci semua biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses produksi.
2. Perbedaan antara penghitungan metode full costing dengan metode perusahaan terletak pada perhitungan biaya overhead pabrik, biaya penyusutan dan pemeliharaan. Jadi, penghitungan yang dilakukan oleh pabrik tidak menghitung biaya overhead pabrik yang berperilaku tetap maupun variabel secara terperinci sehingga hasilnya pun kurang tepat

dan akurat. Kesalahan dalam penghitungan harga pokok produksi dapat berpengaruh pada penentuan harga jual maupun laba yang diinginkan oleh suatu perusahaan.

3. Bahwa faktor yang mengakibatkan kenaikan harga jual pada PT. Anugerah Permata Indah Perkasa Medan yaitu pada tahun 2013 sampai dengan 2016 diantaranya diakibatkan oleh biaya-biaya yang tidak stabil selama proses produksi.

## **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka ada beberapa saran sebagai berikut:

1. PT. Anugerah Permata Indah Perkasa Medan sebaiknya menggunakan perhitungan dengan metode full costing dalam menghitung biaya produksi. Karena metode ini merinci semua biaya yang dikeluarkan selama proses produksi secara realistis. Sehingga akan menghasilkan perhitungan yang lebih tepat dan akurat dibandingkan dengan metode yang digunakan oleh perusahaan selama ini.
2. PT. Anugerah Permata Indah Perkasa Medan sebaiknya menghitung biaya pemeliharaan mesin dan kendaraan, dan biaya penyusutan peralatan dan mesin. Karena hal ini merupakan elemen yang penting untuk menghitung biaya overhead pabrik.
3. Untuk menghasilkan perhitungan harga pokok produk yang tepat, sebaiknya dilakukan identifikasi biaya-biaya yang terjadi dalam proses produksi secara akurat. Sehingga Pabrik dapat menentukan mark up yang

tepat untuk penentuan harga jual tahunya. Dengan penetapan harga jual produk yang tepat, perusahaan dapat bersaing dengan kompetitornya sehingga dapat terus mempertahankan dan mengembangkan usahanya.

4. Disarankan agar manajemen PT.Anugerah Permata Indah Perkasa Medanlebu memperhatikan tingkat harga jual serta meminimalkan seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang yang dijual atau harga perolehan barang yang dijual (harga pokok produksi) yang nantinya dapat menentukan laba yang akan diperoleh perusahaan sehingga dapat mencerminkan kinerja keuangan perusahaan yang baik.

## DAFTAR PUSTAKA

- Armanto, Wijaktsono. 2006. *Akutansi Biaya*. Edisi Pertama. Penerbit ; Graha Ilmu. Yogyakarta.
- Armila Krisna Warindrani. 2006. *Akutansi Management*. Penerbit Graha Ilmu, Yogyakarta
- Boone dan Kurtz. 2002. *pengantar bisnis*. Jilid. Erlangga. Jakarta
- Hasan, Mowen. 2001. *Akutansi Manajemen Biaya* jilid 2. Jakarta.
- Hansen, Mowen. 2012. *Management Accouting*. Penerbit ; Salemba, Jakarta.
- Krismiaji, Aryani. 2011. *Akutansi Manajemen*. Edisi Kedua. Cetakan Pertama. UPP STIM YKPN. Yokyakarta.
- Latifa Putri Utami. 2012. *Analisis perhitungan harga pokok produksi dan penentuan harga jual* pada CV. Abadi jasa.
- Laporan Keuangan PT. Anugerah Indah Perkasa.
- Mulyadi. 200. *Sistem akutansi*. Edisi Ketiga. Salemba Empat. Jakarta.
- Mulyadi. 2005. *Akutansi Biaya*. Edisi Kelima. UPPAMP YKPN Universitas GajahMada. Yogyakarta.
- Mulyadi 2007. *SistemAkutansi*. Penerbit. Salemba Empat. Jakarta.
- Nurlela 2013. *Akutansi Biaya*. Penerbit. Mitra Wacana Media. Jakarta
- Supriyono 200. *Akutansi Manajemen 2*. Struktur Pengadilan Managemen, Edisi I, Yogyakarta : BPFE

Pradana Setiadi. 2014, *Perhitungan Harga Pokok Produksi dalam penentuan harga jual* pada CV Mihasa Mantap Perkasa

Risma Chantarina Rahmawaty Sirait, 2006, *Analisa perhitungan harga pokok produksi dan penentuan harga jual*. PT Coca Cola Bottling Indonesia Unit Medan.

Vita Sanjani Paranginangin, 2007, *Hubungan biaya produksi terhadap penetapan harga jual* pada PT. Toba Pulp Lestari Tbk. Sosor Ladang Porsea.