

**PENERAPAN METODE HARGA POKOK PRODUKSI DENGAN
VARIABLE COSTING DALAM PENETAPAN HARGA JUAL
PRODUK PESANAN PADA CV. DELTA TEHNIKA
DI LAMONGAN**

SKRIPSI

**DIAJUKAN UNTUK MEMENUHI SEBAGIAN PERSYARATAN
DALAM MEMPEROLEH GELAR SARJANA EKONOMI
JURUSAN AKUNTANSI**



DIAJUKAN OLEH :

NUR ROHMATUL HAMIDAH

No. Pokok : 040113866

**KEPADA
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA
2005**



Penerapan Metode Harga Pokok Produksi Dengan Variable Costing Dalam Penetapan Harga Jual Produk Pesanan Pada CV. Delta Tehnika Di Lamongan

SKRIPSI

**PENERAPAN METODE HARGA POKOK PRODUKSI DENGAN
VARIABLE COSTING DALAM PENETAPAN HARGA JUAL
PRODUK PESANAN PADA CV. DELTA TEHNIKA
DI LAMONGAN**

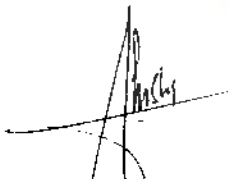
DIAJUKAN OLEH :

NUR ROHMATUL HAMIDAH

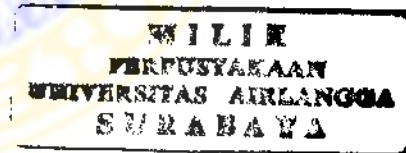
No. Pokok : 040113866

TELAH DISETUJUI DAN DITERIMA DENGAN BAIK OLEH

DOSEN PEMBIMBING,



Dra. ISNALITA, Msi., Ak



TANGGAL 6.4.2005.....

KETUA PROGRAM STUDI,



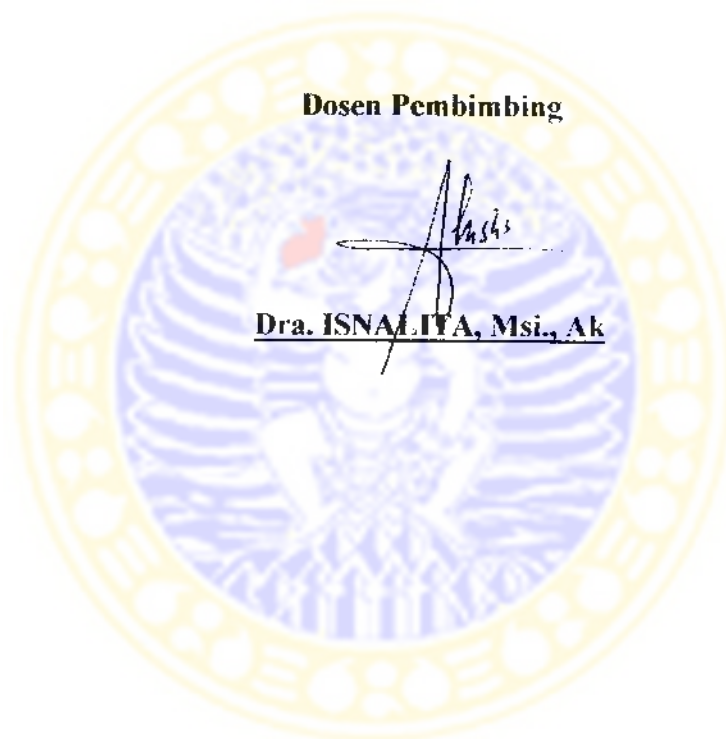
Drs. M.SUYUNUS, MAFIS., Ak

TANGGAL 11-04-2005.....

Penerapan Metode Harga Pokok Produksi Dengan Variable Costing Dalam Penetapan Harga Dual
Produk Pesanan Pada CV. Delta Tehnika Di Lamongan

Surabaya, 9 - 03 - 05

Skripsi telah selesai dan siap untuk diuji



Penerapan Metode Harga Pokok Produksi Dengan Variable Costing Dalam Penetapan Harga Dual
Produk Pesanan Pada CV. Delta Tehnika Di Lamongan

Skripsi Ini Kupersesembahkan Untuk :

- 1. Ayah, Ibu, Mas Yus, Mbak Cece, dan Adik Mery yang senantiasa memberikan cinta dan kasih sayang.*
- 2. Guru-guruku dan para dosen yang telah memberikan ilmu pengetahuan.*
- 3. Sahabat-sahabatku. Sahabat sejati ada dalam suka dan duka. Orang boleh pergi dan datang, tapi sahabat sejati akan senantiasa selalu ada di hati.*
- 4. Saudara-saudaraku di Aceh dan Nias. Tetap sabar dan tawakat. Jangan menangis dan bersedih karena Allah tidak akan pernah meninggalkan hamba-hambanya yang membutuhkan pertolongan. Kalian adalah orang-orang pilihan Allah yang akan menempati surganya.*

Keep Pray

“Hanya kepada Engkau kami menyembah dan hanya kepada Engkau kami memohon pertolongan.” (QS Al-Fatihah ayat 5)

“Hanya Allah tempat bergantung.” (QS Al-Ikhlâs ayat 2)

“Kenalilah Allah dalam sukamu, maka Allah akan mengenalmu dalam duka. Bila kamu meminta, mintalah kepadaNya. Jika kamu butuh pertolongan, mohonlah kepadaNya.” (Hadist)

Dengarkan pesan Tuhan melalui hati, tajamkan penglihatan kita, dan lihatlah dengan mata hati, niscaya kita temukan Allah berseru girang. “Hambaku, Aku di sini. Mintalah! Karena Aku teramat malu meninggalkan kedua belah tanganmu yang terbuka –meminta- kepada-Ku, lalu Kutinggalkan tanpa sesuatu pun. Hambaku, Aku di sini. Jangan bersedih dan putus asa. Hadapi hidup dengan gembira karena Aku tidak mungkin membiarkanmu larut dalam kesulitan. Hamba-ku, Aku di sini. Aku di sini....”

Be thankful

Be thankful that you don't already have everything you desire,
If you did, what would there be to look forward to?

Be thankful when you don't know something, for it gives you the opportunity to learn.

Be thankful for the difficult times, during those the times you grow.

Be thankful for your limitations, because they gives you opportunities for improvement.

Be thankful for the each new challenge, because it will build your strength and character.

Be thankful for your mistakes, they will teach you valuable lessons.

Be thankful for your tired and weary, because it's means you've made difference.

It's easy to be thankful for the good things.

A life of rich fulfillment comes to those who are also thankful for the setbacks.

Gratitude can turn to negative into positive.

Find a way to be thankful for your troubles and they can become your blessing

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum wr. wb.

Alhamdulillahirobbilalamin segala puji bagi Allah SWT Tuhan Semesta Alam yang telah memberikan rahmat, taufik, hidayah, karunia, dan kesehatan pada penulis sehingga skripsi yang berjudul "Penerapan Metode Harga Pokok Produksi dengan *Variable Costing* dalam Penetapan Harga Jual Produk Pesanan pada CV. Delta Tehnika di Lamongan" dapat diselesaikan dengan baik. Sholawat dan salam bagi Nabi Muhammad SAW, keluarga, sahabat, dan para pengikut.

Penulis menyadari bahwa dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini banyak dibantu oleh berbagai pihak. Oleh karena itu, dalam kesempatan yang baik ini dengan kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Drs. M. Suyunus, MAFIS., Ak selaku ketua jurusan akuntansi yang telah memberikan bantuan demi kelancaran penulisan skripsi dan juga nasehat selama memberikan kuliah.
2. Ibu Dra. Isnalita, Msi., Ak selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu dalam memberikan arahan, masukan, dorongan, dan nasehat serta dengan sabar membimbing penulis dalam menyelesaikan penulisan skripsi.
3. Ibu Dra. Elia Mustikasari, Msi., Ak selaku dosen wali yang telah memberikan arahan dan nasehat pada penulis dalam menjalankan kuliah..
4. Keluargaku Ayah dan Ibu yang telah memberikan kasih sayang, perhatian, do'a, teguran, nasehat, dorongan dan semua hal yang sangat berarti bagi kehidupan penulis. Ayah dan ibu terima kasih atas semua yang telah kalian berikan kepada

penulis, pengorbanan kalian sungguh luar biasa. Ayah dan ibu maafin salah khilaf penulis tanpa maaf dan restu dari kalian hidup penulis tidak ada artinya. Ayah dan ibu maafin penulis karena belum bisa memberikan apa-apa kepada kalian, untuk itu skripsi ini kupersembahkan untuk kalian. Mas Yus (*Alhamdulillah kamu sudah banyak berubah, penulis bangga memiliki kakak sepertimu*). Mbak Cece (*kamu adalah anugerah terindah yang diberikan oleh Allah dan kamu bagaikan air di surga yang selalu memberikan kesejukan pada penghuninya, semoga kamu cepat sembuh*). Adikku Mery (*Buatlah ayah dan ibu bangga dengan kamu dengan cara rajin belajar, tidak mudah marah, dan jangan putus asa dalam menjalani hidup*).

5. Kakek dan nenek terima kasih atas do'a dan nasihat kepada penulis. Kakek dan nenek maafin salah khilaf penulis.
6. Om ,tante, dan sepupuku yang telah memberikan keceriaan dalam hidup penulis dan terima kasih atas bantuan kalian.
7. Guru-guruku di SD, SLTP, dan SMU serta para dosen Universitas Airlangga yang telah memberikan ilmu kepada penulis. Terima kasih atas ilmu dan nasehat-nasehat yang telah diberikan kepada penulis.
8. Dosen penguji Drs. Basuki, M.Com(HONS), Ph.D., Ak, Dra. Isnalita, Msi., Ak, Drs. Veto Salyo, Msi., Ak, Drs. Edi Subyakto, Ak yang telah memberikan begitu banyak pertanyaan sampai penulis kehabisan kata-kata untuk menjawab semua pertanyaan dan juga kritik untuk perbaikan skripsi penulis. Penulis juga mengucapkan terima kasih untuk lelucon yang diberikan, sehingga mampu membuat suasana tegang menjadi cair dengan lelucon tersebut.

9. Pimpinan dan para karyawan CV. Delta Tehnika. Terima kasih sudah banyak membantu dan memberikan kemudahan bagi penulis selama melakukan penelitian di perusahaan. *(you are good team work, I like it! thanks for your help and support for me. I'll never forgot it.)*.
10. Sahabat-sahabatku Laily, Ika, Nurul, Ratna, Anya, Kiki, Fida, Emi, Lilis, Novi, Chienk, Melly, Seha, Sigit C., Djaenk, Sigit S., Hafidz, Suwandi, Hengki, Debri. *(thank for our friendship, togetherness, care and cheerfulness. I think we rarely meet again, it's make me miss you. I hope we can meet again in iedul fitri)*.
11. Ica *(Sahabatku yang paling suka menolong)*, Iis *(sahabatku yang paling care)*, Nanik *(Sahabatku yang paling funky)*, Lina *(Sahabatku yang paling manja)*, dan Diatri *(Sahabatku yang cantik)*. *Thanks for our friendship, togetherness, cheerfulness, and support for me. I'm sorry because I always speak in LA languages that is make you angry, but I think now you enjoy with my languages.* Lucyta dan Tika *(thanks for advice, support, sms, and pray for me)* Marlina dan Fitri Probo *(thanks atas pinjaman bukunya)* . Mbak Yuni *(thanks for your advice, informations, support, and pray for me)*. Dody dan Danang *(thanks udah nemenin di saat ujian kompre)*. Siska Lydiana C *(thanks banget atas semua nasehat dan informasi yang sangat berharga. Maaf udah sering ganggu kamu)*, Kiki Ika dan Desiana *(I'm so proud have best friend like you)*.
12. Keluarga Bapak Bambang Sulistiyono. Terima kasih atas bantuan dan perhatian kalian. Penulis senang tinggal bersama kalian, kalian seperti keluarga sendiri. Teman-teman kostku Mbak Ungki, Ida KD, Mbak Komo, Mbak Dewi, Ana, Mbak Sofhie, Citra, Erna, Mbak Fitri, Oriska, Mbak War, Mbak Seh, Mbak Ni,

ABSTRAK

Penetapan harga jual merupakan faktor utama di perusahaan karena harga jual yang ditetapkan akan mempengaruhi laba perusahaan. Dalam menetapkan harga diperlukan adanya suatu ketelitian dan kecermatan dalam menghitung biaya-biaya yang berhubungan dengan harga jual dan memisahkan biaya sesuai dengan perilaku biaya. Penelitian ini bertujuan untuk memberikan informasi untuk mengetahui penerapan perhitungan harga pokok produksi kepada manajemen perusahaan sebagai dasar dalam penetapan harga jual produk pesanan dan dalam rangka untuk memperoleh laba yang optimal.

CV. Delta Tehnika adalah perusahaan yang bergerak di bidang konstruksi, produksi kayu, dan produksi baja. Peneliti memfokuskan pada penelitian di bidang produksi kayu. Perusahaan menggunakan metode *full costing* dalam menetapkan harga pokok produksi, sehingga menyebabkan informasi tentang biaya kurang tepat.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus. Pengumpulan data diperoleh dari melakukan survey pendahuluan, studi kepustakaan, dan studi lapangan melalui wawancara, dokumentasi, observasi, dan perangkat fisik. Setelah memperoleh data-data, kemudian peneliti melakukan analisis dengan langkah pertama memisahkan biaya ke dalam biaya tetap (*fixed cost*), biaya variabel (*variable cost*), dan biaya campuran (*mixed cost*) kemudian melakukan analisis harga pokok produksi dengan *variable costing*, dan kemudian membandingkan harga jual kusen milik perusahaan dengan harga jual kusen menurut metode *variable costing*.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa harga jual kusen yang ditetapkan oleh perusahaan terlalu tinggi. Oleh karena itu, penerapan harga pokok produksi dengan *variable costing* dalam penetapan harga jual produk pesanan diharapkan dapat membantu perusahaan dalam menetapkan harga jual kusen dengan tepat. Harga pokok produksi per m³ akan menjadi patokan bagi perusahaan dalam menetapkan harga jual, sehingga harga jual milik perusahaan dapat bersaing dengan harga pasar.

Keywords : harga pokok produksi, *variable costing*, harga, *full costing*.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN	
KATA PENGANTAR	i
ABSTRAK	v
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
BAB 1 Pendahuluan	1
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Rumusan Masalah	4
1.3. Tujuan Penelitian	4
1.4. Manfaat Penelitian	4
1.5. Sistematika Skripsi	4
BAB 2 Tinjauan Kepustakaan	7
2.1. Pengertian Biaya	7
2.2. Penggolongan Biaya	8
2.3. Perilaku Biaya Aktivitas	12
2.4. Metode Pemisahan Biaya Campuran	15
2.5. Perhitungan Harga Pokok Produksi	19
2.5.1. Pengertian harga pokok produksi	19

2.5.2	Unsur-unsur harga pokok produksi	19
2.5.3.	Pengertian metode perhitungan harga pokok produksi	20
2.5.4.	Perbedaan metode <i>absorption costing</i> dan metode <i>variable costing</i>	24
2.5.5.	Manfaat metode <i>variable costing</i>	29
2.5.6.	Kelemahan metode <i>variable costing</i>	30
2.6.	Harga	31
2.6.1.	Konsep harga	31
2.6.2.	Faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual	33
2.6.3.	Pendekatan dasar dalam penetapan harga	37
2.7.	Penelitian sebelumnya	39
BAB 3	Metode Penelitian	42
3.1.	Pendekatan penelitian	42
3.2.	Ruang lingkup analisis	43
3.3.	Rancangan penelitian	43
3.3.1	Pertanyaan penelitian	44
3.3.2.	Proposisi	45
3.3.3.	Unit analisis	45
3.3.4.	Logika mengkaitkan data dengan proposisi	46
3.3.5	Kriteria untuk menginterpretasikan temuan.....	46
3.4.	Jenis dan sumber data.....	46

3.5.	Prosedur pengumpulan data.....	47
3.6.	Teknik analisis.....	49
3.7.	Jadwal dan tempat penelitian.....	50
BAB 4	Hasil dan Pembahasan	51
4.1.	Gambaran umum perusahaan	51
4.1.1.	Sejarah berdiri perusahaan.....	51
4.1.2.	Struktur organisasi.....	52
4.1.3.	Kondisi dan kebijakan perusahaan.....	54
4.1.3.1.	Kondisi perusahaan.....	54
4.1.3.2.	Kebijakan perusahaan	56
4.1.4.	Proses produksi.....	56
4.2.	Deskripsi hasil penelitian.....	64
4.2.1.	Penetapan harga jual oleh perusahaan.....	65
4.2.2.	Penyebab masalah.....	71
4.3.	Analisis	72
4.3.1.	Analisis terhadap pemisahan biaya berdasarkan perilaku biaya	74
4.3.2.	Analisis perhitungan harga pokok produksi dengan <i>variable costing</i>	81

BAB 5	Simpulan dan Saran	88
	5.1. Simpulan	88
	5.2. Saran	89

DAFTAR PUSTAKA



DAFTAR TABEL

Tabel 2.1.	Classification of costs as product or period costs under <i>absorption and variable costing</i>	25
Tabel 2.2.	Production, sales, and income relationship	27
Tabel 2.3.	Susunan laporan rugi laba metode <i>variable costing</i> dan <i>absorption costing</i>	28
Tabel 4.1.	Biaya tenaga kerja langsung	76
Tabel 4.2.	Perincian upah lembur	77
Tabel 4.3.	Pemisahan biaya tenaga kerja langsung	77
Tabel 4.4.	Biaya listrik	79
Tabel 4.5.	Pemisahan biaya listrik	80
Tabel 4.6.	Total penjualan tahun 2004	83
Tabel 4.7.	Pemisahan biaya berdasarkan perilaku biaya	84
Tabel 4.8.	Perhitungan rugi laba	85
Tabel 4.9.	Perhitungan rugi laba (menurut metode <i>variable costing</i>) ...	86
Tabel 4.10.	Perbandingan harga jual kusen	88
Tabel 5.1.	Biaya pentusutan kendaraan	92
Tabel 5.2.	Pemisahan biaya berdasarkan perilaku biaya	93
Tabel 5.3.	Perhitungan rugi laba (saran penulis)	94
Tabel 5.4.	Perbedaan perhitungan biaya tahun 2004.....	95
Tabel 5.5.	Perbedaan perhitungan rugi laba tahun 2004	96

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1.	Biaya tetap	12
Gambar 2.2.	Biaya variabel	13
Gambar 2.3.	Biaya campuran	14
Gambar 2.4.	Summary of cost terms	23
Gambar 2.5.	Faktor-faktor yang mempengaruhi harga	34
Gambar 2.6.	Penetapan harga jual	37
Gambar 4.1.	Struktur organisasi	53
Gambar 4.2.	Jenis-jenis kayu di gudang	57
Gambar 4.3.	Contoh ukuran kayu untuk kusen dengan luas penampang	58
Gambar 4.4.	Proses penggrajian atau pembelahan kayu	58
Gambar 4.5.	Hasil kayu gergajian	59
Gambar 4.6.	Mesin <i>jointer</i>	60
Gambar 4.7.	Mesin <i>planer</i>	60
Gambar 4.8.	Mesin <i>spindle</i>	61
Gambar 4.9.	Mesin <i>cyclesaw</i>	62
Gambar 4.10.	Mesin <i>ciesel</i>	63
Gambar 4.11.	Contoh kusen yang siap dikirim	64

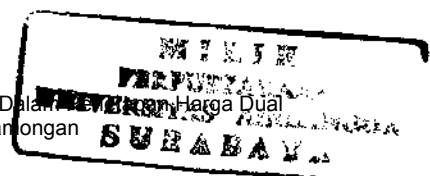
BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Penetapan harga di dalam pemasaran barang dan jasa adalah salah satu faktor utama. Harga yang ditetapkan untuk barang dan jasa akan mempengaruhi laba yang akan diperoleh perusahaan. Namun, dalam menetapkan harga tidaklah mudah, karena dibutuhkan suatu ketelitian dan kecermatan dalam menghitung biaya-biaya yang berhubungan dengan harga jual. Seringkali perusahaan mengabaikan biaya-biaya produksi dan tidak meninjau ulang perubahan pasar. Padahal biaya produksi sangat penting dalam menetapkan harga jual yang tepat, begitu juga peninjauan ulang perubahan suatu produk di pasar, karena perusahaan harus bisa memenuhi permintaan konsumen akan barang-barang yang bermutu dengan harga yang terjangkau. Oleh karena itu, harga jual suatu produk harus ditetapkan dengan tepat agar tujuan perusahaan untuk memperoleh laba yang optimal dapat tercapai.

Laba dapat diperoleh jika produk yang dijual perusahaan harganya lebih tinggi dari biaya produksi perusahaan. Dalam menetapkan harga jual produk, perlu adanya perencanaan laba yang baik agar tujuan perusahaan dapat tercapai. Untuk memperoleh laba yang optimal dibutuhkan data dan informasi yang akurat mengenai biaya produksi, harga jual produk dan volume penjualan. Selain itu, perusahaan juga perlu melakukan pengembangan teknologi dan proses, peningkatan kualitas sumber daya manusia, serta penyempurnaan sistem dan



prosedur baik operasional maupun dari segi akuntansi.

Kebijakan dalam menetapkan harga jual produk memerlukan kemampuan manajemen dalam menganalisis perilaku biaya. Untuk menganalisis perilaku biaya, pihak manajemen harus teliti dan cermat dalam menggolongkan biaya ke dalam biaya tetap (*fixed cost*), biaya variabel (*variable cost*) dan biaya campuran (*mixed cost*) sebagai penentu dalam perhitungan harga pokok produksi. Perhitungan harga pokok produksi yang tepat diperlukan agar perusahaan mengetahui informasi mengenai biaya-biaya produksi yang telah dikeluarkan dalam memproduksi suatu produk yang kemudian menghasilkan suatu tingkat marjin kontribusi (*contribution margin*) yang berguna dalam penetapan harga jual.

Tingkat marjin kontribusi (*contribution margin*) masing-masing produk berbeda, hal tersebut tergantung dari elastisitas permintaan, potensi pesaing, kemampuan finansial dan efektifitas sistem dan prosedur baik operasional maupun informasi akuntansi, khususnya dalam penyajian perhitungan harga pokok produksi. Tingkat marjin (*contribution margin*) suatu perusahaan berbeda sehingga perusahaan dalam menetapkan harga jual produk dapat menggunakan metode perhitungan harga pokok produksi yaitu *absorption costing* atau *variable costing*. Pemilihan metode tersebut tergantung pada kebijakan perusahaan, tingkat persaingan, keunggulan teknologi, dan kemampuan finansial perusahaan. Namun, yang perlu diperhatikan oleh perusahaan adalah perusahaan harus cermat dan teliti dalam memilih metode harga pokok produksi karena pemilihan metode tersebut akan berpengaruh pada penetapan harga jual produk pesanan dan laba yang akan diperoleh perusahaan..

Perhitungan harga pokok produksi dengan metode *absorption costing* memasukkan semua unsur biaya baik biaya variabel maupun biaya tetap ke produk, biaya tersebut meliputi bahan langsung, tenaga kerja langsung, overhead variabel, dan overhead tetap. Overhead tetap dipandang sebagai biaya produk yang dibebankan melalui penggunaan tarif yang ditetapkan terlebih dulu. Informasi mengenai biaya tersebut kurang tepat untuk membantu manajemen perusahaan dalam menetapkan harga pokok produksi dengan tepat. Hal tersebut disebabkan karena tingginya biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam memproduksi suatu produk yang menyebabkan tingginya harga jual.

Perhitungan harga pokok produksi dengan metode *variable costing* memasukkan biaya variabel yang meliputi bahan langsung, tenaga kerja langsung, dan overhead variabel dalam memperhitungkan harga pokok produksi ke produk, sedangkan overhead tetap dianggap sebagai biaya periode. Biaya periode adalah biaya yang tidak ada hubungan dengan produksi dan dibebankan sebagai biaya pada saat terjadinya, sehingga informasi mengenai biaya tersebut lebih relevan dalam membantu manajemen perusahaan untuk menetapkan harga pokok produksi.

CV. Delta Tehnika menjadi objek penelitian penulis memproduksi barang berdasarkan pesanan. Produk pesanan mereka diantaranya adalah kusen, daun pintu, kitchen set, meja dan sebagainya. Manajer perusahaan dalam menetapkan harga jual produk berdasarkan pada metode *full costing* dan beberapa kebijakan dari manajer perusahaan tersebut seperti kebijakan mengenai waktu pengerjaan, tingkat kesulitan pengerjaan, mengikuti harga pasar, dan kondisi pemesanan. Hal tersebut menyebabkan informasi mengenai harga jual produk pesanan menjadi kurang tepat.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, rumusan masalah penelitian ini adalah :

”Bagaimana menerapkan metode perhitungan harga pokok produksi dengan *variable costing* dalam menetapkan harga jual produk pesanan?”

1.3. Tujuan Penelitian

Memberikan informasi untuk mengetahui penerapan perhitungan harga pokok produksi kepada manajemen perusahaan sebagai dasar dalam penetapan harga jual produk pesanan dan dalam rangka untuk memperoleh laba yang optimal.

1.4. Manfaat Penelitian

1. Memberikan informasi mengenai pemisahan biaya produksi berdasarkan perilakunya.
2. Bagi perusahaan adalah untuk memberikan acuan yang tepat dalam menetapkan harga jual produk pesanan.
3. Bagi pembaca adalah untuk menambah dan memperluas wawasan ilmu pengetahuan mengenai perhitungan harga pokok produksi dengan metode *variable costing*.

1.5. Sistematika Skripsi

Penulisan skripsi ini terdiri dari lima bab yang disusun dengan pembahasan sebagai berikut :

BAB 1 : PENDAHULUAN

Bab ini menguraikan latar belakang penelitian yang merupakan landasan pemikiran bagi peneliti dalam melakukan analisis baik secara teori maupun fakta yang ada di lapangan, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika skripsi.

BAB 2 : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini menguraikan tentang teori-teori dan konsep-konsep yang relevan yang nantinya digunakan oleh peneliti sebagai acuan dalam memecahkan masalah yang ada di lapangan. Bab ini juga menguraikan hasil penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian ini.

BAB 3 : METODE PENELITIAN

Bab ini menguraikan beberapa hal yang berhubungan dengan metode penelitian yang meliputi tentang pendekatan penelitian, ruang lingkup analisis, rancangan penelitian, jenis dan sumber data, prosedur pengumpulan data, teknik analisis, serta jadwal dan tempat penelitian.

BAB 4 : HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini menguraikan tentang gambaran umum perusahaan sebagai obyek penelitian, deskripsi hasil penelitian dan proses analisis. Dalam proses analisis, peneliti membandingkan metode yang diterapkan oleh perusahaan dengan metode yang disarankan oleh peneliti.

BAB 5 : SIMPULAN DAN SARAN

Bab ini menguraikan tentang simpulan dan saran yang didasarkan pada pembahasan bab-bab sebelumnya, sehingga diharapkan saran dari penulis dapat digunakan sebagai masukan bagi perusahaan dan untuk memperluas wawasan ilmu pengetahuan bagi para pembaca.



BAB 2

TINJAUAN KEPUSTAKAAN

Metode harga pokok produksi dengan “*variable costing*” memberikan informasi bagi manajer dalam pengambilan keputusan tentang harga jual suatu produk. Untuk memudahkan pemahaman tentang “*variable costing*”, maka terlebih dahulu kita perlu mengetahui tentang konsep biaya, *variable costing*, dan hal-hal yang berhubungan dengan penetapan harga jual. Konsep-konsep tersebut akan dibahas di bawah ini :

2.1. Pengertian Biaya

Hansen dan Mowen (2003:34) mendefinisikan biaya sebagai : “Cost is the cash or cash-equivalent value sacrificed for goods and services that is expected to bring a current or future benefit to the organization.” Dari definisi tersebut biaya diartikan sebagai kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau di masa datang bagi organisasi. Biaya dikatakan sebagai ekuivalen kas karena sumber nonkas dapat ditukar dengan barang atau jasa yang diinginkan.

Hansen dan Mowen (2003:34) mendefinisikan beban sebagai : “As costs are used up in the production of revenue, they are said to expire. Expired costs are called expenses.” Dari definisi tersebut disimpulkan bahwa beban adalah biaya yang telah dihabiskan dalam proses menghasilkan pendapatan atau biaya

yang kadaluwarsa (*expire*). Contoh ketika perusahaan membeli peralatan baru, maka akan diklasifikasikan sebagai biaya, tetapi ketika peralatan tersebut disusutkan akan diklasifikasikan sebagai beban depresiasi.

Mulyadi (2000:8) mendefinisikan biaya dalam arti luas sebagai pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi, atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.

2.2. Penggolongan Biaya

Penggolongan biaya diperlukan untuk mengelompokkan secara sistematis keseluruhan elemen biaya ke dalam golongan biaya-biaya yang lebih spesifik, sehingga memudahkan manajemen dalam memberikan informasi tentang biaya. Pihak manajemen dalam mencatat dan menggolongkan biaya harus memperhatikan untuk tujuan apa manajemen memerlukan informasi biaya, hal tersebut sesuai dengan prinsip manajemen biaya yaitu "*Different costs for different purposes*" yang berarti biaya yang berbeda untuk tujuan yang berbeda. Menurut Mulyadi (2000:14) biaya digolongkan menjadi lima, yaitu :

1. Penggolongan biaya menurut obyek pengeluaran

Penggolongan biaya ini didasarkan pada nama obyek pengeluaran biaya. Contoh nama obyek pengeluaran adalah bahan baku, maka semua pengeluaran yang berhubungan dengan bahan baku disebut dengan biaya bahan baku.

2. Penggolongan biaya menurut fungsi pokok dalam perusahaan

Dalam perusahaan terdapat fungsi pokok yang terdiri dari fungsi produksi, fungsi pemasaran, dan fungsi administrasi dan umum. Berdasar fungsi tersebut, maka biaya dikelompokkan menjadi :

a. Biaya Produksi

Biaya produksi adalah biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi bahan jadi yang siap dijual. Biaya produksi terdiri dari biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik.

Hansen dan Mowen (2003:41) mendefinisikan biaya produksi sebagai :
“Production costs are those costs associated with the manufacture of goods or the provision of services.” Example : direct materials.

b. Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran adalah biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk. Contoh : biaya iklan., biaya promosi.

Hansen dan Mowen (2003:43) mendefinisikan biaya pemasaran sebagai :
“Those costs necessary to market, distribute, and service a product or service.” They are often referred to as *order getting* and *order filling costs*.

Example : advertising cost, customer service.

c. Biaya Administrasi dan Umum

Biaya administrasi dan umum adalah biaya-biaya untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran produk. Contoh : biaya gaji direksi.

Hansen dan Mowen (2003:43) mendefinisikan biaya administrasi umum sebagai : “All costs associated with research, development, and general

administration of the organization that cannot reasonably be assigned to either marketing or production.” Example : top executive salaries.

3. Penggolongan biaya atas dasar hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai yang terdiri dari :

a. Biaya Langsung

Biaya langsung adalah biaya yang terjadi yang disebabkan karena adanya sesuatu yang dibiayai. Jika sesuatu yang dibiayai tersebut tidak ada, maka biaya langsung tidak akan terjadi. Contoh : biaya tenaga kerja langsung.

b. Biaya Tidak Langsung

Biaya tidak langsung adalah biaya yang terjadi tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai. Biaya tidak langsung dalam hubungannya dengan produk disebut dengan istilah biaya produksi tidak langsung atau biaya overhead pabrik. Contoh : gaji mandor.

4. Penggolongan biaya atas dasar perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan terdiri dari :

a. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisaran volume kegiatan tertentu. Contoh : biaya gaji direktur produksi.

b. Biaya Semit tetap

Biaya semit tetap adalah biaya yang tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu dan berubah dengan jumlah yang konstan pada volume produk tertentu. Contoh : gaji supervisi.

c. **Biaya Variabel**

Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Contoh : biaya bahan baku.

d. **Biaya Semivariabel**

Biaya semivariabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya semivariabel mengandung unsur biaya tetap dan biaya variabel. Contoh : biaya listrik.

5. **Penggolongan biaya atas dasar jangka waktu manfaat terdiri dari :**

a. **Pengeluaran Modal**

Pengeluaran modal adalah biaya yang mempunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi. Pengeluaran modal ini pada saat terjadinya dibebankan sebagai harga pokok aktiva dan dibebankan dalam tahun-tahun yang menikmati manfaatnya dengan cara didepresiasi, diamortisasi, atau didepleksi. Contoh : beban depresiasi.

b. **Pengeluaran Pendapatan**

Pengeluaran pendapatan adalah biaya yang hanya mempunyai manfaat dalam periode akuntansi terjadinya pengeluaran tersebut. Pada saat terjadinya, pengeluaran pendapatan ini dibebankan sebagai biaya dan dipertemukan dengan pendapatan yang diperoleh dari pengeluaran biaya tersebut. Contoh : biaya tenaga kerja.

2.3. Perilaku Biaya Aktivitas

Perilaku biaya adalah istilah umum untuk menggambarkan apakah biaya berubah seiring dengan perubahan output. Pemahaman tentang perilaku biaya merupakan hal yang sangat penting dalam pengambilan keputusan pada suatu perusahaan. Dengan memahami perilaku biaya, manajer diharapkan mampu memperkirakan dengan baik jumlah biaya yang akan terjadi pada kegiatan proses produksi.

Hansen dan Mowen (2003:68) mendefinisikan perilaku biaya menjadi tiga, yaitu :

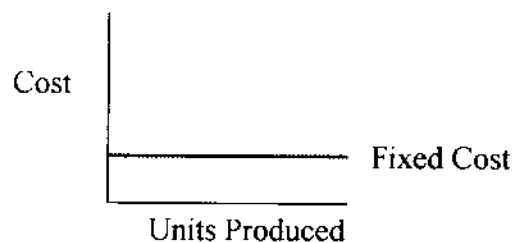
1. Biaya Tetap (*Fixed Costs*)

“Fixed costs is a cost that stays the same as output changes. More formally a fixed cost is a cost that, in total, remains constant within a relevant range as the level of activity output change.” Relevant range is the range of output over which the assumed cost or output relationship is valid.

Grafik biaya tetap dapat dilihat sebagai berikut :

Gambar 2.1

Biaya tetap



Sumber : Hansen dan Mowen (2003:68)

Dalam gambar di atas, biaya tetap digambarkan dengan garis horizontal. Garis tersebut menunjukkan bahwa biaya tidak berubah ketika tingkat output bervariasi. Jadi total biaya tetap tidak tergantung dari ukuran output. Biaya tetap bisa dianggap sebagai biaya yang timbul karena berada dalam bisnis. Contoh biaya tetap : gaji eksekutif produksi.

Karakteristik biaya tetap menurut Usry dan Hammer (1997:41) adalah :

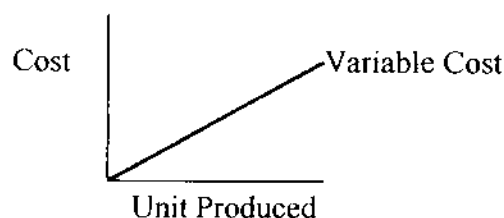
- (1) Jumlah keseluruhan yang tetap dalam rentang (*range*) keluaran yang relevan.
- (2) Penurunan biaya per unit bila volume bertambah dalam rentang yang relevan.
- (3) Dapat dibebankan kepada departemen-departemen berdasarkan keputusan manajerial atau menurut metode alokasi biaya.
- (4) Tanggung jawab pengendalian lebih banyak dipikul oleh manajemen eksekutif daripada oleh penyelia operasi.

2. Biaya Variabel (*Variable Cost*)

“A variable cost is a cost that, in total, varies in direct proportion to changes in output. That is, a variable cost goes up as output goes up, and it goes down as output goes down.” Grafik biaya variabel dapat dilihat sebagai berikut :

Gambar 2.2

Biaya variabel



Sumber : Hansen dan Mowen (2003:69)

Dalam gambar di atas, biaya variabel digambarkan dengan garis miring (*slope*) yang dimulai dari titik pangkal (angka nol). Garis tersebut menunjukkan bahwa total biaya meningkat secara proporsional terhadap peningkatan jumlah unit yang diproduksi, tingkat peningkatan diukur dengan kemiringan (*slope*). Biaya variabel merupakan biaya karena menjalani bisnis. Contoh biaya variabel : upah lembur.

Karakteristik biaya variabel menurut Usry dan Hammer (1997:40) adalah :

- (1) Perubahan jumlah total dalam proporsi yang sama dengan perubahan volume.
- (2) Biaya per unit relatif konstan meskipun volume berubah dalam rentang (*range*) yang relevan.
- (3) Dapat dibebankan kepada departemen operasi dengan cukup mudah dan tepat.
- (4) Dapat dikendalikan oleh seorang penyelia operasi.

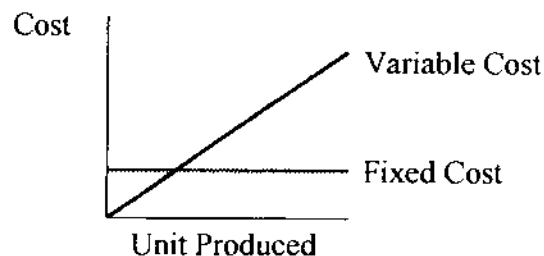
3. Biaya Campuran (*Mixed Cost*)

“A mixed cost is a cost that has both a fixed and variable component.”

Grafik biaya campuran dapat dilihat sebagai berikut :

Gambar 2.3

Biaya Campuran



Sumber : Hansen dan Mowen (2003:70)

Dalam gambar di atas, biaya campuran digambarkan dengan garis yang bertemu dengan titik vertikal. Titik pertemuan menghubungkan pada komponen biaya tetap dan kemiringan garis menunjukkan biaya variabel per unit dari penggerak biaya. Contoh biaya campuran : biaya listrik.

2.4. Metode Pemisahan Biaya Campuran

Beberapa biaya dapat secara jelas dan mudah diklasifikasikan sebagai biaya tetap dan biaya variabel, namun biaya lainnya diklasifikasikan sebagai biaya campuran. Biaya-biaya yang termasuk dalam biaya campuran perlu dipisahkan ke dalam biaya tetap dan biaya variabel.

Menurut Hansen dan Mowen (2003:79) ada tiga metode yang digunakan untuk memisahkan biaya campuran menjadi biaya tetap dan biaya variabel, yaitu :

1. Metode Tinggi Rendah (*The High-Low Method*)

“The high-low method is a method of determining the equation of a straight line by preselecting two point (*the high and low points*) that will be used to compute the intercept and slope parameters.” *The high point* is defined as the point with the highest output or activity level. *The low point* is defined as the point with the lowest output or activity level.

Persamaan untuk penentuan biaya variabel per unit dan biaya tetap adalah sebagai berikut :

$$\text{Variable rate} = \frac{\text{High cost} - \text{Low cost}}{\text{High output} - \text{Low output}}$$

$$\text{Fixed cost} = \text{Total cost for high point} - (\text{Variable rate} \times \text{High output})$$

$$\text{atau Fixed cost} = \text{Total cost for low point} - (\text{Variable rate} \times \text{low output})$$

Metode tinggi rendah memiliki keunggulan obyektivitas. Selain itu, metode tinggi rendah memungkinkan manajer untuk mendapatkan ketetapan yang cepat mengenai hubungan biaya dengan hanya menggunakan dua titik. Namun, karena metode ini hanya menggunakan dua titik data, maka metode ini tidak bisa menghasilkan jawaban seakurat metode lain yang memperhitungkan jumlah titik yang lebih banyak. Dengan kata lain, estimasi atas biaya tetap dan biaya variabel dari biaya campuran yang dihasilkan dari metode ini bisa menyimpang (bias).

2. Metode Scatterplot (*The Scatterplot Method*)

“The scatterplot method is a method of determining the equation of a line by plotting the data on a graph. The plot is referred to as a *scattergraph*.”

Langkah dalam menerapkan metode scatterplot adalah memplot titik-titik data sehingga hubungan antara biaya dan tingkat aktivitas dapat dilihat. Grafik scatter (*scattergraph*) dapat membantu memberikan pengetahuan tentang hubungan antara biaya dan penggunaan aktivitas. Bahkan, grafik *scatter* memungkinkan seseorang untuk secara visual menyesuaikan suatu garis dengan titik-titik dalam garis scatter.

Dalam memutuskan pilihan tersebut, seorang manajer atau analis biaya bebas untuk menggunakan pengalaman terdahulu yang berkaitan dengan perilaku biaya. Namun, grafik *scatter* dan alat bantu statistik lainnya hanyalah alat yang membantu para manajer untuk memperbaiki penilaian subyektif mereka, sehingga penggunaan alat-alat tersebut tidak membatasi para manajer

dari penggunaan pertimbangan subyektif untuk mengubah setiap perkiraan yang dihasilkan oleh metode formal.

Kelemahan metode *scatterplot* adalah tidak adanya kriteria obyektif untuk memilih garis terbaik. Kualitas rumus biayanya bergantung pada kualitas penilaian subyektif analis.

3. Metode Kuadrat Terkecil (*The Method of Least Squares*)

“The method of least squares first squares each single deviation and then sums these squared deviation as *the overall measure of closeness*.” Squaring the deviations avoids the cancellation problem caused by a mix of positive and negative numbers.

Ukuran kedekatan (*the overall measure of closeness*) adalah jumlah deviasi kuadrat titik-titik dari garis. Semakin kecil ukurannya, maka semakin baik garisnya.

Perhitungan untuk metode kuadrat terkecil dapat menggunakan perhitungan manual yaitu dengan menggunakan persamaan sebagai berikut :

$$Y = a + bx$$

di mana : Y = total biaya campuran

a = biaya tetap per periode

b = biaya variabel per periode

x = volume kegiatan

Rumus untuk menghitung a (biaya tetap) dan b (biaya variabel) adalah sebagai berikut :

$$b = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$a = \frac{\sum y - b \sum x}{n}$$

Selain menggunakan perhitungan manual, perhitungan metode kuadrat terkecil dapat menggunakan program regresi komputer. Program regresi komputer dapat ditemukan dalam program seperti Lotus 1-2-3, Quattro Pro, SPSS 12 dan Microsoft Excel. Dalam menggunakan program regresi komputer, kita tinggal memasukkan data, kemudian program tersebut akan menyediakan informasi yang dapat digunakan untuk melihat seberapa besarkah persamaan biaya dapat dipercaya, informasi tersebut tidak tersedia pada *scatterplot* dan metode tinggi rendah.

Ketika para manajer menemukan jumlah titik data yang meningkat, maka lebih baik para manajer menggunakan program regresi komputer karena lebih praktis dibandingkan kalau menggunakan perhitungan manual karena membutuhkan waktu yang lama dalam proses perhitungannya sehingga tidak praktis. Metode kuadrat terkecil menghasilkan garis yang terbaik dan obyektif serta menghilangkan penyimpangan (bias) dalam hasil perhitungan.

2.5. Perhitungan Harga Pokok Produksi

2.5.1. Pengertian harga pokok produksi

Suatu perusahaan dalam melakukan proses produksi mengeluarkan biaya-biaya yang digunakan untuk menghasilkan barang jadi. Biaya-biaya tersebut disebut dengan biaya produksi. Biaya produksi akan membentuk harga pokok produksi yang dapat digunakan untuk menghitung harga jual suatu produk. Istilah harga pokok produksi hanya ada pada perusahaan manufaktur karena pada perusahaan manufaktur terdapat proses produksi yang menghasilkan produk jadi untuk dijual.

Menurut Hansen dan Mowen (2003:44) “The cost of good manufactured represents the total cost of goods completed during the current period. The only costs assigned to goods completed are the manufacturing cost of direct materials, direct labor, and overhead.” Dari definisi tersebut dapat diartikan bahwa harga pokok produksi mencerminkan total biaya barang yang diselesaikan selama periode berjalan. Biaya yang dibebankan ke barang yang diselesaikan hanya biaya manufaktur yaitu biaya bahan langsung, tenaga kerja langsung dan overhead.

2.5.2. Unsur-unsur harga pokok produksi

Menurut Hansen dan Mowen (2003:44) “The only costs assigned to goods completed are the manufacturing cost of direct materials, direct labor, and overhead.” Dari definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa unsur-unsur yang membentuk harga pokok produksi adalah :

1. Direct Materials

Direct materials are those materials that are directly traceable to the goods or services being produced.

2. Direct Labor

Direct labor is the labor that is directly traceable to the goods or services being produced.

3. Overhead

Overhead is all production costs other than direct materials and direct labor are lumped into one category.

2.5.3. Pengertian metode perhitungan harga pokok produksi

Metode harga pokok produksi adalah cara memperhitungkan unsur-unsur biaya ke dalam harga pokok produksi. Ada dua metode harga pokok produksi, yaitu :

1. Metode *Variable Costing*

Menurut Hansen dan Mowen (2003:614) metode *variable costing* adalah :
“*Variable Costing* assigns only variable manufacturing cost to the product: these costs include direct materials, direct labor, and variable overhead. Fixed overhead is treated as a period expense and is excluded from the product cost.”

Dari definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa *variable costing* hanya membebankan biaya manufaktur yaitu bahan langsung, tenaga kerja langsung, dan overhead variabel ke produk, sedangkan overhead tetap diperlakukan sebagai beban periode dan tidak disertakan dalam penentuan biaya produk.

Untuk tujuan internal, metode *variable costing* merupakan alat manajerial yang bermanfaat karena mampu memberikan informasi biaya yang penting untuk pengambilan keputusan dan pengendalian.

2. Metode *Absorption Costing*

Menurut Hansen dan Mowen (2003:614) metode *absorption costing* adalah : “*Absorption Costing assigns all manufacturing cost to the product. Direct materials, direct labor, variable overhead, and fixed overhead define the cost of a product. Thus, under absorption costing, fixed overhead is viewed as a product cost, not a period cost.*”

Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa metode *absorption costing* membebankan semua biaya manufaktur yaitu bahan langsung, tenaga kerja langsung, overhead variabel dan overhead tetap ke produk. Menurut metode ini, overhead tetap dibebankan sebagai biaya produk, bukan biaya periode. Metode *absorption costing* diperlukan untuk pelaporan eksternal.

Untuk memudahkan pemahaman kita tentang metode *absorption costing* dan *variable costing*, dapat dilihat pada penjelasan sub bab 2.5.4 tentang perbedaan metode *absorption costing* dan metode *variable costing*. Namun, sebelum itu kita perlu mengetahui definisi biaya produk dan biaya periode.

Biaya produk adalah biaya yang dapat diidentifikasi dengan produk yang dihasilkan. Menurut Garrison (2003:43) biaya produk adalah : “*Product cost include all the costs that are involved in acquiring or making product. In the case of manufactured goods, these costs consists of direc material, direct labor, and*

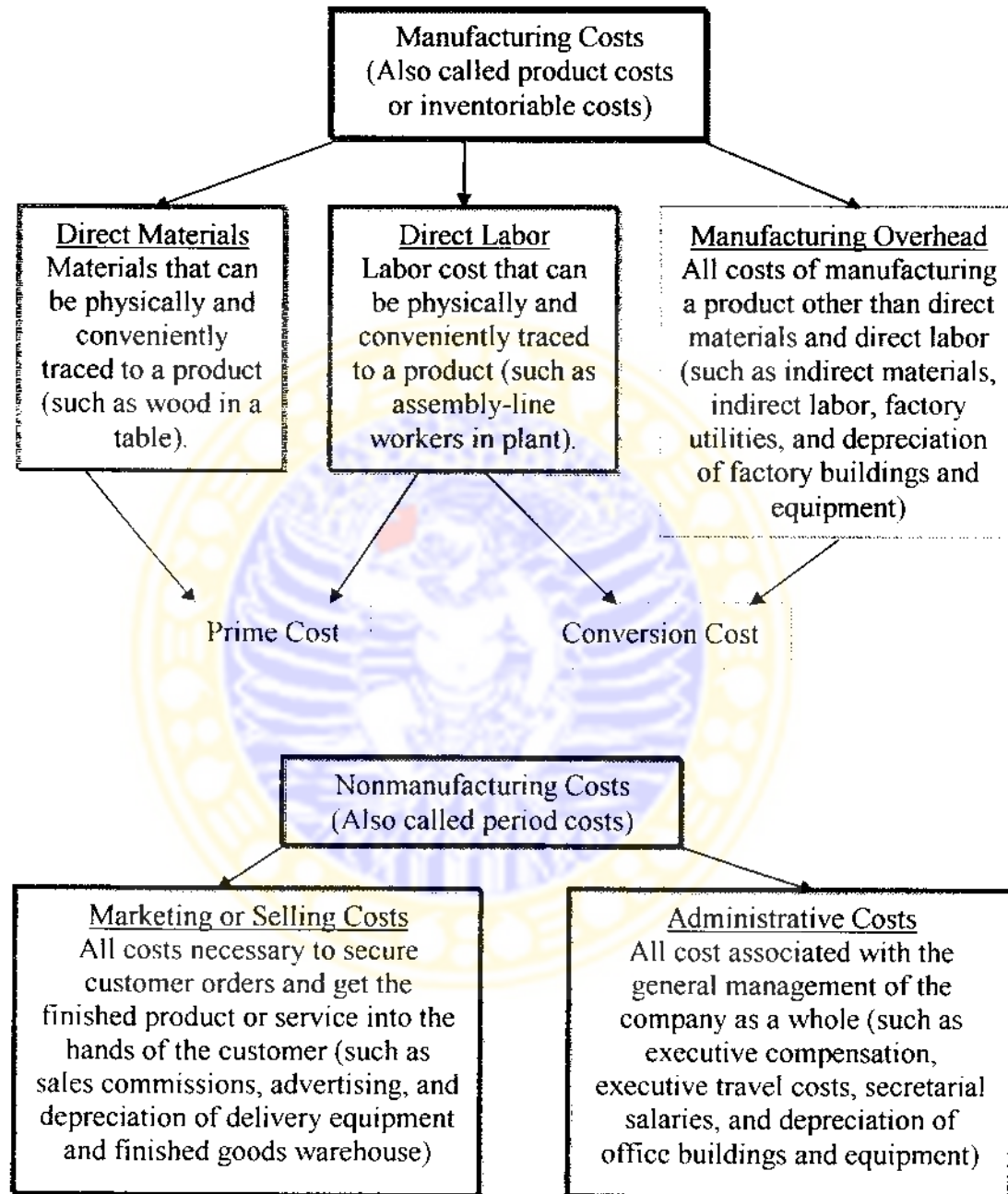
manufacturing overhead. Product costs are viewed as “attaching” to units of product as the goods are purchased or manufactured, and they remain attached as the goods go into inventory awaiting sale. Product cost are assigned to an inventory account on the balance sheet.”

Biaya periode adalah biaya yang tidak ada hubungannya dengan produksi dan dibebankan sebagai biaya dalam periode terjadinya. Menurut Garrison (2003:43) biaya periode adalah : “Period costs are all the costs that are not included in product costs. These costs are expensed on the income statement in the period. Period costs are not included as part of the costs of either purchased or manufactured goods.”

Di bawah ini adalah bagan mengenai biaya produk (*product costs*) dan biaya periode (*period costs*).

Gambar 2.4

Summary of cost terms



Sumber : Garrison (2003:44)

2.5.4. Perbedaan metode *absorption costing* dan metode *variable costing*

Perbedaan mendasar metode *absorption costing* dan metode *variable costing* terdapat pada penilaian persediaan dan penetapan laba (Hansen dan Mowen 2003 : 614). Berikut ini adalah uraian perbedaan tersebut :

1. Penilaian Persediaan

Metode *absorption costing* membebankan semua biaya manufaktur yaitu bahan langsung, tenaga kerja langsung, overhead variabel dan overhead tetap ke produk. Overhead tetap dipandang sebagai biaya produk bukan biaya periode. Overhead tetap dibebankan ke produk melalui penggunaan tariff overhead tetap (*predetermined fixed overhead rate*) yang ditetapkan terlebih dahulu dan tidak dibebankan sampai produk terjual. Jadi overhead tetap pada periode ini akan melekat pada persediaan produk jadi yang belum terjual dan dianggap sebagai biaya bila produk jadi tersebut terjual serta pengakuannya sebagai suatu beban ditangguhkan ke periode berikutnya.

Metode *variable costing* hanya membebankan biaya manufaktur yaitu bahan langsung, tenaga kerja langsung, dan overhead variabel ke produk. Overhead tetap diperlakukan sebagai beban periode dan tidak disertakan dalam penentuan biaya produk pada periode terjadinya, sehingga overhead tetap tidak melekat pada persediaan produk yang belum laku terjual, tetapi langsung dianggap sebagai biaya dalam periode terjadinya.

Untuk memudahkan pemahaman tentang perbedaan penilaian persediaan pada kedua metode tersebut, dapat dilihat pada ilustrasi gambar, sehingga akan jelas perbedaannya.

Tabel 2.1

Classification of costs as product or period costs under absorption costing and variable costing

	Absorption Costing	Variable Costing
Product	Direct Materials (DM)	Direct Materials (DM)
Costs	Direct Labor (DL)	Direct Labor (DL)
	Variable Overhead (VOH)	Variable Overhead (VOH)
	Fixed Overhead (FOH)	
Period	Selling Expenses	Fixed Overhead (FOH)
Costs	Administrative Expenses	Selling Expenses
		Administrative Expenses

Sumber : Hansen dan Mowen (2003:615)

2. Penetapan Laba

Menurut Hansen dan Mowen (2003: 615) hubungan antara laba menurut metode *variable costing* dan *absorption costing* berubah ketika hubungan antara produksi dan penjualan berubah. Apabila barang yang terjual lebih banyak dari yang diproduksi, maka laba menurut metode *variable costing* lebih tinggi dari laba menurut metode *absorption costing*. Alasannya karena penjualan lebih banyak dari yang diproduksi berarti bahwa persediaan digunakan (persediaan berkurang). Menurut metode *absorption costing*, unit-unit yang keluar dari persediaan mengandung overhead tetap dari periode sebelumnya. Selain itu, unit-unit yang diproduksi dan dijual telah mengandung

seluruh overhead tetap periode berjalan. Dengan demikian, jumlah overhead tetap menurut *absortion costing* lebih besar dari overhead tetap periode berjalan, karena sejumlah overhead tetap telah keluar dari persediaan. Karena itu, laba menurut metode *variable costing* lebih tinggi daripada laba menurut metode *absortion costing* karena sejumlah overhead tetap mengalir keluar dari persediaan awal.

Apabila jumlah produksi dan penjualan sama maka tidak ada perbedaan pada laba yang dilaporkan. Alasannya karena unit-unit yang diproduksi terjual seluruhnya, metode *absorption costing* dan metode *variable costing* akan mengakui overhead tetap periode sebagai beban dan tidak ada overhead tetap yang masuk atau keluar dari persediaan.

Apabila produksi lebih besar dari penjualan, maka laba menurut metode *absorption costing* lebih tinggi dari laba menurut metode *variable costing*. Alasannya karena persediaan barang masih tersisa, padahal pada barang persediaan tersebut sudah melekat overhead tetap sehingga overhead tetap dibebankan sebagai biaya bila produk jadi tersebut terjual dan pengakuannya sebagai suatu beban ditangguhkan ke periode berikutnya.

Perbedaan tersebut akan nampak jelas pada ilustrasi table 2.2 berikut ini :

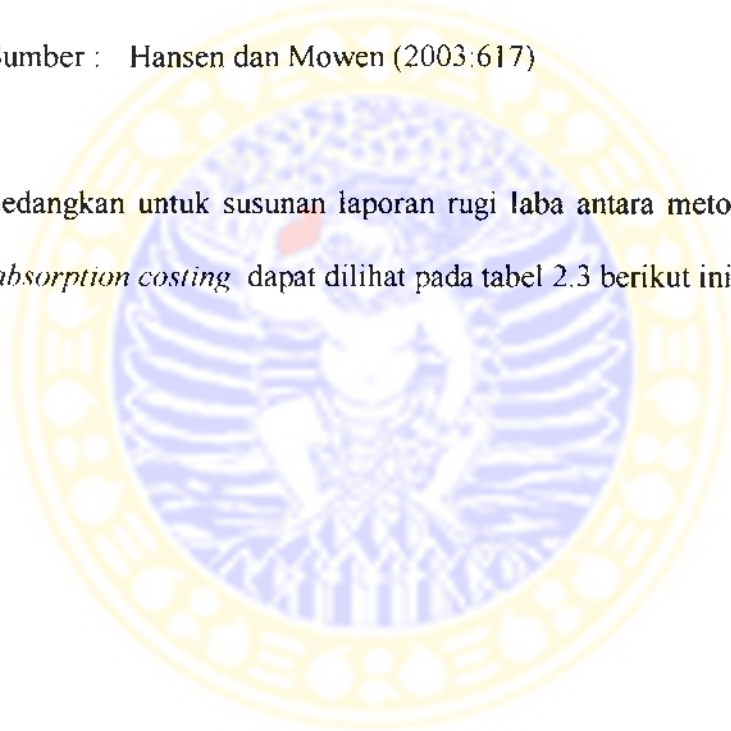
Tabel 2.2

Production , sales and income relationship.

If	Then
Production > Sales	Absorption Net Income > Variable Costing
Production < Sales	Absorption Net Income < Variable Costing
Production = Sales	Absorption Net Income = Variable Costing

Sumber : Hansen dan Mowen (2003:617)

Sedangkan untuk susunan laporan rugi laba antara metode *variable costing* dan *absorption costing* dapat dilihat pada tabel 2.3 berikut ini :



Tabel 2.3

Susunan laporan rugi laba metode *variable costing* dan *absorption costing*

Susunan Laporan Laba Rugi			
<i>Variable Costing</i>		<i>Absorption Costing</i>	
Sales	xxx	Sales	xxx
Less variable expenses :		Less : CGS	<u>xxx</u>
Variable CGS	xxx	GM	xxx
Variable selling & adm	<u>xxx</u>	Less : Selling and adm exp	<u>xxx</u>
	xxx	Net Income	<u>xxx</u>
CM	xxx		
Less fixed expenses :			
FOH	xxx		
Fixed selling & adm	<u>xxx</u>		
	xxx		
Net Income	<u>xxx</u>		

Sumber : Hansen dan Mowen (2003:616)

Keterangan :

CGS = Cost of goods sold

FOH = Fixed overhead

adm = administrative

GM = Gross margin

CM = Contribution margin

exp = expenses

2.5.5. Manfaat metode *variable costing*

Menurut Mulyadi (2000:157) manfaat dari *variable costing* adalah sebagai berikut :

1. Menghasilkan laporan rugi laba yang menyajikan informasi biaya variabel yang terpisah dari informasi biaya tetap, sehingga dapat memenuhi kebutuhan manajemen untuk perencanaan jangka pendek.
2. Menyediakan informasi yang lebih baik untuk mengendalikan biaya periode (*period costs*). Biaya periode yang terdiri dari biaya yang berperilaku tetap dikumpulkan dan disajikan secara terpisah dalam laporan rugi laba sebagai pengurang terhadap laba kontribusi.
3. Menyajikan data yang bermanfaat untuk pembuatan keputusan jangka pendek terutama yang menyangkut mengenai perubahan volume kegiatan.

Menurut Supriyono (2000:308) manfaat dari *variable costing* adalah sebagai berikut :

1. Perencanaan Laba Jangka Pendek
Perencanaan laba adalah suatu rencana manajemen yang mencakup semua tahap dari operasi-operasi yang akan datang untuk mencapai tujuan laba yang ditetapkan dalam jangka pendek. Perencanaan laba tersebut harus didukung oleh informasi biaya yang dipisahkan menurut perilaku biaya dalam hubungannya dengan volume perubahan kegiatan. Biaya variabel merupakan informasi yang relevan dalam pengambilan keputusan oleh manajemen karena informasi tersebut berdampak pada hasil penjualan dan untuk menghitung margin kontribusi. Kontribusi margin adalah kelebihan hasil penjualan atas biaya-biaya variabel.
2. Penentuan harga jual produk
Metode *variable costing* bermanfaat bagi manajemen dalam penentuan harga jual jangka pendek dan juga digunakan dalam rangka menentukan harga jual minimal atas pesanan-pesanan khusus yang diterima oleh perusahaan dalam jangka pendek. Syarat-syarat pesanan khusus yang dapat diputuskan dengan menggunakan metode *variable costing* adalah sebagai berikut :
 - (a) Kapasitas produksi maupun penjualan perusahaan masih ada yang menganggur (belum penuh), karena apabila melampaui kapasitas penuh akan berakibat jumlah biaya tetap akan berubah.
 - (b) Adanya pemisahan pasar antara penjualan biasa dengan penjualan untuk melayani pesanan khusus agar harga jual yang biasa dimana umumnya lebih tinggi tidak menjadi terpengaruh ikut turun.
3. Pengendalian Biaya
Pengendalian biaya dapat dilakukan karena adanya biaya yang ditentukan dimuka dan pemisahan biaya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel. Metode

variable costing dapat digunakan sebagai alat pengendalian biaya karena umumnya harga pokok variabel disusun atas dasar biaya yang ditentukan di muka, misalnya dalam bentuk standar atau anggaran.

4. Pengambilan Keputusan

Dalam pengambilan keputusan metode *variable costing* tidak selalu seluruh komponen biaya perlu dipertimbangkan, karena yang perlu dipertimbangkan adalah biaya-biaya yang mempunyai relevansi dengan keputusan tersebut. Biaya relevan yang dimaksud adalah biaya variabel, walaupun tidak selamanya biaya relevan merupakan biaya variabel. Hal ini disebabkan dalam jangka pendek, untuk menganalisa perubahan biaya-volume-laba dalam kapasitas produksi normal perusahaan diperlukan pendekatan yang memusatkan perhatian manajemen pada elemen biaya variabel. Metode *variable costing* dapat membantu pengambilan keputusan manajemen pada saat :

- (a) Keputusan membeli atau membuat sendiri suatu bagian produk
- (b) Keputusan menjual atau memproses lebih lanjut produk tertentu
- (c) Keputusan menambah jenis produk tertentu yang dihasilkan
- (d) Keputusan menghentikan produksi jenis produk tertentu

2.5.6. Kelemahan metode *variable costing*

Menurut Mulyadi (2000:163) kelemahan dari *variable costing* adalah sebagai berikut :

1. Pemisahan biaya-biaya ke dalam biaya variabel dan tetap sebenarnya sulit dilaksanakan karena jarang sekali suatu biaya benar-benar variabel atau benar-benar tetap.
2. Metode *variable costing* dianggap tidak sesuai dengan prinsip akuntansi berterima umum dalam penentuan rugi laba, karena tidak memperhitungkan biaya overhead tetap ke dalam harga pokok. Oleh sebab itu, untuk tujuan perhitungan laba rugi tetap dibuat atas dasar metode *absortion costing*.
3. Dalam metode *variable costing*, naik turunnya laba dihubungkan dengan perubahan-perubahan dalam penjualannya. Untuk perusahaan yang kegiatan usahanya bersifat musiman, *variable costing* akan menyajikan kerugian yang berlebihan dalam periode-periode tertentu, sedangkan dalam periode lainnya akan menyajikan laba yang tidak normal.
4. Tidak memperhitungkan biaya overhead pabrik tetap dalam harga pokok persediaan yang akan mengakibatkan nilai persediaan lebih rendah, sehingga akan mengurangi modal kerja yang dilaporkan untuk tujuan-tujuan analisis keuangan.

Menurut Supriyono (2000:326) kelemahan dari *variable costing* adalah sebagai berikut :

1. Kesulitan di dalam menggolongkan biaya ke dalam biaya variabel dan biaya tetap secara tepat. Misalnya di dalam memisahkan biaya semi variabel ke dalam elemen biaya variabel dan elemen biaya tetap dapat digunakan berbagai metode, akan tetapi setiap metode akan menghasilkan besarnya biaya variabel dan biaya tetap yang berbeda.
2. Pada penentuan harga pokok variabel hanya memasukkan elemen biaya produksi variabel ke dalam harga pokok produk, meskipun kenyatannya untuk memproduksi produk diperlukan mesin-mesin dan fasilitas pabrik lainnya yang menimbulkan elemen biaya tetap. Jadi penentuan harga pokok variabel tidak sesuai dengan asas pemakaian fasilitas, dimana yang menggunakan fasilitas akan dibebani biaya atas fasilitas tersebut.
3. Penentuan harga pokok variabel terutama ditujukan untuk kepentingan internal manajemen dalam jangka pendek, sedangkan untuk keperluan eksternal diperlukan penyesuaian ke dalam penentuan harga pokok penuh. Cara penyesuaian tersebut umumnya sulit difahami oleh pihak eksternal.

2.6. HARGA

2.6.1.Konsep harga

Harga merupakan satu-satunya bauran pemasaran yang memberikan pemasukan dan pendapatan bagi perusahaan. Dari sudut pandang pemasaran, harga merupakan satuan moneter atau ukuran lainnya (termasuk barang dan jasa lainnya) yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan suatu barang dan jasa. Menurut Kotler (1993:279) harga adalah : “ the amount of money charged for a product or service or the sum of that value that consumers exchange for the benefits of having or using the product or service.” Definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa harga digunakan sebagai indicator nilai bilamana harga tersebut dihubungkan dengan manfaat yang dirasakan atas suatu barang dan jasa. Nilai

(*value*) didefinisikan sebagai rasio antara manfaat yang dirasakan dengan harga, sehingga pada tingkat harga tertentu, bila manfaat yang dirasakan konsumen meningkat, maka nilai atas barang atau jasa juga meningkat.

Harga merupakan komponen yang berpengaruh langsung terhadap laba perusahaan. Tingkat harga yang ditetapkan oleh perusahaan mempengaruhi kuantitas barang yang dijual. Selain itu, penetapan harga juga mempengaruhi pendapatan total dan biaya total, sehingga keputusan dan strategi penetapan harga memegang peranan penting dalam setiap perusahaan.

Harga jual adalah harga atau besaran uang yang harus dikompensasi terhadap barang ataupun jasa yang dikonsumsi oleh pembeli atau pelanggan dalam kuantitas tertentu. Menurut Mulyadi (1999:347) harga jual adalah : “Harga jual produk atau jasa standar ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran di pasar.” Permintaan konsumen atas produk tidak mudah ditentukan oleh manajemen perusahaan karena manajemen dihadapkan pada keadaan ketidakpastian pasar. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga diantaranya adalah selera konsumen, harga jual pesaing, dan biaya produksi. Dari ketiga faktor tersebut, faktor yang paling menentukan dalam penetapan harga jual adalah biaya produksi karena biaya produksi dapat memberikan batasan suatu harga jual, apabila harga jual berada di atas biaya produksi, maka perusahaan memperoleh keuntungan (laba). Namun, jika biaya produksi lebih besar daripada harga jual, maka perusahaan akan mengalami kerugian.

Oleh karena itu, manajemen memerlukan informasi tentang biaya produksi untuk memperhitungkan laba dari setiap harga jual yang terbentuk di pasar. Dalam

menetapkan harga tidaklah mudah, karena dibutuhkan suatu ketelitian dan kecermatan dalam menghitung biaya-biaya yang berhubungan dengan harga jual.

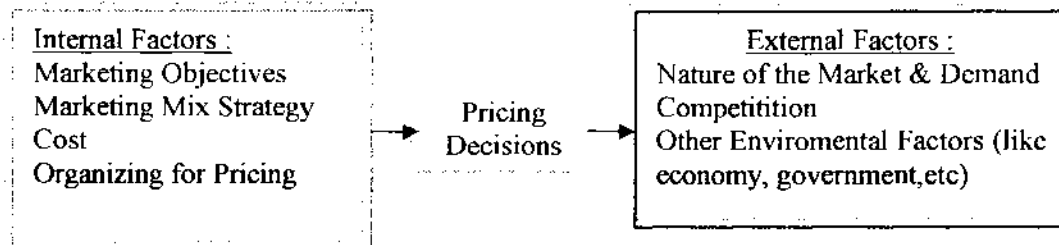
Hubungan harga jual dengan *variable costing* adalah dalam jangka pendek, untuk order-order khusus yang tidak merusak pasaran reguler, serta selama masih terdapat kapasitas yang menganggur, harga jual di atas biaya variabel masih lebih menguntungkan dibandingkan kalau tidak berproduksi sama sekali. Alasannya adalah bahwa dengan menjual di atas biaya variabel, perusahaan masih beruntung dapat menutupi sebagian dari biaya tetap, daripada kalau perusahaan menghentikan produksinya karena akan menyebabkan kerugian.

2.6.2. Faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual

Informasi tentang biaya produksi diperlukan dalam menetapkan harga jual, meskipun biaya produksi bukan satu-satunya faktor yang mempengaruhi penetapan harga jual suatu produk. Menurut Kotler dan Amstrong (1993:315) faktor yang mempengaruhi keputusan harga ada dua yaitu faktor internal (*internal factors*) dan faktor eksternal (*external factors*). Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada bagan di bawah ini :

Gambar 2.5

Faktor-faktor yang mempengaruhi harga



Sumber : Kotler dan Amstrong (1993:315)

Faktor-Faktor internal yang mempengaruhi harga adalah sebagai berikut :

1. Tujuan Pemasaran (*Marketing Objectives*)

Setiap perusahaan memiliki tujuan pemasaran yang berbeda, namun pada umumnya tujuan pemasaran suatu perusahaan adalah :

a. *Survival*

Perusahaan berada pada kondisi kesulitan karena kesulitan kapasitas, persaingan yang ketat atau terjadi perubahan selera konsumen. Dalam kondisi ini perusahaan menetapkan harga jual yang rendah dengan harapan dapat meningkatkan permintaan. Dalam kasus ini, bertahan (*survive*) menjadi lebih penting daripada memperoleh laba.

b. Maksimalisasi Laba saat ini

Banyak perusahaan menginginkan penetapan harga yang dapat memaksimalkan laba saat ini. Kebanyakan dari perusahaan lebih

mementingkan laba jangka pendek dibandingkan dengan *performance* jangka panjang.

c. Pemimpin Pasar

Untuk menjadi pemimpin pasar, harga ditetapkan serendah mungkin. Perusahaan percaya bahwa dengan harga pasar terbesar akan lebih mudah mendapatkan biaya yang rendah dan laba yang tinggi dalam jangka panjang.

d. Pemimpin dalam Kualitas Produk

Perusahaan ingin mengutamakan kualitas produk mereka di pasar. Mereka percaya bahwa konsumen akan berani membayar lebih tinggi untuk kualitas produk yang mereka hasilkan. Oleh karena itu, harga ditetapkan pada tingkat yang menutup biaya kualitas.

2. Strategi Bauran Pemasaran (*Marketing Mix Strategy*)

Harga hanyalah merupakan satu variabel atau alat dalam bauran pemasaran yang digunakan perusahaan dalam usaha untuk mencapai tujuan pemasaran. Keputusan harga harus disesuaikan dengan variabel-variabel *marketing mix strategy* yang lain seperti desain produk, pendistribusian, dan kebijakan promosi.

3. Harga (*Cost*)

Harga pokok merupakan dasar utama yang dapat dipakai oleh perusahaan dalam menetapkan harga produk. Setiap perusahaan pasti menginginkan harga yang ditetapkan dapat menutup semua biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi, dan atau menjual produknya serta memperoleh suatu tingkat

pengembalian atas usaha atau resiko yang telah dilakukannya. Biaya menjadi elemen penting dalam strategi harga. Perusahaan dengan biaya rendah (*lower costs*) dapat menetapkan harga jual rendah, sehingga dapat meningkatkan volume penjualan dan memaksimalkan laba.

4. *Organization for Pricing*

Perusahaan menangani penetapan harga dengan berbagai macam cara. Pada perusahaan kecil, harga lebih sering ditetapkan oleh *top management* daripada oleh departemen penjualan. Tetapi, dalam perusahaan besar kebijakan penetapan harga biasanya ditangani langsung oleh manajer divisi atau manajer lini produk.

Faktor-Faktor eksternal yang mempengaruhi harga adalah sebagai berikut :

1. *Nature of The Market and Demand*

Sebelum menetapkan harga, penjual harus mengetahui hubungan antara harga dengan permintaan atas produk yang dihasilkannya. Perusahaan harus melihat dimana posisinya dalam persaingan dan bagaimanakah tipe pasar yang dimasuki. Tipe pasar ada empat yaitu persaingan sempurna, persaingan monopoli, persaingan oligopoli, dan monopoli sempurna.

2. *Kondisi Persaingan (Competition)*

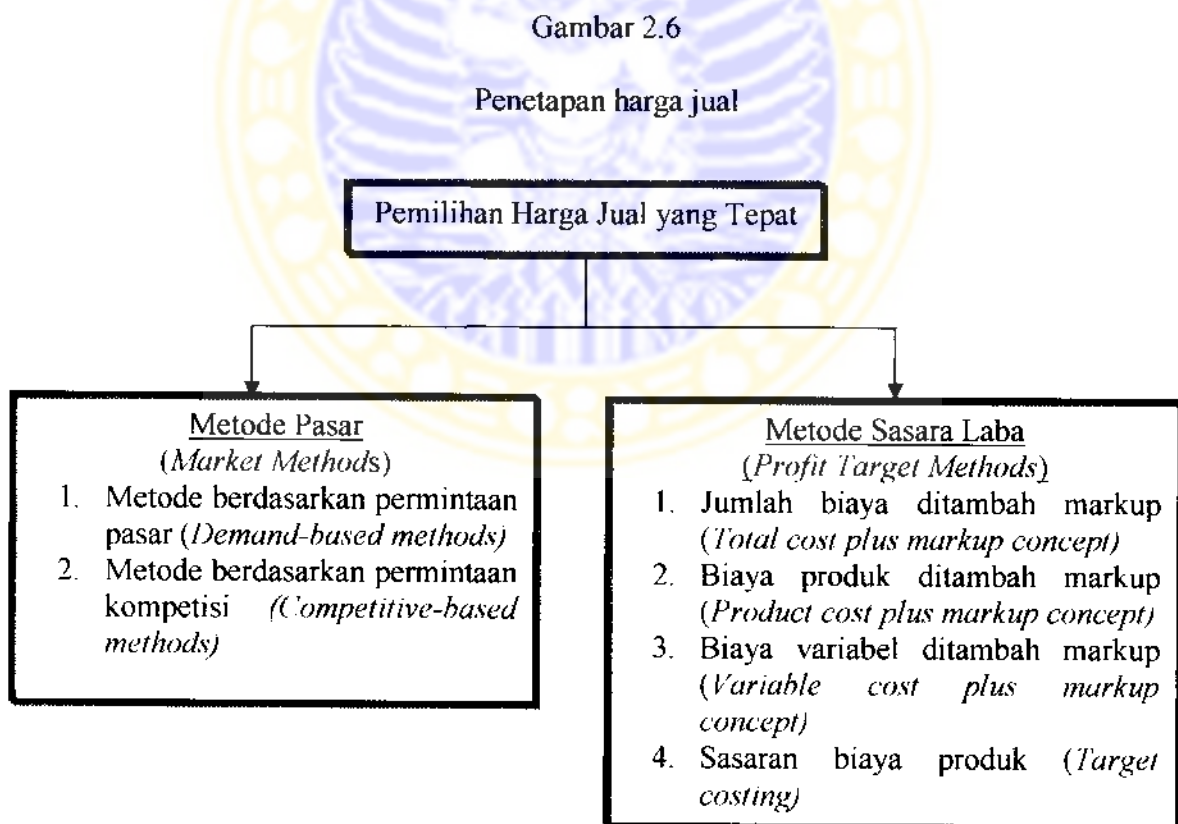
Konsumen akan menilai harga suatu produk dibandingkan dengan nilai atau manfaat yang diperoleh dengan produk lain yang memiliki nilai yang sama tetapi harganya lebih rendah. Oleh karena itu, perusahaan harus mengantisipasi kemungkinan pesaing membuat barang dengan spesifikasi yang hampir sama tetapi dengan harga jual yang lebih rendah.

3. Faktor-Faktor Lingkungan Lain (*Other Enviromental Factors*)

Faktor lain yang mempengaruhi harga pada umumnya adalah pengaruh kondisi ekonomi pada saat tertentu, apakah terjadi gejolak inflasi yang tinggi, kondisi sosial masyarakat terutama dalam hal pendapatan, tingkat konsumsi masyarakat, peraturan pemerintah atau hukum-hukum yang berlaku.

2.6.3. Pendekatan dasar dalam penetapan harga

Menurut Henry Simamora (1999:23) pendekatan dasar dalam penetapan harga ada dua yaitu metode pasar dan metode sasaran laba. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar 2.6 berikut ini :



Sumber : Henry Simamora (1999:23)

Penetapan Harga Jual Berdasarkan Metode Pasar

1. Metode berdasarkan permintaan pasar (*Market Method*)

Pendekatan ini lebih ditujukan kepada pasar eksternal untuk menetapkan harga. Metode berdasarkan permintaan pasar ada dua, yaitu :

a. Metode berdasarkan permintaan pasar (*Demand-based method*)

Metode ini digunakan untuk menentukan harga berdasarkan pada permintaan akan suatu produk. Jika permintaan akan suatu produk tinggi, maka harga yang akan ditentukan juga tinggi, sebaliknya jika permintaan rendah, maka harga juga akan rendah.

b. Metode berdasarkan permintaan kompetisi (*Competitive-based method*)

Metode ini digunakan untuk menentukan harga berdasarkan pada penawaran dari pesaing. Jika pesaing menurunkan harga, maka perusahaan harus menyesuaikan penurunan harga dengan menurunkan harga agar dapat bersaing dalam persaingan harga di pasar.

2. Metode berdasarkan sasaran laba (*Profit Target Method*)

Pendekatan ini mengidentifikasi target laba dan harga pokok untuk mencapai target laba. Metode berdasarkan sasaran laba ada empat, yaitu :

a. Jumlah biaya ditambah markup (*Total cost plus markup concept*)

Konsep ini meliputi biaya manufaktur produk tersebut ditambah dengan biaya penjualan dan beban administrasi serta ditambah sejumlah markup tertentu.

b. Biaya produk ditambah markup (*Product cost plus markup concept*)

Konsep ini meliputi biaya manufaktur produksi yang biasa disebut dengan biaya produksi dengan menambahkan sejumlah markup tertentu di dalamnya. Konsep ini sering disebut dengan *absorption pricing approach*.

c. Biaya variabel ditambah markup (*Variable cost plus markup concept*)

Konsep ini hanya memasukkan biaya variabel saja yang termasuk di dalamnya ditambah dengan sejumlah markup tertentu. Konsep ini sering disebut dengan *contribution pricing approach*.

d. Sasaran Biaya Pokok (*Target Costing*)

Dalam konsep ini, manajemen mengestimasi biaya unit produk yang disediakan perusahaan untuk dapat bersaing secara efektif di pasar dan menghasilkan laba normal, kemudian produk didesain untuk mencapai target biaya (*target cost*).

2.7. Penelitian Sebelumnya

Penelitian mengenai harga pokok produksi dengan *variable costing* sudah pernah dilakukan oleh beberapa mahasiswa Universitas Airlangga, diantaranya adalah :

1. Judul skripsi “Penggunaan Metode *Variable Costing* dalam Pengambilan Keputusan Jangka Pendek pada Perusahaan Kayu PT. X di Surabaya.” Dari penelitian tersebut diambil kesimpulan, yaitu :

- a. Pemanfaatan *variable costing* dalam membantu manajemen perusahaan dalam pengambilan keputusan jangka pendek, sehingga memberikan informasi yang tepat bagi manajemen perusahaan untuk menerima atau menolak produk pesanan.
 - b. Peneliti menggolongkan biaya campuran yaitu biaya listrik, biaya bahan bakar dan pelumas, dan biaya pemeliharaan mesin. Peneliti menggunakan metode kuadrat terkecil dalam memisahkan biaya campuran.
 - c. Obyek penelitian adalah perusahaan penghasil *sawtimber*
2. Judul skripsi “Penggunaan Metode *Variable Costing* sebagai Dasar untuk Pengambilan Keputusan Harga Jual Produk.” Dari penelitian tersebut diambil kesimpulan, yaitu :
- a. Penggunaan *variable costing* dalam proses pengambilan keputusan harga jual produk dengan memfokuskan pada penggunaan biaya relevan dan biaya tidak relevan.
 - b. Peneliti menggolongkan biaya campuran yaitu biaya sewa alat, biaya transport, dan biaya pemeliharaan mesin. Peneliti menggunakan metode kuadrat terkecil dalam memisahkan biaya campuran.
 - c. Penggunaan *variable costing* dengan menggunakan analisis biaya relevan akan membantu pihak manajemen untuk mengetahui mana yang biaya relevan atau biaya tidak relevan sehingga pihak manajemen dapat menerima atau menolak pesanan khusus.

Didasari oleh penelitian sebelumnya, maka peneliti mengembangkan penelitian terdahulu dengan memfokuskan pada penerapan metode harga pokok produksi

dengan *variable costing* dalam menetapkan harga jual produk pesanan pada CV. Delta Tehnika di Lamongan. Penetapan harga jual dipengaruhi oleh perilaku biaya. Perilaku biaya terdiri dari biaya tetap, biaya variabel, dan biaya campuran. Peneliti hanya menggolongkan dua biaya campuran yaitu biaya tenaga kerja langsung dan biaya listrik. Peneliti tidak menggunakan metode pemisahan biaya untuk memisahkan biaya campuran ke dalam biaya tetap dan biaya variabel. Selain biaya produksi dan biaya overhead, perusahaan juga membebankan biaya promosi, biaya penyusutan kayu, dan volume kayu yang hilang pada harga jual. Dalam menghitung harga jual kusen, peneliti terlebih dahulu menghitung harga jual per m³ kayu (harga pokok produksi) yang kemudian hasilnya akan dikalikan dengan volume kayu yang dipesan oleh pembeli. Dalam penelitian ini peneliti menemukan hal-hal baru seperti kayu gelondongan yang digeraji akan mengalami penyusutan, biaya penyusutan mesin perusahaan mengacu pada penetapan Balai Latihan Kerja (BLK), terdapat nilai volume kayu yang hilang dan sebagainya.

BAB 3

METODE PENELITIAN

3.1. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif menurut Moleong (2002:3) yang dikutip dari Bogdan dan Taylor (1975:5) adalah : “sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati.” Studi kasus menurut Robert K. Yin (2003:1) adalah :

“merupakan strategi yang cocok bila pokok pertanyaan suatu penelitian berkenaan dengan “*how*” dan “*why*”, bila peneliti hanya memiliki sedikit peluang untuk mengontrol peristiwa-peristiwa yang akan diselidiki, dan bilamana fokus penelitian terletak pada fenomena kontemporer (masa kini) di dalam konteks kehidupan nyata.”

Definisi studi kasus menurut Robert K. Yin (2003:18) adalah suatu empiris yang :

- a. menyelidiki fenomena di dalam konteks kehidupan nyata, bilamana :
- b. batas-batas antara fenomena dan konteks tak tampak dengan tegas; dan dimana:
- c. multi sumber bukti dimanfaatkan

Alasan peneliti menggunakan pendekatan kualitatif adalah karena :

- a. Rumusan masalah yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan pokok pertanyaan “bagaimana” dan “apakah.”

- b. Fokus penelitian terletak pada fenomena kontemporer di dalam konteks kehidupan nyata yaitu mengenai penetapan harga jual produk pesanan kusen.
- c. Peneliti dapat memperoleh data-data yang berhubungan dengan penelitian dari berbagai sumber seperti wawancara, dokumentasi, observasi, dan perangkat fisik.
- d. Studi kasus pada penelitian ini dapat mencakup dan bahkan dibatasi pada bukti kuantitatif.

3.2. Ruang Lingkup Analisis

Ruang lingkup analisis adalah suatu batasan studi yang menjelaskan fokus studi agar tidak melebar pada masalah yang lain. Tujuan dari ruang lingkup analisis adalah menyederhanakan masalah yang ada sehingga pembahasan penelitian tidak meluas dan menjadi lebih terarah. Ruang lingkup analisis pada penelitian ini memfokuskan pada penetapan harga jual produk pesanan pada perusahaan dengan menerapkan metode harga pokok produksi dengan *variable costing*. Harga jual produk pesanan yang diteliti adalah harga jual kusen.

3.3. Rancangan Penelitian

Rancangan penelitian merupakan suatu rencana dan langkah yang dilakukan oleh peneliti untuk memperoleh jawaban dari rumusan masalah. Rancangan penelitian membutuhkan kemampuan peneliti dalam menjelaskan secara logis dan meyakinkan tentang hubungan antara rumusan masalah dengan metode yang akan digunakan dalam penelitian. Rumusan masalah yang digunakan dalam penelitian ini adalah “bagaimana menerapkan metode perhitungan harga pokok produksi dengan

variable costing dalam menetapkan harga jual produk pesanan”, sedangkan metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif melalui studi kasus dengan ruang lingkup analisis yang memfokuskan pada harga jual kusen.

Rancangan penelitian dalam studi kasus menurut Robert K. Yin (2003:29) meliputi lima komponen yang sangat penting, yaitu :

1. pertanyaan-pertanyaan penelitian;
2. proposisinya, jika ada;
3. unit-unit analisisnya;
4. logika yang mengkaitkan data dengan proposisi tersebut;
5. kriteria untuk menginterpretasi temuan.

Kelima komponen rancangan penelitian tersebut akan dijelaskan di bawah ini :

3.3.1. Pertanyaan penelitian

Pertanyaan penelitian adalah rangkaian pertanyaan yang merupakan rincian dari rumusan masalah yang dirasa terlalu luas, sehingga membantu peneliti dalam membatasi dan memfokuskan pada objek yang diteliti. Pertanyaan penelitian yang dapat diajukan adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana perusahaan menghitung biaya produksi?
2. Bagaimana perusahaan menghitung harga jual kusen?
3. Apakah harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan sudah dapat menutup biaya produksi?
4. Bagaimana mengidentifikasi biaya berdasarkan perilaku biaya?
5. Bagaimana memisahkan biaya campuran ke dalam komponen biaya tetap dan biaya variabel?

6. Bagaimana menerapkan *variable costing* dalam menetapkan harga jual kusen ?
7. Apakah *variable costing* dapat diterapkan dalam perusahaan dalam menetapkan harga jual kusen?

3.3.2. Proposisi

Proposisi adalah jawaban sementara dari pertanyaan penelitian yang diterapkan dari pemikiran teoritis peneliti yang didasari dari teori yang relevan dan hasil penelitian serta artikel yang telah dibuat peneliti terdahulu.

Proposisi dalam penelitian ini adalah bahwa dengan menerapkan harga pokok produksi dengan *variable costing* dapat membantu perusahaan dalam menetapkan harga jual kusen dengan tepat.

3.3.3. Unit analisis

Unit analisis adalah komponen yang merupakan satuan-satuan ukuran yang menjadi pedoman pengukuran dalam proses penelitian. Unit analisis harus bersesuaian dengan proposisi yang menjadi fokus dalam penelitian. Unit analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Biaya produksi
2. Laporan penjualan
3. Pemisahan biaya ke dalam biaya tetap, biaya variabel, dan biaya campuran
4. Laporan rugi laba
5. Harga jual kusen

Diharapkan dengan adanya unit analisis di atas, dapat memudahkan penulis dalam melakukan penelitian di lapangan untuk memperoleh data-data yang akurat yang kemudian dianalisis untuk memperoleh simpulan dan membuat saran bagi perusahaan.

3.3.4. Logika mengkaitkan data dengan proposisi

Data yang dikumpulkan oleh peneliti harus sesuai dengan proposisi yang telah dibuat dan harus selaras dengan rumusan masalah, sehingga data yang terkumpul dapat memberikan informasi yang akurat. Informasi tersebut dapat membantu peneliti dalam melakukan penelitian dengan tepat, sehingga penelitian dapat lebih terarah dan tidak meluas pada masalah yang lain.

3.3.5. Kriteria untuk menginterpretasikan temuan

Hasil temuan yang di dapat oleh peneliti akan diinterpretasikan berdasarkan teori yang telah disusun (tinjauan pustaka) dan mengikuti prosedur rancangan penelitian. Hasil dari interpretasi tersebut akan dianalisis, kemudian dibuat simpulan dan saran.

3.4. Jenis dan Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif dan data kuantitatif. Data kualitatif adalah data yang tidak dinyatakan dalam bentuk angka, melainkan dinyatakan dalam bentuk tulisan. Data kualitatif diperoleh dari data

primer yang dikumpulkan dari hasil wawancara langsung dan observasi. Data kualitatif tersebut berupa :

1. Gambaran umum perusahaan.
2. Struktur organisasi.
3. Aktivitas produksi.

Data kuantitatif adalah data yang dinyatakan dalam bentuk angka. Data kuantitatif diperoleh dari data sekunder yang dikumpulkan dari dokumen perusahaan atau dari sumber buku dan literatur. Data kuantitatif tersebut berupa :

1. Biaya produksi
2. Laporan rugi laba
3. Laporan penjualan
4. Laporan pemesanan produk

3.5. Prosedur Pengumpulan Data

Prosedur pengumpulan data menurut Robert K. Yin (2003:101) berasal dari enam sumber, yaitu : dokumen, rekaman arsip, wawancara, pengamatan langsung, observasi partisipan, dan perangkat fisik. Prosedur pengumpulan data untuk penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Survey pendahuluan

Peneliti melakukan survey pendahuluan dengan tujuan untuk mengetahui permasalahan yang terjadi di perusahaan.

2. Studi kepustakaan

Peneliti mengumpulkan data melalui studi kepustakaan untuk mengetahui teori yang cocok dan tepat dengan permasalahan yang terjadi pada perusahaan.

3. Studi lapangan

Peneliti melakukan studi lapangan untuk memperoleh data yang akurat dengan beberapa cara, yaitu :

a. Wawancara

Peneliti melakukan wawancara dengan pihak yang terkait untuk memperoleh data-data yang berhubungan dengan perusahaan dan permasalahan yang dianalisis.

b. Dokumentasi

Peneliti memperoleh data dari dokumen yang dimiliki perusahaan seperti dokumen tentang struktur perusahaan, data penjualan, dan sebagainya.

c. Observasi

Peneliti melakukan observasi ke perusahaan untuk memperoleh data-data yang *up to date* guna keakuratan data, sehingga peneliti dalam penelitian ini bertindak sebagai pengamat.

d. Perangkat fisik

Untuk menunjang data yang dikumpulkan, peneliti menggunakan perangkat fisik seperti kamera dan komputer.

3.6. Teknik Analisis

Analisis memegang peranan penting dalam memecahkan masalah. Dalam melakukan analisis diperlukan data-data yang akurat. Data-data yang terkumpul akan diolah kemudian dianalisis, setelah itu dibuat simpulan dan saran. Dalam melakukan analisis ini, penulis tetap berpedoman pada rancangan penelitian yang telah dibuat. Rancangan penelitian tersebut dapat membantu dalam mengumpulkan data yang akurat, sehingga membantu peneliti untuk melakukan analisis secara tepat. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Mengklasifikasikan biaya produksi ke dalam biaya tetap, biaya variabel, dan biaya campuran.
2. Memisahkan biaya campuran ke dalam biaya tetap dan biaya variabel. Peneliti tidak menggunakan metode pemisahan biaya campuran karena untuk menghindari bias perhitungan, sehingga peneliti menggunakan cara yang manual dalam mengklasifikasikan biaya campuran ke dalam biaya tetap dan biaya variabel.
3. Melakukan analisis harga pokok produksi dengan menggunakan *variable costing*.
4. Membandingkan harga jual kusen milik perusahaan dengan harga jual kusen menurut metode *variable costing*.
5. Dari hasil analisis tersebut akan dibuat simpulan dan saran sebagai perbaikan yang mungkin bermanfaat bagi perusahaan.

3.7. Jadwal dan Tempat Penelitian

Survey pendahuluan dilaksanakan pada tanggal 1 Oktober 2004 dan penelitian mulai dilaksanakan pada tanggal 15 dan 16 Oktober 2004. Peneliti melakukan lagi penelitian pada tanggal 11 Februari 2005 dengan maksud untuk memperoleh tambahan data. Peneliti melakukan penelitian pada CV.Delta Tehnika dengan melakukan analisis terhadap penetapan harga jual kusen. CV.Delta Tehnika adalah perusahaan yang bergerak di bidang konstruksi, produksi kayu, dan produksi baja.



BAB 4

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum Perusahaan

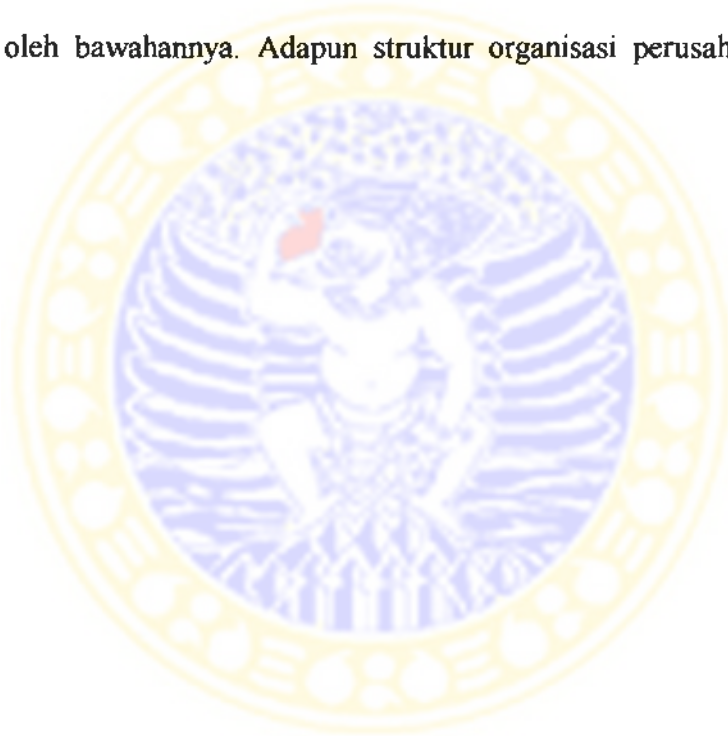
4.1.1. Sejarah berdiri perusahaan

CV.Delta Tehnika didirikan melalui akta notaris nomor 12 tanggal 30 Oktober 1984 di Lamongan. Perusahaan pada saat itu hanya bergerak di bidang kontraktor. Pada tanggal 14 Februari 1990 melalui akta notaris nomor 5, perusahaan mengalami perubahan pimpinan, namun nama perusahaan tetap menggunakan nama CV.Delta Tehnika sesuai dengan akta pendirian.

Sejak ada perubahan pimpinan, perusahaan menjadi berkembang dan bidang usaha yang dijalani tidak hanya bidang kontraktor, tetapi mencakup bidang produksi kayu dan baja. Bidang produksi kayu dirintis pada tahun 1998, sedangkan bidang produksi baja dirintis pada tahun 2002. Penelitian ini akan memfokuskan pada bidang produksi kayu. Bidang produksi kayu yang dihasilkan oleh perusahaan adalah kusen, kitchen set, daun pintu, kuda-kuda, meja, dan lain-lain. Perusahaan memproduksi produk tersebut didasarkan pada pesanan konsumen, karena banyaknya produk yang dihasilkan, maka peneliti hanya membahas harga jual produk kusen.

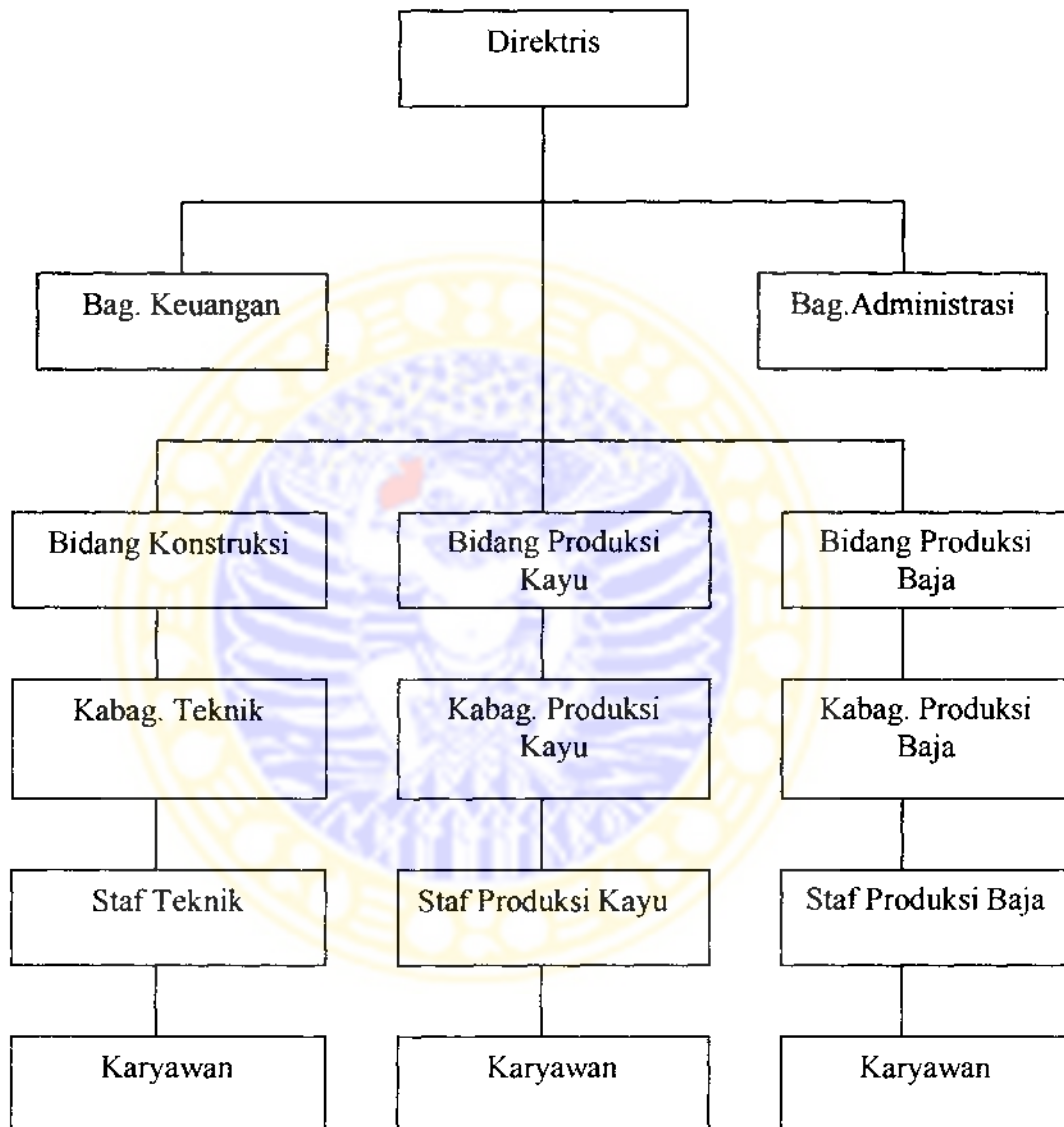
4.1.2. Struktur organisasi

Sejak tanggal 14 Februari 1990 struktur organisasi perusahaan berubah. Bentuk struktur organisasi ini adalah lini atau garis. Struktur organisasi lini atau garis adalah hubungan otoritas atasan dan bawahan dimana tugas perencanaan berada pada satu tangan dan terdapat garis kewenangan secara langsung dari atasan kepada bawahan, selain itu atasan dapat mengambil keputusan yang berkaitan dengan kebijaksanaan perusahaan. Struktur organisasi perusahaan dipimpin oleh seorang direktoris dan dibantu oleh bawahannya. Adapun struktur organisasi perusahaan adalah sebagai berikut :



Gambar 4.1

Struktur organisasi CV.Delta Tehnika



Sumber : Intern Perusahaan

4.1.3. Kondisi dan kebijakan perusahaan

4.1.3.1. Kondisi perusahaan

Kondisi perusahaan dapat dianalisis melalui SWOT (*Strenght, Weakness, Opportunity, Threat*).

Analisis SWOT pada perusahaan adalah sebagai berikut :

1. Kekuatan (*Strength*)

Kekuatan yang ada pada perusahaan adalah :

- a. Bahan baku yang berupa kayu untuk memproduksi produk bersifat tahan lama (*durable goods*) dan bahan baku tersebut langsung dipakai dalam proses produksi, sehingga bahan baku tidak mudah rusak
- b. Perusahaan selalu memasok kayu sehingga perusahaan tidak perlu takut akan kekurangan bahan baku karena memiliki persediaan yang cukup.
- c. Produk perusahaan memiliki kualitas yang baik, sehingga memiliki banyak pelanggan.
- d. Perusahaan merekrut tenaga kerja dari masyarakat sekitar, sehingga tidak perlu mengambil tenaga kerja dari luar karena tenaga kerja dari luar umumnya mahal.
- e. Tempat yang digunakan untuk proses produksi milik sendiri sehingga tidak perlu untuk menyewa.

2. Kelemahan (*Weakness*)

Kelemahan yang dimiliki perusahaan adalah sebagai berikut :

- a. Perusahaan kesulitan dalam mencari bahan baku kayu, seperti :

(1) Kayu jenis jati memiliki peminat yang banyak, akan tetapi jumlah kayu jati terbatas dan sangat mahal.

(2) Harga beli kayu jenis Kalimantan seperti bangkirai, meranti sangat mahal. Perusahaan membeli bahan baku kayu secara legal dari perhutani dan rumah penduduk yang menyebabkan harga bahan baku kayu menjadi sangat mahal, hal tersebut karena perusahaan tidak mau mengambil resiko dengan membeli kayu yang illegal.

b. Perusahaan belum mampu memanfaatkan serbuk gergaji kayu dengan baik, sehingga perusahaan tidak dapat memperoleh tambahan pendapatan di luar usaha.

3. Peluang (*Opportunity*)

Peluang yang ada pada perusahaan adalah sebagai berikut :

- a. Memiliki pangsa pasar yang luas karena semua bangunan, rumah kediaman, kantor, dan fasilitas umum di Lamongan masih menggunakan kayu seperti kusen (kasao), kuda-kuda, pintu, jendela, dan sebagainya.
- b. Perusahaan masih dapat mengembangkan usaha ini karena perusahaan lain yang memproduksi kayu untuk menerima pesanan seperti kusen, daun jendela, dan sebagainya di Lamongan masih sedikit.

4. Ancaman (*Threat*)

Ancaman yang ada pada perusahaan adalah sebagai berikut :

- a. Pembelian bahan baku memiliki persaingan yang ketat.

- b. Harga jual produk milik pesaing lebih rendah dibanding milik perusahaan karena pesaing umumnya membeli bahan baku kayu dengan illegal atau karena kualitas produknya kurang bagus.

4.1.3.2. Kebijakan perusahaan

Kebijakan yang diambil perusahaan dalam menetapkan harga jual dengan cara sebagai berikut :

1. Mengikuti harga pasar atau harga pesaing
2. Menggunakan feeling.
3. Kondisi pemesanan (ramai tidaknya pesanan)
4. Waktu pengerjaan
5. Tingkat kesulitan pengerjaan

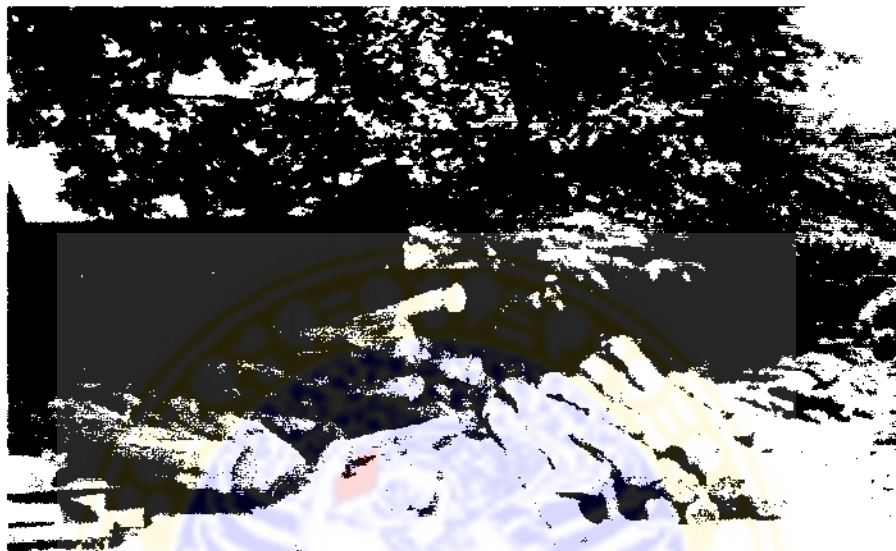
4.1.4. Proses produksi

Bahan baku utama dalam proses produksi adalah kayu gelondongan, yaitu kayu jenis jati, bangkirai, dan meranti. Tahapan dalam melakukan proses produksi adalah sebagai berikut :

1. Melakukan pemilihan dan persiapan kayu gelondongan untuk mendapatkan kayu yang baik, karena hanya kayu yang baik yang digunakan dalam proses produksi. Hal tersebut dilakukan oleh perusahaan untuk menjaga kualitas produk perusahaan. Kayu yang didapat perusahaan diperoleh dari Perhutani dan kayu milik penduduk.

Gambar 4.2

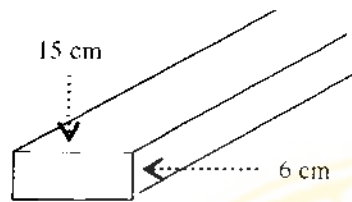
Jenis-jenis kayu di gudang



2. Kayu yang telah disiapkan dibelah atau digegraji dengan menggunakan mesin gergaji pita (*bandsaw*) menurut ukuran kayu yang berlaku di pasaran, contoh :
 - a. untuk kusen dengan ukuran penampang 6/15, 6/ 12, dan lain-lain.
 - b. untuk pintu dengan ukuran penampang 4/12, 4/20, dan lain-lain.
 - c. untuk usuk (kasao) dengan ukuran penampang 5/7, 4/6, dan lain-lain.
 - d. untuk kuda-kuda dengan ukuran penampang 8/12, 6/12, dan lain-lain.
 - e. dan lain-lain.

Gambar 4.3

Contoh ukuran kayu untuk kusen dengan luas penampang 6/15



Gambar 4.4

Proses penggrajian atau pembelahan kayu

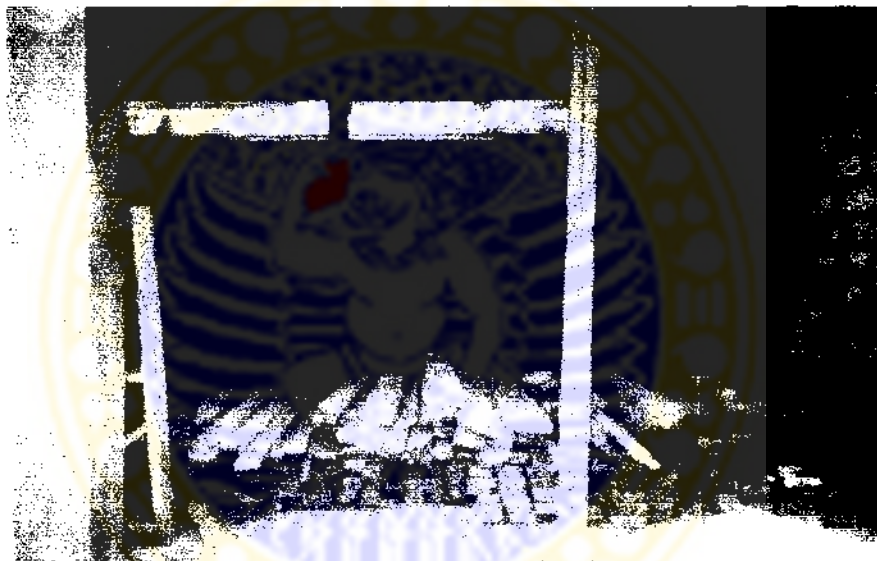


Penerapan Metode Harga Pokok Produksi Dengan Variable Costing Dalam Penetapan Harga Dual Produk Pesanan Pada CV. Delta Tehnika Di Lamongan

3. Hasil kayu gergajian disimpan di gudang dan dipisah menurut ukuran masing-masing. Kayu yang disimpan di gudang harus diberi lubang angin di bagian bawah dengan cara memberi penyangga kurang lebih lima lapis tumpukan kayu, sehingga terdapat pertukaran angin. Tujuan pemberian lubang angin adalah agar kayu berada dalam kondisi kering dan tidak berubah bentuk (melenceng).

Gambar 4.5

Hasil kayu gergajian

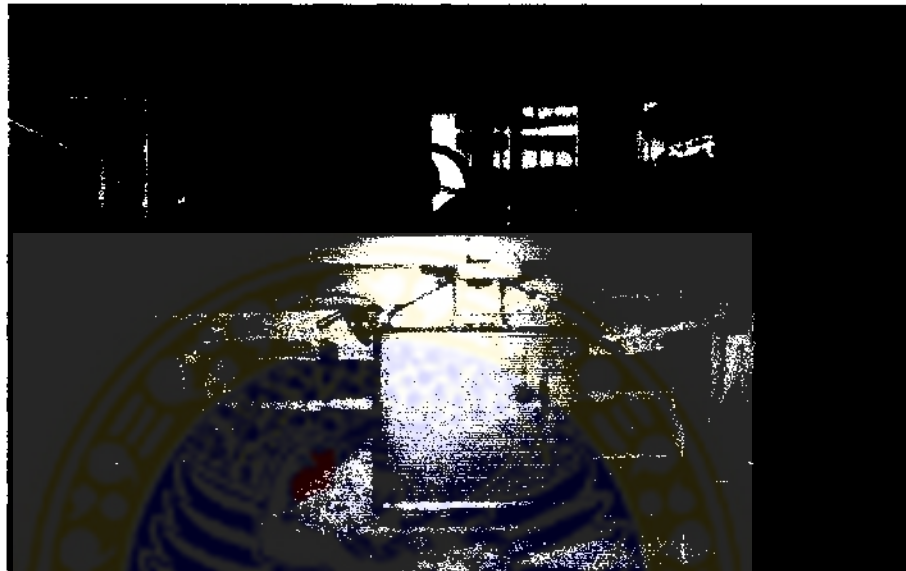


4. Ketika memperoleh pesanan kusen, maka kayu yang ada di gudang dipindahkan untuk proses produksi. Langkah pertama yang dilakukan adalah membuat gambar kusen. Gambar kusen bisa berasal dari pemesan atau perusahaan memberi contoh gambar kusen. Setelah gambar disetujui, proses selanjutnya adalah kayu yang sudah diambil dari gudang diketam dengan tujuan agar kayu memiliki permukaan yang halus dan rata. Proses pengetaman dilakukan melalui beberapa tahap, yaitu :

(1) Meratakan dan menghaluskan kayu dengan mesin *jointer*.

Gambar 4.6

Mesin *jointer*



(2) Menentukan tebal atau lebar ukuran kayu dengan menggunakan mesin *planner*.

Gambar 4.7

Mesin *planner*



Penerapan Metode Harga Pokok Produksi Dengan Variable Costing Dalam Penetapan Harga Dual Produk Pesanan Pada CV. Delta Tehnika Di Lamongan

- (3) Melukis gambar (model) pada kayu yang sudah melalui tahap pertama dan kedua, kemudian kayu dibor untuk dilubangi sesuai dengan kebutuhan. Untuk tahap ketiga diperlukan bantuan mesin, yaitu :
- a) *Spindel* untuk membuat tempat pintu (*sponneng*) dan membentuk penampang kayu sesuai pesanan (*profil*).

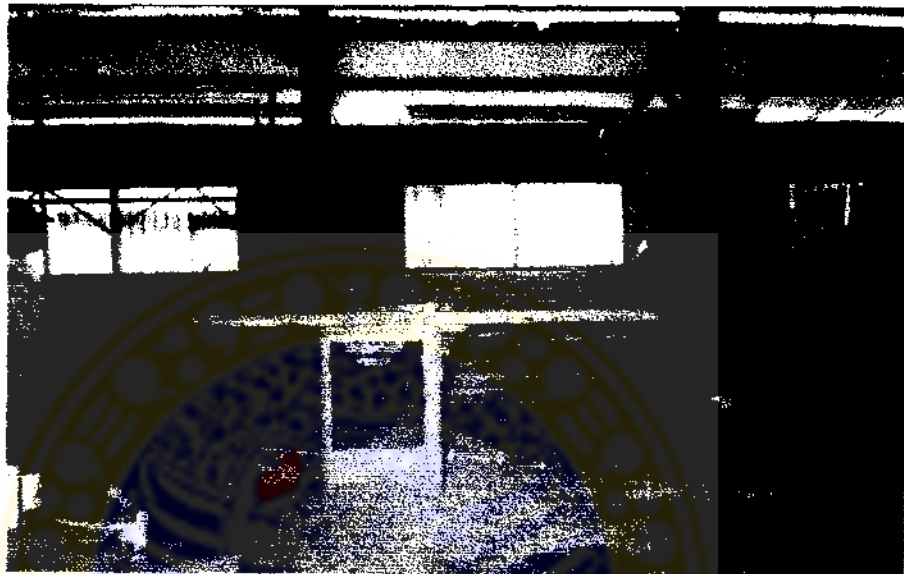
Gambar 4.8

Mesin *spindel*

b) *Cyclesaw* untuk memotong kayu dalam bentuk melintang.

Gambar 4.9

Mesin *cyclesaw*



c) *Ciesel* (Pahat) untuk memahat kayu

Gambar 4.10

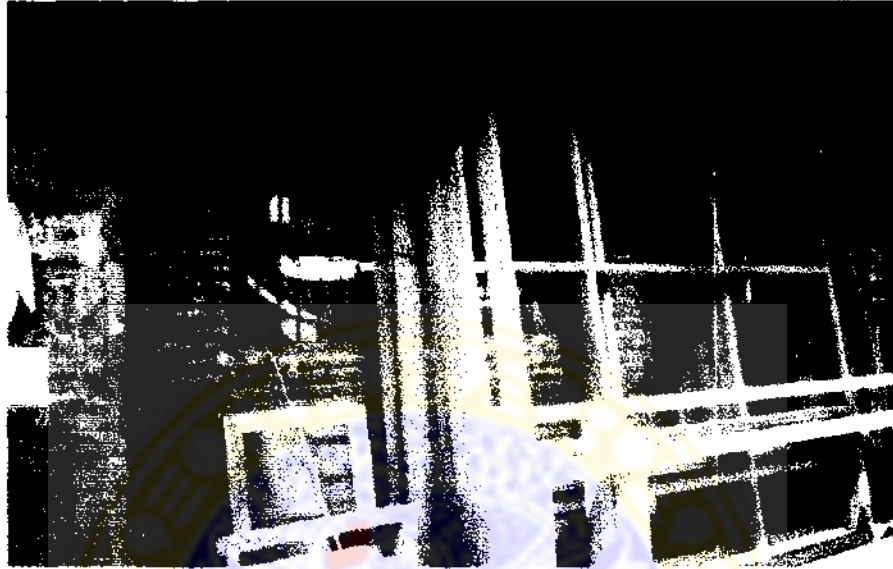
Mesin *ciesel* (Pahat)



5. Kusen yang sudah jadi segera dikirim ke pemesan. Perusahaan selalu berusaha untuk tepat waktu dalam hal pengiriman barang yang sudah jadi dan selalu menjaga kualitas produk agar tidak mengecewakan pemesan.

Gambar 4.11

Contoh kusen yang siap dikirim



4.2. Deskripsi Hasil Penelitian

Peneliti melakukan survey ke lapangan dengan tujuan untuk lebih mengetahui dengan jelas bagaimana proses produksi, bagaimana perusahaan menetapkan harga jual dan untuk memperoleh data yang akurat, sehingga memudahkan peneliti dalam melakukan analisis. Ketika berada di lapangan, peneliti menemukan ada masalah dalam menetapkan harga jual. Oleh karena itu, peneliti akan mengangkat masalah tersebut untuk dibahas lebih lanjut. Namun, karena banyaknya produk yang dihasilkan oleh perusahaan, maka untuk memudahkan pemahaman mengenai harga jual, peneliti membatasi

obyek penelitian hanya pada penetapan harga jual kusen dengan ukuran volume, yaitu :

$$= \text{panjang} \times \text{luas penampang}$$

$$= \{(2,00 \times 2) + (1,02)\} \times \{0,06 \times 0,15\} = 0,04518 \text{ m}^3$$

4.2.1. Penetapan harga jual oleh perusahaan

Perusahaan menerima pesanan berbagai jenis produk seperti kusen, daun pintu, jendela, kitchen set, usuk (kasao), dan sebagainya. Oleh karena banyaknya produk yang dihasilkan oleh perusahaan, maka penulis membatasi penelitian pada penetapan harga jual kusen. Perusahaan menetapkan harga jual kusen dengan cara sebagai berikut :

1. Bahan Baku

Sebagian besar bahan baku berasal dari kayu jati. Kayu jati yang baik adalah kayu jati yang tidak ada putuhnya. Kayu jati ketika digeraji akan mengalami penyusutan, penyusutan kayu jati tergantung dari diameter kayu, yaitu:

- a. untuk kayu jati dengan diameter 30-40 akan menyusut menjadi 41%. Harga kayu jati diameter 30-40 sebesar Rp 4.000.000,-
- b. untuk kayu jati dengan diameter 22-28 akan menyusut menjadi 32%. Harga kayu jati diameter 22-28 sebesar Rp 3.200.000,-

2. Biaya Tenaga Kerja Langsung/Upah

Perusahaan mempekerjakan tenaga kerja langsung yang berhubungan langsung dengan proses produksi. Perusahaan memberikan upah pada tenaga kerja langsung didasarkan pada upah per hari dan sebagian didasarkan pada upah

per jam. Perusahaan memberlakukan lembur jika banyak pesanan. Upah lembur didasarkan atas dasar satuan jam.

Perusahaan tidak memiliki tenaga kerja tidak langsung seperti mandor atau supervisi karena pemilik perusahaan mengawasi secara langsung kerja para pekerja, sehingga perusahaan tidak memerlukan mandor karena hal itu akan mengakibatkan pemborosan biaya bagi perusahaan, bisa dikatakan pemilik merangkap sebagai mandor tapi tidak digaji.

3. Penyusutan mesin

Perusahaan menggunakan beberapa mesin dalam proses produksi. Alat-alat yang digunakan untuk proses produksi yaitu :

a. <i>Bandsaw</i> harga perolehan	Rp 42.000.000,-
b. <i>Joiter</i> harga perolehan	Rp 8.000.000,-
c. <i>Planner</i> harga perolehan	Rp 12.000.000,-
d. <i>Spindle</i> harga perolehan	Rp 11.000.000,-
e. <i>Circlesaw</i> harga perolehan	Rp 6.000.000,-
f. <i>Ciesel</i> harga perolehan	Rp 3.000.000,-
g. <i>Bandsaw</i> kecil harga perolehan	<u>Rp 6.000.000,-</u>
Total penyusutan mesin sebesar	Rp 88.000.000,-

Perusahaan menyusutkan mesin tersebut dengan mengacu pada ketentuan Balai Latihan Kerja (BLK) sebesar 0,05% per hari dan menetapkan umur manfaat setiap mesin 8 tahun. Jadi penetapan penyusutan mesin adalah $0,05\% \times \text{Rp } 88.000.000 = \text{Rp } 44.000,-$ per hari.

4. Biaya listrik

Biaya listrik yang dibebankan oleh perusahaan rata-rata antara Rp 15.000 sampai dengan Rp 20.000,- per hari.

5. Asah peso

Perusahaan membebankan asah peso sebesar Rp 47.250,- per minggu.

Adapun perincian harga jual kusen yang ditetapkan oleh perusahaan adalah sebagai berikut :

1. Menghitung volume kayu = panjang x luas penampang
2. Menghitung harga kayu jati olahan (kayu jati olahan adalah kayu gelondong diolah menjadi kayu olahan yang siap untuk dibentuk menjadi kusen) per m³ adalah total dari :

$$\text{a. Harga kayu jati olahan} = \frac{\text{harga kayu jati gelondong}}{\text{estimasi kayu jati olahan}}$$

$$\text{b. Upah untuk kayu jati olahan} \text{ Rp } 125.000,- \text{ per m}^3.$$

$$\text{Total harga kayu jati olahan} = a + b$$

3. Menghitung biaya produksi
4. Menghitung harga pokok produksi atau harga jual per m³ kayu jati
5. Menetapkan harga jual kusen :

$$\{\text{volume kayu} + (\text{vol kayu} \times 10\%)\} \times \text{harga jual per m}^3 \text{ kayu jati.}$$

Nilai 10 % adalah volume kayu yang hilang yang dibebankan oleh perusahaan pada pembeli.

Contoh perhitungan harga jual kusen yang ditetapkan oleh perusahaan adalah sebagai berikut :

1. Volume kayu = panjang x luas penampang

$$= \{(2,00 \times 2) + (1,02)\} \times \{0,06 \times 0,15\}$$

$$= \{4+1,02\} \times \{0,06 \times 0,15\}$$

$$= 5,02 \times 0,009$$

$$= 0,04518 \text{ m}^3$$

2. Harga kayu jati gelondong untuk diameter 30-40 sebesar Rp 4.000.000,- per m³.

Untuk menjadi kayu olahan, setiap 1 m³ kayu gelondong akan menyusut menjadi 41 %. Jadi setiap 1 m³ kayu gelondong akan menyusut sebesar 1 m³ x 41 % =

$$0,41 \text{ m}^3. \text{ Harga kayu jati olahan per m}^3 = \frac{\text{Rp } 4.000.000,-}{0,41}$$

$$= \text{Rp } 9.756.100,-$$

$$= \text{Rp } 9.756.100,-$$

Upah untuk kayu jati olahan sebesar Rp 125.000,- per m³ gelondong. Jadi upah

$$\text{kayu jati olahan per m}^3 \text{ sebesar } = \frac{\text{Rp } 125.000,-}{0,41}$$

$$= \text{Rp } 304.900,-$$

$$= \text{Rp } 304.900,-$$

Jadi harga kayu jati olahan per m³ :

$$= \text{Rp } 9.756.100,- + \text{Rp } 304.900,-$$

$$= \text{Rp } 10.061.000,-$$

3. Menghitung biaya produksi per hari dengan kapasitas kayu 0,5 m³ :

(1) Asah peso per minggu sebesar Rp 47.250.

$$\text{Asah peso per hari } \frac{\text{Rp } 47.250}{6 \text{ hari}} = \text{Rp } 7.875,-$$

(2) Penyusutan mesin

a. Bandsaw	= 0,05 % x Rp 42.000.000,-	= Rp 21.000,-
b. Joiter	= 0,05 % x Rp 8.000.000,-	= Rp 4.000,-
c. Planner	= 0,05 % x Rp 12.000.000,-	= Rp 6.000,-
d. Spindle	= 0,05 % x Rp 11.000.000,-	= Rp 5.500,-
e. Circlesaw	= 0,05 % x Rp 6.000.000,-	= Rp 3.000,-
f. Cycle	= 0,05 % x Rp 3.000.000,-	= Rp 1.500,-
h. Bandsaw kecil	= 0,05 % x Rp 6.000.000,-	= Rp 3.000,-
Total penyusutan mesin sebesar		<u>Rp 44.000,-</u>

(3) Upah proses produksi

Upah proses produksi per minggu rata-rata sebesar Rp 703.000,-

$$\text{Jadi upah per hari } \frac{\text{Rp } 703.000,-}{6 \text{ hari}} = \text{Rp } 117.167,-$$

(4) Biaya listrik

Biaya listrik per bulan rata-rata sebesar Rp 442.580,-

$$\text{Jadi biaya listrik per hari } \frac{\text{Rp } 442.580,-}{24 \text{ hari}} = \text{Rp } 18.440,-$$

Total biaya produksi per hari :

(1) Asah peso	= Rp 7.875,-
(2) Upah	= Rp 117.167,-
(4) Biaya listrik	= Rp 18.440,-
Total biaya produksi per hari	= Rp 187.482,-

4. Perhitungan harga pokok produksi atau harga jual per m³ kayu jati adalah sebagai berikut :

(1) Kayu jati olahan per m ³	= Rp 10.061.000,-
(2) Biaya produksi per 1m ³ = Rp 187.482,- x 2	= Rp 374.964,-
	<u>Rp 10.435.964,-</u>
(3) Laba 15 % = 15 % x Rp 10.435.964,-	= Rp 1.565.395,-
(4) Biaya pemasaran 5 % = 5 % x Rp 10.435.964,-	= Rp 521.798,-
	<u>Rp 12.523.157,-</u>
Harga jual per m ³ kayu jati	= Rp 12.523.157,-

5. Harga jual kusen dengan ukuran 0,04518 per m³ :

$$\begin{aligned}
 &= \{ \text{volume kayu} + (10\% \times \text{vol.kayu}) \} \times \text{harga jual per m}^3 \text{ kayu jati} \\
 &= \{ 0,04518 \text{ per m}^3 + (10\% \times 0,04518) \} \times \text{Rp } 12.523.157,- \\
 &= 0,0497 \times \text{Rp } 12.523.157,- \\
 &= \text{Rp } 622.375,8566 \\
 &= \text{Rp } 622.400,- \text{ (dibulatkan)}
 \end{aligned}$$

Jadi harga kusen yang ditetapkan oleh perusahaan untuk ukuran volume 0,04518 per m³ adalah sebesar Rp 622.400,-

4.2.2. Penyebab masalah

Perusahaan dalam menetapkan harga jual kusen kurang tepat karena perhitungan biaya produksi dihitung secara total (*full costing*) dan tidak dipisahkan secara jelas ke dalam perilaku biaya. Padahal dalam menetapkan harga jual, biaya perlu dipisahkan ke dalam biaya tetap (*fixed cost*), biaya variabel (*variable cost*), dan biaya campuran (*mixed cost*) agar jelas berapa biaya produksi yang digunakan oleh perusahaan. Biaya campuran juga perlu dipisahkan ke dalam biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*) dengan menggunakan metode pemisahan biaya campuran. Perusahaan perlu memperhatikan perhitungan biaya, karena biaya memegang peranan penting dalam menetapkan harga jual. Perusahaan dalam menetapkan harga jual mempertimbangkan beberapa hal, yaitu :

1. Menggunakan feeling dalam arti perusahaan akan melihat latar belakang pembeli, apakah dia orang kaya atau orang biasa. Jika yang membeli orang kaya, maka perusahaan akan menaikkan harga jual . Jika yang membeli orang biasa, maka perusahaan tetap menggunakan harga jual yang sudah ditetapkan oleh perusahaan.
2. Mengikuti harga pesaing atau harga yang berlaku di pasar.
3. Kondisi pemesanan

Perusahaan akan melihat kondisi pemesanan, jika kondisi pemesanan ramai, maka perusahaan akan menaikkan harga. Jika kondisi pemesanan sepi, maka harga tetap stabil. Tujuan dari perusahaan menaikkan harga ketika kondisi ramai adalah untuk menghindari banyaknya pemesanan karena perusahaan

khawatir tidak bisa memenuhi target pesanan, sehingga diharapkan dengan naiknya harga tersebut pembeli tidak jadi memesan.

4. Waktu pengerjaan dan tingkat kesulitan pengerjaan
5. Perusahaan menggunakan estimasi biaya (biaya rata-rata) dalam membebankan biaya ke dalam harga jual. Contoh biaya listrik yang di bebankan rata-rata antara Rp 15.000 sampai dengan Rp 20.000,-

4.3. Analisis

Masalah yang dihadapi oleh perusahaan harus segera diatasi agar perusahaan dapat menetapkan harga jual kusen dengan tepat. Berangkat dari masalah yang dihadapi oleh perusahaan, maka peneliti mencoba memecahkan masalah tersebut dengan menganalisis harga pokok produksi dengan *variable costing*. Langkah awal yang dilakukan dalam melakukan analisis adalah memisahkan biaya produksi ke dalam biaya tetap (*fixed cost*), biaya variabel (*variable cost*), dan biaya campuran (*mixed cost*). Biaya campuran perlu dipisahkan ke dalam biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*) dengan menggunakan metode pemisahan biaya campuran, yaitu metode tinggi rendah (*the high-low method*), metode scatterplot (*the scatterplot method*), dan metode kuadrat terkecil (*the method of least squares*). Peneliti tidak menggunakan salah satu metode pemisahan biaya campuran, peneliti menggunakan cara manual untuk memisahkan biaya campuran ke dalam biaya tetap dan biaya variabel. Hal tersebut dilakukan oleh peneliti karena untuk menghindari bias dalam perhitungan biaya, kecuali kalau biayanya banyak dan butuh kejelian, mungkin peneliti akan memakai salah satu metode tersebut yang dirasa cocok.

Peneliti menemukan dua biaya campuran yang ada pada perusahaan, yaitu biaya tenaga kerja langsung (TKL) dan biaya listrik.

Dalam penelitian ini, penulis hanya memfokuskan pada harga jual kusen jenis jati ukuran volume $\{(2,00 \times 2) + (1,02)\} \times \{0,06 \times 0,15\} = 0,04518 \text{ m}^3$. Dalam menghitung harga jual tersebut, penulis menggunakan beberapa asumsi yaitu :

1. Biaya produksi yang termasuk dalam kategori biaya tetap dianggap tidak berubah selama tahun 2004.
2. Proses produksi selama tahun 2004 dianggap tidak mengalami perubahan.
3. Harga bahan baku per m^3 selama tahun 2004 dianggap tidak mengalami perubahan sebesar $\text{Rp } 4.000.000 \times 112,307 \text{ m}^3 = \text{Rp } 449.228.000,-$
4. Harga jual per m^3 kayu jati sebesar $\text{Rp } 12.523.157,-$ dianggap tidak mengalami perubahan selama tahun 2004

Harga jual kusen dipengaruhi oleh biaya-biaya, yaitu :

- a. Biaya produksi, terdiri dari :
 1. Bahan baku
 2. Tenaga kerja langsung
- b. Biaya overhead, terdiri dari :
 1. Biaya penyusutan mesin
 2. Biaya asah peso
 3. Biaya listrik.

c. Biaya umum dan administrasi terdiri dari :

1. Perlengkapan
2. Air
3. Telepon

4.3.1. Analisis terhadap pemisahan biaya berdasarkan perilaku biaya

Biaya-biaya yang memengaruhi harga jual kusen akan dipisahkan ke dalam biaya tetap (*fixed cost*), biaya variabel (*variable cost*), dan biaya campuran (*mixed cost*). Peneliti tidak memisahkan biaya campuran ke dalam biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan metode pemisahan biaya campuran karena peneliti tidak menemukan metode yang cocok, yang disebabkan oleh beberapa alasan, yaitu :

1. Menghindari bias dalam perhitungan
2. Biaya campuran yang ada hanya dua jenis, sehingga tidak terlalu sulit untuk melakukan pemisahan biaya
3. Kapasitas mesin tidak maksimal

Adapun pemisahan biaya yang diklasifikasikan ke dalam biaya tetap, biaya variabel, dan biaya campuran adalah sebagai berikut :

A. Biaya produksi yang terdiri dari :

(1) Biaya Bahan Baku

Bahan baku yang digunakan adalah kayu jati. Biaya bahan baku tergolong biaya variabel karena besar kecilnya biaya bahan baku tergantung

dari volume produksi. Perusahaan membutuhkan bahan baku kayu jati dalam satu tahun sebesar Rp 449.228.000,-

(2) Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya tenaga kerja langsung pada perusahaan adalah tenaga kerja harian, dimana sistem upah didasarkan pada upah per hari dan upah per jam. Biaya ini termasuk dalam biaya campuran karena biaya tenaga kerja langsung terdiri dari biaya tetap yang berupa upah pokok harian, sedangkan biaya variabel berupa upah lembur dan upah pokok per jam. Perusahaan selalu memberlakukan lembur pada tenaga kerja langsung jika perusahaan menerima banyak pesanan produk dengan memberikan upah lembur, upah lembur ini didasarkan atas dasar hitungan satuan jam. Perusahaan tidak menyuruh semua tenaga kerja melakukan lembur, melainkan hanya beberapa tenaga kerja. Adapun perincian biaya tenaga kerja langsung selama tahun 2004 adalah sebagai berikut :

Tabel 4.1

Biaya tenaga kerja langsung (TKL)

Bulan	Volume Prouksi dlm m ³	Biaya TKL/Upah dlm Rp
Jan	2,3904	2.390.000,-
Feb	4,8287	4.830.000,-
Mar	5,2439	5.240.000,-
Apr	6,9658	6.970.000,-
May	5,1762	5.180.000,-
Jun	1,7276	1.730.000,-
Jul	3,7824	3.780.000,-
Aug	3,3957	3.400.000,-
Sep	3,5536	3.550.000,-
Oct	3,4661	3.470.000,-
Nov	3,1801	3.180.000,-
Dec	2,3353	2.340.000,-
Jumlah	46,0458	46.060.000,-

Sumber : Intern Perusahaan

Jumlah biaya TKL sebesar Rp 46.060.000,- termasuk biaya upah per hari, biaya upah per jam dan upah lembur. Perusahaan melakukan lembur pada bulan Februari, Maret, April, dan Mei. Adapun perincian upah per hari, upah per jam dan upah lembur adalah sebagai berikut :

Tabel 4.2
Perincian upah lembur

Bulan	Jumlah Jam	Perincian upah
Feb	6 jam	$\{(2 \times \text{Rp } 10.000) + (2 \times \text{Rp } 5.000)\} \times 6 \text{ jam} \times 6 \text{ hari}$ =Rp 1.080.000,-
Mar	6 jam	$\{(3 \times \text{Rp } 10.000) + (4 \times \text{Rp } 5.000)\} \times 6 \text{ jam} \times 10 \text{ hari}$ = Rp 3.000.000,-
Apr	6 jam	$\{(4 \times \text{Rp } 10.000) + (5 \times \text{Rp } 5.000)\} \times 6 \text{ jam} \times 12 \text{ hari}$ = Rp 4.680.000,-
May	6 jam	$\{(3 \times \text{Rp } 10.000) + (4 \times \text{Rp } 5.000)\} \times 6 \text{ jam} \times 10 \text{ hari}$ = Rp 3.000.000,-
Total		Rp 11.760.000 ^{*)}

Sumber : Intern Perusahaan

Tabel 4.3
Pemisahan biaya TKL

	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Total
Upah per hari	Rp 25.654.000,-	-	Rp 25.654.000,-
Upah per jam	-	Rp 8.646.000,-	Rp 8.646.000,-
Upah lembur	-	Rp 11.760.000,- ^{*)}	Rp 11.760.000,-
Total	Rp 25.654.000,-	Rp 20.406.000,-	Rp 46.060.000,-

Upah TKL tersebut tidak hanya dibebankan pada kusen tetapi juga dibebankan pada daun pintu, karena selama tahun 2004 perusahaan menerima dua jenis produk pesanan yaitu kusen dan daun pintu. Perbandingan pesanan

kusen dan daun pintu adalah 82 % : 18 %, jadi perhitungan pembebanan biaya tetap dan biaya variabel terhadap kusen adalah sebagai berikut :

Biaya tetap = 82 % x Rp 25.654.000,- = Rp 21.036.280,-

Biaya variabel = 82 % x Rp 20.406.000,- = Rp 16.732.920,-

Total biaya TKL untuk kusen = Rp 37.769.200,-

(3) Biaya Overhead

Biaya overhead terdiri dari :

a. Biaya penyusutan mesin

Perusahaan menggunakan beberapa mesin untuk membantu proses produksi. Setiap mesin disusutkan berdasarkan ketetapan perusahaan, perusahaan menetapkan umur manfaat mesin selama 8 tahun. Biaya penyusutan mesin termasuk biaya tetap, jumlah biaya penyusutan mesin sebesar Rp 44.000,- x 288 hari = Rp 12.672.000,- Hari efektif kerja pada perusahaan adalah 288 hari. Biaya penyusutan mesin termasuk biaya pemeliharaan mesin.

b. Biaya listrik

Biaya listrik termasuk ke dalam biaya campuran karena biaya listrik digunakan untuk mengoperasikan mesin dan untuk penerangan. Biaya listrik yang timbul karena mengoperasikan mesin termasuk ke dalam biaya variabel karena biayanya berubah-ubah tergantung pada volume produksi, sedangkan biaya listrik yang timbul karena penerangan cenderung tetap. Biaya listrik cenderung sedikit dibandingkan dengan biaya tenaga kerja langsung karena kapasitas mesin tidak maksimal dalam

arti mesin sering berhenti yang kemudian digantikan oleh tenaga manusia.

Adapun perincian biaya listrik tahun 2004 adalah sebagai berikut :

Tabel 4.4

Biaya listrik

Bulan	Volume Prouksi dlm m ³	Biaya Listrik dlm Rp
Jan	2,3904	442.580,-
Feb	4,8287	450.940,-
Mar	5,2439	460.820,-
Apr	6,9658	465.000,-
May	5,1762	459.300,-
Jun	1,7276	407.620,-
Jul	3,7824	449.800,-
Aug	3,3957	421.300,-
Sep	3,5536	446.000,-
Oct	3,4661	431.560,-
Nov	3,1801	420.160,-
Dec	2,3353	409.520,-
Jumlah	46,0458	5.264.600,-

Sumber : Intern Perusahaan

Jumlah biaya listrik sebesar Rp 5.264.600,- termasuk biaya listrik untuk mengoperasikan mesin dan penerangan, sehingga biaya tersebut harus dipisahkan ke dalam biaya tetap dan biaya variabel. Adapun perincian biaya tetap dan biaya variabel listrik selama tahun 2004 adalah sebagai berikut :

Tabel 4.5
Pemisahan biaya listrik

Bulan	Biaya Tetap	Biaya variabel
Jan	Rp 326.300,-	Rp 116.280,-
Feb	Rp 326.300,-	Rp 124.640,-
Mar	Rp 326.300,-	Rp 134.520,-
Apr	Rp 326.300,-	Rp 138.700,-
May	Rp 326.300,-	Rp 133.000,-
Jun	Rp 326.300,-	Rp 81.320,-
Jul	Rp 326.300,-	Rp 123.500,-
Aug	Rp 326.300,-	Rp 95.000,-
Sep	Rp 326.300,-	Rp 119.700,-
Oct	Rp 326.300,-	Rp 105.260,-
Nov	Rp 326.300,-	Rp 93.860,-
Dec	Rp 326.300,-	Rp 83.220,-
Jumlah	Rp 3.915.600,-	Rp 1.349.000,-

Biaya listrik yang termasuk ke dalam biaya tetap sebesar Rp 3.915.600,- dan yang termasuk ke dalam biaya variabel sebesar Rp1.349.000,-. Biaya listrik tersebut tidak hanya dibebankan pada kusen tetapi juga dibebankan pada daun pintu, karena selama tahun 2004 perusahaan menerima dua jenis produk pesanan yaitu kusen dan daun pintu. Perbandingan pesanan kusen dan daun pintu adalah 82 % : 18 %, jadi perhitungan pembebanan biaya tetap dan biaya variabel terhadap kusen adalah sebagai berikut :

Biaya tetap = 82 % x Rp 3.915.600,- = Rp 3.210.792,-

Biaya variabel = 82 % x Rp 1.349.000,- = Rp 1.106.180,-

Total biaya listrik untuk kusen = Rp 4.316.972,-

c. Biaya asah peso

Biaya asah peso termasuk biaya tetap karena tidak dipengaruhi oleh volume produksi. Biaya asah peso selama tahun 2004 sebesar Rp 2.268.000,-

d. Biaya Perlengkapan

Biaya perlengkapan termasuk dalam biaya tetap karena tidak dipengaruhi oleh volume produksi. Biaya peralatan selama tahun 2004 sebesar Rp 4.800.000,-

e. Biaya Rekening Air

Biaya rekening air termasuk dalam biaya tetap karena tidak dipengaruhi oleh volume produksi. Biaya rekening air selama tahun 2004 sebesar Rp 480.000,-

f. Biaya Rekening Telepon

Biaya rekening telepon termasuk dalam biaya tetap karena tidak dipengaruhi oleh volume produksi. Biaya rekening telepon selama tahun 2004 sebesar Rp 2.400.000,-

4.3.2. Analisis perhitungan harga pokok produksi dengan *variable costing*

Harga pokok produksi dengan *variable costing* hanya membebankan biaya produksi yaitu bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan overhead variabel ke produk. Selama ini perusahaan dalam menetapkan harga jual kurang tepat karena berbagai alasan (lihat pada point 4.2.2). Oleh karena itu, harga pokok produksi dengan *variable costing* diharapkan dapat membantu perusahaan untuk menetapkan harga jual produksi dengan tepat.

Langkah-langkah yang dilakukan adalah menghitung total penjualan selama tahun 2004; memisahkan biaya produksi ke dalam biaya tetap, biaya variabel, dan biaya campuran; melihat perhitungan rugi laba perusahaan dan membuat perhitungan rugi laba menurut *variable costing*; kemudian membandingkan harga jual kusen milik perusahaan dengan harga jual kusen menurut metode *variable costing*. Untuk biaya campuran perlu dilakukan pemisahan biaya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel. Namun, dalam menganalisis biaya campuran peneliti tidak menggunakan metode pemisahan biaya campuran karena untuk menghindari bias perhitungan (lihat pada point 4.3.1), sehingga peneliti menggunakan cara manual dalam mengklasifikasikan biaya campuran ke dalam biaya tetap dan biaya variabel. Adapun data total penjualan, pemisahan biaya berdasarkan perilaku biaya, laporan rugi laba perusahaan dan perhitungan rugi laba menurut metode *variable costing* adalah sebagai berikut :

Tabel 4.6
Total penjualan tahun 2004

Bulan	Volume Prouksi dlm m ³	Total Penjualan
Jan	2,3904	Rp 29.935.300,-
Feb	4,8287	Rp 60.470.600,-
Mar	5,2439	Rp 65.670.500,-
Apr	6,9658	Rp 87.233.900,-
May	5,1762	Rp 64.822.000,-
Jun	1,7276	Rp 21.634.600,-
Jul	3,7824	Rp 47.367.700,-
Aug	3,3957	Rp 42.525.100,-
Sep	3,5536	Rp 44.502.400,-
Oct	3,4661	Rp 43.406.600,-
Nov	3,1801	Rp 39.825.000,-
Dec	2,3353	Rp 29.245.400,-
Jumlah	46,0458	Rp 576.639.100,-

Sumber : Intern Perusahaan

Total penjualan di atas sudah terpisah dari penjualan daun pintu, jadi selama tahun 2004 total penjualan kusen adalah sebesar Rp 576.639.100,-

Tabel 4.7
Pemisahan Biaya Berdasarkan Perilaku Biaya
Tahun 2004

	Biaya Variabel dalam Rp	Biaya Tetap dalam Rp
Biaya produksi :		
Biaya bahan baku	449.228.000,-	-
Biaya TKL	16.732.920,-	21.036.280,-
Biaya Overhead :		
Biaya penyusutan mesin	-	12.672.000,-
Biaya listrik	1.106.180,-	3.210.792,-
Biaya asah peso	-	2.268.000,-
Biaya umum dan administrasi :		
Perlengkapan		4.800.000,-
Air		480.000,-
Telepon		2.400.000,-
Total biaya	467.067.100,-	46.867.072,-

Tabel 4.7 di atas menunjukkan bahwa jumlah biaya variabel sebesar Rp 467.067.100,- dan biaya tetap sebesar Rp 46.867.072,-. Setelah memisahkan biaya-biaya ke dalam biaya variabel dan biaya tetap dan mengetahui berapa jumlah biaya masing-masing, maka langkah selanjutnya adalah menghitung harga pokok produksi sebagai dasar penetapan harga jual kusen. Untuk memudahkan perhitungan harga pokok produksi, terlebih dahulu penulis menghitung perhitungan rugi laba untuk mengetahui berapa tingkat margin kontribusi. Adapun laporan rugi laba menurut perhitungan perusahaan dan *variable costing* adalah sebagai berikut :

Tabel 4.8
CV.Delta Tehnika
Perhitungan Rugi Laba
Untuk Tahun Yang Berakhir 31 Desember 2004
(dalam Rp)

Penjualan		576.639.100,-
Dikurangi biaya produksi :		
Biaya bahan baku	449.228.000,-	
Biaya TKL	37.769.200,-	
Total biaya produksi		486.997.200,-
Dikurangi biaya overhead :		
Biaya penyusutan mesin	12.672.000,-	
Biaya listrik	4.316.972,-	
Biaya asah peso	2.268.000,-	
Total biaya overhead		19.256.972,-
Laba kotor		70.384.928,-
Dikurangi biaya umum dan administrasi :		
Perlengkapan		4.800.000,-
Air		480.000,-
Telepon		2.400.000,-
Laba usaha per m ³ sebelum pajak		62.704.928,-

Sumber : Intern Perusahaan

Tabel 4.9
CV.Delta Tehnika
Perhitungan Rugi Laba
Menurut Metode *Variable Costing*
Untuk Tahun Yang Berakhir 31 Desember 2004
(dalam Rp)

Penjualan		576.639.100,-
Dikurangi biaya variabel :		
Biaya produksi variabel :		
Biaya bahan baku	449.228.000,-	
Biaya TKL	16.732.920,-	
Biaya overhead variabel :		
Biaya listrik	1.106.180,-	
Total biaya variabel		467.067.100,-
Marjin Kontribusi		109.572.000,-
Dikurangi biaya tetap :		
Biaya produksi tetap :		
Biaya TKL	21.036.280,-	
Overhead tetap :		
Biaya penyusutan mesin	12.672.000,-	
Biaya listrik	3.210.792,-	
Biaya asah peso	2.268.000,-	
Biaya umum dan administrasi :		
Perlengkapan	4.800.000,-	
Air	480.000,-	
Telepon	2.400.000,-	
Total biaya tetap		46.867.072,-
Laba usaha per m ³ sebelum pajak		62.704.928,-

Berdasarkan tabel di atas, maka dapat dihitung harga pokok produksi atau harga jual per m³ kayu jati menurut metode *variable costing* yaitu dengan cara sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{Harga pokok produksi per m}^3 \text{ kayu jati} &= \frac{\text{total biaya variabel}}{\text{volume produksi yang dihasilkan}} \\
 &= \frac{\text{Rp 467.067.100,-}}{46,0458 \text{ m}^3} \\
 &= \text{Rp 10.143.533,- per m}^3
 \end{aligned}$$

Harga pokok produksi per m³ kayu jati sebesar Rp 10.143.533,- belum termasuk laba dan biaya pemasaran yang ditetapkan oleh perusahaan. Laba dan biaya pemasaran oleh perusahaan dibebankan pada harga pokok produksi atau harga jual per m³ kayu jati, maka perhitungan harga pokok produksi per m³ kayu jati harus ditambahkan dengan laba dan biaya pemasaran dengan prosentase yang sudah ditetapkan oleh perusahaan, adapun perhitungan harga pokok produksi atau harga jual per m³ kayu jati sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{Harga pokok produksi} &= \text{Rp 10.143.533,-} \\
 \text{Laba (15 \% x Rp 10.143.533,-)} &= \text{Rp 1.521.530,-} \\
 \text{Biaya pemasaran (5 \% x Rp 10.143.533,-)} &= \underline{\text{Rp 507.177,-}} \\
 \text{Harga pokok produksi/harga jual per m}^3 \text{ kayu jati} &= \text{Rp 12.172.240,-}
 \end{aligned}$$

Jadi harga pokok produksi atau harga jual per m³ kayu jati adalah sebesar Rp 12.172.240,- per m³. Dengan mengetahui harga pokok produksi per m³ kayu jati, maka perusahaan dapat menjadikan harga pokok produksi per m³ kayu jati tersebut sebagai patokan dalam penetapan harga jual kusen.

Perbandingan harga jual kusen ukuran $\{(2,00 \times 2) + (1,02)\} \times \{0,06 \times 0,15\} = 0,04518 \text{ m}^3$ menurut perusahaan dan metode harga pokok produksi dengan *variable costing* adalah sebagai berikut :

Tabel 4.10

Perbandingan harga jual kusen

	Perusahaan	Metode harga pokok produksi dengan <i>variable costing</i>
Harga pokok produksi/ harga jual per m ³ kayu jati	Rp 12.523.157,-	Rp 12.172.240,-
Harga jual kusen volume @0,04518 m ³	Rp 622.400,-	Rp 604.960,-

Dengan melihat data-data di atas, maka harga jual kusen yang ditetapkan oleh perusahaan lebih tinggi daripada harga jual dengan menerapkan metode harga pokok produksi dengan *variable costing*. Perbedaan nilai harga jual kusen volume $0,04518 \text{ m}^3$ adalah sebesar Rp 17.440,- (Rp 622.400 - Rp 604.960). Hal tersebut dikarenakan perusahaan belum memisahkan biaya-biaya ke dalam biaya tetap, biaya variabel, dan biaya campuran. Dengan memberikan analisis penerapan metode harga pokok produksi dengan *variable costing* kepada perusahaan diharapkan dapat membantu perusahaan dalam menetapkan harga jual kusen dengan tepat agar harga jual milik perusahaan bisa bersaing dengan harga pasar.

BAB 5

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Setelah diketahui sisi kebaikan dan kegunaan dari metode harga pokok produksi dengan menggunakan metode *variable costing*, maka simpulan yang dapat diambil dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Metode harga pokok produksi dengan menggunakan metode *variable costing* dapat membantu kepala bagian produksi kayu (manajer) dalam menetapkan harga jual kusen dengan tepat.
2. Perusahaan dalam menetapkan harga jual kusen menggunakan metode *full costing* dan beberapa kebijakan perusahaan yaitu mengikuti harga pesaing, menggunakan feeling, melihat kondisi pemesanan (ramai tidaknya pesanan), waktu pengerjaan, dan tingkat kesulitan pengerjaan, sehingga harga jual kusen cenderung kurang tepat.
3. Perhitungan harga jual kusen kurang tepat karena perusahaan dalam membebankan biaya ke produk tidak melakukan pemisahan biaya ke dalam biaya tetap (*fixed cost*), biaya variabel (*variable cost*), dan biaya campuran (*mixed cost*).
4. Khusus pemisahan biaya campuran (*mixed cost*) harus dipisahkan lagi ke dalam biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*). Peneliti menemukan dua biaya campuran yaitu biaya tenaga kerja langsung dan biaya listrik. Peneliti dalam memisahkan biaya campuran tidak menggunakan

metode pemisahan biaya campuran karena untuk menghindari bias dalam perhitungan biaya. Oleh karena itu, peneliti menggunakan cara manual untuk memisahkan biaya campuran ke dalam biaya tetap dan biaya variabel.

5. Harga pokok produksi atau harga jual per m³ kayu jati milik perusahaan lebih tinggi daripada harga pokok produksi atau harga jual per m³ kayu jati dengan menerapkan metode harga pokok produksi dengan *variable costing*.
6. Dengan menerapkan metode harga pokok produksi dengan *variable costing* diharapkan dapat membantu perusahaan dalam menetapkan harga jual kusen dengan tepat agar harga jual milik perusahaan dapat bersaing dengan harga pasar dan agar perusahaan tidak kehilangan pembeli.
7. Ada biaya yang tidak dibebankan oleh perusahaan dalam menetapkan harga jual, sehingga laba yang diperoleh perusahaan kurang optimal. Biaya yang tidak dibebankan tersebut akan menjadi saran bagi penulis untuk perbaikan laporan rugi laba perusahaan agar laba yang diperoleh bisa optimal.

5.2.Saran

Dunia usaha saat ini berkembang begitu pesat, untuk itu perusahaan dituntut untuk bisa bersaing dengan perusahaan lain dalam hal menjaga kualitas, penetapan harga, pelayanan terhadap pembeli, dan sebagainya. Perusahaan ini sudah mampu menjaga kualitas dan melayani pembeli dengan baik, tetapi dalam hal penetapan harga jual, perusahaan perlu untuk memperbaiki cara perhitungan harga jual agar mampu bersaing dengan harga jual milik pesaing. Ada beberapa saran untuk perusahaan yaitu :

1. Perusahaan perlu teliti dan cermat dalam membebankan biaya ke produk dan perusahaan harus tetap bisa menjaga kualitas produk, pelayanan terhadap pembeli, dan menetapkan harga jual dengan tepat. Hal itu perlu dilakukan agar perusahaan dapat bertahan dan bersaing dalam dunia usaha.
2. Perusahaan dapat menerapkan metode harga pokok produksi dengan menggunakan metode *variable costing* dalam menetapkan harga jual kusen. Harga jual yang ditetapkan tidak boleh lebih rendah dari harga pokok produksi karena perusahaan akan rugi, tetapi harga jual juga tidak boleh terlalu tinggi dari harga pokok produksi karena perusahaan akan kehilangan pembeli. Oleh karena itu, harga pokok produksi diharapkan dapat dijadikan sebagai patokan dalam penetapan harga jual.
3. Sebelumnya perusahaan menjadikan satu biaya pemeliharaan mesin dengan biaya penyusutan mesin. Penulis menyarankan agar perusahaan memisahkan biaya pemeliharaan mesin dari biaya penyusutan mesin agar jelas berapa jumlah kedua biaya tersebut. Biaya penyusutan mesin sebesar Rp 12.672.000,- di dalamnya sudah termasuk biaya pemeliharaan mesin sebesar Rp 1.672.000,- Jadi biaya tersebut harus dipisahkan agar jelas berapa jumlah biaya masing-masing, perincian biaya penyusutan mesin sebesar Rp 11.000.000,- dan biaya pemeliharaan mesin sebesar Rp 1.672.000,-
4. Penulis juga menyarankan agar perusahaan membebankan biaya penyusutan kendaraan dengan metode garis lurus (*straight line*) karena kendaraan (truk dan pick up) yang digunakan oleh perusahaan dalam pengiriman barang dalam beberapa periode tahun akan mengalami aus/kerusakan, sehingga perlu

dibebankan pada biaya overhead tetap. Adapun biaya penyusutan kendaraan yang disarankan oleh penulis adalah sebagai berikut :

Tabel 5.1

Biaya penyusutan kendaraan

No	Nama Kendaraan	Harga Perolehan	Umur Manfaat	Biaya Penyusutan per th
1	Truk	Rp 50.000.000,-	8 th	Rp 6.250.000,-
2	Pick Up	Rp 40.000.000,-	8 th	Rp 5.000.000,-
Total biaya penyusutan kendaraan				Rp 11.250.000,-

5. Mengacu pada nomor 4 dan 5, maka saran menurut penulis tentang pemisahan biaya berdasarkan perilaku biaya dan laporan rugi laba menurut *variable costing* adalah sebagai berikut :

Tabel 5.2

Pemisahan biaya berdasarkan perilaku

	Biaya Variabel dalam Rp	Biaya Tetap dalam Rp
Biaya produksi :		
Biaya bahan baku	449.228.000,-	-
Biaya TKL	16.732.920,-	21.036.280,-
Biaya Overhead :		
Biaya asah peso	-	2.268.000,-
Biaya listrik	1.106.180,-	3.210.792,-
Biaya penyusutan mesin	-	11.000.000,-
Biaya pemeliharaan mesin	-	1.672.000,-
Biaya penyusutan kendaraan	-	11.250.000,-
Biaya umum dan administrasi :		
Perlengkapan	-	4.800.000,-
Air	-	480.000,-
Telepon	-	2.400.000,-
Total biaya	467.067.100,-	58.117.072,-

Tabel 5.3
CV. Delta Tehnika
Perhitungan Rugi Laba
Menurut Metode *Variable Costing*
Untuk Tahun Yang Berakhir Tahun 2004
(dalam Rp)

Penjualan		576.639.100,-
Dikurangi biaya variabel :		
Biaya produksi variabel :		
Biaya bahan baku	449.228.000,-	
Biaya TKL	16.732.920,-	
Biaya overhead variabel :		
Biaya listrik	1.106.180,-	
Total biaya variabel		467.067.100,-
Marjin Kontribusi		109.572.000,-
Dikurangi biaya tetap :		
Biaya produksi tetap :		
Biaya TKL	21.036.280,-	
Biaya overhead tetap :		
Biaya asah peso	2.268.000,-	
Biaya listrik	3.210.772,-	
Biaya penyusutan mesin	11.000.000,-	
Biaya pemeliharaan mesin	1.672.000,-	
Biaya penyusutan kendaraan	11.250.000,-	
Biaya umum dan administrasi :		
Perlengkapan	4.800.000,-	
Air	480.000,-	
Telepon	2.400.000,-	
Total biaya tetap		58.117.072,-
Laba usaha per m ³ sebelum pajak		51.454.928,-

97

Penerapan Metode Harga Pokok Produksi Dengan Variable Costing Dalam Penetapan Harga Dual
Produk Pesanan Pada CV. Delta Tehnika Di Lamongan

Tabel 5.4

Perbedaan perhitungan biaya tahun 2004

Perusahaan tidak melakukan pemisahan biaya (metode <i>full costing</i>)		
Biaya produksi :		
Biaya bahan baku	449.228.000,-	
Biaya TKL	37.769.200,-	
Total biaya produksi		486.997.200,-
Biaya overhead :		
Biaya penyusutan mesin	12.672.000,-	
Biaya listrik	4.316.972,-	
Biaya asah peso	2.268.000,-	
Total biaya overhead		19.256.972,-
Dikurangi biaya umum dan administrasi :		
Perlengkapan	4.800.000,-	
Air	480.000,-	
Telepon	2.400.000,-	
Total biaya umum dan administrasi	7.680.000,-	
Total biaya		513.934.172,-

Pemisahan Biaya Berdasarkan Perilaku Biaya Tahun 2004 (dalam Rp)		
	Biaya Variabel dalam Rp	Biaya Tetap dalam Rp
Biaya produksi :		
Biaya bahan baku	449.228.000,-	-
Biaya TKL	16.732.920,-	21.036.280,-
Biaya Overhead :		
Biaya penyusutan mesin	-	12.672.000,-
Biaya listrik	1.106.180,-	3.210.792,-
Biaya asah peso	-	2.268.000,-
Biaya umum dan administrasi :		
Perlengkapan		4.800.000,-
Air		480.000,-
Telepon		2.400.000,-
Total biaya	467.067.100,-	46.867.072,-

Pemisahan Biaya Berdasarkan Perilaku Biaya Tahun 2004 (dalam Rp)		
(pemisahan biaya yang disarankan penulis)		
	Biaya Variabel dalam Rp	Biaya Tetap dalam Rp
Biaya produksi :		
Biaya bahan baku	449.228.000,-	-
Biaya TKL	16.732.920,-	21.036.280,-
Biaya Overhead :		
Biaya listrik	1.106.180,-	3.210.792,-
Biaya asah peso	-	2.268.000,-
Biaya penyusutan mesin	-	11.000.000,-
Biaya pemeliharaan mesin		1.672.000,-
Biaya penyusutan kendaraan		11.250.000,-
Biaya umum dan administrasi :		
Perlengkapan		4.800.000,-
Air		480.000,-
Telepon		2.400.000,-
Total biaya	467.067.100,-	58.117.072,-

Penerapan Metode Harga Pokok Produksi Dengan Variable Costing Dalam Penetapan Harga Dual Produk Pesanan Pada CV. Delta Tehnika Di Lamongan

Tabel 5.5
Perbedaan perhitungan rugi laba tahun 2004

CV. Delta Tehnika Perhitungan Rugi Laba Menurut Metode Perusahaan Untuk Tahun Yang Berakhir 31 Desember 2004 (dalam Rp)		
Penjualan		576.639.100,-
Dikurangi biaya produksi :		
Biaya bahan baku	449.228.000,-	
Biaya TKL	37.769.200,-	
Total biaya produksi		486.997.200,-
Dikurangi biaya overhead :		
Biaya penyusutan mesin	12.672.000,-	
Biaya listrik	4.316.972,-	
Biaya asah peso	2.268.000,-	
Total biaya overhead		19.256.972,-
Laba kotor		70.384.928,-
Dikurangi biaya umum dan administrasi :		
Perlengkapan	4.800.000,-	
Air	480.000,-	
Telepon	2.400.000,-	
Total biaya umum dan administrasi		7.680.000,-
Laba usaha per m ³ sebelum pajak		62.704.928,-

CV. Delta Tehnika Perhitungan Rugi Laba Menurut Metode <i>Variable Costing</i> Untuk Tahun Yang Berakhir 31 Desember 2004 (dalam Rp)		
Penjualan		576.639.100,-
Dikurangi biaya variabel :		
Biaya produksi variabel :		
Biaya bahan baku	449.228.000,-	
Biaya TKL	16.732.920,-	
Biaya overhead variabel :		
Biaya listrik	1.106.180,-	
Total biaya variabel		467.067.100,-
Marjin Kontribusi		109.572.000,-
Dikurangi biaya tetap :		
Biaya produksi tetap :		
Biaya TKL	21.036.280,-	
Biaya overhead tetap :		
Biaya penyusutan mesin	12.672.000,-	
Biaya listrik	3.210.792,-	
Biaya asah peso	2.268.000,-	
Biaya umum dan administrasi :		
Perlengkapan	4.800.000,-	
Air	480.000,-	
Telepon	2.400.000,-	
Total biaya tetap		46.867.072,-
Laba per m ³ sebelum pajak		62.704.928,-

CV. Delta Tehnika Perhitungan Rugi Laba Menurut Metode <i>Variable Costing</i> Untuk Tahun Yang Berakhir 31 Desember 2004 (dalam Rp) (Metode yang disarankan oleh penulis)		
Penjualan		576.639.100,-
Dikurangi biaya variabel :		
Biaya produksi variabel :		
Biaya bahan baku	449.228.000,-	
Biaya TKL	16.732.920,-	
Biaya overhead variabel :		
Biaya listrik	1.106.180,-	
Total biaya variabel		467.067.100,-
Marjin Kontribusi		109.572.000,-
Dikurangi biaya tetap :		
Biaya produksi tetap :		
Biaya TKL	21.036.280,-	
Biaya overhead tetap :		
Biaya asah peso	2.268.000,-	
Biaya listrik	3.210.792,-	
Biaya penyusutan mesin	11.000.000,-	
Biaya pemeliharaan mesin	1.672.000,-	
Biaya penyusutan kendaraan	11.250.000,-	
Biaya umum dan administrasi		
Perlengkapan	4.800.000,-	
Air	480.000,-	
Telepon	2.400.000,-	
Total biaya tetap		58.117.072,-
Laba per m ³ sebelum pajak		51.454.928,-

Penerapan Metode Harga Pokok Produksi Dengan Variable Costing Dalam Penetapan Harga Jual Produk Pesanan Pada CV. Delta Tehnika Di Lamongan

Dengan melihat tabel 5.3 dan 5.4 dapat diketahui perbedaan secara jelas. Perbedaan pembebanan biaya yang disarankan oleh penulis yaitu memisahkan biaya pemeliharaan mesin dari biaya penyusutan mesin dan membebankan biaya penyusutan kendaraan yang mengakibatkan total biaya semakin besar dan berdampak pada laporan rugi laba dimana perhitungan laba menjadi turun. Biaya yang disarankan oleh penulis termasuk biaya tetap, jadi yang berubah adalah total biaya tetap dan laporan rugi laba perusahaan, sedangkan total biaya variabel tidak berubah jadi tidak berpengaruh pada harga jual. Saran yang diberikan oleh penulis kepada perusahaan supaya diperhatikan khususnya mengenai pembebanan biaya dalam penetapan harga jual maupun laporan rugi laba, sehingga perusahaan tidak salah dalam menetapkan harga jual karena harga jual akan berpengaruh pada laba yang akan diperoleh perusahaan. Perusahaan harus lebih teliti dan cermat dalam membebankan biaya agar penetapan harga jual kusen bisa lebih tepat.

DAFTAR PUSTAKA

- Arifiana, Okalia Dwi, 2003. *Penggunaan Metode Variable Costing sebagai Dasar untuk Pengambilan Keputusan Harga Jual Produk*. Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Airlanngga.
- Garrison, Ray H., dan Eric W. Noreen, 2003. *Managerial Accounting*. Ten Edition, New York : Mc. Graw Hill.
- Hansen, Don R., dan Maryanne M. Mowen, 2003. *Management Accounting*. Sixth Edition. South-Western : Thomson Learning.
- Rony, Helmi, 1990. *Akuntansi Biaya, Pengantar untuk Perencanaan dan Pengendalian Biaya Produksi*. Jakarta : FE UI.
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong, 1993. *Marketing an Introduction*. Third Edition. Prentice-Hall International, Inc.
- Mulyadi, 1999. *Akuntansi Biaya*. Edisi Keenam. Yogyakarta : Aditya Media.
- Mulyadi dan Johny Setyawan, 2000. *Sistem Perencanaan dan Pengendalian Manajemen*. Edisi Kesatu. Yogyakarta Aditya Media.
- Moleong, Lexy J., 2000. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Cetakan Keempatbelas. Bandung : Remaja Rosdakarya.
- Permatasari, Trisye Winar, 2004. *Penggunaan Metode Variable Costing dalam Pengambilan Keputusan Jangka Pendek pada Perusahaan Kayu PT. "X" di Surabaya*. Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Airlanngga.
- Schweitzer, M., Hans, Ilrich Kuepper, 1991. *Akuntansi Biaya Alih Bahasa Burhan N. dan Teddy P*. Jakarta : FE UI.
- Simamora, Henry, 1999. *Akuntansi Manajemen*. Cetakan Pertama. Jakarta : Salemba Empat.
- Supriyono, 2000. *Akuntansi Biaya, Perencanaan dan Pengendalian Biaya serta Pembuatan Keputusan*. Edisi Kedua. Buku Dua. Yogyakarta : BPF E.
- Usry, Milton F., and Lawrence H. Hammer, 1997. *Akuntansi Biaya : Perencanaan dan Pengendalian*. Edisi Kesepuluh. Jilid I. Terjemahan. Jakarta : Erlangga.
- Yin, Robert K., 2002. *Studi Kasus : Desain dan Mode*. Edisi Revisi. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.