

## ABSTRAKSI

Semakin besarnya persaingan dalam industri, maka tiap perusahaan akan berhati-hati dan waspada terhadap sumber daya yang ada. Hal ini ditujukan untuk kepentingan jangka pendek maupun jangka panjang, dan tetap eksis dalam menciptakan nilai keunggulan kompetitif perusahaan. Salah satu elemen penting dalam perusahaan manufaktur adalah menghitung harga pokok produk dan menetapkan harga jual produk. Hal ini sangat penting karena akan menguntungkan perusahaan jika dapat melakukannya dengan benar, tetapi juga akan sangat merugikan perusahaan jika melakukannya dengan kurang tepat. Berdasarkan penelitian ditemukan adanya masalah yang dialami perusahaan bahwa selama ini perusahaan sering menolak pesanan khusus dari calon pelanggan karena harga penawaran di bawah harga jual yang ditetapkan perusahaan walaupun masih ada kapasitas yang menganggur.

Metode penelitian yang digunakan dalam skripsi ini adalah kualitatif deskriptif dengan obyek penelitian pada PT Iglas (Persero), sedang teknik analisis yang digunakan adalah mendeskripsikan data sesuai dengan teori dan keadaan yang ada di perusahaan sebenarnya.

Obyek penelitian yaitu PT Iglas (Persero) selama ini menggunakan metode biaya absorpsi dalam menghitung harga pokok produk dan menyusun laporan laba rugi perusahaan. Namun metode tersebut kurang akurat dalam pengambilan keputusan pesanan khusus karena membebankan overhead tetap ke harga pokok produk. Dari hasil analisis dapat disimpulkan bahwa apabila perusahaan dapat menerapkan metode biaya variabel maka dapat diperoleh perhitungan harga pokok produk yang lebih akurat yang diharapkan dapat digunakan sebagai alat bantu manajemen dalam mengambil keputusan pesanan khusus.

Kata kunci (*key words*) : harga pokok produk, *variabel costing*, pesanan khusus.