ANALISIS HARGA JUAL SAPI POTONG DI CV MITRA AGRO SANGKURIANG KABUPATEN CIANJUR PROVINSI JAWA BARAT

SKRIPSI

OLEH

DEWI ERLIANA
1822100021

PROGRAM STUDI D IV AGRIBISNIS PETERNAKAN
JURUSAN PETERNAKAN
POLITEKNIK PERTANIAN NEGERI PANGKAJENE KEPULAUAN

2022

HALAMAN PENGESAHAN

ANALISIS HARGA JUAL SAPI POTONG DI CV MITRA AGRO SANGKURIANG KABUPATEN CIANJUR PROVINSI JAWA BARAT

SKRIPSI

Oleh

DEWI ERLIANA

1822100021

Skripsi sebagai syarat untuk menyelesaikan Studi
Program Studi Agribisnis Peternakan Jurusan Peternakan
Politeknik Pertanian Negeri Pangkajene Kepulauan
Telah Diperiksa dan Disetujui oleh:

Pembimbing I,	Pembimbing II,
Mihrani, SE., M.Si.	**Fitriana Akhsan, S.Pt., M.Si.**
NIP. 197405302002122001	NIP. 199204182019032021

Mengetujui:

Direktur	Ketua Jurusan
Dr. Ir. Darmawan. M.P.	**Dr. Ir. Harifuddin. M.Si.**
NIP. 196702021998031002	NIP. 196512312001121001

Tanggal Lulus : 8 Agustus 2022

HASIL PERSETUJUAN PENGUJI

Judul	:	Analisis Harga Jual Sapi Potong di CV Mitra Agro Sangkuriang Kabupaten Cianjur Jawa Barat
Nama	:	Dewi Erliana
Nim	:	**1822100021**
Program Studi	:	Agribisnis Peternakan
Jurusan	:	Peternakan

Menyetujui, Tim Penguji:

1. Mihrani, SE., M.Si. ( )
2. Fitriana Akhsan, S.Pt., M.Si. ( )
3. Dr. Alima Bachtiar Abdullahi, S.Pt., M.Si. ( )
4. Dr. Ir. Harifuddin, M.Si. ( )

Mengetahui :
Ketua Program Studi

Dr. Alima Bachtiar Abdullahi, S.Pt., M.Si.
NIP. 197611242009122001

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul Analisis Harga Jual Sapi Potong di CV Mitra Agro Sangkuriang ini benar karya saya dengan arahan dari komisi pembimbing dan tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi manapun dalam bentuk apapun, dan sepanjang pengetahuan saya tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau di terbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam Daftar Pustaka.

Pangkep, Juli 2022

Yang Menyatakan,

Dewi Erliana

KATA PENGANTAR

Puji syukur kita panjatkan kehadirat Allah Subhanahu Wa Ta'ala yang memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi yang berjudul "Analisis Harga Jual Sapi Potong di CV Mitra Agro Sangkuriang Kabupaten Cianjur Jawa Barat" Skripsi ini bertujuan untuk memenuhi syarat kelulusan di Jurusan Peternakan, Program Studi Agribisnis Peternakan, Politeknik Pertanian Negeri Pangkep. Ungkapan penghargaan yang setinggi-tingginya dan terima kasih atas dukungan moral maupun material yang diberikan dari berbagai pihak, sehingga penulis dapat menyelesaikan studi dan menyelesaikan penulisan skripsi ini. Penulis menyadari bahwa skripsi ini dapat diselesaikan atas bantuan dari berbagai pihak, oleh karena itu penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Kedua orang tua penulis, Ayahanda tercinta Alimuddin Sampe dan Ibunda tersayang Kasmawati Sala, Abang Angkasa Putra, S.Tr.Pi., IPP., CPGAM., Adik Sri Bulan Bintang, serta segenap keluarga yang telah memberikan dukungan baik moril, materil, dan doa yang tiada henti-hentinya kepada penulis.
2. Dr. Ir. Darmawan, MP, selaku Direktur Politeknik Pertanian Negeri Pangkep
3. Dr. Ir. Harifuddin, M.Si., selaku Ketua Jurusan Peternakan sekaligus Penguji II.
4. Dr. Alima B Abdullahi, S.Pt., M.Si., selaku Ketua Program Studi Agribisnis Peternakan sekaligus Penguji I.
5. Mihrani, S.E., M.Si., selaku Pembimbing I yang telah membimbing selama penelitian ini.
6. Fitriana Akhsan, S.Pt., M.Si., selaku Pembimbing II yang telah membimbing selama penelitian ini.
7. Dosen, Pegawai dan Teknisi Jurusan Peternakan Politeknik Pertanian Negeri Pangkep.
8. Pekerja di CV Mitra Agro Sangkuriang yang telah memberikan informasi dan arahan kepada penulis dilokasi penelitian.

9. Serta seluruh rekan-rekan mahasiswa Prodi Agribisnis Peternakan, Politeknik Pertanian Negeri Pangkep

Dalam penyusunan skripsi ini masih banyak kekurangan dan kesalahan serta masih jauh dari kata sempurna, oleh karena itu kritik dan saran yang sifatnya membangun sangat diharapkan demi kesempurnaan skripsi ini. Penulis juga berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat khususnya bagi penulis dan umumnya bagi semua pihak yang membutuhkan.

Pangkep, Juli 2022

Dewi Erliana

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL i
HALAMAN PENGESAHAN ii
HASIL PERSETUJUAN PENGUJI iii
PERNYATAAN iv
KATA PENGANTAR v
DAFTAR ISI vii
DAFTAR GAMBAR ix
DAFTAR TABEL ix
DAFTAR LAMPIRAN xi
ABSTRAK xii
ABSTRACT xiii
I. PENDAHULUAN 1
1.1. Latar Belakang 1
1.2. Rumusan Masalah 3
1.3. Tujuan Penelitian 4
1.4. Manfaat Penelitian 4
II. TINJAUAN PUSTAKA 5
2.1. Landasan Teori 5
2.2. Penelitian Terdahulu 23
2.3. Kerangka Konseptual 25
III. METODE PENELITIAN 24
3.1. Waktu dan Tempat 24
3.2. Jenis dan Sumber Data 24
3.3. Metode Pengumpulan Data 24
3.4. Metode Analisis Data 25

3.5. Defenisi Operasional Variabel 25
IV HASIL DAN PEMBAHASAN 27
4.1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian 27
4.1.1. Letak dan Luas Wilayah 27
4.1.2 Sejarah CV Mitra Agro Sangkuriang 28
4.1.3. Visi dan misi CV Mitra Agro Sangkuriang 28
4.1.4.Struktur Organisasi CV Mitra Agro Sangkuriang 29
4.2. Hasil Penelitian 31
4.2.1 Harga Pokok Produksi dengan Metode Full Costing 31
4.2.2.Harga Jual Ternak sapi potong d CV Mitra Agro Sangkuriang 38
4.2.3.Tingkat Laba yang diperoleh CV Mitra Agro Sangkuriang 40
V PENUTUP 43
5.1. Kesimpulan 43
5.2. Saran 43
DAFTAR PUSTAKA 44
LAMPIRAN 47

DAFTAR TABEL

No. Halaman

4.1 Biaya Bakalan Sapi 32
4.2 Biaya Variabael 34
4.3 Penyusutan Bangunan, Kendaraan Dan Peraralan Kandang..... 35
4.4 Biaya Tetap Selama Satu Bulan 35
4.5 Lama Pemeliharaan Ternak Sapi Potong 37
4.6 HPP Dengan Metode Full Costing Pada Cv Mitra Agro Sangkuriang 37
4.7 Penentuan Harga Jual Menggunakan Metode Full Costing 38
4.8 Harga Jual di CV Mitra Agro Sangkuriang 39

DAFTAR GAMBAR

No. Halaman

2.1. Kerangka Konseptual 23
4.1. Peta Lokasi 27
4.2. Struktur Organisasi di CV Mitra Agro Sangkuriang 29

DAFTAR LAMPIRAN

No. Halaman

1. Pengusutan Bangunan, Kendaraan Dan Peralatan 43
2. Biaya Tetap Selama Satu Bulan 45
3. Biaya Variabel 45
4. Data Bakalan 47
5. Biaya Bahan Baku 51
6. Lama Pemeliharaan 52
7. Harga Jual 53
8. Harga Jual Di CV Mitra Agro Sangkuriang 54
9. Perhitungan Harga Pokok Produksi Ternak sapi potong 59

ABSTRAK

DEWI ERLIANA, 182210021. Analisis Harga Jual Sapi Potong di CV Mitra Agro Sangkuriang Kabupaten Cianjur Provinsi Jawa Barat. Dibimbing oleh Mihrani dan Fitriana Akhsan.

Perusahaan harus menetapkan harga pokok produksi dan harga jual untuk mengetahui seberapa besar pendapatan yang diperoleh perusahaan serta biaya yang dikeluarkan. Penentuan harga jual di CV Mitra Agro Sangkuriang dilakukan berdasarkan bobot badan ternak dan melihat harga pasar. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis harga pokok produksi dan harga jual sapi potong serta menganalisis tingkat laba diatas harga pokok produksi berdasarkan harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Maret sampai April 2022 di CV Mitra Agro Sangkuriang. Metode pengumpulan data yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi, kemudian dianalisis secara deskriptif kuantitatif. Hasil dari penelitian menentukan bahwa penentuan harga pokok produksi dilakukan dengan menggunakan metode full costing dimana biaya bahan baku, biaya tetap dan variabel. Menganalisis harga pokok produksi dengan metode full costing serta harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan. Harga jual produk yang ditetapkan oleh suatu perusahaan, tentu harga jual yang dapat bersaing di pasaran. Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data dapat disimpulkan bahwa Harga Pokok Produksi dengan Metode *full costing* yaitu sebesar Rp.15.251.454,- sampai Rp.20.347.454,-Harga jual sapi potong di CV Mitra Agro Sangkuriang dilakukan berdasarkan BB ternak sapi potong dengan harga Rp.54.000,- perkg. Rata-rata harga jual sapi potong per ekor Rp 24.748.200,- dengan total harga jual sebesar Rp 150.729.714.000,-. Tingkat laba yang diperoleh CV Mitra Agro Sangkuriang yaitu laba yang paling rendah pada bulan September 2021 sebesar Rp. 5.680.546 perekor sedangkan laba tertinggi pada bulan desember 2020 sebesar Rp.7.242.728.

Kata Kunci : Sapi Potong, Harga Pokok Produksi, Harga Jual

ABSTRACT

DEWI ERLIANA, 182210021. Analysis of Beef Cattle Selling Prices at CV Mitra Agro Sangkuriang, Cianjur Regency, West Java Province. Supervised by Mihrani and Fitriana Akhsan.

The company must determine the cost of production and selling price to find out how much income the company earns and the costs incurred. Determination of the selling price at CV Mitra Agro Sangkuriang is done based on the body weight of the livestock and looking at the market price. This study aims to analyze the cost of production and selling price of beef cattle and analyze the level of profit above the cost of production based on the selling price set by the company. This research was conducted from March to April 2022 at CV Mitra Agro Sangkuriang. Data collection methods are observation, interviews, and documentation, then analyzed quantitatively descriptively. The results of the study determined that the determination of the cost of production was carried out using the full costing method in which the cost of raw materials, fixed and variable costs. Analyze the cost of production using the full costing method and the selling price set by the company. The selling price of the product set by a company, of course, is the selling price that can compete in the market. Based on the results of research and data analysis, it can be concluded that the cost of production using the full costing method is Rp. 15.251.454, - to Rp. 20.347.454, - The selling price of beef cattle at CV Mitra Agro Sangkuriang is based on the weight of beef cattle at a price of Rp. 54,000,- per kg. The average selling price of beef cattle per head is IDR 24,748,200, with a total selling price of IDR 150,729,714,000. The profit level obtained by CV Mitra Agro Sangkuriang is the lowest profit in September 2021 at Rp. 5,680,546 fish while the highest profit in December 2020 was Rp. 7,242,728.

Keywords: Beef Cattle, Cost of Production, Selling Price

I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pembangunan sektor peternakan merupakan bagian dari pembangunan pertanian bertujuan untuk mencapai kondisi peternakan yang tangguh, memiliki kemampuan untuk mensejahterahkan para petani peternak dan kemampuan mendorong pertumbuhan sektor terkait secara keseluruhan. Pembangunan sektor peternakan memiliki nilai strategis dalam memenuhi peningkatan kebutuhan pangan dan kualitas gizi masyarakat. Perkembangan produksi sapi potong di Indonesia mengalami penurunan dalam beberapa tahun terakhir. Hal ini di sebabkan oleh maraknya penyebaran covid-19. Penyebaran covid-19 memiliki dampak yang cukup besar terhadap perekonomian Indonesia, dalam hal ini dapat mempengaruhi usaha peternakan sapi potong.

Sapi potong merupakan salah satu ternak ruminansia penghasil daging yang memiliki peran dalam pemenuhan kebutuhan daging di Indonesia. Berdasarkan data statistik Kementrian Pertanian Direktorat Jendral peternakan dan Kesehatan hewan (2021), perkembangan produksi sapi potong di Indonesia mengalami penurunan dari tahun 2019-2021, yang mana produksi daging sapi pada tahun 2019 mencapai angka 504,80 ton, pada tahun 2020 sebesar 453,42 ton dan pada tahun 2021 produksi daging sapi hanya mencapai 437,78 ton.

Penentuan harga jual dengan tepat, terlebih dahulu harus diketahui harga pokok produksi (perusahaan manufaktur), karena harga pokok produksi merupakan dasar bagi perusahaan untuk menentukan harga jual. Harga pokok produksi merupakan komponen biaya yang langsung berhubungan dengan produksi. Penetapan harga pokok produksi memegang peranan yang sangat penting pada suatu perusahaan, sebab dari harga pokok dapat dibuat analisa rencana dan kekuatan pemasaran, penentuan harga jual dan sebagai perencanaan laba perusahaan. Harga adalah salah satu faktor keberhasilan suatu perusahaan karena harga menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh si penjual. Menetapkan harga terlalu tinggi akan menyebabkan penjualan akan

menurun, namun jika harga terlalu rendah akan mengurangi keuntungan yang akan diperoleh.

Tujuan diadakannya penetapan harga antara lain adalah untuk mendapatkan keuntungan, mempertahankan usahanya agar tidak terjadi kerugian dan mempertahankan pembeli. Dalam menetapkan harga harus mempertimbangkan segala aspek yang terkait dengan keberhasilan dalam suatu usaha, seperti masalah jual beli sapi. Selain itu juga, ada satu aspek yang tidak boleh dilupakan yaitu menetapkan harga harus berdasarkan rasa keadilan. Artinya dengan ditetapkan harga yang akan dijual dapat memenuhi kebutuhan konsumen tanpa ada kesenjangan atapun perbedaan antara satu sama lain. Islam memberikan pembahasan yang panjang lebar tentang pembahasan keadilan. Keadilan dalam segala segi kehidupan, termasuk keadilan dalam menetapkan harga. Menentukan harga jual ternak sapi potong, setiap pemilik usaha peternakan memiliki cara yang berbeda-beda karena setiap peternak memiliki proses bisnis yang berbeda. Peternak tidak bisa sembarangan dalam menentukan harga pokok produksi, karena jika tidak tepat dalam menentukan harga jual juga rendah sehingga laba yang diperoleh tidak maksimal.

Perusahaan harus menetapkan harga pokok produksi dan harga jual untuk mengetahui seberapa besar pendapatan yang diperoleh perusahaan serta biaya yang dikeluarkan. Penetapan harga pokok produksi dan harga jual merupakan salah satu jenis pengambilan keputusan manajemen yang sangat penting. Beberapa perusahaan kemungkinan besar mengalami masalah dalam penetapan harga pokok produksi dan harga jual. Banyak perusahaan yang salah dalam penentuan harga pokok produksi karena mengira harga pokok produksi sama dengan harga jual. Sebenarnya kedunya berbeda, karena harga jual telah ditambah dengan keuntungan yang diinginkan perusahaan sedangkan harga pokok produksi tidak. Penentuan harga pokok produksi mempunyai peranan penting bagi perusahaan untuk membantu dalam menentukan harga jual suatu produk, perusahaan harus terlebih dahulu menghitung harga pokok produksinya.

CV Mitra Agro Sangkuriang merupakan perusahaan peternakan yang bergelut dalam usaha penggemukan sapi potong, yang memiliki luas lahan 120 ha yang

terdiri dari lahan 80 ha dan area perkandangan 40 ha dengan kapasitas yang mampu di pelihara mencapai 6000 ekor per periodenya. Jenis sapi yang di pelihara di CV Mitra Agro Sangkuriang adalah sapi BX yang berasal dari Australia, sapi SO dari NTT, sapi shorthorn dari amerika dan sapi jawa berasal dari Jawa Timur.

Sejak maraknya Covid-19 jumlah sapi yang dipelihara mulai berkurang sehingga jumlah sapi yang dimiliki saat ini berkisar antara 2000-2500 ekor. Hal ini disebabkan oleh susahnya perizinan dalam melakukan pengadaan sapi dari Australia yang menjadi pemasok sapi utama di CV Mitra Agro Sangkuriang. Berkurangnya stok sapi dapat mempengaruhi biaya dan penerimaan sehingga mempengaruhi penentuan harga pokok penjualan. Penentuan harga jual di CV Mitra Agro Sangkuriang dilakukan berdasarkan bobot badan ternak dan melihat harga pasar daging sapi atau Penentuan harga berdasarkan *Average Daily Growth* (ADG). Apakah dengan cara penentuan harga Jual berdasarkan *Average Daily Growth* sesuai dengan Harga jual yang berdasarkan Harga Pokok Produksi ataukah dapat menutupi biaya produksi yang dikeluarkan oleh usaha penggemukan CV Mitra Agro Sangkuriang, hal inilah yang melatar belakangi sehingga peneliti bermaksud untuk melakukan penelitian yang berjudul “Analisis Harga Jual Sapi Potong di CV Mitra Agro Sangkuriang Kabupaten Cianjur Provinsi Jawa Barat”.

1.2. Rumusan Masalah

Rumusan Masalah pada penelitian ini yaitu:

1. Berapakah harga Pokok produksi sapi potong di CV Mitra Agro Sangkuriang, Kabupaten Cianjur, Jawa Barat
2. Berapakah harga jual yang ditetapkan CV. Mitra Agro Sangkuriang, Kabupaten Cianjur, Jawa barat .
3. Berapa Persen tingkat Laba diatas Harga Pokok Produksi berdasarkan penetapan Harga Jual di CV Mitra Agro Sangkuriang, Kabupaten Cianjur, Jawa Barat.

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan Penelitian yang ingin dicapai dalam penelitian ini, yaitu:

1. Untuk menganalisis harga pokok produksi sapi potong CV Mitra Agro Sangkuriang, Kabupaten Cianjur, Jawa Barat.
2. Untuk menganalisis harga jual yang ditetapkan CV. Mitra Agro Sangkuriang, Kabupaten Cianjur, Jawa barat.
3. Untuk menganalisis tingkat laba diatas Harga Pokok Produksi berdasarkan Harga Jual yang ditetapkan di CV Mitra Agro Sangkuriang, Kabupaten Cianjur , Jawa Barat.

1.4. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini adalah sebagai serikut:

1. Sebagai penambah pengetahui mengenai cara menganalisis harga jual sapi potong di CV Mitra Agro Sangkuriang, Kabupaten Cianjur, jawa Barat.
2. Sebagai bahan informasi bagi mahasiswa tentang cara penentuan harga di CV Mitra Agro Sangkuriang, Kabupaten Cianjur Provinsi Jawa Barat.
3. Sebagai bahan informasi bagi peternak dalam menetukan harga jual dengan menggunkan metode *full costing*.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Landasan Teori

A. Sapi Potong

Sapi potong adalah ternak yang dipelihara secara instensif untuk mendapatkan pertumbuhan daging secara maksimal, dari pakan, minum dan kegiatan ternak sapi tersebut diatur sedemikian rupa oleh peternak (Abidin, 2008). Pemenuhan akan permintaan daging sapi meningkatkan nilai sadar masyarakat akan tingkat konsumsi daging sapi, juga harus diimbangi dengan calon bakalan yang tersedia, manajemen pemeliharaan bagus dan hasil akhirnya yang didapat akan bisa memenuhi kebutuhan daging sapi. Hal-hal yang harus diperhatikan dalam pemilihan bakalan antara lain jenis kelamin, umur sapi, penampilan fisik dan pertambahan bobot badan (Abidin, 2002).

Sapi potong adalah sapi yang khusus dipelihara untuk digemukkan karena karakteriktik yang dimilikinya, seperti tingkat pertumbuhan cepat dan kualitas daging yang cukup baik. Sapi-sapi inilah yang umumnya dijadikan sebagai sapi bakalan yang dipelihara secara intensif selama beberapa bulan, sehingga diperolah pertambahan berat badan yang ideal untuk dipotong, pemilihan bakalan yang baik menjadi langkah awal yang sangat menentukan keberhasilan usaha. Salah satu tolak ukur penampilan produksi sapi potong adalah pertambahan berat badan harian (Abidin, 2002).

Ternak sapi, khususnya sapi potong adalah salah satu sumber daya penghasil daging yang memiliki nilai ekonomi tnggi dan penting artinya bagi kehidupan masyarakat. Sektor atau kelompok ternak sapi bisa menghasilkan berbagai macam kebutuhan, terutama bahan makanan berupa daging, disamping hasil ikutan lainnya seperti pupuk kendang, kulit dan tulang (sudarmon dan sugeng, 2008).

Salah satu jenis ternak sapi potong adalah BX (Brahaman Cross) yang merupakan sapi yang dihasilkan dari persilangan sapi Brahman dengan sapi luar yaitu sapi Eropa. Sapi Brahman Cross merupakan salah satu jenis pedaging yang dimanfaatkan dagingnya sebagai protein hewani. Sapi Brahman Cross salah satu sapi potong yang memiliki produktivitas tinggi dan mempunyai daya tahan

terhadap suhu tinggi, tahan terhadap lingkungan tropis yang relatif kering dan memiliki kualitas daging yang baik. Kebutuhan daging dalam negeri dipenuhi dari sapi lokal, sapi impor dan daging impor. Sapi yang banyak digemukkan di Indonesia adalah sapi brahman cross (BX) yang diimpor dari Australia karena memiliki karkas yang lebih tinggi dibandingkan sapi lokal Indonesia (Kusmartono dkk., 2014).

B. Biaya dan Penggolongan Biaya

Mulyadi (2014:8), Biaya merupakan objek yang dicatat, digolongkan, diringkas dan disajikan oleh akuntansi biaya. Dalam arti luas biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.

Horngren, Datar dan Foster (2008:31), Biaya sebagai sumber daya yang dikorbankan (*sacrificed*) atau dilepaskan (*forgnone*) untuk mencapai tujuan tertentu. Suatu biaya biasanya diukur dalam jumlah uang yang harus dibayarkan dalam rangka mendapatkan barang atau jasa.

Carter (2009:30), Biaya adalah suatu nilai tukar, pengeluaran, atau pengorbanan yang dilakukan untuk menjamin perolehan manfaat. Sedangkan beban adalah penurunan dalam aset bersih sebagai akibat dari penggunaan jasa ekonomi dalam menciptakan pendapatan atau dari pengenaan pajak. Beban dalam arti luas mencakup semua biaya yang sudah habis masa berlakunya yang dapat dikurangkan dari pendapatan.

Dari definisi beberapa ahli di atas, maka dapat disimpulkan bahwa biaya merupakan suatu pengorbanan ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang dilakukan untuk mencapai tujuan serta untuk menjamin perolehan manfaat dari pengorbanan yang telah dilakukan.

Menurut Mulyadi (2008) pembagian biaya dapat dihubungkan dengan suatu proses produksi dalam perusahaan industri baik yang mempunyai hubungan langsung maupun tidak langsung, yaitu berhubungan dengan produk, volume produk, departemen manufaktur, periode akuntansi. Klasifikasi biaya atau penggolongan biaya adalah suatu proses pengelompokan biaya secara sistematis atas keseluruhan elemen biaya yang ada ke dalam golongan-golongan tertentu

yang lebih ringkas untuk dapat memberikan informasi yang lebih ringkas dan penting, biaya dapat digolongkan menurut :

1. Penggolongan biaya menurut objek pengeluaran:
   a) Biaya Bahan Baku merupakan biaya yang digunakan untuk bahan-bahan yang bisa dengan mudah dan langsung diidentifikasikan dengan barang jadi.
   b) Biaya Tenaga Kerja Langsung merupakan biaya untuk tenaga kerja yang secara langsung menangani proses produksi atau bisa dihubungkan langsung dengan barang jadi.
   c) Biaya Overhead Pabrik merupakan biaya pabrik selain daripada biaya bahan baku dan tenaga kerja langsung.
2. Penggolongan biaya menurut fungsi pokok dalam perusahaan:
   a. Biaya Produksi

      Merupakan semua biaya yang berhubungan dengan fungsi produksi atau kegiatan pengolahan bahan baku menjadi produk selesai. Biaya produksi dapat digolongkan ke dalam biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik.

   b. Biaya Pemasaran

      Merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk.

   c. Biaya Administrasi dan Umum

      Merupakan biaya-biaya untuk mengkoordinasikan kegiatan produksi dan pemasaran produk.
3. Penggolongan biaya menuut hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayainya
   a. Biaya Langsung

      Biaya langsung adalah biaya yang terjadi, yang penyebab satu-satunya adalah karena adanya sesuatu yang dibiayainya. Dalam kaitannya dengan produk, biaya langsung terdiri dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

b. Biaya Tidak Langsung

Biaya tidak langsung adalah biaya yang terjadinya tidak disebabkan oleh sesuatu yang dibiayainya. Biaya tidak langsung dalam hubungannya dengan produk disebut dengan istilah biaya produksi tidak langsung atau biaya overhead pabrik.

4. Penggolongan biaya menurut perilakunya dalam hubungan dengan perubahan volume aktifitas:

a. Biaya Tetap (*fixed cost*)

Merupakan biaya yang jumlahnya tetap konstan tidak dipengaruhi perubahan volume kegiatan atau aktivitas sampai tingkat kegiatan. Contoh: gaji direktur, biaya sewa bangunan.

b. Biaya Variabel (*variable cost*)

Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan atau aktivitas. Contoh: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung.

c. Biaya Semi Variabel

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

d. Biaya Semi Fixed

Biaya semi fixed adalah biaya yang tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu dan berubah dengan jumlah yang konstan pada volume produksi tertentu.

5. Penggolongan biaya atas dasar jangka waktu manfaatnya :

a. Pengeluaran modal (*capital expenditure*) Pengeluaran modal adalah pengeluaran yang akan memberikan manfaat pada satu periode akuntansi atau periode akuntansi yang akan datang. Biasanya manfaat yang akan diberikannya lebih dari satu tahun. Contoh: pembelian gedung, mesin dll.

b. Pengeluaran pendapatan (*revenue expenditure*) Pengeluaran pendapatan adalah biaya yang hanya mempunyai manfaat dalam periode akuntansi terjadinya pengeluaran tersebut. Contoh: pembayaran beban pemeliharaan mesin.

C. Harga

Harga merupakan salah satu unsur terpenting dan utama bagi perusahaan dalam menentukan atau melaksanakan strategi pemasaran dalam upaya untuk meningkatkan penjualan. Perlu juga dijelaskan bahwa dalam menetapkan harga jual atau jasa harus diperhatikan beberapa faktor yang dapat mempengaruhi penetapan harga jual yaitu sebagai berikut:

1. Biaya untuk menghasilkan produk-produk hingga produsen bersedia menjual produk dengan harga tinggi, jika kualitas barang produksi tinggi dan dinilai pihak konsumen bersedia melepaskan sejumlah uangnya dengan menginginkan barang yang mutunya baik.
2. Sasaran perusahaan adalah untuk mencapai laba tertentu atau untuk meningkatkan penjualan dalam menurunkan harga.
3. Peraturan pemerintah melalui peraturan perundang-undangan, misalnya monopoli terhadap suatu barang.

Dalam suatu sistem persaingan yang kompetitif, harga haruslah bersifat fleksibel yang tetap berpegang teguh pada konsep dan prinsip efisiensi dan personalisasi dalam menjalankan perusahaan, karena mungkin saja suatu perusahaan dapat berkembang tanpa proses penurunan harga yang telah ditetapkan sebelumnya dan ada juga perusahaan yang tidak dapat berkembang walaupun harga dinaikkan.

D. Harga Pokok Produksi

Harga Pokok Produksi meliputi keseluruhan bahan langsung, tenaga kerja langsung dan overhead pabrik yang dikeluarkan untuk memproduksi barang atau jasa. Harga pokok produksi terdiri atas tiga komponen utama, yaitu.

1. Bahan baku langsung yang meliputi: biaya pembelian bahan, potongan pembelian, biaya angkut pembelian, biaya penyimpanan dan lain-lain.

2. Tenaga kerja langsung yang meliputi semua biaya upah karyawan yang terlibat secara langsung dalam proses pembuatan bahan baku menjadi barang jadi atau barang yang siap dijual.
3. Biaya overhead pabrik meliputi semua biaya-biaya diluar dari biaya perolehan biaya bahan baku langsung dan upah langsung

Mulyadi (2010:17) menyatakan bahwa metode penentuan harga pokok produksi adalah cara perhitungan unsur-unsur biaya ke dalam harga pokok produksi. Dalam memperhitungkan unsur-unsur biaya ke dalam harga pokok produksi terdapat dua pendekatan yaitu *full costing* dan *variable costing*. *Full costing* merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi ke dalam harga pokok produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik, baik yang yang berperilaku variabel maupun tetap, dengan demikian harga pokok produksi menurut *full costing* terdiri dari unsur biaya produksi.

E. Tujuan Penentuan Harga Pokok Produksi

Penentuan harga pokok produksi bertujuan untuk mengetahui berapa besarnya biaya yang dikorbankan dalam hubungannya dengan pengolahan bahan baku menjadi barang jadi atau jasa yang siap untuk dijual dan dipakai. Penentuan harga pokok sangat penting dalam suatu perusahaan, karena merupakan salah satu elemen yang dapat digunakan sebagai pedoman dan sumber informasi bagi pimpinan dalam mengambil keputusan.

Tujuan penentuan harga pokok produksi yang lain (Akbar, 2011), diantaranya yakni:

1. Sebagai dasar untuk menilai efisiensi perusahaan.
2. Sebagai dasar dalam penentuan kebijakan pimpinan perusahaan.
3. Sebagai dasar penilaian bagi penyusun neraca yang menyangkut penilaian terhadap aktiva.
4. Sebagai dasar untuk menetapkan harga penawaran atau harga jual terhadap konsumen.

5. Menentukan nilai persediaan dalam neraca, yaitu harga pokok persediaan produk jadi.
6. Untuk menghitung harga pokok produksi dalam laporan laba rugi perusahaan.
7. Sebagai evaluasi hasil kerja.
8. Pengawasan terhadap efisiensi biaya, terutama biaya produksi.
9. Sebagai dasar pengambilan keputusan.
10. Untuk tujuan perencanaan laba.

F. Metode Penetapan Harga Pokok Produksi

Metode penetapan harga pokok produksi adalah menghitung semua unsur biaya kerja dalam harga produksi. Dalam menghitung unsur-unsur biaya pada harga pokok produksi terdapat dua perdekatan yaitu metode *full costing* dan metode *variable costing*

a) Metode *full costing*

Perusahaan dalam menetukan biaya produksinya banyak yang menggunakan pendekatan *full costing* hal ini dikerenakan dapat mewakili keadaan biaya yang sesungguhnya. Sampurno dan Yani (2009:10-1), Metode *full costing* menunda pembebanan biaya overhead pabrik tetap sebagai biaya sampai saat produk yang bersangkutan dijual. Jadi biaya overhead pabrik yang terjadi baik tetap maupun variabel masih dianggap sebagai aktiva sebelum pesediaan tersebut terjual. Mulyadi (2010:17) *full costing* merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang menghitung semua unsur biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead baik yang berperilaku variabel maupun tetap. Indrayati (2017:1:19). Metode *full costing* adalah metode penentuan harga pokok produksi yang membebankan semua biaya dapat disimpulkan bahwa metode full costing adalah penentuan semua unsur biaya yang bersifat variabel maunpun bersifat tetap.

Metode harga pokok produksi adalah

Biaya bahan baku	xxxx
Biaya tenaga kerja langsung	xxxx
Biaya overhead pabrik tetap	xxxx
Harga pokok produksi	xxxx

b) Metode *variabel costing*

Sampurno dan Yani (2009:10:1) dalam metode *variabel costing* biaya overhead pabrik tetap diperlakukan sebagai biaya periode dan bukan sebagai unsur harga pokok produk sehingga tidak melekat pada pesediaan produk yang belum laku terjual, tetap langsung dianggap sebagai biaya dalam periode terjadinya. Untuk kepentingan perencanaan laba dan pengambilan keputusan jangka pendek, manajeman memerlukan informasi biaya menurut perilakunya. Karena itu timbul konsep lain yang tidak memperhitungkan semua biaya produksi sebagai komponen harga pokok produksi. Metode penghitungan harga pokok produksi ini hanya memperhitungkan biaya produksi variabel saja dalam penentuan harga pokok produksi dan disebut sebagai metode *variabel costing* atau dikenal dengan istilah *direct costing*.

Mulyadi (2010:18) *variabel costing* merupakan metode penentuan biaya produksi yang hanya memperhitungkang biaya produksi yang berperilaku variabel keadan biaya produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik variabel. Indrayati, (2017:120) metode *variabel costing* adalah penentuan harga pokok produksi yang hanya membebankan biaya-biaya produksi variabel saja ke dalam harga pokok produk, dengan metode *variabel costing* harga pokok produksi adalah:

Biaya bahan baku	xxxx
Biaya tenaga kerja variabel	xxxx
Biaya overhead pabrik variabel	xxxx
Harga pokok produk	xxxx

c) Metode harga pokok proses

Harga pokok produksi meupakan nilai investasi yang dikorbankan untuk mengubah bahan baku menjadi barang jadi. Komponen-komponen biaya terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik. Metode pengumpulannya disesuaikan dengan karakteristik sistem produksi dengan industrinya.

Menurut Sampurno dan Yani, (2009:7-1) dalam bukunya akuntansi biaya bahwa “metode harga pokok proses merupakan metode pengumpulan biaya

produksi yang digunakan oleh perusahaan yang mengolah produknya secara massal. Dalam metode harga pokok akan dibahas tentang bagaimana pencatatan biaya produksi, menghitung ekuivalen produksi, sehingga akan diperoleh perhitungan biaya produksi per unit dan dapat menghitung serta mencatat harga pokok barang selesai dan harga pokok barang dalam proses. Menurut Supriyono, (2001:39) metode harga pokok proses adalah metode pengumpulan harga produk dimana biaya dikumpulkan untuk setiap satuan waktu tertentu misalnya bulan, semesteran dan tahun.

Prosedur dalam menentukan harga pokok pada metode harga pokok proses sebagai berikut:

a. Mengumpulkan data produksi pada periode tertentu untuk menyusun laporan produksi dan menghitung produksi ekuivalen dalam rangka menghitung harga pokok satuan.
b. Mengumpulkan biaya bahan, tenaga kerja dan biaya overhead pabrik tertentu. Apabila produk diproses melalui beberapa departemen, elemen biaya tersebut dikumpulkan untuk setiap departemen.
c. Menghitung harga pokok satuan setiap elemen yaitu jumlah elemen biaya tertentu dibagi produksi ekuivalen dari elemen biaya yang bersangkutan.
d. Menghitung harga pokok selesai yang dipindahkan ke gudang atau ke departemen berikutnya dan menghitung harga pokok produk dalam proses akhir.
e. Media yang di pakai dalam menghitung harga pokok produk.

Karakteristik menurut muliyadi, (2010:64) diklasifikasikan sebagai berikut:

1. Produk yang dihasilkan merupakan produk standar
2. Produk yang dihasilkan dari bulan ke bulan adalah sama
3. Kegiatan produksi dimulai dengan diterbitkan perintah produksi yang berisi rencana produk standar untuk jangka waktu tertentu.

Perbedaan Metode Harga Pokok Proses dengan Metode Harga Pokok Pesanan yaitu:

Menurut Mulyadi (2009:64) perbedaan antara metode harga pokok proses dengan metode harga pokok pesanan terletak pada:

a. Pengumpulan biaya produksi metode harga pokok pesanan mengumpulkan biaya produksi menurut pesanan, sedangkan metode harga pokok proses mengumpulkan biaya produksi per departemen produksi per periode akuntansi.
b. Perhitungan harga pokok produksi per satuan metode harga pokok pesanan menghitung harga pokok per satuan dengan cara membagi total biaya yang dikeluarkan untuk pesanan tertentu dengan jumlah satuan produk yang dihasilkan dalam pesanan yang bersangkutan. Metode harga pokok proses menghitung harga pokok produksi per satuan dengan cara membagi total biaya produksi yang dikeluarkan selama periode tertentu dengan jumlah satuan produk yang dihasilkan selama periode yang bersangkutan
c. Penggolongan biaya produksi metode harga pokok pesanan, biaya produksi harus dipisahkan menjadi biaya produksi langsung dan biaya produksi tidak langsung. Biaya produksi langsung dibebankan kepada produk berdasar biaya yang sesungguhnya terjadi, sedangkan biaya produksi tidak langsung dibebankan kepada produk berdasar tarif yang ditentukan dimuka.

Metode harga pokok proses, pembedaan biaya produksi langsung dan biaya produksi tidak langsung sering kali tidak diperlukan, terutama jika perusahaan hanya menghasilkan satu macam produk. Karena harga pokok per satuan produk dihitung setiap akhir bulan, maka umumnya biaya overhead pabrik dibebankan kepada produk atas dasar biaya yang sesungguhnya terjadi.

G. Penetapan Harga Jual

Harga jual produk yang ditetapkan oleh suatu perusahaan, tentu harga jual yang dapat bersaing di pasaran. Penentu harga jual yang dapat bersaing bukanlah suatu hal mudah dilakukan, harga jual yang terlalu tinggi dapat berakibat kalahnya perusahaan dalam persaingan, sedangkan harga terlalu rendah dapat berakibat tidak tercapainya tujuan perusahaan yaitu tercapainya laba pada tingkat yang dikehendaki. Mulyadi (2008:145) Harga jual adalah besarnya harga yang akan dibebankan kepada konsumen yang diperoleh atau dihitung dari biaya produksi ditambah biaya non-produksi dan laba yang diharapkan.

Pada umumnya para produsen di dalam menetapkan harga dan setiap barang atau jasa yang dihasilkan memiliki sejumlah tujuan yang akan dicapai dari setiap kebijakan yang diambil perusahaan dalam penetapan harga, tentunya dengan tujuan utama untuk lebih memudahkan manajemen untuk melakukan analisa dan evaluasi terhadap setiap kebijakan yang diambil, sehingga berdasarkan hasil analisa dan evaluasi yang dilakukan, manajemen akan segera membuat atau menetapakan kebijakan baru guna memperbaiki kesalahan atau kekurangan dari berbagai kebijakan harga yang telah ditetapkan sebelumnya. Tujuan penetapan harga merupakan suatu paduan untuk menciptakan masa depan, namun tujuan ini tidak mempunyai unsur mendesak yang akan membantu pencapaiannya. Tujuan penetapan harga yang mengacu ke masa depan, tidak memastikan bahwa perusahaan akan sampai disana. Oleh karena itu, perusahaan perlu melengkapinya dengan menetapkan sasaran penetapan harga jual. Penetapan harga jual merupakan suatu masalah ketika perusahaan harus menentukan harga untuk pertama kali. Hal ini terjadi ketika perusahaan mengembangkan dan memperoleh suatu produk baru ketika ia memperkenalkan produk lamanya ke saluran distribusi baru. Salah satu keputusan yang sulit dihadapi suatu perusahaan adalah menetapkan harga. Meskipun cara penetapan harga yang dipakai sama bagi setiap perusahaan yaitu didasarkan pada biaya, persaingan, permintaan dan laba. Tetapi kombinasi optimal dari faktor-faktor tersebut berbeda sesuai dengan sifat produk, pasarnya dan tujuan perusahaan.

Harga jual dari suatu produk/jasa terdiri dari:

a) *Cost of good sold* (harga pokok penjualan)

Segala bentuk pengeluaran yang terkait dengan harga pokok dari barang atau jasa tersebut, yang masing-masing bidang usaha berbeda strukturnya. Secara umum terdiri dari: penggunaan bahan baku (untuk industri), biaya tenaga kerja langsung (semua bidang usaha), overhead (semua bidang usaha). Penggunaan persediaan barang jadi (untuk industry dan dagang). Masing-masing elemen cost ini terpilah-pilah lagi menjadi elemen yang lebih kecil lagi.

b) Expenses (biaya operasional)

Pengeluaran-pengeluaran yang tidak bisa dihubungkan dengan produk/jasa yang dihasilkan. Artinya, pengeluaran-pengeuaran ini tidak dipengaruhi oleh besar kecilnya jumlah/volume produk/jasa. Yang dihasilkan. Misalnya: biaya gaji pegawai tetap, biaya telfon, office supplies, biaya sewa gedung, biaya asuransi, dan lain sebagainya.

c) Interest (biaya bunga)

Jika modal yang dipergunakan bersumber dari pinjaman (bank institusi pembiayaan lainnya), maka bunga atas pinjaman tersebut diperhitungkan dalam struktur harga jual.

d) Tax (pajak)

Pajak yang diperhitungkan dalam hal ini, hanya pajak penghasilan badan (PPh Badan) dan PPn atas pembelian bahan baku atau lainnya. Sedangkan retribusi, bea materai, bea masuk (untuk importer), PPn atas pembelian bahan baku, dan pajak-pajak lainnya sudah termasuk dalam perhitungan cost dan expense.

e) Profit margin (Laba)

Setiap usaha tentunya dibuat untuk mnghasilkan laba, dan untuk maksud tersebut perusahaan memasukkan unsur profit margin dalam perhitungan harga jual atas produk/jasa yang akan diserahkan. Mengenai besaran profit margin yang di set tentunya tergantung dari goal yang diset.

Umumnya harga jual produk dan jasa standar ditentukan oleh pertimbangan permintaan dan penawaran dipasar, sehingga biaya bukan merupakan penentu harga jual. Karena, permintaan konsumen atas produk dan jasa tidak mudah ditentukan oleh manajer penentu harga tersebut akan menghadapi banyak ketidakpastian. Selera konsumen, jumlah pesaing yang memasuki pasar, dan harga jual yang ditentukan oleh pesaing, merupakan contoh faktor-faktor yang sulit untuk diramalkan, yang mempengaruhi pembentukan harga jual produk atau jasa di pasar. Setelah menghitung harga pokok produksi, maka selanjutnya dalam penetapan haga jual adalah menerapkan markup. Markup adalah selisih antara harga jual suatu produk atau jasa yang dapat diperhitungkan, dari beban pokok penjualan atau bisa juga berdasarkan harga pokok bahan langsung yang terpakai.

Dua pendekatan yang dapat digunakan adalah penetapan markup berdasarkan biaya variabel, dan markup atas biaya penuh. Penetapan harga jual dimana markup ditetapkan dimuka terhadap suatu produk. Jika target harga jual didasarkan pada sejumlah biaya, maka pendekatan ini disebut metode harga jual berdasarkan biaya plus. Metode ini dapat dimodifikasi sebagai metode penetapan harga jual berdasarkan margin laba kotor, metode ini berdasarkan biaya langsung, metode berdasarkan biaya penuh, dan metode penetapan harga jual berdasarkan penggunaan waktu dan bahan. Metode lain yang juga dapat digunakan adalah penetapan harga jual berdasarkan target laba dari pemakaian aktiva atau modal. Cara menentukan harga jual yang paling sederhana adalah menambahkan sejumlah markup atas harga pokok produk yang akan dijual. Sesuai dengan elemennya pendekatan ini disebut pendekatan cost plus markup. Metode penetapan harga jual:

4. Penentuan harga jual normal (*Normal pricing*)

Normal pricing seringkali disebut dengan istilah *cost plus pricing* yaitu penentuan harga jual dengan cara menambahkan laba yang diharapkan diatas biya penuh masa yang akan dating untuk memproduksu dan memasarkan produk

Kamaruddin Ahmad 2014:148) dalam bukunya akuntansi Manajemen menjelaskan bahwa “Cost plus adalah biaya tertentu ditambah dengan kenaikan (*Markup)*

Harga jual berdasarkan Coat plus pricing dihitung dengan rumus sebagai berikut:

Harga jual = Taksiran biaya penuh + Laba yang diharapkan

Pada penetapan harga jual produk terdapat dua pendekatan; *full costing* dan *variabel costing*. jika pendekatan full costing yang digunakan maka harga produk dapat menutup biaya penug yang merupakan jumlah biaya produksi yang biaya non produksi, ditambah dengan laba wajar. Untuk dapat menutup biaya menutup biaya penuh suatu produk atau jasa, penentuan harga jual dalam keadaan normal memerlukan biaya penuh dan aktiva penuh masa yang akan dating sebagai dasar

Taksiran biaya penuh:

Biaya bahan baku	XX
Biaya tenaga kerja langsung	XX
Biaya overhead pabrik (variabel+tetap)	XX+
Taksirran biaya produksi	XX
Biaya administrasi dan umum	XX
Biaya pemasaran	XX
Taksiran total biaya komersial	XX+
Taksiran biaya penuh	XX

Harga jual dengan pendekatan *full costing* menggunakan rumus sebagai berikut

Harga Jual = Biaya Produksi + Markup

Sedangkan jika mengunakan pendekatan variabel costing, harga jual produk harus dapat menutup taksiran biaya penuh, yang merupakan jumlah biaya variabel (biaya produksi variabel dan biaya non produksi variabel) dan biaya tetap (biaya produksi tetap dan biaya non produksi tetap) yang akan dikeluarkan, ditambah dengan laba wajar. Laba wajar ditentukan sebesar tarif kembalian investasi yang diharapkan, yang dihitung sebesar persentase tertentu dari aktiva penuh. Pada prinsipnya rumus penentuan harga jual adalah sebagai berikut:

Harga Jual = Biaya Variabel + Biaya Tetap + Laba Yang Diharapkan

Unsur-unsur taksiran biaya penuh

Biaya Variabel:

Biaya Bahan Baku		XX
Biaya Tenaga Kerja Langsung		XX
Biaya Overhead Pabrik Variabel		XX+
Taksiran Total Biaya Produksi Variabel		XX
Biaya Administasi Dan Umum Variabel		XX
Biaya Pemasaran Variabel		XX+
Taksiran Total Biaya Variabel	XX	

Biaya Tetap:

Biaya Overhead Pabrik Tetap	XX
Biaya Administrasi Dan Umum Tetap	XX
Biaya Pemasaran Tetap	XX+
Taksiran Total Biaya Tetap	XX+
Taksiran Biaya Penuh	XX

Harga jual dengan pendekatan variabel costing menggunakan rumus sebagai berikut

Harga Jual = Biaya Variabel + Mark Up

a. Penentuan Harga Jual dalam *Cost-type Contract* (*Cost-type Contract Pricing*). *Cost-type Contract* adalah pembuatan produk dan jasa yang pihak pembeli setuju membeli produk atau jasa pada harga yang didasarkan pada total biaya yang sesungguhnya dikeluarkan oleh produsen ditambah dengan laba yang dihitung sebesar persentase tertentu dari total biaya sesungguhnya.
b. Penentuan Harga Jual Pesanan Khusus (*Special Order Pricing*) Pesanan khusus merupakan pesanan yang diterima oleh perusahaan di luar pesanan regular perusahaan. Biasanya customer yang melakukan pesanan khusus ini meminta harga di bawah harga jual normal, bahkan seringkali harga yang diminta oleh customer berada di bawah biaya penuh, karena biasanya pesanan khusus mencakup jumlah yang besar.
c. Penentuan Harga Jual produk yang dihasilkan perusahaan yang diatur dengan peraturan pemerintah. Penentuan harga jual berdasarkan biaya penuh masa yang akan datang ditambah dengan laba yang diharapkan.

H. Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi Harga Jual

Banyak faktor yang mempengaruhi pembuatan keputusan penentuan harga jual baik dari lingkungan internal maupun dari lingkungan eksternal perusahaan. Faktor-faktor tersebut antara lain adalah sebagai berikut:

1. Faktor Bukan Biaya

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

keputusan manajemen dalam menentukan harga jual. Faktor-faktor tersebut antara lain adalah :

a. Keadaan Perekonomian

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

b. Elastisitas Permintaan

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

   1) Jika permintaan elastis, peningkatan harga berakibat penurunan permintaan sehingga total pendapatan menurun.
   2) Jika permintaan produk tidak elastik, peningkatan harga berakibat penurunan permintaan, namun total pendapatan meningkat.
   3) Elastisitas permintaan diukur berdasar persentase perubahan kuantitas dibagi persentase perubahan harga.
   4) Jika elastisitas kurang dari 1, permintaan disebut tidak elastik. Jika elastisitas permintaan lebih besar dari 1, permintaan disebut elastik.
   5) Elastisitas saling mengukur pengaruh harga barang substitusi terhadap permintaan produk tertentu.

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

c. Tipe Pasar

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

1) Persaingan sempurna
2) Persaingan monopolistic
3) Oligopoli
4) Monopoli

d. Penawaran dan Permintaan

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

e. Tindakan atau Reaksi Pesaing.

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

f. Pengaruh Pemerintah

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

g. Citra atau Kesan Masyarakat

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

h. Tujuan Nonlaba (Nirlaba)

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

i. Tanggung Jawab Sosial Perusahaan

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

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

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

2. Faktor Biaya

Faktor yang menjadi perhatian khusus bagi manajemen dalam penentuan harga jual adalah biaya. Dalam penentuan harga jual, faktor biaya digunakan sebagai batas bawah karena dalam kondisi wajar harga jual harus dapat menutup

semua biaya yang bersangkutan dengan produk/jasa dan dapat menghasilkan laba yang diharapkan. Maka dapat diasumsikan bahwa harga jual yang ditetapkan harus lebih tinggi dari total biaya yang telah dikeluarkan supaya menguntungkan bagi perusahaan. Manajemen harus mampu menekan dan mengendalikan biaya agar struktur biaya tetap rendah sehingga harga jual produk yang ditawarkan dapat ditekan.

2.2. Penelitian Terdahulu

Ruthia Bahri dan Rahmawaty (2019) dalam penelitiannya mengenai analisis penentuan harga pokok produksi dalam menentukan harga jual produk Studi Empiris pada UMKM Dendeng Sapi Di Banda Aceh. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis penentuan harga pokok produksi dengan pendekatan full costing dan variable costing, serta mendapatkan informasi mengenai selisih harga jual antara yang dinyatakan oleh UMKM pada industri pengolahan dendeng di Banda Aceh dan yang hasilnya berdasarkan metode cost plus pricing. Jenis penelitian ini adalah deskriptif analisis. Berdasarkan kriteria tertentu, terdapat 3 UMKM sebagai sampel penelitian. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa harga pokok produksi metode *full costing* lebih besar dibandingkan dengan metode variable costing. Hasil penentuan harga jual produk juga menunjukkan bahwa terdapat selisih antara harga jual produk dendeng yang ditentukan UMKM dengan harga jual yang diperoleh dari metode cost plus pricing. Perbedaan penelitian sebelunya adalah peneliti terdahulu melakukan penelitian pada UMKM Dendeng Sapi Di Banda Aceh sedangkan penelitian ini pada CV Mitra Agro Sangkurinag Kabupaten Cianjur, Jawa Barat.

Helmi Hasyifuddin (2018) dalam penelitiannya mengenai Mekanisme Penetapan Harga Jual Beli Sapi Di Pasar Sibreh Aceh Besar. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah ada perbedaan anatara penghitungan harga pokok produksi yang telah dilakukan oleh perusahaan dengan metode *full costing* dan apakah ada perbedaan penentuan harga jual perusahaan dengan metode *full costing pricing.* Jenis penelitian ini adalah studi kasus. Data diperoleh dengan melakukan wawancana, dukumentasi, observasi. Teknik analisis data yang digunakana untuk menjawab rumusan masalah adalah analisis deskriptif.

Perbedaan penelitian sebelunya adalah peneliti terdahulu melakukan penelitian pada Pasar Sibreh Aceh Besar sedangkan penelitian ini pada CV Mitra Agro Sangkurinag, Kabupaten Cianjur, Jawa Barat.

Amalia Karina, dkk (2015) dalam penelitiannya mengenai Penentuan Harga Pokok Produksi usaha penggemukan sapi: Studi Kasus Usaha Penggemukan Sapi Milik Kastamar di Kecamatan Terbanggi Besar Kabupaten Lampung Tengah. Tujuan penelitian ini bertujuan untuk menghitung harga pokok produksi usaha penggemukan sapi milik kastamar dengan menggunakan metode full costing, menghitung harga pokok produksi usaha penggemukan sapi milik kastamar dengan menggunakan metode variabel costing, menghitung pendapatan yang diperoleh usaha penggemukan sapi milik kastamar, dan menghitung harga pokok penjualan sapi potong pada jagal. Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini terdiri dari data primerdan data skunder. Penelitian dilaksanakan dengan metode studi kasus pada usaha penggemukan sapi milik kastamar, Perbedaan penelitian sebelumnya adalah peneliti terdahulu melakukan penelitian di Kecamatan Terbanggi Besar Kabupaten Lampung sedangkan penelitian ini pada CV Mitra Agro Sangkurinag, Kabupaten Cianjur, Jawa Barat.

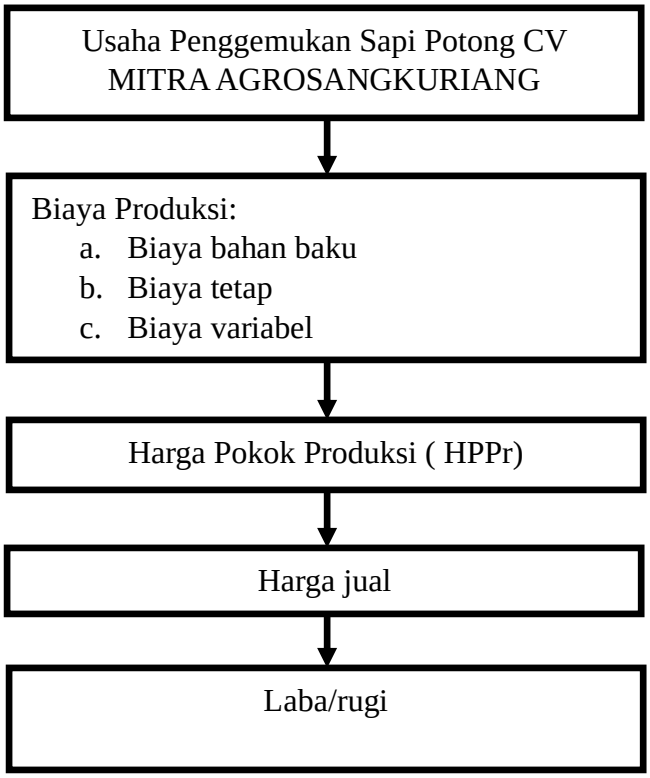
Nur Aftahira, (2019) Analisis Penentuan Harga Pokok Dan Harga Jual PT. Kemilau Bintang Timur Kabupaten luwu. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perhitungan harga pokok produksi PT. Kemilau Bintang Timur, dilakukan dengan cara wawancara dan dukumentasi yang kemudian dianalisis secara kuantitatif. Perbedaan penelitian sebelunya adalah peneliti terdahulu melakukan penelitian dikabupaten luwu sedangkan penelitian ini pada CV Mitra Agro Sangkurinag, Kabupaten Cianjur, Jawa Barat.

Novalia, dkk (2021) Penentuan Harga Pokok Produksi Usaha Penggemukan Sapi Potong Mitra Dan Non-Mitra di Desa Astomulyo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis harga pokok produksi, harga pokok penjualan dan menganalisis perbedaan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan antara usaa penggemukan sapi potong mitra dengan non-mitra di Desa Astomulyo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah. Data yang digunakan adalah data primer dan sekunder.

Perbedaan penelitian sebelunya adalah peneliti terdahulu melakukan penelitian di Desa Astomulyo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah sedangkan penelitian ini pada CV Mitra Agro Sangkurinag, Kabupaten Cianjur, Jawa Barat

2.3. Kerangka Konseptual

Adapun kerangka konseptual mengenai Usaha Penggemukan Sapi Potong dapat kita lihat pada Gambar 2.1 berikut



Gambar 2.1 Kerangka Konseptual