ANALISIS HARGA POKOK PRODUKSI DALAM PENENTUAN HARGA JUAL SAPI BALI PADA USAHA PENGGEMUKAN SAPI BALI DI PUSAT PELATIHAN PERTANIAN DAN PERDESAAN SWADAYA (P4S) KABUPATEN BARRU

SKRIPSI

RAHMA SARI JALIL
1722100041

JURUSAN PETERNAKAN
PROGRAM STUDI AGRIBISNIS PETERNAKAN
POLITEKNIK PERTANIAN NEGERI PANGKEP
PANGKEP
2021

HALAMAN PENGESAHAN

ANALISIS HARGA POKOK PRODUKSI DALAM PENENTUAN HARGA JUAL SAPI BALI PADA USAHA PENGGEMUKAN SAPI BALI DI PUSAT PELATIHAN PERTANIAN DAN PERDESAAN SWADAYA (P4S) KABUPATEN BARRU

SKRIPSI

Oleh :

RAHMA SARI JALIL

1722100041

Skripsi ini Sebagai Syarat untuk Menyelesaikan Studi
Pada Program Studi Agribisnis Peternakan Jurusan Peternakan Politeknik Pertanian Negeri Pangkajene Kepulauan

Telah Diperiksa dan Disetujui oleh:

Pembimbing I

Mihrani, SE.,M.Si
NIP.197405302002122001

Pembimbing II

Dr.AlimaB.Abdullahi S.Pt.,M.Si
NIP. 197611242009122001

Mengetahui

Direktur

Dr. Ir. Darmawan, M.P
NIP. 196702021998031002

Ketua Jurusan

Dr. Ir. Harifuddin, M.Si
NIP. 196512312001121001

Tanggal Lulus : 11 September 2021

HALAMAN PERSETUJUAN PENGUJI

Judul	: Analisis Harga Pokok Produksi Dalam Penentuan Harga Jual Sapi Bali Pada Usaha Penggemukan Sapi Bali Di Pusat Pelatihan Pertanian Dan Perdesaan Swadaya (P4s) Kabupaten Barru
Nama	: Rahma Sari Jalil
NIM	: 1722100041
Program Studi	: Agribisnis Peternakan
Jurusan	: Peternakan

Menyetujui, Tim Penguji:

1. Mihrani, SE.,M.Si ( )
2. Dr. Alima B. Abdullahi S.Pt., M.Si ( )
3. Fitriana Akhsan, S.Pt.M.Si ( )
4. Dr. Ir. Ahmad Wadi, M.Agr.Sc ( )

Mengetahui

Ketua Jurusan Agribisnis Peternakan

Dr. Ir. Harifuddin, M.Si
NIP. 196512312001121001

PERNYATAAN

Dengan ini menyatakan bahwa dalam skripsi ini terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini disebut dalam daftar pustaka.

Pangkep, 28 Agustus 2021

Yang Menyatakan

Rahma Sari Jalil

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah sub'hanahu Wa Ta'ala, sang maha agung yang telah memberikan setitik ilmu-Nya serta nikmat yang tak terhingga sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul "Analisis Harga Pokok Produksi Dalam Penentuan Harga Jual Sapi Bali Pada Usaha Penggemukan Sapi Bali di Pusat Pelatihan Pertanian Dan Perdesaan Swadaya (P4s) Kabupaten Barru**"**. Shalawat dan salam senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad Sallallahu 'Alaihi Wa Sallam sebagai suri tauladan kita dalam menjalani kehidupan ini. Penyusunan skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi sebagian syarat-syarat guna menyelesaikan studi di Program studi Agribisnis Peternakan, Jurusan Peternakan, Politeknik Pertanian Negeri Pangkep.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini tidak dapat terselesaikan tanpa dukungan dari berbagai pihak baik moril maupun materil. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan ucapan terimah kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini terutama kepada:

1. Kedua orang tua penulis, Ayahanda tercinta Alm. Abd. Jalil dan Ibunda tersayang Hj. Mardiana, serta segenap keluarga yang telah memberikan dukungan baik moril maupun materil serta doa yang tiada henti-hentinya kepada penulis.
2. Dr. Ir. Darmawan, MP, selaku Direktur Politeknik Pertanian Negeri Pangkep yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk mengikuti pendidikan di Kampus Politeknik Pertanian Negeri Pangkep.
3. Dr. Ir. Harifuddin, M. Si, selaku ketua jurusan peternakan, sekaligus menjadi ketua Program studi Agribisnis Peternakan.
4. Mihrani, SE., M. Si, selaku pembimbing I penulis yang senantiasa memberi arahan dan bimbingan dalam penyusunan skripsi ini.
5. Dr. Alima B. Abdullahi, S.pt., M.si, selaku pembimbing II penulis yang senantiasa memberi arahan dan bimbingan dalam penyusunan skripsi ini.

6. Fitriana Akhsan, M. Si selaku penguji I .
7. Dr. Ir. Ahmad Wadi, M. Agr. Sc selaku penguji II
8. Dosen, pegawai, dan teknisi jurusan peternakan secara khusus, serta Politeknik Pertanian Negeri Pangkep secara umum.
9. Rekan-rekan mahasiswa Jurusan Peternakan khususnya Program studi Agribisnis Peternakan serta rekan se-almamater yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa penyusunan proposal skripsi ini masih jauh dari kata sempurna dikarenakan keterbatasan pengetahuan dan pengalaman yang dimiliki penulis. Oleh karena itu penulis mengharapkan segala bentuk saran serta masukan dari berbagai pihak.

Pangkep, 28 Agustus 2021

Penulis

DAFTAR ISI

Hal

HALAMAN JUDUL i

HALAMAN PENGESAHAN ii

HALAMAN PERSETUJUAN iii

HALAMAN PERNYATAAN iv

KATA PENGANTAR ..... v-vi

DAFTAR ISI ..... vii-viii

DAFTAR GAMBAR ix

DAFTAR TABEL x

DAFTAR LAMPIRAN xi

ABSTRAK xii

ABSTRACT xiii

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang 1

1.2. Rumusan Masalah 4

1.3. Tujuan Penelitian 4

1.4. Manfaat Penelitian 5

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Landasan Teori 6

2.2. Penelitian Terdahulu 25

2.3. Kerangka Konsep 27

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Tempat dan Waktu 28

3.2. Metode Penelitian 28

3.3. Jenis dan Sumber Data 28

3.4. Teknik Pengumpulan Data 29
3.5. Teknik Analisis Data 30
3.6. Defenisi Operasional Variabel 30
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN
4.1. Profil Pusat Pelatihan Pertanian dan Perdesaan Swadaya Ramah Lingkungan Kabupaten Barru 32
4.2. Hasil Penelitian 37
BAB V PENUTUP
5.1. Kesimpulan 46
5.2. Saran 46
DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN 50
DAFTAR RIWAYAT HIDUP 56

DAFTAR GAMBAR

No Hal

1. Gambar 1. Kerangka Konseptual..... 27

2. Gambar 2. Peta Lokasi 32

3. Gambar 3. Struktur Organisasi P4S Ramah Lingkungan 34

DAFTAR TABEL

No Hal

1. Tabel 4.1.1 Biaya Bahan Baku (Bibit Sapi)..... 37
2. Tabel 4.1.2 Biaya Variabel. 39
3. Tabel 4.1.3 Penyusutan Bangunan, Kendaraan Dan Peralatan..... 40
4. Tabel 4.1.4 Lamanya Ternak Sapi Digemukkan Sebelum Terjual..... 42
5. Table 4.1.5 Perhitungan Harga Pokok priduksi dengan menggunakan Metode full costing 43
6. Tabel 4.2.1 Perhitungan Harga Jual Dengan Menggunakan Full Costing..... 44

DAFTAR LAMPIRAN

No Hal

1. Lampiran 1. Penyusutan Bangunan, Kendaraan Dan Peralatan 50
2. Lampiran 2. Perhitungan harga pokok produksi 1 52
3. Lampiran 3. Perhitungan harga pokok produksi 2 52
4. Lampiran 4. Perhitungan harga pokok produksi 3 52
5. Lampiran 5. Perhitungan harga pokok produksi 4 53
6. Lampiran 6. Perhitungan harga pokok produksi 5 53
7. Lampiran 7. Perhitungan harga pokok produksi 6 53
8. Lampiran 8. Perhitungan harga pokok produksi 7 54
9. Lampiran 9. Perhitungan harga pokok produksi 8 54
10. Lampiran 10. Perhitungan harga pokok produksi 9 54
11. Lampiran 11. Perhitungan harga pokok produksi 10 55
12. Lampiran 12. Perhitungan harga pokok produksi 11 55

ABSTRAK

RAHMA SARI JALIL, Tahun 2021. Analisis Harga Pokok Produksi Dalam Penentuan Harga Jual Sapi Bali Pada Usaha Penggemukan Sapi Bali Di Pusat Pelatihan Pertanian Dan Perdesaan Swadaya (P4s) Kabupaten Barru, Skripsi Ini Jurusan Agribisnis Peternakan Politeknik Pertanian Negeri Pangkep. Dibimbing Oleh Pembimbing I Mihrani dan Pembimbing II Alima B. Abdullahi.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui besarnya Harga Pokok Produksi dalam Penentuan Harga Jual Sapi Bali di Pusat Pelatihan Pertanian dan Perdesaan Kabupaten Barru, karna harga pokok produksi sebagai salah satu alat perhitungan pengambilan keputusan, dan untuk menjelaskan penentuan harga jual pada pusat pelatihan pertanian dan perdesaan kabupaten barru. Penelitian ini merupakan jenis penelitian desriptif kuantitatif. Untuk mengetahui harga pokok dan harga jual yang dilakukan dengan wawancara, dokumentasi dan observasi yang kemudian dianalisis secara kuantitatif. Adapun untuk Menganalisis data-data yang telah diperoleh dari usaha Penggemukan Sapi Bali di P4S adalah mengalokasikan biaya-biaya secara tepat yaitu dengan penggolongan biaya produksi. Penentuan Harga pokok produksi dilakukan dengan menggunakan metode full costing dimana biaya bahan baku, biaya tetap dan variabel di jumlahkan. Menganalisis harga jual dengan metode full Costing serta harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan. Harga pokok produksi merupakan keseluruhan pengorbanan sumber-sumber ekonomi untuk menghasilkan produk atau melakukan pengolahan bahan baku menjadi produk jadi. 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 Pusat Pelatihan Pertanian dan Perdesaan Kabupaten Barru menunjukan harga pokok produksi yang sesuai dengan pengumpulan biaya produksinya. penentuan harga pokok menurut perusahaan Pusat Pelatihan Pertanian dan Perdesaan Kabupaten Barru penentuan harga yang paling rendah sebesar Rp 9.493,988 perekor – sedangkan harga pokok produksi yang paling tinggi adalah sebesar Rp.16.374.627 perekor, yang diperoleh dari total biaya bahan baku, biaya variabel, dan biaya tetap.

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

ABSTRACT

RAHMA SARI JALIL, 2021. Analysis of the Determination of Cost of Production and Selling Price of Bali Cattle in Bali Cattle Fattening Business at the Agricultural and Rural Self-Help Training Center (P4s) Barru Regency, This thesis is the Department of Agribusiness Animal Husbandry, Pangkep State Agricultural Polytechnic. Supervised by Supervisor I Mihrani and Supervisor II Alima B. Abdullahi.

This study aims to determine the cost of production in determining the selling price of Bali cattle at the Agricultural and Rural Training Center, Barru Regency, because the cost of production is one of the calculation tools for decision making, and to explain the determination of selling prices at the agricultural and rural training center in Barru Regency. This research is a type of quantitative descriptive research. To find out the cost of goods and selling prices conducted by interviews, documentation and observations which are then analyzed quantitatively. As for analyzing the data that has been obtained from the Bali Cattle Fattening business in P4S, it is to allocate costs appropriately, namely by classifying production costs. The determination of the cost of production is carried out using the full costing method where the costs of raw materials, fixed and variable costs are added up. Analyzing the selling price with the full costing method and the selling price set by the company. The cost of production is the total sacrifice of economic resources to produce products or to process raw materials into finished products. The selling price of the product set by a company, of course 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 of the Agricultural and Rural Training Center of Barru Regency shows the cost of production in accordance with the collection of production costs. the determination of the cost of goods according to the company Center for Agricultural and Rural Training of Barru Regency the lowest price is Rp. 9,493,988 per head - while the highest cost of production is Rp. 16,374,627 per head, which is obtained from the total cost of raw materials, variable costs , and fixed costs.

Keywords: Bali Cattle, Cost of Production, Selling Price

BAB I
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pembangunan peternakan ditujukan untuk meningkatkan produksi hasil ternak yang sekaligus meningkatkan pendapatan peternak, menciptakan lapangan pekerjaan serta meningkatkan populasi dan mutu genetik ternak. Berdasarkan dan mengacu pada visi pembangunan peternakan, maka telah digariskan Misi Pembangunan Peternakan yaitu : 1) memfasilitasi penyediaan pangan asal ternak yang cukup baik secara kuantitas maupun kualitasnya, 2) memberdayakan sumberdaya manusia peternakan agar dapat menghasilkan produk yang berdaya saing tinggi, 3) menciptakan peluang ekonomi untuk meningkatkan pendapatan peternakan, 4) membantu menciptakan lapangan kerja di bidang agribisnis peternakan dan 5) melestarikan serta memanfaatkan sumber-daya alam pendukung peternakan (BPS, 2001).

Usaha peternakan di Indonesia yang bergerak dalam bidang penggemukan dan pembudidayaan terbilang sangat tinggi dengan jumlah sapi jantan sebanyak 4.190.260 ekor dan betina 8.499.679 ekor apabila dibandingkan dengan jumlah sapi perah jantan yang hanya 73.698 ekor dan betina 364.286 ekor (BPS, 2013). Industri peternakan yang fokus pada ruminansia besar terlebih lagi yang bergerak dalam bidang penggemukan ini sangat menitik beratkan pada bobot badan sapi yang dihasilkan selama pemeliharaan. Kegiatan penggemukan biasanya dilakukan selama tiga sampai enam bulan setelah masuknya sapi bakalan.Pertambahan bobot badan sapi menjadi hal pokok untuk menentukan rugi atau labanya usaha tersebut.

Peternak lokal masih menaksir bobot badan sapi dengan hanya melihat ukuran badan dari sapi tersebut tanpa menimbang atau mengukurnya terlebih dahulu, hal ini sering menimbulkan kerugian bagi peternak. Hal tersebut dikemukakan oleh Latulumamina (2013) yang menyatakan bahwa bobot badan sangat sulit diketahui karena alat pengukur bobot badan terlalu besar dan mahal, sehingga para petani

dalam menentukan harga jual atau beli sapi lebih sering dilakukan berdasarkan eksteriornya dengan melihat besar kecilnya ukuran tubuh.selain itu yang menentukan harga sapi tersebut bukan pemilik sapi atau peternak melainkan toke atau tengkulak yang akan membeli sapi tersebut. Kendala pengembangan yang sering dialami oleh peternak adalah harga sapi yang lebih banyak ditentukan oleh tengkulak (Bank Indonesia,2013).

Harga sapi sering dipermainkan oleh para tengkulak untuk mengambil keuntungan lebih banyak dan tidak jarang merugikan para peternak yang sudah lama memelihara sapi mereka.Permainan harga sapi bahkan sampai jauh dibawah harga yang seharusnya didapatkan oleh peternak bahkan kecacatan kecil yang terjadi pada ternak seperti tanduk yang patah ataupun bengkok yang seharusnya tidak ada hubungannya dengan bobot badan ternak memberikan pengaruh yang besar terhadap harga jual ternak tersebut.

Usaha peternakan sapi potong adalah usaha penggemukan bakalan sapi potong. Tujuan akhir dari usaha peternakan sapi potong ini adalah pencapaian bobot badan yang sesuai dengan target yang diperkirakan. Bobot badan ternak sapi yang tinggi akan menghasilkan karkas daging yang baik. Semakin tinggi bobot ternak sapi potong, maka akan semakin tinggi juga harga jualnya. Bobot badan akhir dapat dicapai dengan memperhatikan aspek pakan ternak dan manajemen peternakan.Sistem informasi dapat sangat membantu dalam menyusun strategi bobot badan dalam pencapaian yang digunakan.

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. Sehingga lama-kelamaan akan mengurangi minat untuk melakukan investasi baru bagi peternak tersebut.

Tanpa diperoleh laba, perusahaan tidak dapat memenuhi tujuan lainnya yaitu pertumbuhan yang terus – menerus (going concern) dan tanggung jawab sosial

(corporate social responsibility). Agar perusahaan mampu menghasilkan laba, maka manajemen perusahaan harus merencanakan dan mengendalikan 2 faktor penentu laba yaitu pendapatan dan biaya. Untuk mengetahui seberapa besar pendapatan yang diperoleh perusahaan serta biaya yang dikeluarkan maka perushaan harus menetapkan harga pokok produksi dan harga jual. 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. Tujuan dari penetapan suatu harga adalah untuk mencapai target perusahaan, mendapatkan laba dari penjualan, meningkatkan serta mengembangkan produksi produk, serta meluaskan target pemasaran (Machfoedz, 2005).

Perhitungan harga pokok pada awalnya diterapkan dalam perusahaan manufaktur, akan tetapi dalam perkembangannya perhitungan harga pokok telah diadaptasi oleh perusahaan jasa, perusahaan dagang, dan sektor nirlaba. Harga pokok produk merupakan seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang yang dijual atau harga perolehan dari barang yang dijual (Supriyono, 2011).

Lokasi Pusat Pelatihan Pertanian dan Pedesaan Swadaya (P4S) Ramah Lingkungan terletak di sebelah timur kota Barru, sekitar 7 Km menuju desa palakka, telah diusulkan Bupati Barru Kepada Mentri Pertanian dalam Kepala Badan Pengembangan Sumber Daya Manusia Pertanian menjadi Pusat Pertanian Pedesaan Swadaya (P4S) Kabupaten Barru. Pusat Pelatihan Pertanian dan

Perdesaan (P4S) memelihara sapi dengan system pemeliharaan secara intensif atau dikandangkan . Dalam penentuan harga jual ternak sapi yang ada pada P4S yaitu dengan melihat kondisi ternak, bobot badan ternak, warna bulu ternak dan menentukan harga dengan metode taksiran tanpa menghitung biaya produksi terlebih dahulu, karna hanya berpatokan pada ternak tersebut, semakin besar bobot badan ternak maka harga juga tinggi. Hal inilah yang melatar belakangi peneliti ingin menganalisis penetapan harga pada usaha penggemukan sapi bali tersebut dengan judul **"Analisis Harga Pokok Produksi Dalam Penentuan Harga Jual Sapi Bali Pada Usaha Penggemukan Sapi Bali Di Pusat Pelatihan Pertanian Dan Perdesaan Swadaya (P4s) Kabupaten Barru".**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Berapakah harga pokok produksi sapi bali di Pusat Pelatihan Pertanian dan Perdesaan Kabupaten Barru ?
2. Berapakan harga jual sapi bali di Pusat Pelatihan Pertanian dan Perdesaan Kabupaten Barru ?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk menganalisis besarnya harga pokok produksi sapi bali di Pusat Pelatihan Pertanian dan Perdesaan Kabupaten Barru.
2. Untuk menganalisis harga jual sapi bali di Pusat Pelatihan Pertanian dan Perdesaan Kabupaten Barru.
3. Untuk menganalisis Harga Pokok Produksi Dalam Penentuan Harga Jual Sapi Bali Pada Usaha Penggemukan Sapi Bali Di Pusat Pelatihan Pertanian Dan Perdesaan Swadaya (p4s) Kabupaten Barru.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Manfaat penelitian untuk penulis

   Bagi peneliti menambah pengetahuan mengenai cara Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi dan harga jual sapi potong di P4S Kab. Barru.

2. Manfaat penelitian bagi peternak sapi potong

   Sebagai bahan informasi bagi peternak tentang penentuan harga jual ternak sapi dengan menggunakan metode full costing untuk lebih mengembangkan penjualan pada ternak sapi potong di Kab.Barru.

3. Manfaat penelitian bagi pemerintah

   Sebagai bahan informasi untuk mendukung peningkatan usaha sapi potong di Indonesia.

BAB II
TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Landasan Teori

2.1.1. Sapi Bali

Sapi bali merupakan sapi murni asal Indonesia yang tersebar luas diseluruh wilayah Indonesia. Sapi bali merupakan hasil domestikasi dari banteng (*bibos banteng*). Sapi bali memiliki banyak keunggulan dibandingkan sapi lainnya yaitu memiliki daya adaptasi terhadap lingkungan yang sangat tinggi, misalnya dapat bertahan hidup dalam cuaca yang kurang baik, dapat memanfaatkan pakan dengan kualitas yang dan tahan terhadap parasite external maupun internal (Handiwirawan,2004).

Payne dan Rollinson (1973) menyatakan bahwa bangsa sapi bali diduga berasal dari pulau bali, karena pulau ini merupakan pusat penyebaran/distribusi sapi untuk Indonesia, karena itu dinamakan sapi bali dan tampaknya telah didomestikasi sejak jaman prasejarah 3500 SM.

Sapi Bali (Bos sundaicus) merupakan sapi yang berdarah murni karena merupakan hasil domestikasi (penjinakan) langsung dari banteng liar. Banteng liar tersebut masih dapat ditemukan dihutan Taman Nasional Bali Barat, Ujung Wetan (Jawa Timur), dan Ujung Kulon (Jawa Brat). Sapi Bali jantan dan betina dibagian tulang kanonnya memiliki warna putih dan serta memliki setengah lingkaran warna putih pada bagian pantatnya dan terdapat garis atau bulu hitam disepanjang punggungnya (Bandini, 1999).

2.1.2. Pengertian Harga dan Biaya

Konsep teori ekonomi, pengertian harga, nilai dan *utility* merupakan konsep yang saling berhubungan, yang dimaksud dengan *utility*, ialah suatu atribut yang melekat pada suatu barang yang memungkinkan barang tersebut dapat memenuhi kebutuhan *(needs)*, keinginan *(wants)* dan memuaskan konsumen. Kotler dan

Armstrong (2001:439), harga adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut. Djasmin Saladin (2001:95), harga adalah sejumlah uang sebagai alat tukar untuk memperoleh produk atau jasa.

Dari penjelasan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa harga adalah sejumlah uang sebagai alat tukar untuk memperoleh produk dan jasa yang diktukar konsumen atas nilai dan manfaat karena memiliki produk atau jasa. Indrayati (2017:143) penetapan harga berdasarkan biaya adalah menghitung biaya produk dan menambahkan laba yang dinginkan atau mark up dari harga pokok penjualan. Asalkan laba yang diinginkan masih dapat menutup biaya administrasi dan umum serta biaya penjualan. Thamrin dan Francis (2012:171) dalam bukunya menjelaskan bahwa "Penetapan harga merupakan suatu masalah ketika perusahaan harus menentukan harga untuk pertama kali. Hal ini terjadi ketika perusahaan mengembangkan atau memperoleh suatu produk baru, ketika ia memperkenalkan produk lamanya ke saluran distribusi baru atau ke daerah geografis baru, dan ketika ia melakukan tender memasuki suatu tawaran kontrak kerja yang baru.

Adapun prosedur penetapan harga yaitu:

1. Memilih sasaran harga
2. Menentukan permintaan
3. Memperkirakan biaya
4. Menganalisis penawaran dan para pesaing
5. Memilih suatu metode harga
6. Memilih harga akhir
7. Strategi Penetapan Harga

Perusahaan tidak menetapkan harga tunggal, mereka menetapkan beberapa struktur penetapan harga yang mencakup produk dan jenis barang yang berbeda dan yang mencerminkan variasi dalam permintaan dan biaya geografis, variasi segmen pasar, penetapan waktu pembelian, dan faktor lainnya.

1. Penetapan harga geografis
2. Potongan harga dan potongan pembelian
3. Penetapan harga promosional
4. Penetapan harga diskriminasi
5. Penetapan harga baruan produk

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 mnginginkan 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.

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.

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.

      a. 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 menurut 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 hubungannya 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.

2.1.3. Harga Pokok Produksi

Harga pokok produksi merupakan keseluruhan pengorbanan sumber-sumber ekonomi untuk menghasilkan produk atau melakukan pengolahan bahan baku menjadi produk jadi. Sehingga dapat digunakan untuk menghitung harga pokok produk jadi dan harga pokok produk akhir periode yang masih dalam proses. Mursyidi (2008:14) harga pokok adalah biaya yang telah terjadi yang belum dibebankan atau dikurangkan dari penghasilan. Mulyadi (2014:16) harga pokok produksi adalah pengorbanan ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi untuk memperoleh aktiva atau secara tidak langsung memperoleh penghasilan. Horngren, Datar dan Foster (2008:45) harga pokok produksi adalah biaya barang yang dibeli untuk diproses sampai selesai, baik sebelum maupun selama periode berjalan. Supriono (2009:16) mengemukakan bahwa "Harga pokok adalah jumlah yang dapat diukur dalam satuan uang yang dapat berwujud dalam bentuk kas, nilai aktiva lainnya, nilai jasa diserahkan, hutang yang timbul, dan tambahan modal dalam rangka pemilikan barang dan jasa yang diperlukan perusahaan baik pada masa yang lalu maupun masa yang akan datang."

Berdasarkan definisi para ahli di atas, maka dapat disimpulkan bahwa harga pokok merupakan alat ukur yang dinyatakan dalam nilai uang untuk mendapatkan suatu barang jadi, harga pokok produksi adalah semua biaya produksi yang diserap atau melekat pada produksi yang dihasilkan, mulai dari persediaan bahan baku, sampai bahan baku tersebut menjadi barang jadi dan siap dijual.

Sofia, et al (2015:21) harga pokok produksi adalah biaya barang yang dibeli untuk diproses sampai selesai, baik sebelum maupun selama periode akuntansi berjalan. Semua biaya ini adalah biaya persediaan. Biaya persediaan yaitu semua biaya produk yang dianggap sebagai aktiva dalam neraca ketika terjadi dan selanjutnya menjadi harga pokok penjualan ketika produk itu dijual. Harga pokok penjualan mencakup semua biaya produksi yang terjadi untuk membuat barang yang terjual. Biaya produksi dapat digolongkan menjadi tiga yaitu:

1. Biaya bahan baku

   Biaya bahan baku adalah biaya perolehan semua bahan yang pada akhirnya akan menjadi bagian dari objek biaya (barang dalam proses dan kemudian barang jadi) dan yang dapat ditelusuri ke objek biaya dengan cara yang ekonomis.

2. Biaya tenaga kerja langsung

   Biaya tenaga kerja langsung atau upah langsung adalah biaya yang dibayarkan kepada tenaga kerja langsung. Istilah tenaga kerja langsung digunakan untuk menunjuk tenaga kerja (buruh) yang terlibat secara langsung dalam proses pengolahan bahan baku menjadi barang jadi. Baiaya tenaga kerja langsung meliputi kompensasi atas seluruh tenaga kerja manufaktur yang dapat ditelusuri ke objek biaya (barang dalam proses dan kemudian barang jadi) dengan cara yang ekonomis.

3. Biaya overhead pabrik

   Biaya overhead pabrik (biaya produksi tidak langsung) adalah seluruh biaya manufaktur yang terkait dengan objek biaya namun tidak dapat ditelusuri ke objek biaya (barang dalam proses dan kemudian barang jadi) dengan cara yang ekonomis. Contoh biaya overhead pabrik antara lain:

a. Biaya tenaga kerja tidak langsung
b. Biaya bahan penolong
c. Biaya reparasi dan pemeliharaan mesin pabrik
d. Biaya pemeliharaan gedung pabrik
e. Biaya penyusutan mesin pabrik

2.1.4. Harga pokok penjualan

Harga pokok penjualan berasal dari harga pokok produksi barang yang meliputi jumlah seluruh biaya yang dikeluarkan baik langsung maupun tidak langsung dan setelah ditambahkan dengan mark up yang dapat ditentukan dari persedianawal produk jadi ditambah dengan jumlah biaya produk kemudian dikurangi dengan persediaan produk akhir. Samryn (2015:97) Harga pokok penjualan terdiri dari nilai persediaan barang dagangan yang sudah laku terjual. Nilai yang dicatat dalam akun ini adalah nilai persediaan menurut faktur pembeliannya. Datanya dapat diperoleh dari kartu persediaan.

2.1.5. Tujuan dan Fungsi Penetapan Harga Pokok Produksi

Harga pokok suatu produk ditetapkan berdasarkan perhitungan semua biaya yang dikeluarkan sehingga produk itu dapat atau siap untuk dijual. Bustami dan Nurlela, (2007:48) "penentuan harga pokok adalah bagaimana memperhitungkan biaya kepada suatu produk atau pesanan atau jasa, yang dapat dilakukan dengan cara memasukkan seluruh biaya produksi atau hanya memasukan unsur biaya produksi variable saja." Winardi, (2002:149) tujuan penetapan harga pokok adalah:

i. Penentuan dasar harga penawaran
ii. Sebagai dasar dalam menentukan hasil perusahaan
iii. Penilaian harga pasar yang berlaku
iv. Alat untuk mengontrol efisiensi perusahaan

Daljono, (2009:35) dalam bukunya menyatakan bahwa sesuai dengan konsep biaya yang telah dibahas, biaya produksi merupakan biaya yang

diperlukan untuk memproses suatu produk. Dengan demikian, menentukan berapa harga pokok suatu produk sama halnya dengan menentukan (menghitung) berapa biaya yang telah diserap (dikonsumsi) oleh produk tersebut. Biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung (untuk selanjutnya hanya akan disebut dengan biaya biaya bahan dan biaya tenaga kerja) merupakan biaya langsung terhadap produk. Biaya langsung dapat ditelusuri secara mudah dan akurat pada produk. Besarnya biaya langsung dengan produk, memiliki hubungan sebab-akibat. Oleh karena itu biaya bahan dan biaya tenaga kerja dibebankan ke produk secara langsung. Biaya overhead pabrik (BOP) merupakan biaya tidak langsung. Harga pokok produksi merupakan hal yang sangat penting dalam suatu perusahaan karena merupakan dasar untuk menentukan harga produk, adapun kegunaan penentuan harga pokok produksi sebagai berikut:

1. Penentuan nilai persediaan dari neraca dengan tepat dalam hal ini penentuan harga pokok yang tepat akan mempengaruhi nilai persediaan dalam neraca.
2. Perhitungan rugi laba dalam proses mempertemukan pendapatan dan biaya, salah satu unsur pendapatan adalah harga pokok penjualan. Harga pokok penjualan dengan menambahkan persediaan awal dengan harga pokok produksi yang dihasilkan dikurangi dengan persediaan akhir.
3. Bagi perusahaan harga pokok produksi masing-masing produk dapat membantu penentuan harga jual produksinya sehingga laba dapat ditentukan.
4. Pengawasan terhadap efisiensi biaya. Hal ini merupakan satu langkah yang penting dan utama dalam rangka peningkatan efisiensi pabrik. Dengan adanya pengawasan yang teratur akan menghasilkan efisensi atau penghematan biaya.

Fungsi penetapan harga yaitu:

1. Bagi perekonomian, harga sebuah produk atau jasa mempengaruhi sewa lahan, upah, bunga dan laba.
2. Bagi konsumen, mempertimbangkan harga berdasarkan citra, merek, lokasi toko, layanan, nilai (value) dan kualitas.

3. Bagi perusahaan, harga mempengaruhi posisi bersaing dan pangsa pasar perusahaan, selain itu harga juga berpengaruh pada pendapatan dan laba bersih perusahaan.

2.1.6. Metode Penetapan Harga Pokok Produksi

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

a. Metode full costing

Perusahaan dalam menentukan biaya produksinya banyak yang menggunakan pendekatan full costing hal ini dikarenakan 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 persediaan tersebut dijual. 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, (2017:119) Metode full costing adalah adalah metode penentuan harga pokok produksi yang membebankan semua biaya produksi baik biaya variabel maupun biaya tetap. Dari pengertian diatas maka dapat disimpulkan bahwa metode full costing adalah penentuan semua unsur biaya yang bersifat variabel maupun bersifat tetap.

Metode harga pokok produksi adalah:

Biaya bahan baku	xxxx
Biaya tenaga kerja langsung	xxxx
Biaya overhead pabrik tetap	xxxx
Biaya overhead pabrik vriabel	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 persediaan produk yang belum laku dijual, tetapi langsung dianggap sebagai biaya dalam periode terjadinya. Untuk kepentingan peencanaan laba dan pengambilan keputusan jangka pendek manajemen 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 pula dengan istilah direct costing.

Mulyadi, (2010:18) variabel costing merupakan metode penentuan biaya produksi yang hanya memperhitungkan biaya produksi yang berperilaku variabel kedalam biaya produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung 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 system produksi dengan industrinya. 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 penctatan 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.

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.

Adapun prosedur dalam menentukan harga pokok pada metode harga pokok proses sebagai berikut:

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

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

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

Adapun perbedaan Metode Harga Pokok Proses dengan Metode Harga Pokok Pesanan yaitu:

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 tariff 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.

2.1.7. 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 di tambah 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/menetapakan kebijakan baru guna memperbaiki kesalahan/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 di sana. 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 /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 :

a. 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 di atas biaya penuh masa yang akan datang untuk memproduksi 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 *cost 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 jual produk harus dapat menutup biaya penuh yang merupakan jumlah biaya produksi dan biaya non produksi, ditambah dengan laba wajar. Untuk dapat menutup biaya penuh suatu produk atau jasa, penentuan harga jual dalam keadaan normal memerlukan biaya penuh dan aktiva penuh masa yang akan datang sebagai dasar.

Taksiran biaya penuh:

Biaya bahan baku	XX
Biaya tenaga kerja langsung	XX
Biaya Overhead pabrik(varibel + tetap)	XX+
Taksiran biaya produksi	XX
Biaya administrasi dan umum	XX
Biaya pemasaran	XX
Taksiran total biaya komersil	XX+
Taksiran biaya penuh	XX

Adapun harga jual dengan pendekatan *full costing* menggunakan rumus sebagai berikut:

Harga Jual = Biaya Produksi + Markup

Sedangkan jika menggunakan 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 Administrasi 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

Adapun 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.

2.2 Penelitian Terdahulu

1. Muhammad Birusman Nuryadin, harga dalam Perspektif Islam, Jurnal Mazahib, Vol. IV. No. 1 Juni 2007, hal. 94.

"Harga ditentukan oleh permintaan produk/jasa oleh para pembeli dan pemasaran produk/jasa dari para pengusaha/pedagang, jadi harga-harga ditentukan oleh permintaan pasar dan penawaran pasar yang membentuk suatu titik keseimbangan. Titik keseimbangan itu merupakan kesepakatan antara pembeli dan penjual yang mana para pembeli memberikan ridha dan para penjual juga memberikan ridha.Jadi para pembeli dan penjual masing-masing saling meridhai. Titik keseimbangan itulah dinamakan dengan harga".

2. Sumantri B , M. Suryanty, dan O. Panduwijaya, Jurnal Sain Peternakan Indonesia, Vol.XV. No. 3 Juli – September 2020, Hal. 294. Universitas Batangkaluku, Analisis Usaha Sapi Potong Cv. Ridho Ilahi Di Desa Sidodadi Kecamatan Penarik Kabupaten Mukomuko.

"Hasil penelitian ini adalah bahwa harga pokok produksi (HPP) usaha sapi potong pada bulan Februari – Maret 2019 adalah sebesar Rp. 381. 302.660. harga pokok produksi daging sapi per kg nya adalah sebesar sebesar Rp. 103.606.19. harga pokok produksi usaha sapi potong CV. Ridho Ilahi masih berada dibawah harga jual. Artinya usaha sapi potong CV. Ridho Ilahi masih mengalami keuntungan".

3. Sukma N. N. T, Adi A. P dan Ekowati T, Analisis Harga Pokok Produksi Sapi Potong Dengan Sisitem Pembibitan Pada Anggota KTT TRI Andinierjo Kelurahan Bener Kecamatan Tegalrejo Yogyakarta, Fakultas Peternakan Dan Pertanian (2016), Universitas Diponegoro, Semarang, UNDIP, Indonesia.

" Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa secara serempak biaya hijauan, biaya konsentrat, biaya reproduksi, biaya pengobatan, jumlah ternak dan tenaga kerja berpengaruh nyata terhadap HPP KTT Tri Andinirejo. Secara parsial biaya hijauan, biaya konsentrat, biaya reproduksi dan tenaga kerja berpengaruh

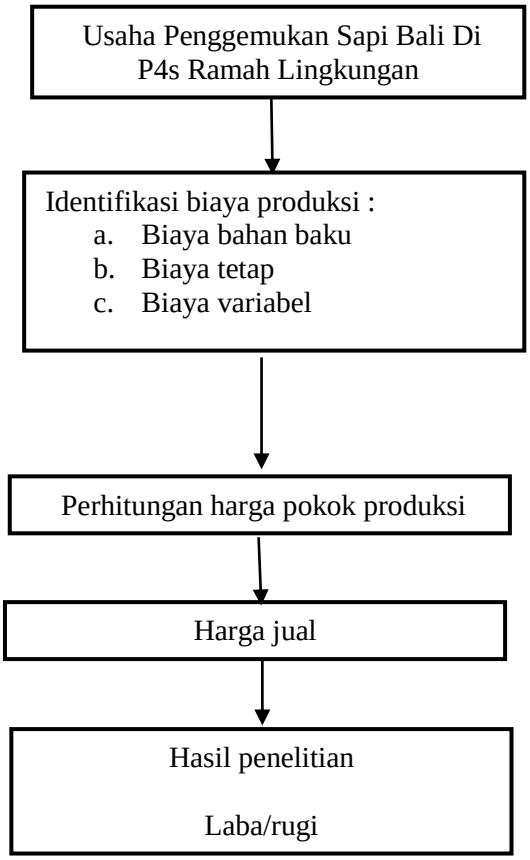
nyata terhadap HPP KTT Tri Andinirejo. Biaya pengobatan dan jumlah ternak tidak berpengaruh nyata terhadap HPP KTT Tri Andinirejo. Rata – rata pendapatan peternak KTT Tri Andinirejo per tahun sebesar Rp. 1.577.089. usaha ternak sapi potong dengan sistem pembibitan kurang menguntungkan".

4. Yulinda, 2019, UMSU,Medan, Analisis Penentuan Harga Jual Produk Dalam Upaya Peningkatan Laba Bersih Pada PT. Mestika Mandiri Medan,

"penentuan harga jual yang diterapkan perusahaan yaitu dengan menetukan presentase tertentu di atas harga produk yang dibeli, presentase ini disebut *mark up* ".

2.3. Kerangka Konsep

Pusat Pelatihan Pertanian dan Perdesaan Swadaya Ramah Lingkungan adalah usaha yang bergerak dibidang peternakan , dimana usaha ini melakukan menggemukan sapi bali Skema kerangka pemikiran penelitian ini dapat dilihat pada gambar dibawah ini:



Gambar. 1 kerangka konseptual

BAB III
METODOLOGI

3.1 Tempat dan Waktu

Penelitian ini dilaksanakan selama 3 (tiga) bulan yaitu mulai pada Bulan Mei 2021 sampai Bulan Agustus 2021 di P4S Ramah Lingkungan Desa Galung RT.02 Kabupaten Barru.

3.2 Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif yaitu pendekatan yang dilakukan dengan cara pencatatan dan penganalisaan data hasil penelitian dengan menggunakan perhitungan Harga Pokok Produksi dan Harga Jual.

Populasi yang ada di Pusat Pelatihan, Pertanian dan Perdesaan Swadaya (P4S) sebnyak 23 peternak. Metode pengambilan sampel yang digunakan adalah metode sampling purposive, teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu dan kriteria tertentu. Sampai pada penelitian ini berjumlah satu orang peternak yaitu ketua di Pusat Pelatihan, Pertanian dan Perdesaan Swadaya (P4S) dan memiliki banyak jumalah ternak sapi bali . Sugiyono (2008).

3.3. Jenis dan Sumber Data

Jenis data dalam penelitian ini yaitu data kuantitatif untuk mengetahui kualitas dari sebuah objek yang akan diteliti berkaitan dengan analisis Penentuan Harga Pokok Produksi dan harga jual pada usaha penggemikan sapi Bali pada peternakan Pusat Pelatihan .

a. Data primer

Data primer adalah data yang secara langsung diperoleh dari wawancara dan observasi sumber data pertama di lokasi penelitian atau obyek penelitian pada peternakan sapi Bali di Pusat Pelatihan Pertanian dan Perdesaan Kabupaten Barru.

b. Data sekunder

Data Sekunder diperoleh dari data dokumen yang berupa data tertulis seperti buku, majalah, surat kabar, makalah, laporan penelitian dan data dari instansi terkait dalam hal ini Dinas Peternakan.

3.4. Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini metode pengumpulan data yang peneliti gunakan adalah dengan cara:

1. Wawancara

Suatu bentuk komunikasi verbal atau semacam percakapan yang memerlukan kemampuan responden untuk merumuskan buah pikiran. Bentuk wawancara yang dipakai adalah wawancara terstruktur dan wawancara tak berstruktur, cara ini dipakai guna lebih mudah dalam tercapainya suatu tujuan. Penulis menggunakan metode ini sebagai metode pokok dalam memperoleh data dari lokasi peneltian, peneliti langsung mewawancarai Pak Akhsan sebagai pemilik Peternakan.

2. Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah mencari data mengenai hal-hal berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, dan dokumen lainnya. Metode ini digunakan sebagai pengumpul data mengenai obyek lokasi penelitian serta gambaran umum peternakan.

3. Observasi

Metode observasi adalah pemilihan, pengubahan, pencatatan, dan pengkodean serangkaian perilaku dan suasana yang berkenan dengan organisme itu sesuai tujuan-tujuan empiris. Pada waktu melakukan observasi, peneliti dapat hanya mengamati saja orang-orang yang sedang melakukan suatu kegiatan tertentu yang diobservasi. Peneliti melihat langsung proses kegiatan Peternakan.

3.5. Teknik Analisis Data

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis data kuantatif, analisis data kuantitatif merupakan analisis data yang diukur dalam skala numerik atau angka, analisis kuantitatif yang dilakukan adalah dengan melakukan perhitungan harga pokok produksi dan harga jual. Adapun untuk menganalisis dan menghitung harga pokok produksi dan harga jual sapi bali di Pusat Pelatihan dan Perdesaan Swadaya Ramah Lingkungan kabupaten Barru adalah dengan cara:

1. Menganalisis data-data yang telah diperoleh dari usaha Penggemukan Sapi Bali di P4S serta mengalokasikan biaya-biaya secara tepat yaitu dengan penggolongan biaya produksi .
2. Perhitungan Harga pokok produksi dilakukan dengan menggunakan metode full costing dimana biaya bahan baku, biaya tetap dan variabel di jumlahkan.
3. Menganalisis harga jual dengan metode full Costing dimana Harga pokok Produksi ditambahkan dengan persentase Laba yang diharapkan oleh peternak.

3.6. Defenisi Operasional Variabel

Variabel ini terdiri atas satu variabel penentuan harga jual usaha ternak sapi potong ini yang digunakan sebagai indicator penelitian adalah:

1. Sapi Bali merupakan salah satu ternak ruminansia yang di teliti serta di perjual belikan untuk mendapatkan keuntungan.
2. Harga jual adalah sejumlah nilai yang diberikan pada setiap ekor ternak sapi bali hidup yang dinyatakan dalam satuan Rupiah/ekor
3. Penetapan Harga Jual adalah proses menetapkan nilai yang akan diterima produsen dalam pembelian ternak sapi bali.
4. Biaya Produksi adalah biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses pemeliharaan ternak sapi bali.
5. Biaya Tetap adalah pengeluaran yang dikeluarkan pada usaha pemeliharaan ternak sapi bali yang jumlahnya tidak tergantung pada jumlah ternak sapi

yang dipelihara.

6. Biaya Variabel adalah biaya yang dikeluarkan pada usaha pemeliharaan ternak sapi bali yang jumlahya tergantung pada jumlah ternak sapi yang dipelihara .
7. Harga pokok produksi adalah daftar biaya produksi yang harus dikeluarkan selama proses pemeliharaan ternak sapi bali pada periode tertentu.