

SKRIPSI

**ANALISIS HARGA POKOK PENJUALAN DALAM
PENENTUAN HARGA JUAL SARI ROTI PADA
PERUSAHAAN YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK
INDONESIA**

ANITA HARYATI

105730493314



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
MAKASSAR
2018**

SKRIPSI
ANALISIS HARGA POKOK PENJUALAN DALAM
PENENTUAN HARGA JUAL SARI ROTI PADA PT NIPPON
INDOSARI CARPINDO TBK

ANITA HARYATI

105730493314

Untuk Memenuhi Persyaratan Guna Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi dan Bisnis Pada Jurusan Akuntansi
Universitas Muhammadiyah Makassar

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
MAKASSAR
2018
PERSEMBAHAN

Dengan segala kerendahan hati
ku persembahkan karya sederhana ini
kepada ayah ibu atas segala doa dan
pengorbanan beliau, keluarga, dan sahabat-sahabat
yang senantiasa berdoa serta membantu dengan ikhlas
baik moril maupun materi untuk keberhasilan penulis

MOTTO

“Sesungguhnya bersama kesulitan itu ada kemudahan.
(Q.S Al Insyirah : 6)

“Hidup itu perjuangan, maka perjuangkanlah.
Dan, jika saja kemungkinan itu kecil,
maka pastikan perjuangan itu besar”

“Sabar, Syukur, Ikhlas”



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

Jl. Sultan Alauddin No. 259 Gedung Ibra It.7 Tel. (0411) 860 837 Makassar



HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : Analisis Harga Pokok Penjualan Dalam Penentuan
Harga Jual Sari Roti Pada Perusahaan Yang
Terdaftar di Bursa Efek Indonesia
Nama Mahasiswa : Anita haryati
No. Stambuk : 10573 04933 14
Program Studi : Akuntansi
Jurusan : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Makassar

Menyatakan bahwa skripsi ini telah diteliti, diperiksa dan diujikan di depan panitia
penguji Skripsi Strata Satu (S1) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas
Muhammadiyah Makassar pada hari Sabtu tanggal 27 Oktober 2018.

Makassar, Oktober 2018

Menyetujui,

Pembimbing I,

Dr. H. Muhammad Rusydi, M.Si
NIDN:0031126074

Pembimbing II,

Andi Arman, SE., M.Si, Ak.CA
NIDN:0906126701

Mengetahui,

Dekan,



Ismail Rasulong, SE.MM
NBM: 903078

Ketua Program Studi,

Ismail Badollahi, SE., M.Si, Ak.CA, CSP
NBM: 1073428



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

Jl. Sultan Alauddin No. 295 gedung iqra Lt. 7 Tel. (0411) 866972 Makassar



HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi atas Nama **ANITA HARYATI**, NIM : **105730493314** dan disahkan oleh Panitia Ujian Skripsi berdasarkan Surat Keputusan Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar Nomor: 0009/SK-Y/62201/091004/2018, Tahun 1438 H/2018 M, Tanggal 19 Dzulhijjah 1439 H/ 27 Oktober 2018 M, sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Makassar, 29 Dzulhijjah 1439
27 Oktober 2018

PANITIA UJIAN

1. Pengawas Umum : Dr. H. Abdul Rahman Rahim, SE., MM (.....) (Rektor Unismuh Makassar)
2. Ketua : Ismail Rasulong, SE., MM (.....) (Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis)
3. Sekretaris : Dr. Agus Salim HR, SE., MM (.....) (WD 1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis)
4. Penguji : 1. Dr. Andi Rustam, SE., MM. Ak. CA. CPA (.....)
2. Abd Salam HB, SE., M.Si. Ak. CA. CSP (.....)
3. Dr. H. Muhammad Rusydi, M.Si (.....)
4. Asriati, SE., MM (.....)

Disahkan oleh,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Makassar



Ismail Rasulong, SE., MM
NBM : 903078



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

Jl. Sultan Alauddin No. 295 gedung iqra Lt. 7 Tel. (0411) 866972 Makassar



SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Anita haryati
Stambuk : 105730493314
Program Studi : Akuntansi
Dengan Judul : "Analisis Harga Pokok Penjualan Dalam Penentuan
Harga Jual Sari Roti Pada Perusahaan Yang
Terdaftar di Bursa Efek Indonesia".

Dengan ini menyatakan bahwa:

***Skripsi yang saya ajukan di depan Tim Penguji adalah ASLI hasil karya
sendiri, bukan hasil jiplakan dan tidak dibuat oleh siapa pun.***

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan saya bersedia menerima sanksi apabila pernyataan ini tidak benar.

Makassar, Oktober 2018

Yang Membuat Pernyataan,



Anita haryati



Diketahui Oleh:

Ketua Jurusan Akuntansi

Ismail Badollahi, SE., M.Si.Ak.CA.CSP
NBM : 1073428

KATA PENGANTAR



Assalamualaikum Wr. Wb

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah yang tiada henti diberikan kepada hamba-Nya. Shalawat dan salam tak lupa penulis kirimkan kepada Rasulullah Muhammad SAW beserta para keluarga, sahabat, dan para pengikutnya. Merupakan nikmat yang tiada ternilai manakala penulisan skripsi yang berjudul “**Analisis harga pokok penjualan dalam penentuan harga jual sari roti pada perusahaan bursa efek indoensia**” Skripsi yang penulis buat ini bertujuan untuk memenuhi syarat dalam menyelesaikan Program Sarjana (S1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Teristimewa dan terutama penulis sampaikan ucapan terima kasih kepada orangtuaku Bapak **Syahrudin** dan Ibu **Aminah** yang senantiasa memberi harapan, semangat, dan perhatian, kasih sayang, dan doa tulus tanpa pamrih. Dan kedua saudara perempuanku **Rahmawati** dan **Salsabil** yang senantiasa mendukung dan memberi semangat hingga akhir studi ini serta saudara laki-lakiku **Muh.Fadilah** dan **Darmansyah** yang selalu merindukanku di perantauan dan lagi berjuang juga menempuh pendidikan. Dan seluruh keluarga besar atas segala pengorbanan, dukungan, dan doa restu yang telah diberikan demi keberhasilanku dalam menuntut ilmu. Semoga apa yang telah mereka berikan kepadaku menjadi ibadah dan cahaya penerang kehidupan di dunia dan di akhirat.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Begitu pula

penghargaan yang setinggi-tingginya dan terima kasih banyak disampaikan dengan hormat kepada:

1. Bapak Dr. H. Abdul Rahman Rahim, SE.,MM selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar.
2. Bapak Ismail Rasulong, S.E.,MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.
3. Bapak Ismail Badollahi, SE.,M.Si. Ak.CA,CSP. selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Muhammadiyah Makassar.
4. Bapak Dr. H. Muhammad Rusydi, M.Si. selaku Pembimbing I yang senantiasa meluangkan waktunya membimbing dan mengarahkan penulis, sehingga skripsi selesai dengan baik. Dan Bapak Andi Arman, SE.,M.Si.Ak.CA selaku Pembimbing II yang telah berkenan membantu selama dalam penyusunan skripsi hingga ujian skripsi.
5. Bapak/Ibu dan asisten Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar yang tak kenal lelah banyak menuangkan ilmunya kepada penulis selama perkuliahan.
6. Segenap Staff dan Karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.
7. Rekan-rekan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Akuntansi Angkatan 2014 khususnya untuk kelas Ak8.14 yang selalu belajar bersama yang tidak sedikit bantuannya dan dorongan dalam aktivitas studi penulis.
8. Kepada Ardiansyah karena berkat bantuan, dukungan, dan semangat darinya sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini.

9. Teruntuk sahabat-sahabatku (Neny, Fahmi, Risma, Riola, Pida, dan Jus) atas bantuannya dalam segala hal dan secara bersama-sama melewati dinamika suka duka yang panjang selama perkuliahan.
10. Untuk temanku Indry dan Fitri terimakasih atas bantuan dan dukungan dalam segala keluh kesahku tentang masalah perkuliahanku.
11. Terima kasih teruntuk semua kerabat yang tidak bisa saya tulis satu persatu yang telah memberikan semangat, kesabaran, motivasi, dan dukungannya sehingga penulis dapat merampungkan penulisan skripsi ini.

Akhirnya, sungguh penulis menyadari bahwa skripsi ini masih sangat jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, kepada semua pihak utamanya pembaca yang budiman, penulis senantiasa mengharapkan saran dan kritiknya demi kesempurnaan skripsi ini.

Mudah-mudahan skripsi sederhana ini dapat bermanfaat bagi semua pihak utamanya kepada Almamater Kampus Biru Universitas Muhammadiyah Makassar.

Billahi fii Sabilil Haq, Fastabiqul Khairat,

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Makassar, Oktober 2018

Anita haryati

ABSTRAK

ANITA HARYATI, TAHUN 2018. Analisis Harga pokok Penjualan dalam penentuan Harga jual sari Roti pada Perusahaan Busa Efek Indonesia. Dibimbing oleh Pembimbing I Muhammad Rusydi dan Pembimbing II Andi Arman.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penetapan harga pokok penjualan dalam penentuan harga jual pada PT.Nippon Indosari Corpindo. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode analisis deskriptif. Metode ini merupakan suatu metode yang bertujuan menguraikan, membandingkan, memberikan gambaran perusahaan, dan menerangkan suatu data kemudian dianalisa sehingga dapat membuat kesimpulan sesuai dengan data yang telah ada.

Penelitian ini juga menggunakan analisis kuantitatif, dan analisis kuantitatif yang digunakan analisis harga pokok penjualan adalah seluruh biaya dibagi dengan total volume sari roti yang dihasilkan. Hasil penelitiannya adalah harga pokok penjualannya adalah hasil dari harga pokok produksi dan jika perusahaan melakukan banyak produksi maka penjualannya pun bertambah dan akan mengalami keuntungan

Kata kunci : Penentuan Harga Jual, Harga Pokok Penjualan

ABSTRACT

ANITA HARYATI, 2018. Analysis of Cost of Goods sold in determining the selling price of Roti sari at Indonesia Stock Exchange Company. Supervised by Advisor I Muhammad Rusydi and Advisor II Andi Arman

This study aims to determine the determination of cost of goods sold in determining the selling price of PT. Nippon Indosari Corpindo. Data analysis method used in this research is descriptive analysis method. This method is a method that aims to describe, compare, provide a description of the company, and explain a data then analyzed so that it can draw conclusions according to and existing data.

This study also uses quantitative analysis, and the quantitative analysis used in the analysis of cost of goods sold is all costs divided by the total volume of bread produced. The result of the research is that the cost of goods sold is the result of the cost of goods sold and if the company does a lot of production, the sales will increase and will experience profits

Keywords : Determination of selling prices, Cost Of Goods Sold

DAFTAR ISI

HALAMAN

SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN DAN MOTTO	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
KATA PENGANTAR	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
BAB IPENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian.....	4
D. Manfaat Penelitian.....	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	6
A. Tinjauan Teori.....	6
B. Tinjauan Empiris	24
C. Kerangka Konsep	29
D. Hipotesis.....	29
BAB III METODE PENELITIAN	30

A. Jenis Penelitian.....	30
B. Waktu dan Tempat Penelitian	30
C. Definisi Operasional Vaeriablel dan Pengukuran	30
D. Populasi dan Sampel	31
E. Teknik Pengumpulan Data.....	31
F. Jenis dan Sumber Data	32
G. Teknik Analisis	32
BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	38
A. Sejarah Singkat Bursa Efek Indonesia	38
B. Sejarah Singkat PT. Nippon Indosari Cirpindo Tbk	41
BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	52
A. Hasil Penelitian	52
B. Pembahasan	57
BAB IV PENUTUP	58
A. Kesimpulan.....	58
B. Saran.....	58
DAFTAR PUSTAKA	60
LAMPIRAN	
RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
Tabel 2.1	Tinjauan Empiris	24

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
Gambar 2. 1	Kerangka Konsep	30

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan dunia usaha dewasa ini semakin bertambah ditandai dengan semakin ketatnya persaingan diantara perusahaan yang ada. persaingan ini terjadi didalam semua sektor perekonomian baik industri, perdagangan maupun jasa. Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi telah membuat perubahan kearah kompetisi yang semakin ketat. Persaingan bisnis dalam perebutan pasar telah menuntut unit usaha untuk memiliki kelebihan dalam unit usahanya baik dari segi efisiensi, kualitas produk, teknologi dan tentu saja kualitas sumber daya manusia.

Perusahaan pada umumnya bertujuan untuk meningkatkan laba, agar mampu mempertahankan kelangsungan hidupnya serta memperluas usahanya. Sehubungan dengan keadaan ini peran manajemen sangat penting dalam membantu perusahaan untuk mencapai tujuannya, yaitu untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan dengan mengoptimalkan sumber daya yang dimiliki perusahaan seperti material, modal dan manusia secara efektif dan efisien juga untuk memaksimalkan laba perusahaan.

Berhasil tidaknya perusahaan dalam pencapaian tujuannya sangat bergantung pada manajemen perusahaan tersebut, apakah manajemen perusahaan sudah mampu mencapai tujuan perusahaan yang sebenarnya, baik itu untuk jangka pendek maupun jangka panjang. Untuk mengukur berhasil atau

tidaknya manajemen suatu perusahaan dilihat dari laba (keuntungan) yang diperoleh dari perusahaan.

Perusahaan selalu berusaha semaksimal mungkin agar perusahaan dapat memperoleh laba untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya bahkan dapat membuat usahanya lebih maju dan berkembang. Besar kecilnya laba yang diterima suatu perusahaan merupakan salah satu tolak ukur sukses tidaknya suatu perusahaan tersebut. Salah satu cara yang dilakukan oleh manajemen perusahaan untuk mencapai laba yang diharapkan adalah dengan menetapkan harga jual. Penetapan harga jual merupakan salah satu jenis pengambilan keputusan manajemen yang penting.

Beberapa perusahaan kemungkinan besar mengalami masalah dalam penetapan harga jual. Masalahnya yang sering terjadi dalam penentuan harga jual adalah jika harga ditentukan oleh perusahaan terlalu tinggi, maka pembelian akan menghindari pembelian produk tersebut. Sebaliknya jika harga ditentukan terlalu rendah, maka biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan tidak tertutupi atau mengalami kerugian (garisson, dkk. 2008:530). Hal ini disebabkan karena konsumen seringkali mempertimbangkan harga dalam membuat keputusan apakah ia akan membeli suatu produk atau tidak. Walaupun tidak jarang juga kualitas lebih diunggulkan daripada harga, namun tidak dapat dipungkiri bahwa harga sangat berperan dalam proses pembuatan keputusan pembelian barang konsumen.

Penetapan harga jual suatu produk tidak didasarkan pada perkiraan saja akan tetapi dengan menggunakan perhitungan yang akurat dan teliti. Harga jual harus dapat menutupi semua biaya yang dikeluarkan dan harus dapat

menghasilkan laba yang diinginkan. Oleh sebab itu, biaya sangat erat hubungan dengan penentuan harga jual.

Salah satu cara atau metode untuk menentukan harga jual dengan menggunakan markup. Markup adalah perbedaan antara harga jual dan biaya produksinya. Markup biasanya dinyatakan dengan persentase dari biaya.

PT.Nippon Indosari Corpindo Tbk merupakan salah satu perusahaan roti dengan merek dagang Sari Roti terbesar di Indonesia. Perusahaan ini berdiri pada tahun 1995 sebagai sebuah perusahaan penanaman modal asing dengan nama PT Nippon Indosari Corporation. Perkembangan perusahaan ini semakin meningkat dengan semakin meningkatnya permintaan konsumen. Sehingga perseroan mulai meningkatkan kapasitas produk dengan menambahkan dua lini produksi, yakni roti tawar dan roti manis sejak tahun 2001. Sejak tanggal 28 Juni 2010 perseroan telah melakukan Penawaran Umum Perdana dan mencatatkan sahamnya di Bursa Efek Indonesia (BEI). Bisnis roti yang dijalani perusahaan ini semakin berkembang, dengan ini perusahaan semakin giat melakukan pembangunan pabrik baru di beberapa tempat, seperti pembangunan tiga pabrik sekaligus di Semarang (Jawa Tengah), Medan (Sumatera Utara), dan Cikarang (Jawa Barat) pada tahun 2011 serta pembangunan dua pabrik di Palembang (Sumatera Selatan) dan Makassar (Sulawesi Selatan).

Tak hanya itu PT Nippon Indosari Corporindo Tbk. juga telah berhasil memperoleh beberapa penghargaan, di antaranya TopBrands sejak tahun 2009 hingga 2011, Top Brand for Kids sejak tahun 2009 hingga 2012 Marketing Awards 2010, Indonesia Original Brands 2010, Investor Award 2012, penghargaan dari Forbes Asia dan beberapa penghargaan lainnya.

Beberapa produk Sari Roti antara lain Roti Tawar Spesial 6 Slices, Roti Tawar Keju, Sandwich Isi Coklat, Sandwich Isi Krim Peanut, Chiffon Cup Cake Strawberry, Chiffon Cup Cake Pandan, Chiffon Cup Cake Coklat, Roti Isi Mix Fruit, Roti Isi Krim Coklat Vanilla, Roti Isi Krim Coklat, Roti Isi Krim Keju, dan beberapa varian produk lainnya. Dengan tetap dijaga-nya komitmen Sari Roti dalam proses produksi mulai dari tahap pemilihan bahan-bahan yang berkualitas, tahap pemrosesan hingga pendistribusian yang dilakukan secara profesional dengan bantuan tenaga-tenaga ahli dibidang-nya membuat Sari Roti selalu menjadi makanan pilihan bagi keluarga Indonesia.

Penentuan harga jual suatu produk atau jasa merupakan salah satu keputusan penting manajemen karena harga yang ditetapkan harus dapat menutup semua biaya dan mendapatkan laba yang diharapkan oleh perusahaan. Memilih harga yang paling sesuai untuk produk atau jasa yang dihasilkan merupakan keputusan dari manajer yang cukup sulit, karena penetapan harga ini berpengaruh terhadap perkembangan suatu usaha tersebut. Harga jual produk, selain mempengaruhi volume penjualan atau jumlah pembeli produk atau jasa tersebut, juga akan mempengaruhi jumlah pendapatan perusahaan.

Berdasarkan urain di atas maka penelitian ini berfokus pada “ **Analisis Harga Pokok Penjualan Dalam Penentuan Harga Jual Sari Roti pada PT.Nippon indosari Corpindo**”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi dan batasan masalah di atas, maka rumusan masalah dalam penulisan ini adalah bagaimana penerapan harga pokok penjualan dalam penentuan harga jual sari roti pada PT.Nippon indosari.

C. Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan harga pokok penjualan dalam penentuan harga jual sari roti pada PT.Nippon indosari corpindo.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat yang baik bagi para pembaca maupun penulis khususnya. Adapun manfaat penelitian ini adalah:

1. Teoritis

- a. Membuktikan kesesuaian antara teori-teori yang ada dengan praktik yang sesungguhnya terjadi.
- b. Memperkaya literature mengenai konsep dan teori harga pokok penjualan dalam penentuan harga jual

2. Praktis

- a. Dapat dijadikan sebagai bahan masukan tentang pentingnya menambahkan Laporan harga pokok penjualan dalam penentuan harga pada sari roti pt.nippon
- b. Penelitian ini juga diharapkan dapat dijadikan sebagai informasi dasar bagi penelitian selanjutnya.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Teori

1. Pengertian Harga

Harga adalah sejumlah dan atau barang yang dibutuhkan untuk mendapatkan kombinasi dari barang lain yang disertakan dengan pemberian jasa. penentuan harga ditentukan oleh biaya-biaya yaitu biaya tetap adalah biaya yang besarnya tidak dipengaruhi oleh volume produksi dan biaya variabel yaitu biaya yang besarnya tergantung terhadap volume produksi. dari kedua biaya tersebut kemudian dijumlahkan menjadi biaya total. Biaya total produksi merupakan harga yang mempengaruhi harga jual.

2. Tujuan Penetapan Harga

Tujuan penetapan harga diantaranya, yang pertama adalah profit (maksimalis keuntungan), yaitu untuk pencapaian keuntungan yang maksimal. Kedua, penetapan harga untuk merebut pangsa pasar. Ketiga, penetapan laba untuk pendapatan maksimal.

3. Harga Pokok Penjualan

adalah biaya yang muncul dari barang yang diproduksi dan dijual dalam kegiatan bisnis. Harga Pokok Penjualan pada umumnya ada pada perusahaan dagang. Karena kegiatan utama perusahaan dagang adalah memperjualbelikan barang dagangan.

Harga Pokok Penjualan mempunyai beberapa komponen diantaranya :

1. Persediaan Awal Barang Dagangan

Persediaan awal barang dagangan adalah persediaan barang dagangan yang sudah tersedia pada awal periode tahun buku berjalan. Saldo persediaan awal barang dagangan bisa dilihat pada neraca saldo periode berjalan atau pada neraca awal perusahaan atau neraca tahun sebelumnya.

2. Persediaan Akhir Barang Dagangan

Persediaan akhir barang dagangan adalah persediaan barang dagangan yang tersedia di akhir periode tahun buku berjalan. Saldo persediaan ini bisa diketahui pada data penyesuaian perusahaan pada akhir periode.

3. Pembelian bersih

Pembelian bersih adalah seluruh pembelian barang dagang, baik pembelian secara tunai maupun pembelian secara kredit yang dilakukan perusahaan, ditambah lagi dengan biaya angkut pembelian, serta dikurangi dengan potongan pembelian dan retur pembelian yang terjadi.

4. Manfaat Harga Pokok Penjualan

Harga Pokok penjualan setidaknya memiliki dua manfaat diantaranya:

- a. Sebagai patokan untuk menentukan harga jual.
- b. Untuk mengetahui laba yang diinginkan perusahaan. harga jual yang lebih besar dari harga pokok penjualannya akan memperoleh laba, dan sebaliknya harga jual yang lebih rendah dari harga pokok penjualan akan mengalami kerugian.

Cara Menghitung Harga Pokok Penjualan

Secara sederhana Harga pokok penjualan adalah biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang dagang atau bisa juga disebut harga perolehan dari barang yang dijual.

Penghitungan HPP merupakan perbandingan seluruh biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan barang yang di jual dengan hasil dari barang-barang yang di jual (nilai-nilai dan harga jual).

Unsur yang mempengaruhi Laporan Harga Pokok Penjualan adalah

1. persediaan barang dagangan awal (+)
2. pembelian barang dagangan (+)
3. beban angkut pembelian (+)
4. retur pembelian dan pengurangan harga (-)
5. potongan pembelian (-)
6. persediaan barang dagangan akhir (-)

Menghitung Pembelian Bersih

Unsur-unsur menghitung pembelian bersih diantaranya adalah:

- a. pembelian kotor
- b. biaya angkut pembelian
- c. retur pembelian dan pengurangan harga
- d. retur pembelian
- e. potongan pembelian.

Rumus pembelian bersih : (Pembelian + Ongkos Angkut Pembelian) – (Return

Pembelian + Potongan Pembelian) = Pembelian Bersih

Menghitung Persediaan Barang

Rumus persediaan barang : $\text{Persediaan Awal} + \text{Pembelian Bersih} = \text{Persediaan Barang}$

Menghitung Harga Pokok Penjualan

Unsur-unsur Harga Pokok Penjualan diantaranya adalah:

- persediaan awal barang dagangan;
- pembelian;
- biaya angkut pembelian;
- retur pembelian dan pengurangan harga;
- potongan pembelian

Rumus HPP : $\text{Persediaan Barang} - \text{Persediaan Akhir} = \text{Harga Pokok Penjualan}$

4. Pengertian Akuntansi manajemen

Euis eka (2014: 2) ditinjau dari segi bahasa, istilah accounting berasal dari kata “to account” yang berarti menghitung atau mempertanggung jawabkan. Istilah “account” diterjemahkan dalam bahasa indonesia menjadi “akun” atau “perkiraan”.

Ditinjau dari segi rangkaian prosedur, akuntansi didefinisikan sebagai “suatu teknik atau seni (art) untuk mencatat, menggolongkan dan menyimpulkan transaksi – transaksi, dan kejadian–kejadian yang bersifat keuangan, dalam nilai mata uang, serta menganalisis hasil dari teknik tersebut”. Dengan kata lain akuntansi adalah seni pencatatan, pengelompokan dan pengikhtisaran segala transaksi dan kejadian yang bersifat keuangan dan kemudian menafsirkan hasilnya.

Definisi akuntansi dalam pengertian yang luas adalah “proses identifikasi, pengukuran, dan komunikasi dari informasi ekonomi untuk dapat menghasilkan pertimbangan keputusan bagi pemakai informasi tersebut.

Kamaruddin (2015: 6) Akuntansi adalah aktivitas – aktivitas yang berkaitan menyediakan informasi kepada pemegang saham, kreditur dan pihak berwenang biasanya bersifat kuantitatif dan sering kali disajikan dalam suatu moneter, untuk pengambilan keputusan, perencanaan, pengendalian sumber daya dan operasi, mengevaluasi prestasi dan pelaporan keuangan kepada para investor, kreditur, instansi yang berwenang serta masyarakat.

Berdasarkan definisi – definisi akuntansi tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa akuntansi adalah proses pengolahan data keuangan untuk menghasilkan informasi keuangan yang digunakan untuk memungkinkan pengambilan keputusan memerlukan pertimbangan berdasarkan informasi dalam pengambilan keputusan.

Supriyono Kamaruddin (2015:4) Akuntansi Manajemen adalah salah satu bidang akuntansi yang tujuan utamanya untuk menyajikan laporan – laporan suatu satuan usaha atau organisasi tertentu untuk kepentingan pihak internal dalam rangka melaksanakan proses manajemen yang meliputi perencanaan, pembuatan keputusan, pengorganisasian dan pengarahan serta pengendalian.

Kamaruddin (2015:5) Akuntansi Manajemen adalah penerapan teknik–teknik dan konsep yang tepat dalam pengolahan data ekonomi historikal dan yang diproyeksikan dari suatu satuan usaha untuk membantu manajemen dalam penyusunan rencana untuk tujuan – tujuan ekonomi yang

rasional dan dalam membuat keputusan – keputusan rasional dengan suatu pandangan ke arah pencapaian tujuan tersebut.

Memperhatikan definisi di atas beberapa hal yang perlu dicatat ialah sebagai berikut.

- a. Perlu pemahaman teknik-teknik, katakanlah model-model seperti konsep perilaku biaya, hubungan cost-volume dan profit, atau model-model matematis yang relevan.
- b. Pemahaman yang cukup metode akuntansi atau financial accounting maupun cost accounting, paling tidak bagaimana metode pencatatan data akuntansi atau metode harga pokok yang dilakukan terhadap historikal keuangan perusahaan.
- c. Proyeksi-proyeksi yang dilakukan berkaitan erat dengan teori statistik.
- d. Keputusan-keputusan yang diambil harus rasional yang berkaitan dengan pencapaian tujuan suatu organisasi, seperti diketahui organisasi yang sama dapat saja hasilnya berbeda, pencatatan biaya yang berbeda dan tujuan yang berbeda pula.

Dari definisi pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa akuntansi manajemen adalah teknik-teknik pengolahan data untuk penyajian laporan suatu usaha untuk membantu manajemen dalam membuat keputusan-keputusan yang rasional dengan arah pencapaian tujuan.

5. Pengertian Biaya

Wiratna (2016: 9) biaya mempunyai dua pengertian secara luas dan secara sempit. Biaya dalam arti luas adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang dalam usahanya untuk mendapatkan

sesuatu untuk mencapai tujuan tertentu baik yang sudah terjadi dan belum terjadi atau baru direncanakan. Biaya dalam arti sempit adalah pengorbanan sumber ekonomi dalam satuan uang untuk memperoleh aktiva.

a. Klasifikasi Biaya

Klasifikasi dapat menurut Halim (2008:42) di artikan sebagai proses pengelompokan secara sistematis atau keseluruhan elemen yang ada kedalam golongan-golongan yang lebih ringkas untuk memberikan informasi secara akurat. Seperti yang telah diketahui bahwa tujuan akuntansi manajemen adalah menyajikan informasi yang telah diperlukan oleh manajemen dalam melaksanakan fungsinya dimana informasi yang disajikan bermanfaat untuk berbagai tingkat manajemen, maka akuntansi manajemen harus dapat menggolongkan biaya sesuai dengan informasi yang dibutuhkan manajer. Kemudian informasi ini mendorong timbulnya berbagai cara penggolongan biaya.

1) Penggolongan Biaya berdasarkan obyek atau pusat biaya

Berdasarkan obyek biaya dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu :

a. Biaya langsung (*Direct Cost*)

Biaya yang dikeluarkan atau dibebankan dimana biaya tersebut bisa dihubungkan dengan obyek yang dibebani atau dibiayai.

b. Biaya Tidak Langsung

Biaya yang dikeluarkan atau dibebankan dimana biaya tersebut tidak bisa dihubungkan dengan obyek yang dibebani atau dibiayai.

2) Penggolongan biaya sesuai dengan fungsi pelaksanaan kegiatan perusahaan.

a. Fungsi Produksi

Fungsi yang berhubungan dengan kegiatan penggolongan bahan menjadi produk jadi yang siap jual.

b. Fungsi Non Produksi

Meliputi fungsi dalam suatu perusahaan selain produksi bertujuan agar produk yang dihasilkan oleh fungsi produksi dapat dipasarkan dan kegiatan perusahaan dapat berdaya guna efisien dan efektif dalam perolehan dan penggunaan sumber-sumber perusahaan. Pihak intern dalam hal ini adalah manajemen yang memerlukan informasi biaya untuk:

- a) Perencanaan dan pengendalian biaya produksi
- b) Pembuatan keputusan oleh manajemen
- c) Penentuan harga pokok produk atau jasa yang dihasilkan perusahaan dengan relatif adil, teliti dan tepat.

3) Ciri-ciri Karakteristik Biaya

a) Biaya tetap

Biaya yang sebagai keseluruhan tidak berubah dengan perubahan volume produksi yang mempunyai ciri-ciri antara lain:

1. Penurunan biaya per unit bila volume bertambah dengan jenjang yang relevan
2. Jumlah keseluruhan yang tetap dalam jenjang yang relevan.

b) Biaya Variabel

Biaya yang jumlah totalnya selalu berubah secara berbanding dengan perubahan volume kegiatan perusahaan. Besar kecilnya total biaya variabel dipengaruhi oleh pasar kecilnya volume produksi / penjualan secara proporsional.

c) Biaya semi variabel

Biaya totalnya selalu berubah tetapi tidak proporsional dengan perubahan volume kegiatan perusahaan. Berubahnya biaya ini dapat dikelompokkan pada tingkat perubahan semakin tinggi dan yang tingkat perubahannya semakin rendah, di dalam biaya semi variabel terkandung unsur biaya tetap dan biaya variabel.

4) Klasifikasi Biaya sesuai dengan pengambilan keputusan

a. Biaya Relevan

Biaya masa depan yang berbeda pada berbagai macam alternatif. Biaya tersebut akan mempengaruhi pengambilan keputusan, oleh karena itu biaya tersebut harus dipertimbangkan di dalam pengambilan keputusan. Beberapa konsep biaya relevan untuk berbagai pengambilan keputusan antara lain :

1. Biaya diferensial (differential cost), biaya yang berbeda pada berbagai alternatif pengambilan keputusan yang mungkin dipilih dalam pengambilan keputusan.
2. Biaya Treceable (treceable Cost), biaya yang dapat diikuti jejaknya pada produk, pesanan, pusat biaya, departemen / devisi tertentu didalam suatu perusahaan yang berguna untuk

menentukan ketelitian penentuan harga pakai dan mengukur prestasi (performance) dari suatu produk, pesanan, pusat biaya, departemen atau divisi tertentu.

3. Biaya pengganti (Replacement Cost)

Biaya yang berhubungan dengan penggantian suatu aktiva/ jasa yang terjadi (future cost) diwaktu yang akan datang pada saat diadakan penggantian.

4. Biaya kesempatan baik (Opportunity Cost),

Merupakan penghasilan atau penghematan biaya tersebut perlu diperhitungkan sebagai biaya pada alternatif tertentu. Dalam biaya kesempatan diperhitungkan adanya biaya hipotesis / biaya imputed yang dapat mempengaruhi pengambilan keputusan.

5. Biaya imputed (imputed Cost), disebut biaya hipotesis (biaya yang sebenarnya tidak terjadi) dari segi pengambilan keputusan tertentu biaya imputed seringkali diperhitungkan untuk perbandingan dan analisis biaya.

6. Biaya incremental (incremental Cost), biaya yang ditambahkan atau biaya yang tidak akan dikorbankan bila suatu alternatif / proyek tertentu dipilih untuk dilaksanakan.

7. Biaya Kas (Cash Cost), biaya yang akan memerlukan pengeluaran kas sebagai akibat dari keputusan manajemen. Biaya kas disebut juga biaya tunai.

8. Sunk Cost, biaya yang telah terjadi pada masa lalu dan tidak dapat diubah lagi.

b. Biaya tidak relevan

Biaya yang tidak mempengaruhi pengambilan keputusan oleh karena itu tidak perlu diperhitungkan lagi.

5) Penggolongan biaya sesuai dengan metode akuntansi dimana biaya akan dibebankan terdiri dari :

a. Pengeluaran modal (Capital Expenditure)

Pengeluaran yang dapat memberikan manfaat pada beberapa metode akuntansi/ pengeluaran yangt akan dapat memberikan manfaat pada periode akuntansi yang akan datang.

b. Pengeluaran penghasilan (Revenue Expenditure)

Pengeluaran yang akan memberikan manfaat hanya pada metode akuntansi dimana pengeluaran terjadi.

6) Penggolongan biaya berdasarkan pertanggung jawaban atau pengendalian

a. Biaya Terkendali

Merupakan biaya yang dikeluarkan oleh suatu biaya dan atas pengeluaran biaya tersebut seseorang harus mempertanggungjawabkannya. Sebagai contoh adalah biaya iklan untuk menjual produk, merupakan tanggungjawaban bagian penjualan atau manajer penjualan dan biaya iklan ini adalah biaya terkendali buat departemen penjualan.

b. Biaya tidak terkendali

Biaya yang tidak bisa dibebankan tanggungjawab, dimana pengeluaran dilakukan oleh seorang manajer pusat biaya. Biaya penyusutan misalnya, tidak bisa dipengaruhi dan bukan

tanggungjawab manajer pusat biaya dimana penyusutan dibebankan. Dan biaya penyusutan tersebut adalah hasil keputusan manajemen tingkat tinggi dan bukan tanggung jawab manajer pusat biaya.

7) Penggolongan biaya kedalam biaya produksi dan biaya periode

- a. Biaya produk, biaya yang dapat didefinisikan sebagai bagian harga perolehan persediaan. Biaya ini merupakan perolehan barang dagangan yang dibeli dengan tujuan untuk dijual.
- b. Biaya periode, meliputi biaya yang dapat didefinisikan dengan ukuran periode atau jarak waktu titik pemindahan barang dan jasa.

6. Pengertian Biaya diferensial

Biaya Diferensial merupakan istilah perbedaan dalam total antara dua alternatif yang akan dipilih dalam pengambilan keputusan.

Seperti yang dikemukakan Krismiaji (2011) Bahwa perbedaan biaya antara dua alternatif atau lebih disebut dengan biaya diferensial.

Simamora (2012) menjelaskan bahwa biaya diferensial didefinisikan sebagai perbedaan biaya yang timbul akibat adanya keputusan tertentu. Seperti dalam mengambil sebuah keputusan manajemen membandingkan biaya dari berbagai alternatif, biaya yang tetap saja sama diberbagai alternatif tidak akan diperhitungkan. Namun, biaya yang berbeda diantara alternatif – alternatif yang akan dianggap relevan dalam pengambilan keputusan.

Pengertian biaya diferensial menurut Supomo (2012) adalah sebagai berikut : “Biaya diferensial adalah biaya yang berbeda dalam suatu kondisi, dibandingkan dengan kondisi – kondisi yang lain”.

Prawironegoro dan Purwanti (2009) memberikan pengertian biaya diferensial adalah sebagai berikut : “Biaya diferensial yaitu biaya yang berbeda – beda akibat adanya tingkat produksi yang berbeda yang mengakibatkan perbedaan biaya tetap”. Analisis biaya diferensial ditunjukkan untuk mengamati perilaku yang terjadi antara biaya tetap (*fixed cost*) dengan biaya variabel (*variabel cost*) apabila dikaitkan dengan estimasi kenaikan pendapatan (*earning*). Jadi konsep dasar dari analisis ini adalah untuk mengetahui apakah terjadi kenaikan pendapatan diiringi kenaikan biaya yang proporsional.

1. Analisis Biaya diferensial

Berdasarkan reaksi suatu jenis biaya terhadap perubahan aktivitas perusahaan maka biaya di dalam suatu perusahaan manufaktur dapat dikelompokkan menjadi biaya variabel dan biaya tetap.

Biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya akan berfluktural sejalan dengan perubahan tingkat aktivitas perusahaan, sedangkan biaya tetap adalah adalah biaya yang relatif tidak berubah walaupun terjadi perubahan volume aktivitas perusahaan. Perbedaan perilaku kedua kelompok biaya tersebut dapat digunakan dan bermanfaat untuk berbagai macam persoalan yang dihadapi perusahaan dapat diselesaikan dengan mempergunakan dan memanfaatkan perbedaan perilaku diantara biaya-biaya yang dimiliki perusahaan. Salah satu metode yang digunakan adalah dengan menggunakan analisis biaya diferensial.

Biaya diferensial adalah berbagai perbedaan biaya di antara sejumlah alternatif pilihan yang dapat digunakan perusahaan.

Biaya diferensial atau biaya relevan sering pula disebut sebagai biaya marginal atau biaya inkremental. Biaya diferensial merupakan berbagai macam kemungkinan yang dapat terjadi dan dapat digunakan perusahaan dalam menghitung biaya yang akan dikeluarkan perusahaan.

Berbagai macam kemungkinan biaya ini dapat digunakan oleh manajemen suatu perusahaan untuk menyelesaikan beberapa persoalan yang dihadapi oleh perusahaan. Pada dasarnya biaya diferensial merupakan biaya tunai atau out-of-pocket cost, yaitu biaya yang memerlukan pengeluaran tunai saat ini atau pada masa mendatang yang harus terjadi apabila suatu proyek dilaksanakan atau diperluas sampai melebihi ukuran yang ditentukan semula.

Analisis biaya diferensial digunakan untuk menentukan kenaikan pendapatan, biaya, dan margin laba sehubungan dengan beberapa kemungkinan cara untuk menggunakan fasilitas tetap atau kapasitas yang tersedia.

Analisis biaya diferensial, biaya variabel sangat relevan karena lazimnya biaya variabel dapat diletakkan ketika proyek masih dalam tahap evaluasi dan tidak jadi diletakkan. Sebaliknya, biaya tetap biasanya tidak dapat diletakkan dalam kondisi apapun, karena ini tidak relevan bagi setiap keputusan sehubungan dengan biaya atau profitabilitas relatif dari berbagai alternatif. Akan tetapi, jika biaya tetap terpaksa dinaikkan, misalnya karena keputusan untuk menyewah ruang tambahan, membeli fasilitas tambahan atau penyebab pengeluaran ekstra lainnya maka biaya tetap semacam itu dapat dikelompokkan sebagai biaya diferensial dalam penentuan biaya yang akan terjadi dalam pelaksanaan atau perluasan suatu proyek setiap pengeluaran tunai yang diperlukan untuk pengadaan kapasitas yang memadai relevan bagi pengambilan keputusan.

Terdapat dua kriteria penting agar suatu jenis biaya dapat dikelompokkan sebagai biaya diferensial atau biaya relevan ;

1) Biaya tersebut merupakan biaya yang akan datang.

Biaya relevan bukanlah biaya yang telah dikeluarkan perusahaan dimasa lalu atau biaya historis, tetapi merupakan biaya yang akan dikeluarkan perusahaan dimasa mendatang. Memang, dalam memperkirakan biaya yang akan dikeluarkan perusahaan di masa mendatang perusahaan dapat mempergunakan data historis. Tetapi, dalam historis tersebut hanya digunakan sebagai dasar untuk membuat prediksi tentang besarnya biaya yang akan dikeluarkan perusahaan di masa mendatang untuk suatu proyek tertentu dan biaya historis itu sendiri tidak relevan dengan keputusan yang akan di ambil. Karena itu sunk cost, yaitu biaya yang telah terjadi dan tidak dapat diubah dengan keputusan apapun, baik saat ini maupun yang akan datang tidak dapat dikelompokkan sebagai biaya relevan.

2) Biaya tersebut berbeda diantara sejumlah alternatif.

Biaya yang akan dikeluarkan di masa mendatang harus merupakan biaya yang berbeda diantara berbagai alternatif. Jika biaya yang akan dikeluarkan perusahaan di masa mendatang tidak memberikan perbedaan diantara berbagai alternatif yang ada maka biaya tersebut tidak dapat dikelompokkan sebagai biaya relevan, misalnya biaya depresiasi aktiva tetap untuk bulan depan dimana proyek akan dilaksanaka.

2. Akuntansi Biaya Diferensial

Seringkali perusahaan dihadapkan pada beberapa alternatif yang harus dipilih salah satu atau lebih. Seperti pemilihan tempat, pembelian

bahan, harga bahan, penggunaan jasa tenaga kerja, pembelian mesin, alat lain, dan sebagainya. Semua pemilihan alternatif digambarkan dalam bentuk uang. Pemilihan alternatif ini disebut “pengambilan keputusan pemilihan alternatif”. Misalnya sebuah perusahaan harus memilih antara memasang iklan disurat kabar atau tidak, menggunakan service tambahan atau tidak membeli suku cadang tertentu atau membuat sendiri atau sebagainya. Untuk semua itu memerlukan informasi akuntansi yang akan digunakan alternatif mana yang dipilih. Informasi akuntansi untuk kepentingan ini disebut akuntansi diferensial. Akuntansi diferensial harus dijabarkan dalam bentuk uang, untuk biaya yang berhubungan dengan akuntansi diferensial disebut biaya diferensial.

Biaya diferensial adalah biaya yang berbeda antara satu set kondisi atau alternatif yang satu dengan kondisi yang lain. Biaya yang bukan diferensial tidak begitu penting (Irelevant) untuk pengambilan keputusan pemilihan alternatif.

Informasi yang relevan untuk pengambilan keputusan adalah informasi akuntansi diferensial, baik yang bersifat kuantitatif maupun non kuantitatif. Informasi akuntansi sebagai yang bersifat kuantitatif sangat membantu dalam pengambilan keputusan bisnis. Pengambilan keputusan selalu menyangkut kegiatan untuk masa yang akan datang dan selalu menyangkut pilihan berbagai alternatif, oleh karena itu informasi yang relevan untuk pengambilan keputusan juga informasi yang mempunyai karakteristik demikian. Informasi akuntansi diferensial adalah informasi ini diperlukan oleh manajemen untuk membantu menganalisis tiap-tiap alternatif yang

dihadapi dalam pengambilan keputusan, sehingga akan diperoleh pengambilan keputusan dengan alternatif yang baik.

3. Manfaat analisis biaya diferensial

Penggunaan biaya relevan didalam penyelesaian berbagai persoalan yang dihadapi perusahaan akan sangat bermanfaat bagi pengambilan keputusan perusahaan. Karena tanpa mempergunakan metode biaya relevan ini, ada kemungkinan beberapa persoalan yang dihadapi perusahaan dapat berakibat dapat pemilihan jalan keluar dan keputusan yang salah oleh pihak manajemen perusahaan. Memang, tidak setiap persoalan biaya diperusahaan dapat diselesaikan dengan menggunakan analisis biaya relevan ini, tetapi terdapat beberapa persoalan yang dapat diselesaikan dengan metode ini, antara lain meliputi ;

1. Menerima pesanan tambahan
2. Menurunkan harga pesanan khusus
3. Keputusan untuk memproduksi sendiri atau membeli
4. Keputusan untuk menutup fasilitas
5. Keputusan untuk menghentikan produk tertentu dan
6. Keputusan untuk memproses lebih lanjut atau tidak.

7. Pengertian pengambilan keputusan

Pengambilan keputusan biasanya berhubungan erat dengan masalah atau kesulitan yang sering terjadi dalam perusahaan, hal ini dikarenakan keterbatasan pihak-pihak yang berkaitan dengan dalam tingkat manajerial perusahaan belum memiliki pengetahuan yang memadai tentang

pengambilan keputusan. Hal ini di tandai dengan keputusan yang diambil tidak memberikan solusi atas permasalahan atau kesulitan Menurut winardi (2001: 112) mendefinisikan pengambilan keputusan sebagai berikut: “keputusan merupakan pilihan yang didasarkan atas kriteria tertentu mengenai alternatif kelakuan tertentu daripada dua buah alternatif atau lebih”.

Definisi tersebut mengarah pada keputusan yang diambil karena organisasi terdesak atas ketidak beradaan informasi dan tidak adanya lagi waktu untuk mengumpulkan informasi yang relevan.

a. Langkah-langkah dalam pengambilan keputusan

Dalam pengambilan keputusan, kita memerlukan data yang dapat diukur, dianalisis dengan tepat dan ada kemungkinan untuk melaksanakan keputusan itu. Dimana keputusan itu merupakan tindakan yang dilakukan untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh organisasi. Agar keputusan yang diambil terkoordinir, maka sangat perlu diperhatikan langkah-langkah dalam pengambilan keputusan yang efisien, akurat dan efektivitas.

Menurut Mulyadi langkah-langkah dalam pengambilan keputusan meliputi, antara lain:

1. Pengakuan dan perumusan atau peluang
2. Pencarian tindakan alternatif dan pengkuantifikasian konsekuensi setiap tindakan alternatif.
3. Pemilihan alternatif optimum atau alternatif yang memuaskan
4. Implementasi dan penindak lanjutan

Menurut kamaruddin (2015: 46) langkah-langkah pengambilan keputusan yaitu beberapa hal yang perlu di dalam membuat suatu keputusan, bahwa kita memerlukan data yang dapat diukur, dianalisis dengan tepat dan kemungkinan untuk dilaksanakan.

Langkah-langkah itu meliputi:

1. Penentuan masalah, misalnya mengganti mesin baru dengan yang lama, menutup salah satu bagian dari perusahaan, dan sebagainya.
 2. Mengenal dengan baik kemungkinan atau alternatif-alternatif yang ada.
 3. Menetapkan data dan biaya yang relevan dengan keputusan yang akan diambil dan masalahnya, karena tidak semua data atau biaya relevan dengan masalah.
 4. Mengevaluasi data, dengan metode yang berkaitan dengan pada alternatif atau evaluasi yang bagaimana seharusnya dibuat.
 5. Mempertimbangkan faktor-faktor kualitatif.
 6. Keputusan dan alasan diambilnya.
7. Konsep Biaya Dalam pengambilan keputusan

Para manajer selalu menghadapi pada pengambilan keputusan diantara dua alternatif atau lebih. Data–data yang tersedia dalam perusahaan cukup banyak, dan tidak mungkin semua data biaya ini relevan dengan berbagai alternatif dalam suatu pengambilan keputusan seorang manajer harus menggunakan konsep biaya yang berbeda. Oleh karena itu konsep biaya sangat penting untuk tujuan pengambilan keputusan.

Dalam proses pengambilan keputusan peranan akuntansi diferensial adalah sebagai pengumpulan dan pengolahan data–data relevan termasuk biaya–biaya relevan yang akan digunakan pimpinan perusahaan sebagai dasar pengambilan keputusan. Apabila biaya yang diharapkan terjadi pada masa yang akan datang berbeda dengan setiap alternatif yang akan pilih, maka biaya tersebut adalah biaya relevan, tetapi suatu biaya tidak menjadi biaya relevan apabila biaya itu sama untuk semua alternatif yang sedang di analisa.

Biaya relevan telah didefinisikan Mulyadi (2001) sebagai berikut: “Biaya relevan adalah biaya masa yang akan datang yang diperkirakan akan berbeda atau berpengaruh oleh suatu keputusan pemilihan diantara berbagai macam alternatif.

Definisi tersebut menjelaskan bahwa orientasi dari akuntansi diferensial adalah data yang akan datang. Data historisnya hanya digunakan untuk merumuskan ramalan kejadian yang mungkin akan terjadi pada masa yang akan datang. Jadi konsep biaya yang digunakan dalam proses pengambilan keputusan yaitu;

1. Biaya Eksplisit (Explicit Cost)

Biaya yang dikeluarkan guna mendapatkan input yang dibutuhkan dalam proses produksi.

Contoh : Biaya Material, Upah, Gaji, Bunga, Sewa, dll.

2. Biaya Implisit

Harga dari setiap input yang dimiliki oleh perusahaan dari yang digunakan dalam produksi.

Biaya implisit bukan pengeluaran, namun harus dikurangkan dari pendapatan agar dapat dihitung keuntungan-keuntungan yang diperoleh dari suatu keputusan yang secara tepat.

Contoh : pabrik, mesin, dan peralatan yang mempunyai opportunity cost.

3. Opportunity Cost

Biaya alternatif yang ditimbulkan akibat pilihan suatu keputusan.

Contoh : gaji pemilik perusahaan.

4. Incremental Cost

Biaya yang timbul akibat adanya penambahan/pengurangan output.

5. Sunk Cost

Biaya-biaya yang telah dikeluarkan/diterima sebelum terjadinya suatu keputusan.

B. Tinjauan Empiris

Tabel.1

Tabel Penelitian terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Metode penelitian	Hasil penelitian
1.	Patarianto pierre (2012)	Penggunaan analisis biaya variabel dalam pengambilan keputusan produksi pada PT. PTJ Kantor Wilayah Sidoarjo.	Penelitian ini menggunakan metode least square dan variabel costing.	Berdasarkan hasil penelitian bahwa dapat diperhitungkan biaya variabel dalam pengambilan keputusan produksi.

2.	Ananda E.N (2015)	Analisis biaya diferensial untuk pengambilan keputusan dalam rencana pengadaan alat berat membeli atau menyewa CV Putri Dita di Tenggara	Metode penelitian menggunakan metode deskriptif	Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa pemilihan alternatif membeli atau menyewa alat berat mayoritas lebih menguntungkan untuk membeli menggunakan kredit bank dibandingkan dengan menyewa dengan menggunakan sewa guna usaha.
3.	Antou T.H.N atau Ilat V. Atau Mawikere L (2015)	Analisis penerapan biaya diferensial dalam pengambilan keputusan membeli atau memproduksi sendiri ikan mujair pada UD.Sederhana Decky	Metode penelitian ini menggunakan metode penelitian Deskriptif kuantitatif.	Hasil penelitian bahwa dapat menghemat biaya dan mendapatkan laba diferensial yang lebih tinggi dibandingkan membeli diluar.
4.	Hidayati Aful (2014)	Analisis biaya diferensial sebagai dasar pengambilan keputusan menerima atau menolak	Metode penelitian menggunakan metode penelitian deskriptif dengan	Hasil penelitian ini yaitu perusahaan akan memperoleh tambahan laba.

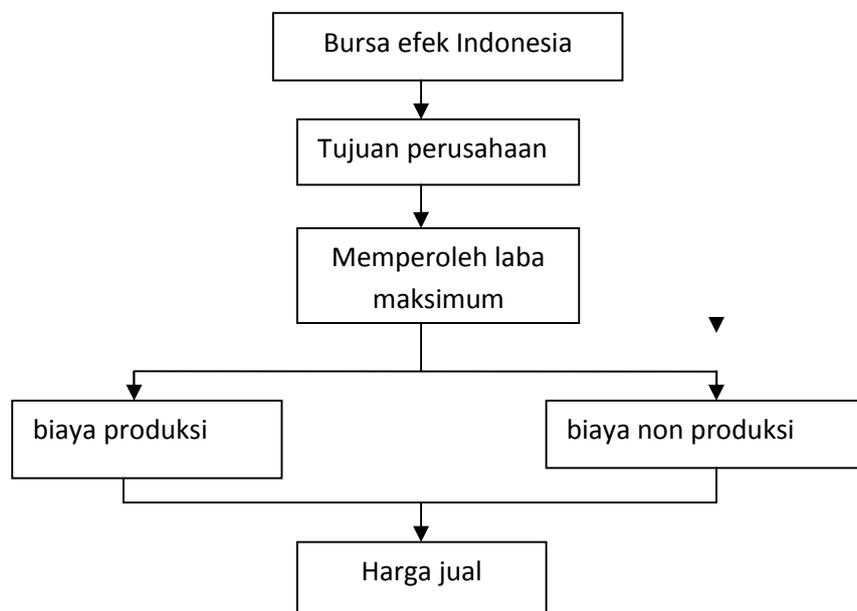
		pesanan khusus (Studi Kasus pada perusahaan kecap cap "Kuda" Tulungagung Tahun 2013)	pendekatan studi kasus.	
5.	Walalangi S.P atau Sondakh J.J (2016)	Analisis biaya diferensial dalam pengambilan keputusan menjual langsung atau memproses lebih lanjut komoditi Kacang Tanah di Kawangkoan (Studi pada UD. Kacang Kayla dan UD.kacang Lady)	Metode penelitian menggunakan metode penelitian deskriptif kuantitatif.	Hasil penelitian bahwa gambaran tentang peran dari akuntansi diferensial dalam pengambilan keputusan jangka pendek, dimana pihaak perusahaan UD.Kacang Kayla lebih baik memproses lebih lanjut kacang tanah karena laba diferensial lebih tinggi dari pada menjual langsung dari pada memproses lebih lanjut.

6.	Bonde R.A (2015)	Analisis biaya diferensial dalam pengambilan keputusan memproduksi sendiri atau membeli bahan baku pada RM.Bakso Ba'Nyuk Nyang Manado	Metode penelitian menggunakan metode penelitian deskriptif kuantitatif.	Berdasarkan dari hasil penelitian bahwa menunjukkan biaya yang akan dikeluarkan lebih kecil apabila pihak manajemen memproduksi sendiri dari pada membeli dari pemasok.
7.	Sutomo Ibnu (2014).	Bagaimana akuntansi diferensial untuk pengambilan keputusan investasi pada Cv. Tata Mandiri Sejahtera.	Metode penelitian menggunakan metode penelitian deskriptif dengan pendekatan studi kasus.	Berdasarkan hasil penelitian bahwa Cv.Tata Mandiri sejahtera sampai saat ini belum menggunakan informasi akuntansi diferensial dalam pengambilan keputusan penggantian aset tetap.

8.	Tilaar Hendro (2015).	Analisis biaya diferensial dalam pengambilan keputusan membeli atau memproduksi sendiri Bahan Baku Daging Ayam Olahan Pada UD. Adi Paslah Manado.	Metode penelitian menggunakan metode penelitian deskriptif.	Berdasarkan hasil penelitian bahwa penggunaan informasi biaya diferensial membantu pengambilan keputusan untuk memutuskan membeli dari luar daerah karena pendapatan diferensial lebih besar dari biaya diferensial dan dapat meningkatkan laba.
9.	Hikmah S.T (2015)	Analisis biaya diferensial dalam pengambilan keputusan membuat sendiri atau membeli produk dari luar guna meningkatkan laba (studi pada UD. Bangun Jaya di Mojo Kediri).	Metode penelitian menggunakan metode deskriptif.	Berdasarkan hasil penelitian bahwa variabel yang digunakan adalah biaya diferensial dalam pengambilan keputusan membuat sendiri atau membeli produk dari luar sebagai variabel independen dan peningkatan laba sebagai variabel dependen.

10.	Patimah Kunul (2015)	Analisis biaya diferensial sebagai dasar pengambilan keputusan menjual atau memproses lebih lanjut produk untuk meningkatkan laba pada Meubel UD.Sinar Jeparu Nganjuk.	Metode penelitian menggunakan metode deskriptif dengan metode pendekatan kuantitatif.	
-----	----------------------	--	---	--

C. Kerangka Konsep



Gambar 2. 1
Kerangka pemikiran

D. Hipotesis

Berdasarkan kerangka pemikiran diatas, maka di duga bahwa Harga Pokok Penjualan menentukan harga jual suatu barang.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini termasuk pada jenis penelitian deskriptifkuantitatif adalah analisis data yang menggunakan data berbentuk angka-angka yang diperoleh sebagai hasil pengukuran atau penjumlahan.

B. Waktu dan Lokasi Penelitian

Objek merupakan sesuatu yang dijadikan bahan untuk melakukan suatu penelitian. Yang dijadikan objek dalam penelitian ini adalah PT Bursa Efek Universitas Muhammadiyah Makassar, Jl. Sultan Alaudin No. 259 Makassar. Dalam pengumpulan data untuk penelitian ini, akan berlangsung kurang lebih selama dua bulan yakni april-maret 2018.

C. Definisi Operasional Variabel dan Pengukuran

Agar memudahkan pengertian tentang maksud dan tujuan dari penulisan, maka perlu kiranya memberikan definisi perasional sebagai indikator yang yang digunakan untuk mengukur variabel yang diteliti.

1. Biaya merupakan sejumlah uang yang dikeluarkan atau utang yang timbul untuk mendapatkan barang atau jasa seperti bahan baku serta tenaga kerja yang nantinya berguna untuk kelancaran proses pembuatan pada perusahaan bursa efek indonesia

2. Harga pokok produksi

Harga pokok produksi pada dasarnya menunjukkan harga pokok produk (barang dan jasa) yang diproduksi dalam suatu periode akuntansi tertentu. Harga pokok produksi merupakan jumlah pengorbanan yang

dikeluarkan oleh suatu perusahaan untuk memproduksi suatu barang baik langsung maupun tidak langsung.

3. Harga pokok penjualan adalah seluruh biaya dibagi dengan total volume sari roti yang dihasilkan.
4. Penentuan harga jual suatu produk atau jasa merupakan salah satu keputusan penting manajemen karena harga yang ditetapkan harus dapat menutup semua biaya dan mendapatkan laba yang diharapkan oleh perusahaan. Memilih harga yang paling sesuai untuk produk atau jasa yang dihasilkan merupakan keputusan dari manajer yang cukup sulit, karena penetapan harga ini berpengaruh terhadap perkembangan suatu usaha tersebut. Harga jual produk, selain mempengaruhi volume penjualan atau jumlah pembeli produk atau jasa tersebut, juga akan mempengaruhi jumlah pendapatan perusahaan.

D. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi dalam penelitian ini adalah perusahaan – perusahaan manufaktur (go publik) yang terdaftar dalam Bursa Efek Indonesia yang mencantumkan laporan keuangan tahunan dan laporan laba rugi pada tahun 2013-2017.

2. Sampel.

Tehnik sampel yang digunakan dalam pengambilan sampel pada penelitian ini adalah *purposive sampling*, dimana teknik ini memilih kelompok target tertentu untuk memperoleh informasi. Sampel ini ditetapkan untuk tipe – tipe kelompok tertentu yang dapat memberikan

informasi atau kelompok tersebut sesuai dengan kriteria – kriteria yang digunakan untuk penelitian sampel adalah sebagai berikut :

- a. Satu Perusahaan yang telah terdaftar di BEI pada periode penelitian 2013-2017
- b. Perusahaan telah menerbitkan laporan keuangan tahunannya pada periode penelitian.
- c. Perusahaan tidak memakai mata uang asing.
- d. Perusahaan mengungkapkan biaya pokok penjualannya

E. Teknik pengumpulan data

Adapun metode pengumpulan data yang dilakukan peneliti sebagai berikut :

1. Penelitian kepustakaan (*Library Resource*) adalah penelitian yang dilakukan untuk mendapatkan buku – buku atau literatur – literatur yang berkaitan dengan penelitian penulis.
2. Penelitian lapangan (*Field Resource*) adalah penelitian yang dilakukan untuk mendapatkan data – data pada BEI.

Untuk memperoleh keterangan maka metode pengumpulan data yang akan di tempuh dapat berupa observasi yaitu pengumpulan data dengan mengambil data atau dokumen – dokumen mengenai laporan keuangan.

F. Jenis Dan Sumber Data

1. Jenis data

Adapun jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Data kuantitatif, yang diambil dari buku, jurnal, makalah penelitian terdahulu, dan situs internet yang berhubungan dengan tema penelitian ini.

2. Data kualitatif, berupa angka-angka yang terdapat pada laporan keuangan yang telah diaudit. Penelitian ini menggunakan data laporan keuangan dengan periode tahun 2013-2017.

2. Sumber data

1. Data sekunder, yaitu data yang di peroleh dari laporan – laporan yang telah ada dan dibuat sebelumnya oleh perusahaan tempat melakukan penelitian, dalam hal ini BEI kantor kampus Universitas Muhammadiyah Makassar.
2. Data primer, yaitu data yang diperoleh melalui tanya jawab secara langsung dengan pimpinan atau pegawai BEI kantor kampus Universitas Muhammadiyah Makassar.

G. Teknik Analisis

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode analisis deskriptif. Metode ini merupakan suatu metode yang bertujuan menguraikan, membandingkan, memberikan gambaran perusahaan, dan menerangkan suatu data kemudian dianalisa sehingga dapat membuat kesimpulan sesuai dengan data yang telah ada. Penelitian ini juga menggunakan analisis kuantitatif, dan analisis kuantitatif yang digunakan analisis harga pokok penjualan.

Rumusnya: Harga Pokok Penjualan = saldo awal tahun- saldo akhir tahun

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Bursa Efek Indonesia (BEI) atau Indonesian Stock Exchange (IDX)

Bursa Efek Indonesia dulu dikenal dengan Bursa efek jakarta, yang pertama kali dibuka pada tanggal 14 desember 1912, dengan bantuan pemerintah kolonial belanda. Didirikan di Batavia sebagai pusat pemerintahan belanda di indonesia yang saat ini dikenal dengan Jakarta. Bursa Efek Jakarta dulu disebut *Call-Efek*. Sistem perdagangannya seperti lelang, dimana tiap efek berturut-turut diserukan pemimpin "*Call*", kemudian para pialang masing-masing mengajukan permintaan beli atau penawaran jual sampai ditemukan kecocokan harga dan saat itulah transaksi terjadi. Pada saat itu terdiri dari 13 perantara pedagang efek (makelar).

Bursa saat itu bersifat *demand-following*, karena para investor dan para perantara pedagang efek merasakan perlu adanya bursa efek di jakarta. Bursa lahir karena permintaan akan jasanya yang sudah mendesak. Orang-orang Belanda yang bekerja di Indonesia saat itu sudah lebih dari tiga ratus tahun mengenal akan investasi dalam efek, dan penghasilan serta hubungan mereka memungkinkan mereka menanamkan uangnya dalam aneka rupa efek. Baik efek dari perusahaan yang ada di Indonesia maupun efek dari luar negeri. Sekitar 30 sertifikat (sekarang disebut *depository receipt*) perusahaan Amerika, perusahaan Kanada, perusahaan Belanda, perusahaan Prancis dan perusahaan Belgia.

Bursa Efek Jakarta sempat tutup selama periode perang dunia pertama, kemudian dibuka kembali lagi pada tahun 1925. Selain bursa efek jakarta, pemerintah kolonial juga mengoperasikan bursa parallel di Surabaya dan

Semarang. Namun kegiatan bursa ini di hentikan lagi ketika terjadi pendudukan tentara Jepang di Batavia.

Aktivitas di bursa ini terhenti dari tahun 1940 sampai 1951 di sebabkan perang dunia II yang kemudian disusul dengan perang kemerdekaan. Baru pada tahun 1952 di buka kembali, dengan memperdagangkan saham dan obligasi yang diterbitkan oleh perusahaan-perusahaan Belanda di nasionalisasikan pada tahun pada tahun 1958. Meskipun pasar yang terdahulu belum mati karena sampai tahun 1975 masih ditemukan kurs resmi bursa efek yang dikelola bank indonesia.

Bursa Efek Indonesia (BEI) saat ini

Bursa Efek Indonesia saat ini merupakan bursa gabungan dari Bursa Efek Jakarta (BEJ) dengan Bursa Efek Surabaya (BES). Demi efektivitas operasional dan transaksi, pemerintah memuaskan untuk menggabung Bursa Efek Jakarta sebagai pasar saham dengan Bursa Efek Surabaya sebagai pasar obligasi dan derivatif. Bursa hasil penggabungan ini mulai beroperasi ini mulai beroperasi 1 Desember 2007.

Perkembangan Bursa Efek Indonesia dari Masa-Kemasa

- a. [Desember 1912] Bursa Efek Indonesia dibentuk di Batavia oleh Pemerintah Hindia-Belanda.
- b. [1914 – 1918] Bursa Efek di Batavia ditutup selama Perang Dunia I
- c. [1925 – 1942] Bursa Efek di jakarta dibuka kembali bersama dengan Bursa Efek Semarang dan Surabaya.
- d. [Awal tahun 1939] karena isu politik (Perang Dunia II) Bursa Efek Semarang dan Surabaya ditutup.
- e. [1942 – 1952] Bursa Efek di Jakarta ditutup kembali selama Perang Dunia II.

- f. [1956] Program Nasionalisasi Belanda. Bursa Efek semakin tidak aktif.
- g. [1956 – 1977] Perdagangan di Bursa Efek vakum.
- h. [10 Agustus 1977] Bursa Efek diresmikan kembali oleh presiden Soeharto. BEJ dijalankan dibawah BAPEPAM (Badan Pelaksana Pasar Modal). Tanggal 10 agustus diperingati seagai HUT Pasar Modal. Pengaktifan kembali pasar modal ini juga ditandai dengan *go public* PT. Semen Cibinong.
- i. [1977 – 1987] Perdagangan di Bursa Efek sangat lesu. Jumlah emiten hingga 1987 baru mencapai 24. Masyarakat lebih memilih instrumen perbankan dibandingkan dengan instrumen pasar modal.
- j. [1987] Ditandai dengan hadirnya paket Desember 1987 (PAKDES 87) yang memberikan kemudahan bagi perusahaan untuk melakukan penawaran umum dan investor asing menanamkan modal di Indonesia.
- k. [1988 – 1990] Paket deregulasi dibidang Perbankan dan Pasar Modal diluncurkan, pintu BEJ terbuka untuk asing, aktivitas Bursa terlihat meningkat.
- l. [2 Juni 1988] Bursa Efek Parallel (BPI) mulai beroperasi dan dikelola oleh persatuan Perdagangan Uang dan Efek (PPUE), sedangkan organisasinya terdiri dari broker dan dealer.
- m. [Desember 1988] Pemerintah mengeluarkan paket Desember 88 (PAKDES 88) yang memberikan kemudahan bagi perusahaan untuk *go public* dan beberapa kebijakan lain yang positif bagi pertumbuhan pasar modal.
- n. [16 Juni 1989] Bursa Efek Surabaya (BES) mulai beroperasi dan dikelola oleh perseroan terbatas milik swasta yaitu PT. Bursa Efek Surabaya.
- o. [13 Juli 1992] Swastanisasi BEJ, BAPEPAM berubah menjadi Badan Pengawas Pasar Modal. Tanggal ini diperingati sebagai HUT BEJ.

- p. [22 Mei 1995] Sistem otomatisasi perdagangan di BEJ dilaksanakan dengan sistem komputer JATS (*Jakarta Automated Trading System*).
- q. [10 November 1995] Pemerintah mengeluarkan Undang-Undang No. 8 Tahun 1995 tentang pasar modal. Undang – Undang ini mulai diberlakukan mulai Januari 1996.
- r. [1995] Bursa Parallel Indonesia merger dengan Bursa Efek Surabaya.
- s. [2000] Sistem perdagangan tanpa warkat (*Scripless trading*) mulai diaplikasikan di pasar modal Indonesia.
- t. [2002] BEJ mulai mengaplikasikan sistem perdagangan jarak jauh (*Remote Trading*)
- u. [2007] Penggabungan Bursa Efek Surabaya (BES) dan Bursa Efek Jakarta (BEJ) dan berubah nama menjadi Bursa Efek Indonesia [BEI].
- v. [02 Maret 2009] Peluncuran perdana sistem perdagangan baru PT. Bursa Efek Indonesia JATS-NextG.

B. PT. Nippon Indosari Corpindo

a. Latar Belakang

Perusahaan berdiri berdasarkan akta nomor 24 tanggal 26 Mei 1994, dibuat dihadapan Notaris Liliana Arif Gondoutomo, SH dan telah mendapat persetujuan Menteri Kehakiman Republik Indonesia nomor 2.11.525.NT.01.01.Th.94 pada tanggal 2 Agustus 1994. Perusahaan ini merupakan perusahaan patungan Indonesia-Jepang, yaitu antara PT Sari Indoroti dengan Nissho Iwai Corporation dan Shikishima Baking Co. Ltd. di mana penanaman modal ini telah mendapat Surat Persetujuan Presiden atas Penanaman Modal Asing nomor B-91/Pres/02/1995 tanggal 16 Februari 1995 yang

tertuang dalam Lampiran Surat Pemberitahuan tentang Persetujuan Presiden nomor 126/I/PMA/1995 tanggal 27 Februari 1995 yang dikeluarkan oleh Menteri Negara Penggerak Dana Investasi, Ketua Badan Koordinasi Penanaman Modal.

Kemudian pada tanggal 8 Maret 1995 dengan akta nomor 11 didirikanlah perseroan terbatas dengan nama PT Nippon Indosari Corporation di hadapan notaris Beny Kristianto, SH yang berkedudukan di Jakarta dan diperbaiki dengan akta nomor 274 tanggal 29 April 1995 yang dibuat di hadapan notaris yang sama. Akta pendirian perseroan terbatas ini telah mendapat persetujuan tentang akta pendirian perseroan dari Menteri Kehakiman Republik Indonesia melalui Surat Keputusan nomor 02-6209.NT.01.01.Th.95 pada tanggal 18 Mei 1995.

Perseroan ini bergerak dalam bidang industri makanan, khususnya produk bakeri. Perusahaan didirikan di atas lahan seluas 10,227 m² di Cikarang Industrial Estate, Bekasi, Jawa Barat. Perseroan ini memiliki kapasitas produksi awal sebesar 3,138 ton/tahun. Setelah proses konstruksi dan instalasi pabrik yang selesai pada bulan September 1996, perseroan memulai kegiatan produksinya dengan terlebih dahulu melakukan tes pasar pada bulan Oktober 1996 di mana saat itu diperkenalkan satu jenis roti tawar serta tiga jenis roti manis, dalam kemasan yang masih sederhana. Setelah tiga bulan melakukan riset pasar, maka pada bulan Januari 1997 diluncurkan kemasan perdana Sari Roti dengan desain yang diharapkan dapat lebih menarik perhatian konsumen. Pada tanggal 10 Maret 1997, dilakukan peresmian kegiatan operasional PT Nippon Indosari Corporation oleh Menteri Kesehatan Republik Indonesia (pada saat itu) Prof. Dr. Sujudi.

Dengan sasaran utama wanita karir dan ibu rumah tangga, perubahan skala industri bakeri diharapkan dapat lebih meningkatkan mutu produk bakeri

yang dihasilkan. Dari industri tradisional yang terkadang kurang higienis, pengemasan yang kurang menarik, serta tidak adanya jaminan pangan halal, dan menggunakan teknologi tradisional, menjadi produk berteknologi tinggi dengan kemasan yang menarik dan terjamin kehalalan serta higienitas produknya. Untuk lebih meningkatkan pemasaran dan nilai jual produk, maka dikembangkan pula beberapa variasi produk yang tetap mengacu pada mutu internasional, namun dengan tidak meninggalkan cita rasa lokal. Pada bulan Januari 2001, diluncurkan pula merek dagang Boti dengan berbagai variasinya, dengan tujuan untuk memperluas pasar dan mencapai konsumen pada tingkat menengah ke bawah. Saat ini produk yang dipasarkan terdiri dari sekitar 8 jenis produk roti tawar dan lebih dari 15 jenis roti manis.

Dengan misi untuk mejadi produsen produk bakeri terbesar di Indonesia, perseroan ini telah mengalami kemajuan pesat dari segi penjualan. Hal tersebut didukung pula oleh peningkatan jumlah outlet pemasaran produk serta armada distribusi yang diharapkan dapat memperluas jangkauan distribusi produk. Peningkatan produk ini harus diimbangi pula dengan tetap terjaganya mutu produk yang sampai di konsumen. Untuk itu diperlukan pula adanya pengawasan yang ketat terhadap kualitas bahan baku produk serta tetap terjaga kehalalan, kesehatan, dan higienitas dari produk yang dihasilkan, karena merupakan jaminan terhadap kepuasan pelanggan. Sebagai kepedulian terhadap konsumen dan jaminan atas mutu produk yang dihasilkan, produk-produk yang dipasarkan telah terdaftar di Badan Pengawasan Obat dan Makanan Departemen Kesehatan Republik Indonesia, serta telah mendapat sertifikat halal dari Lembaga Pengkajian Pengawasan Obat dan Makanan, Majelis Ulama Indonesia, nomor 00200009241298 untuk produk Sari Roti dan nomor 0010001560062001

untuk produk Boti. Namun produk roti merek Boti telah dihentikan produksinya per Desember 2010.

Saat ini pemasaran produk Sari Roti dilakukan melalui outlet reguler supermarket dan mini market, melalui agen-agen, serta melalui hotel dan restoran. Dengan jangkauan pemasaran yang luas serta promosi yang berkelanjutan, hasil survei pada tahun 2002 menunjukkan bahwa perseroan ini telah menjadi pemimpin bidang industri makanan produk bakeri. Dan saat ini jangkauan distribusi

PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk telah mencangkup hampir seluruh wilayah di Pulau Jawa serta sebagian pulau Bali dengan mulai beroperasinya pabrik baru di PIER-Pasuruan, Jawa Timur sejak bulan September 2005 (soft opening) dan peresmian dilaksanakan pada tanggal 24 November 2005. Dengan semakinberkembangnya pasar dan permintaan dari konsumen yang cukup besar, maka sejak tanggal 15 Desember 2008 PT Nippon Indosari Coprindo Tbk mengoperasikan pabrik baru di Kawasan Industri Jababeka Blok U. Pabrik ini telah dilengkapi dengan peralatan produksi yang terbaru, dilengkapi dengan fasilitas auditorium factory visit. Ruangan ini digunakan untuk menerima konsumen dari berbagai segmen dan golongan yang hendak melihat proses produksi roti secara langsung, dan untuk lebih mendekatkan PT Nippon IndosariCorpindo Tbk dengan konsumennya. (<http://www.sariroti.com/content/sejarah-1/>)

b. Visi & Misi Perusahaan

1. Visi

Menjadikan perusahaan roti terbesar di Indonesia dengan menghasilkan dan mendistribusikan produk –produk berkualitas tinggi dengan harga yang terjangkau bagi rakyat Indonesia.

2. Misi

Membantu meningkatkan kualitas hidup bangsa Indonesia dengan memproduksi dan mendistribusikan makanan yang bermutu tinggi, sehat, halal, dan aman bagi pelanggan. (<http://www.sariroti.com/content/visi-misi-1/>).

c. Struktur Organisasi Perusahaan

Menurut pengertiannya struktur organisasi merupakan suatu hubungan dan susunan antara tiap bagian serta posisi yang ada pada suatu organisasi ataupun perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional untuk mencapai tujuan tertentu. Struktur organisasi menggambarkan dengan jelas pemisahan kegiatan pekerjaan antara yang satu dengan yang lain dan bagaimana hubungan aktivitas dan fungsi dibatasi. Semua perusahaan memiliki hirarki yang jelas mengenai pembagian tugas dan tanggung jawab dalam menjalankan perusahaan.

Struktur Organisasi PT Nippon Indosari Corpindo Tbk dapat dilihat pada Lampiran 1.

Berikut ini merupakan penjelasan singkat mengenai struktur organisasi PT Nippon Indosari Corpindo Tbk beserta tugas dan tanggung jawab masing-masing divisi.

a. Dewan Komisaris

Memiliki tugas melakukan pengawasan terhadap pengelolaan Perseroan yang dilakukan oleh Direksi serta memberikan nasihat kepada Direksi demi kepentingan Perseroan. Dewan Komisaris bertanggung jawab

untuk memastikan agar Direksi memiliki kemampuan menjalankan tugas sebagai pimpinan Perseroan.

b. Dewan Direksi

Tanggung jawab untuk menjalankan segala tindakan yang berkaitan dengan pengelolaan Perseroan untuk kepentingan Perseroan. Tugas utama Dewan Direksi adalah mengelola Perseroan sejalan dengan Visi dan Misi Perseroan agar dapat mencapai target yang telah ditentukan. Selain itu, Direksi bertanggung jawab terhadap penerapan nilai-nilai Tata Kelola Perseroan dalam setiap kebijakan yang diambil Perseroan.

c. Komite audit

Untuk membantu Dewan Komisaris dalam melakukan pengawasan atas operasi Perseroan, memberikan pendapat atas suatu laporan dan mengidentifikasi hal-hal yang memerlukan perhatian Dewan Komisaris. Komite Audit Perseroan merupakan bagian dari usaha berkelanjutan dalam mencapai tata kelola Perseroan yang baik.

Sesuai dengan nilai-nilai yang dianut oleh Perseroan. Komite Audit memiliki tugas dan tanggung jawab untuk secara profesional memberikan pendapat dan analisa yang independen kepada Dewan Komisaris yang meliputi:

1. Melakukan penelaahan terhadap informasi keuangan yang akan dipublikasikan oleh Perseroan;
2. Melakukan penelaahan tingkat kepatuhan Perseroan terhadap peraturan-peraturan di bidang Pasar Modal dan peraturan lain yang berhubungan dengan kegiatan Perseroan;
3. Melakukan penelaahan atas pemeriksaan oleh Internal Audit Perseroan;

4. Melaporkan kepada Dewan Komisaris berbagai macam risiko yang mungkin terjadi pada kegiatan operasi Perseroan dan pelaksanaan manajemen risiko oleh Direksi;
5. Melakukan penelaahan dan melaporan kepada Dewan Komisaris atas pengaduan yang berkaitan dengan Perseroan;
6. Menjaga kerahasiaan dokumen, data dan informasi Perseroan lainnya
Dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya, Komite Audit melakukan komunikasi dengan pihak manajemen Perseroan mengenai hal-hal yang perlu diperhatikan melalui rapat-rapat pembahasan dan dihadiri langsung oleh pejabat yang terkait. Dalam melaksanakan tugasnya, Komite Audit dibantu oleh Audit Internal dan Eksternal.

d. Internal Audit

Sebagai sebuah perusahaan terbuka, PT. Nippon Indosari Corpind Tbk telah membentuk Departemen Internal Audit yang berfungsi sebagai pengendali dan pengawas terhadap pengendalian Internal. Internal Audit dipimpin oleh seorang Kepala Internal Audit yang diangkat dan diberhentikan oleh Presiden Direktur atas persetujuan Dewan Komisari. Kepala Internal Audit bertanggung jawab secara langsung kepada Presiden Direktur. Berikut merupakan tugas – tugasnya:

1. Secara berkala menyajikan informasi mengenai status dan pelaksanaan rencana audit tahunan dan kecukupan sumber daya
2. Menguji dan mengevaluasi pelaksanaan pengendalian internal dan sistem manajemen risiko sesuai dengan kebijakan perusahaan.

3. Melakukan pemeriksaan dan penilaian atas efisiensi dan efektivitas di bidang keuangan, akuntansi, operasional, sumber daya manusia, pemasaran, teknologi informasi dan kegiatan lainnya.
4. Memberikan saran perbaikan dan informasi yang obyektif tentang kegiatan yang diperiksa pada semua tingkat manajemen.
5. Membuat laporan hasil audit dan menyampaikan laporan tersebut kepada Presiden Direktur.
6. Memantau, menganalisis dan melaporkan pelaksanaan tindak lanjut perbaikan yang telah disarankan.
7. Bekerjasama dengan Komite Audit.
8. Melakukan pemeriksaan khusus apabila diperlukan.
9. Melaporkan isu penting yang berkaitan dengan proses pengendalian kegiatan perusahaan, mencakup perbaikan kegiatan yang disajikan dalam sebuah laporan.
10. Melaporkan hasil penilaian mengenai kecukupan dan efektivitas dari proses pengendalian internal dan memitigasi risiko yang ada.

e. Independensi Internal Audit

Departemen Internal Audit tidak memiliki wewenang dan tanggung jawab atas operasional Perusahaan dan tidak mempunyai hak operasional. Selain itu, Internal Audit tidak terlibat dalam penyelenggaraan sistem pengendalian internal, tetapi dapat memberikan masukan berupa saran atas perbaikan proses yang ada. Untuk menghindari benturan kepentingan dalam Internal Audit, Piagam Audit Internal menyatakan bahwa anggota Internal Audit harus bersifat independen, tidak boleh merangkap tugas dan jabatan Sebagai pelaksana kegiatan operasional Perusahaan.

f. Sekretaris Perusahaan

Sekretaris Perusahaan memiliki tugas utama sebagai berikut:

1. Mengikuti perkembangan Pasar Modal khususnya peraturan-peraturan yang berlaku di bidang Pasar Modal.
2. Memberikan pelayanan kepada masyarakat atas setiap informasi yang dibutuhkan pemodal yang berkaitan dengan Perseroan.
3. Memberikan masukan kepada Direksi Perseroan untuk mematuhi ketentuan UU No. 8 Tahun 1995 tentang Pasar Modal dan peraturan pelaksanaannya.
4. Bertindak sebagai penghubung antara Perseroan, Bapepam dan Masyarakat.

g. Marketing

Bertanggung jawab dalam hal pemasaran produk, melakukan survei pasar dengan melakukan penilaian terhadap kompetitor, menampung keluhan konsumen yang masuk, membuat konsep awal produk-produk pengembangan yang telah diperkirakan akan segera diluncurkan bersama dengan bagian produk spesialis PD, dan melakukan perhitungan biaya keseluruhan.

h. Operation

Departemen ini bertanggung jawab terhadap kegiatan operasional produksi roti. Dan bertanggung jawab terhadap semua hal yang terkait produksi dari tahap pencampuran hingga pengemasan, yaitu serah terima bahan baku dari gudang bahan baku hingga pengemasan barang jadi serta pengawasan serah terima barang jadi kepada bagian finished goods. serta bertanggung jawab terhadap

pengaturan, pengawasan dan perbaikan mesin dan peralatan yang digunakan oleh PT Nippon Indosari Corpindo Tbk.

i. Finance & Accounting

Finance and Accounting Manager bertanggung jawab untuk mengawasi keuangan hasil penjualan dan juga bertugas dalam menghitung stock opname terhadap bahan baku, biaya pajak, biaya produk-produk yang ditolak atau dikembalikan, maupun biaya operasional umum. membawahi accounting yang bertanggung jawab terhadap tagihan-tagihan para supplier, outlet, agen, dan yang lainnya. Sub bagian ini harus membuat pembukuan tentang lembar tagihan

j. Production

Departemen ini bertanggung jawab terhadap pengembangan produk, menciptakan produk baru, pengawasan bahan baku, pengawasan saat proses produksi, dan pengawasan mutu produk.

k. Project Development

Bertanggung jawab membuat proyek demi kemajuan perusahaan, mengontrol proyek yang ditangani. Proyek harus selesai sesuai dengan budget, sesuai dengan spesifikasi, dan waktu. Bertanggung jawab terhadap organisasi. Proyek yang ditangani harus mempunyai return yang nyata terhadap organisasi. Taat kepada setiap kebijakan yang dikeluarkan organisasi, harus mengambil keputusan dengan wewenang yang terbatas dari organisasi, dan juga kadang-kadang seorang Project Manager juga harus mengambil keputusan yang bukan yang terbaik bagi proyek tetapi terbaik buat Organisasi.

l. Business Development

Business development bertanggung jawab penuh apabila terdapat perluasan pabrik dan penambahan lini-lini di dalam pabrik untuk meningkatkan kapasitas produksi seiring dengan peningkatan pangsa pasar. Selain itu, bertanggung jawab apabila terdapat penambahan mesin-mesin produksi. Business development executive bertanggung jawab langsung kepada direktur operasional. (Annual Report PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk).

BAB V

Hasil penelitian dan pembahasan

A. Hasil Penelitian

Harga pokok produksi adalah komponen dari harga pokok penjualan itu sendiri. Tanpa adanya harga pokok produksi tidak akan bisa menghitung berapa besarnya harga pokok penjualan.

Tabel 5.1

Laporan pokok penjualan pada tahun 2013-2014

Keterangan	2014	2013
Bahan baku dan kemasan yang digunakan	<u>639.277.905.948</u>	<u>569.288.917.646</u>
Upah langsung	<u>121.205.100.404</u>	<u>90.305.019.636</u>
Beban pabrikasi		
Utilitas	79.576.848.741	50.398.279.635
Penyusutan (Catatan 8)	78.012.180.135	50.547.651.249
Perbaikan dan pemeliharaan	35.388.265.769	24.605.301.155
Royalti (Catatan 29 dan 30a)	15.035.822.386	13.546.883.951
Asuransi	1.497.400.560	991.588.524
Lain-lain (masing-masing di bawah Rp1 milyar)	<u>8.625.137.745</u>	<u>7.285.946.612</u>
Total beban pabrikasi	<u>218.135.655.336</u>	<u>147.375.651.126</u>
Total beban produksi	978.618.661.688	806.969.588.408

Persediaan barang jadi		
Saldo awal tahun	2.006.363.297	1.954.333.852
Saldo akhir tahun	<u>(1.774.609.682)</u>	<u>(2.006.363.297)</u>
Beban pokok penjualan	<u>978.850.415.303</u>	<u>806.917.558.963</u>

Sumber :pt nippon Indosari Carpindo

Harga Pokok Penjualan pada 2013

Harga Pokok Penjualan = Saldo awal tahun - Saldo Akhir tahun

$$=1.954.333.852 - (2.006.363.297)$$

$$=806.917.558.963$$

Jadi beban pokok penjualannya pada 2013 adalah **806.917.558.963** dan dapat digunakan untuk membeli bahan baku yang kekurangan.

Harga Pokok Penjualan pada 2014

Harga Pokok Penjualan = Saldo awal tahun - Saldo Akhir tahun

$$=2.006.363.297 - (1.774.609.682)$$

$$=978.850.415.303$$

Jadi beban pokok penjualannya pada 2014 adalah 978.850.415.303 dapat digunakan untuk membeli bahan baku yang kekurangan.

Tabel 5.2

Laporan pokok penjualan pada tahun 2015-2016

Keterangan	2016	2015
Bahan baku dan kemasan yang digunakan	<u>777.745.133.991</u>	<u>649.040.138.562</u>
Upah langsung	<u>160.738.182.309</u>	<u>124.356.103.114</u>
Beban pabrikasi		
Penyusutan (Catatan 8)	98.443.174.063	94.117.715.795
Utilitas	83.405.421.411	76.664.719.465
Perbaikan dan pemeliharaan	63.522.136.111	42.849.519.489
Royalti (Catatan 29 dan 30a)	20.122.723.526	17.390.727.035
Pemakaian perlengkapan	8.826.625.066	6.677.271.249
Asuransi	4.080.227.744	4.523.874.014
Lain-lain (masing-masing di bawah Rp1 milyar)	3.620.781.200	<u>5.116.982.307</u>
Total beban pabrikasi	282.021.089.121	<u>247.340.809.354</u>
Total beban produksi	1.220.504.405.421	1.020.737.051.030
Persediaan barang jadi		
Saldo awal tahun	3.000.226.882	1.774.609.682
Saldo akhir tahun	<u>(2.672.035.298)</u>	<u>(3.000.226.882)</u>
Beban pokok penjualan	<u>1.220.832.597.005</u>	<u>1.019.511.433.830</u>

Sumber ; PT. Nippon Indosari

Harga Pokok Penjualan pada 2015

Harga Pokok Penjualan = Saldo awal- Saldo Akhir

$$=1.774.609.682 - (3.000.226.882)$$

$$= \underline{\mathbf{1.019.511.433.830}}$$

Jadi beban pokok penjualannya pada 2014 adalah 1.019.511.433.830

dapat digunakan untuk membeli bahan baku yang kekurangan.

Harga Pokok Penjualan pada 2016

Harga Pokok Penjualan = Saldo awal tahun - Saldo Akhir tahun

$$=3.000.226.882 - (2.672.035.298)$$

$$= \underline{\mathbf{1.220.832.597.005}}$$

Jadi beban pokok penjualannya pada 2014 adalah **1.220.832.597.005**

dapat digunakan untuk membeli bahan baku yang kekurangan.

Tabel 5.3

Laporan pokok penjualan pada tahun 2016-2017

Keterangan	2017
Bahan baku dan kemasan yang digunakan	<u>717.128.442.214</u>
Upah langsung	<u>179.642.141.462</u>
Bebanpabrikasi	
Penyusutan (Catatan8)	101.515.024.925
Utilitas	84.607.340.068
Perbaikan dan pemeliharaan	66.260.981.992
Royalti (Catatan 30 dan 31a)	17.657.883.319
Pemakaian perlengkapan	8.568.444.008
Asuransi	3.970.487.013
Lain-lain (masing-masing di bawahRp1miliar)	<u>4.201.740.332</u>
Total beban pabrikasi	<u>286.781.901.657</u>
Total beban produksi	1.183.552.485.333
Persediaan barang jadi	
Saldo awal tahun	2.672.035.298
Saldo akhir tahun	<u>(3.055.168.123)</u>
Beban Pokok Penjualan	<u>1.183.169.352.508</u>

Sumber: PT.Nippon Indosari

Harga Pokok Penjualan pada 2017

$$\begin{aligned}\text{Harga Pokok Penjualan} &= \text{Saldo awal tahun} - \text{Saldo Akhir tahun} \\ &= 2.672.035.298 - (3.055.168.123) \\ &= \mathbf{1.183.169.352.508}\end{aligned}$$

Jadi beban pokok penjualannya pada 2014 adalah **1.183.169.352.508**

dapat digunakan untuk membeli bahan baku yang kekurangan.

B. Pembahasan

Laporan keuangan roti di atas, yang dimaksud dengan harga pokok produksi adalah harga pokok produksi terdiri dari biaya-biaya seperti bahan baku, kemasan, tenaga kerja langsung, biaya-biaya lainnya yang berkaitan langsung dengan produksi. sedangkan harga pokok penjualannya adalah setelah di tambah dengan persediaan awal saldo tahun dan persediaan akhir tahun.

Jadi harga pokok penjualannya yang mengalami keuntungan dapat digunakan kembali untuk membeli bahan baku.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Berdasarkan keseluruhan penelitian dan pembahasan yang telah penulis lakukan Pada PT.Nippon , dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Sebagai patokan untuk menentukan harga jual suatu barang dan sebagai alat ukur dalam menentukan harga jual barang pada perusahaan pt nippon.
2. Untuk mengetahui laba yang diinginkan perusahaan.harga jual yang lebih besardari harga pokok penjualannya akan memperoleh laba, dan sebaliknya harga jual lebih rendah dari harga penjualan akan mengalami kerugian.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan sertakesimpulan-kesimpulan yang telah diuraikan sebelumnya, penulis akan mencoba untuk memberikan saran, yaitu :

1. Sebaiknya usaha nippon indosari melakukan penjualan itu dengan harga yang lebih besar supaya pt.nippon meggalami keuntungan yang optimal
2. Dalam meningkatkan laba usaha sebaiknya PT Nippon indosari corpindo melakukan penjualan dalam negeri saja,mengingat biaya yang dikeluarkan lebih rendah dari pada membeli dari pemasok karena dapat melakukanpenghematan biaya dan juga lebih menguntungkan.

Keuntungan lainnya adalah pt nippon bisa lebih menjamin keuntungannya karna penjualan hanya di lakukan dengan di tambahkan produk penjualannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, Kamaruddin. (Ed). 2015. Akuntansi Manajemen, Dasar-Dasar Konsep Biaya dan Pengambilan keputusan. Jakarta. PT. Raja Grafindo Persada.
- Ananda, E.N. 2015. Analisis Biaya Diferensial Untuk Pengambilan Keputusan Dalam Rencana Pengadaan Alat Berat Membeli Atau Menyewa Pada CV. Putri Dita di Tenggara. eJournal Administrasi Bisnis. Volume 3.
- Antou, T. H. N., Ilat. V., and Mawikere. L. 2015. Analisis Penerapan Biaya Diferensial Dalam Pengambilan Keputusan Membeli atau Memproduksi Sendiri Ikan Mujair Pada UD. Sederhana Decky. Jurnal Emba. Vol 3. No.1 Maret.
- Bonde, R. A. 2015. Analisis Biaya Diferensial Dalam Pengambilan Keputusan Memproduksi Sendiri atau Membeli Bahan Baku Pada RM. Bakso Ba' Nyuk Nyang Manado. Jurnal Emba. Vol 3. No.1 Maret.
- Bursa Efek Indonesia, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017. Laporan Tahunan PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk. (www.idx.co.id, diakses 16 Agustus 2018).
- Bursa Efek Indonesia, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017. Laporan Tahunan PT. Gudang Garam Tbk. (www.idx.co.id, diakses 16 Agustus 2018).
- Hidayati, A., Darminto., dan Sudjana, N. 2014. Analisis Biaya Diferensial Sebagai Dasar Pengambilan Keputusan Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus (Studi Kasus Pada Perusahaan Kecap Cap "Kuda" Tulungagung Tahun 2013). Jurnal Administrasi Bisnis (JAB). Vol.11 No.1 Juni.
- Patarianto, P. Dan Lartik. 2012. Penggunaan Analisis Biaya Variabel Dalam Pengambilan Keputusan Produksi Pada PT. PTJ Kantor Wilayah Sidoarjo. Media Mahardhika. Vol10. No.3 Mei.
- Riani. 2017. Informasi Akuntansi Diferensial Dalam pengambilan keputusan Investasi Pada Pt. Bank Mandiri (Persero) Tbk Cabang Makassar. Makassar Universitas Muhammadiyah Makassar.
- Sujarweni, Wiratna. 2016. Akuntansi Biaya: Teori dan Terapannya. seluk Beluk Akuntansi, Contoh dan Aplikasi. Yogyakarta.
- Sutomo, Ibnu. 2014. Bagaimana Akuntansi Diferensial Untuk Pengambilan Keputusan Investasi Pada CV. Tata Mandiri Sejahtera. Kindai. Volume.10. Nomor.2, April-Juni.

- Tilaar, H., Karamoy, H., dan Pontoh, W. 2015. Analisis Biaya Diferensial Dalam Pengambilan Keputusan Membeli Atau Memproduksi Sendiri Bahan Baku Daging Ayam Olahhan Pada UD. Adi Paslah Manado. Jurnal Emba. Vol.3. No.1 Maret.
- Walalangi, S. P., dan Sondakh. J. J. 2016. Analisis Biaya Diferensial Dalam Pengambilan Keputusan Menjual Atau Memproduksi Lebih Lanjut Komoditi Kacang Tanah Di Kawangkoan (Studi Pada UD. Kacang Kayla Dan UD. Kacang Lady). Jurnal Emba. Vol.4 No.1 Maret.

RIWAYAT HIDUP PENULIS



Anita Haryati, Lahir di Dompu, Nusa Tenggara Barat pada tanggal 13 Agustus 1997. Anak kedua dari pasangan Syahrudin dan Aminah. Penulis mulai memasuki jenjang pendidikan sekolah anak usia dini pada tahun 2000 TK pajo. Tahun 2002 penulis melanjutkan pendidikan SDN 3 Pajo dan tamat pada tahun 2008. Tahun 2008, penulis melanjutkan pendidikannya di SMPN 1 Pajo dan tamat pada tahun 2011.

Pada tahun 2011 penulis melanjutkan pendidikannya di SMAN 1 Pajo dan tamat pada tahun 2014. Tahun 2014, penulis terdaftar sebagai Mahasiswa Jurusan Akuntansi di Universitas Muhammadiyah Makassar dan akan menyelesaikan masa perkuliahannya di Universitas Muhammadiyah Makassar dengan judul skripsi : "**Analisis Harga Pokok Penjualan Dalam Penentuan Harga Jual Sari Roti Pada Perusahaan Bursa Efek Indonesia**".