

SKRIPSI

**ANALISIS BIAYA PRODUKSI DALAM PENETAPAN
HARGA JUAL KOPI BUBUK MANIPI
PADA KOPERASI KOPI MANIPI**

**TAMRIANI
105730445413**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
MAKASSAR
2019**

**ANALISIS BIAYA PRODUKSI DALAM PENETAPAN
HARGA JUAL KOPI BUBUK MANIPI
PADA KOPERASI KOPI MANIPI**

SKRIPSI

**OLEH
TAMRIANI
105730445413**



**Diajukan Guna Memenuhi Salah Satu Syarat Untuk Memenuhi Gelar
Sarjana Ekonomi
(S1)**

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Makassar

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
MAKASSAR
2019**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

Alamat: Jl. Sultan Alauddin No. 259 Gedung Inra Telo (0411) 860 132 Makassar 90221

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Tamriani

Stambuk : 105730445414

Program Studi : Akuntansi

Dekan Jurusan : Analisis Biaya Produksi Dalam Penetapan Harga Jual Kopi

Bubuk Kopi Pada Keperasi Kopi Manipi.

Dengan ini menyatakan bahwa :

Skrripsi yang saya ajukan disepan Tim Penguji Adhlah **ASLI** hasil karya sendiri, bukan hasil jiplakan dan tidak dibuatkan oleh siapapun.

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

Makassar, 24 Agustus 2019
Yang Membuat Pernyataan

METERAI
TEMPEL
Rp. 6000
TAMRIANI

Diketahui Oleh :

Ketua Program Studi Akuntansi

Ismail Basulung, S.E., M.M
MBM: 903 078

Dr. Ismail Basulahi, SE, M.Si, Ak, CA, CSP
NBM: 107 3428



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR

Alamat : Jln. Sultan Alauddin No.259 Gedung iqra Lt.7 Tel. (0411) 866972 Makassar



HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi atas nama **TAMRIANI**, NIM : **10573 04454 13**, diterima dan disahkan oleh Panitia Ujian Skripsi berdasarkan Surat Keputusan Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar Nomor :130/Tahun 1440 H/2019 M, Tanggal 24 Agustus 2019 M sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi** pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

23 Dzulhijjah 1440H

Makassar,

24 Agustus 2019 M

PANITIA UJIAN

1. Pengawas Umum : Prof. Dr. H. Abdul Rahim R. Rahim, S.E., M.M.
(Rektor Unismuh Makassar)
2. Ketua : Imam Rasulong, S.E., M.M.
(Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis)
3. Sekretaris : Dr. Agus Salmi H.H., S.E., M.M.
(Wd. I Fakultas Ekonomi dan Bisnis)
4. Penguji :
 1. Dr. H. Samsul Rizal, S.E., M.M.
 2. Linda Anisanty Razak, S.E., M.Si, Ak. CA
 3. Andi Arman, S.E., M.Si, Ak. CA
 4. Samsul Rizal, S.E., M.M.





**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

Alamat: Jl. Sultan Alauddin No. 259 Gedung Iora Telo. (0411) 860 132 Makassar 90221

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING

Nama : Tamriani
Judul Proposal : Analisis Biaya Produksi dalam Penetapan Harga Jual Kopi Bubuk Manipi pada Koperasi Kopi Manipi
NIM : 105730445413
Jurusan : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Makassar

Menyatakan bahwa skripsi ini telah diperiksa dan diizinkan di depan panitia pengaji skripsi Strata Satu (S1) pada tanggal 22 Agustus 2019 di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.


Makassar, 2019

Mengetahui

Pembimbing I

Pembimbing II


Dr. H. Mahmud Nuhung, MA
NBM : 497 797


Abdul Saleh HB, SE, M. Si, Ak, CA
NBM : 885 533

Mengetahui,

Ketua Jurusan
Akuntansi


Dr. Asrial Badollahi, SE, M. Si, Ak, CA
NBM : 1075428

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, karena hanya dengan rahmat dan karunia-Nya lah sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini, sebagai mana adanya shalawat dan salam tak lupa penulis kirimkan kepada Rasulullah SAW beserta para keluarga, sahabat dan para pengikutnya.

Penyusunan skripsi ini bukanlah hanya sekedar persyaratan formal bagi mahasiswa untuk mendapatkan gelar sarjana, tetapi lebih dari itu merupakan wadah berkonsentrasi pada kajian manajemen keuangan. Semoga kehadiran skripsi ini dapat bermanfaat bagi pihak yang berminat pada kajian ini.

Sepenuhnya penulis sadari, bahwa upaya menghadirkan skripsi ini tidak terlepas dari keterbatasan penulis kendala dan tantangannya yang tidak sedikit sungguh demikian dengan keterbatasan dan kesederhanaan tulisan ini mudah-mudahan dapat memenuhi harapan. Aamiin

Teristimewa dan terutama penulis sampaikan ucapan terima kasih kepada kedua orang tua penulis yang telah senantiasa memberikan harapan demi keberhasilan penulis dalam menuntut ilmu. Semoga masukan yang mereka berikan dapat bermanfaat bagi penulis terlebih orang membacanya. 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 hormat kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Abdul Rahman Rahim, SE., MM selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar
2. Bapak Ismail Rasulong, SE., MM., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar
3. Bapak Dr. Ismail Badollaho, SE., M,Si., Ak., CA., CSP. Selaku Ketua Jurusan Akuntansi Universitas Muhammadiyah Makassar
4. Bapak selaku pembimbing I Dr. H. Mahmud Nuhung, MA. Senantiasa meluangkan waktunya membimbing dan mengarahkan penulis, sehingga skripsi ini dapat di selesaikan.
5. Bapak selaku pembimbing II Abdul Salam HB, SE, M.Si. Ak. CA Yang telah berkenang membantu selama dalam penyusunan skripsi hingga ujian skripsi.
6. Bapak/Ibu dan asisten Dosen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar yang tak kenal lelah banyak meluangkan waktunya kepada penulis selama mengikuti kuliah
7. Tak lupa penulis mengucapkan terima kasih kepada **Koperasi Kopi Manipi** yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian di **Koperasi Kopi Manipi**.
8. Rekan-rekan mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar Jurusan Akuntansi Angkatan 2013 terhusus kelas Ak 10-13 yang telah belajar bersama, mendorong dan memberikan informasi kepada penulis

9. Ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Ayahandaku Sulaeman Dan Ibunda Hadija, serta kakakku Sudirman dan Firdaniah, dan keluarga memberikan dukungan bantuan serta Do'a yang tiada putus-putusnya kepada penulis.

10. Terima kasih kepada sahabat dan teman yang membantu penulis membantu mengerjakan skripsi Sudirman, Firdaniah, Mappagangka, Nurlaela, Andi wani yang senan tiasa memberi harapan, semangat, perhatian, Do'a tulus tanpa pamri yang memberikan studi ini mudah-mudahan skripsi yang sederhana ini dapat bermanfaat bagi semua pihak syang telah membacanya.

Berbagai usaha dan upaya yang telah dilakukan penulis dalam menyelesaikan skripsi ini dengan sebaik mungkin, namun penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini tidak luput dari berbagai kekurangan sebagai akibat keterbatasan waktu dan kemampuan penulis. Oleh karena itu, penulis mengharapkan saran dan kritik yang bersifat membangun dari pembaca dan terutama bagi diri penulis sendiri. Sekian dan terima kasih.

Billahi Fii Sabilil Haq, Fastabiqui Hkairat Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Makassar 28 Agustus 2019

Penulis

RIWAYAT HIDUP

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



Tamriani lahir di Sinjai pada tanggal 30 November 1993 merupakan anak ketiga dari tiga bersaudarah dari pasangan Bapak Sulaeman dan Ibu Hadija, penulis menyelesaikan pendidikan dasar di SDN 69 Balang-Balang dan lulus pada tahun 2007.

Kemudian penulis menyelesaikan pendidikan menengah pertama di MTS Darus Shafaa Manipi dan lulus pada tahun 2010. Lalu dilanjutkan ke jenjang pendidikan menengah atas di MA Darus Shafaa Manipi hingga lulus pada tahun 2013, dan pada tahun 2013 juga penulis melanjutkan pendidikan di Universitas Muhammadiyah Makassar.

Berkat lindungan Allah SWT dan iringan Do'a kedua orang tuaserta saudara penulis, juga berkat bimbingan para dosen dan supert dari teman-teman seperjuangan di ikatan Mahasiswa Muhammadiyah, sehingga penulis dapat berkarya dalam bentuk tulisan yakni: menyusun skripsi yang berjudul “Analisis Biaya Produksi Dalam Penetapan Harga Jual kopi Bubuk Manipi Pada Koperasi Kopi Manipi”.

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Hari berjuang, besok meraih kemenangan”

SKRIPSI INI DIPERSEMBAHKAN

1. Allah SWT atas Rahmat, Nikmat yang diberikan
2. Kedua orang tua tercinta Sulaeman dan Hadija sang motivasi dalam hidup intuk mendidik sampai ke jenjang ini, tak pernah jenuh mendoakan atas pengerbanan dan kesabaran dalam mengantarkanku sampai saat ini telah mendeakan dalam penyelesaian penulisan ini.
3. Saudaraku Sudirman, Firdaniah, Mappagangka yang selalu mendukung dan menyemangati saya serta semua pihak yang mendukung dalam penyelesaian ini.

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

“hai orang-orang beriman, sukakah kamu aku tunjukkan suatu perniagaan
Yang dapat menyelamatkanmu dari azab yang pedih? (yaitu) kamu beriman
Kepada Allah dan Rasul-Nya dan berjihad di jalan Allah dengan harta dan
Jiwamu. Itulah yang lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui.”

(QS. Ash Shaff : 10-11)

Rekreasi terbaik adalah bekerja

Musibah terbesar adalah keputusan asaan (futus)

Keberanian terbesar adalah kesabaran

Guru terbaik adalah pengalaman

Misteri terbesar adalah kematian

Kehormatan terbesar adalah kesetiaan

Karunia terbesar adalah anak yang sholeh

Sumbangan terbesar adalah erpartisipasi

Modal terbesar adalah kemandirian

Untuk

Ayah & Ibundaku. Sudirman & Firdaniah

Zamriani

ABSTRAK

Tamriani Tahun 2019 Judul Analisis Biaya Produksi dalam Penetapan Harga Jual Kopi Bubuk Manipi pada Koperasi Kopi Manipi. Jurusan Akuntansi fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar. Dibimbing oleh: Pembimbing I **H. Mahmud Nuhung**, Pembimbing II : **Abdul Salam**, Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui perhitungan biaya produksi untuk menentukan harga pokok produksi pada Koperasi Kopi Manipi dan mengetahui peranan biaya produksi dalam menetapkan harga jual pada Koperasi Kopi Manipi. Adapun metode pengumpulan data menggunakan data primer dari berupa laporan produksi Koperasi Kopi Manipi.

Berdasarkan perhitungan penetapan harga jual kopi berdasarkan perhitungan dalam menetapkan harga jual yang sama Penetapan harga tersebut hanya bedasar pada perhitungan harga pokok produksi per kilogram. Atas dasar harga Rp 93.500/kg kopi perusahaan menetapkan harga kopi untuk setiap kemasan gram pada produknya pada metode *full costing*, sedangkan harga jual yang dihasilkan dari metode *variable costing* jauh lebih tinggi yaitu Rp.103.311, dengan perhitungan laba yang diinginkan sebesar 40%. Adanya ketidaketapan jumlah produksi juga ikut mempengaruhi besaran biaya produksi yang dikeluarkan, maka demikian juga halnya penetapan harga jual kopi juga ikut dipengaruhi. Semakin besar jumlah produksi kopi maka akan semakin besar biaya yang dikeluarkan, sehingga target laba yang di anggarakan juga ikut meningkat.

Kata kunci: Biaya produksi, harga jual, kopi

ABSTRACT

Tamriani 2019 Title Analysis of Production Costs in Determining the Selling Price of Manipi Coffee in Manipi Coffee Cooperatives. Accounting Department, Faculty of Economics and Business, University of Muhammadiyah Makassar. Guided by: Advisor I: **H. Mahmud Nuhung** Advisor II: **Abdul Salam** The purpose of this study was to study the calculation of production costs to determine the cost of production at the Manipi Coffee Cooperative and determine the role of production costs in determining the selling price at the Manipi Coffee Cooperative. As a method of collecting data using primary data from the Coffee Manipi Cooperative production report. Based on the calculation of the determination of the selling price of coffee based on the calculation of the determination of the same sale price The determination of this price only applies to the calculation of the cost of production per kilogram. Based on the price of Rp. 93,500 / kg of coffee, the company finalizes the price of coffee for each gram pack in its product using the full costing method, while the selling price generated from the variable cost method is much higher at Rp.103,311, with the required profit income of 40%. The existence of uncertainty in the amount of production also participates in the amount of production costs incurred, so it also requires the determination of the selling price of coffee also increases. The more the amount of coffee production, the greater the costs incurred, so that the profit target will also increase.

Keywords: Production costs, selling prices, coffee

DAFTAR ISI

SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
SURAT PERNYATAAN.....	v
KATA PENGANTAR	vi
RIWAYAT HIDUP	ix
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	x
DO'A.....	xi
ABSTRAK	xii
ABSTRAK INGGRIS.....	xiii
DAFTAR ISI	xiv
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR GAMBAR.....	xviii
BAB IPENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Manfaat Hasil Penelitian.....	6
BAB IITINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PIKIR	7
A. Tinjauan Pustaka	7
1. Konsep Biaya.....	7
2. Harga Pokok Produksi	17
3. Manfaat Informasi Harga Pokok Produksi.....	19
4. Harga jual	24
B. Kerangka pikir	30
BAB IIIMETODE PENELITIAN	33

A. Variable Dan Desain Penelitian	33
C. Populasi Dan Sampel	34
D. Teknik Pengumpulan Data	35
E. Defenisi Operasional.....	35
F. Teknik Analisis Data	36
BAB IV GAMBARN UMUM PERUSAHAAN	38
A. Sejarah singkat Koperasi Kopi Manipi	38
B. Struktur Perusahaan	40
C. Tugas Dan Tanggung Jawab	41
BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	43
A. Kalkulasi Biaya	43
B. Perhitungan Harga Pokok Produksi	50
C. Pembahasan Hasil Penelitian	56
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN	59
A. Kesimpulan	59
B. Saran	59
DAFTAR PUSTAKA	611



DAFTAR TABEL

Tabel 5. 1. Biaya Tenaga Kerja Tahun 2015	39
Tabel 5. 2. Biaya Tenaga Kerja Tahun 2016.....	39
Tabel 5. 3. Biaya Tenaga Kerja Tahun 2017	40
Tabel 5. 4. Biaya Tenaga Kerja Tahun 2018	40
Tabel 5. 5. Biaya Overhead Tahun 2015	41
Tabel 5. 6. Biaya Overhead Tahun 2016	42
Tabel 5. 7. Biaya Overhead Tahun 2017	42
Tabel 5. 8. Biaya Overhead Tahun 2018	42
Tabel 5. 9. Biaya Overhead Tahun 2015-2018	43
Tabel 5. 10. Perhitungan Harga Pokok Produksi Tahun 2015	45
Tabel 5. 11. Perhitungan Harga Pokok Produksi Tahun 2016	46
Tabel 5. 12. Perhitungan Harga Pokok Produksi Tahun 2017	47
Tabel 5. 13. Perhitungan Harga Pokok Produksi Tahun 2018	49

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1. Skema Kerangka Pikir.....	32
Gambar 4. 1. Struktur Organisasi Koperasi Kopi Manipi	40



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Seluruh aktivitas perusahaan bertujuan untuk memperoleh laba yang maksimum. Usaha yang dilakukan perusahaan adalah peningkatan volume penjualan dan pengendalian biaya-biaya dan perluasan fungsi pasar.

Strategi yang dapat dilakukan perusahaan adalah penetapan harga jual, termasuk biaya produksi yang meliputi: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik. Penetapan harga jual terlalu rendah dan tidak pula terlalu tinggi dan yang dapat bersaing dipasaran.

Berikut ini pengertian akuntansi biaya menurut Mulyadi (2013:7) adalah sebagai berikut: “Akuntansi Biaya adalah proses pencatatan, penggelangan, peringkasan dana penyajian biaya pembuatan dan penjualan produk atau produk dengan cara-cara tertentu, serta penafsiran terhadapnya”. Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa biaya produksi merupakan variable sangat penting bagi perusahaan dalam menetapkan harga jual.

Karena itu, pengaruh biaya produksi sangatlah penting sebab permodalan di keluarkan oleh perusahaan berpengaruh pada harga pokok yang dihasilkan sehingga mengakibatkan harga jual produk harga jual perusahaan lebih rendah daripada harga jual perusahaan pesaing. Hal ini sangat berpengaruh dalam jumlah pengeluaran perusahaan. Penentuan harga jual produk merupakan salah satu jenis

pengambilan keputusan manajemen yang penting dalam sebuah perusahaan. Pada umumnya harga jual itu ditentukan oleh adanya perimbangan antara permintaan dan penawaran. Banyak faktor yang menentukan harga jual produk / jasa, antara lain adalah selera konsumen, harga jual pesaing, jumlah pesaing dan lain-lain. Jadi, pihak manajemen perusahaan menghadapi masalah ketidakpastian dan satu-satunya yang relative pasti menjadi faktor penentuan harga jual. Apabila harga jual yang ditentukan di bawah biaya perusahaan, maka perusahaan akan mengalami kerugian dan kerugian tersebut dapat mengakibatkan perusahaan tidak *going concern* dan menghambat perkembangan perusahaan.

Dengan demikian, manajemen dalam menentukan harga jual memerlukan informasi biaya. Meskipun biaya bukan satu-satunya faktor penentuan harga jual. Oleh karena itu pentingnya penentuan harga jual bagi perusahaan, maka manajemen harus mempertimbangkan dengan seksama setiap kemungkinan harga dari suatu produk yang ditawarkan ke pasar. Keseluruhan pengambilan keputusan akan berdampak besar terhadap produksi yang ditawarkan bagi konsumen.

Koperasi Kopi Manipi yang menjadi lokasi penelitian penulis merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang produksi kopi bubuk manipi. Dalam kegiatan produksinya Koperasi Kopi Manipi menentukan harga jual produksi dengan menghitung terlebih dahulu harga pokok produksi yang telah di korbakan dan kemudian menentukan harga jual produk berdasarkan harga pokok produksi.

Penjualan dari produk yang dihasilkan merupakan sumber pendapatan utama bagi perusahaan atau industri tersebut. Untuk itu, perusahaan dituntut untuk

antisipasi terhadap segala kemungkinan yang terjadi dalam persaingan salah satunya adalah dalam menentukan harga jual suatu produk.

Penentuan harga jual yang tidak tepat sering berakibat fatal pada masalah keuangan perusahaan dan akan mempengaruhi kontinuitas perusahaan. Ketidaktepatan tersebut akan menimbulkan resiko pada perusahaan, misalnya kerugian yang terus menerus atau tertimbunnya produk di gudang karena macetnya pemasaran. Untuk setiap perusahaan harus menetapkan harga jual secara tepat karena harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran (*marketing mix*) yang memberikan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan.

Umumnya harga jual produk dan jasa ditentukan oleh pertimbangan permintaan dan penawaran di pasar, sehingga biaya bukan satu-satunya penentu harga jual. Selera konsumen, jumlah pesain yang memasuki pasar, dan harga jual yang ditentukan pesain, merupakan contoh faktor-faktor yang sulit untuk diramalkan, yang mempengaruhi pembentukan harga jual produk di pasar. Satu-satunya yang memiliki kepastian relatif tinggi yang berpengaruh dalam penentuan harga jual adalah biaya produksi.

Biaya produksi juga merupakan dasar yang memberikan perlindungan bagi perusahaan dari kemungkinan kerugian. Kerugian akan mengakibatkan suatu usaha tidak dapat tumbuh dan bahkan akan dapat mengakibatkan perusahaan harus menghentikan kegiatan bisnisnya. Untuk menghindari kerugian, salah satu cara adalah dengan berusaha memperoleh pendapatan yang setidaknya dapat menutupi produksi. Dengan demikian, sangat penting memperhitungkan biaya produksi dan

menetapkan harga jual produk dengan tepat untuk memberikan perlindungan bagi perusahaan dari kemungkinan kerugian.

Banyak faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan tentang harga jual. Faktor-faktor tersebut adalah faktor produk, tujuan manajer, biaya produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik. Adapun faktor lain yang mempengaruhi yaitu faktor eksternal, seperti elastisitas permintaan, sasaran produk, persaingan pasar, dan pengawasan pemerintah.

Biaya produksi dan laba yang diinginkan akan berperang dalam mempertimbangkan terbentuknya harga jual. Perihal laba yang diinginkan secara maksimal pada umumnya merupakan tujuan utama dari kegiatan suatu perusahaan. Salah satu faktor yang memiliki kepastian dalam menentukan harga jual adalah biaya produksi. Biaya informasi memberikan informasi batas bahwa terhadap harga jual yang akan ditentukan perusahaan akan mengalami kerugian bila harga jual berada di bawah biaya produksi. Kerugian yang timbul akibat harga jual dibawah biaya produksi dalam jangka waktu tertentu akan mengakibatkan terhambatnya suatu pertumbuhan usaha. Dengan demikian perusahaan memerlukan informasi tentang biaya produk dalam pengambilan keputusan harga jual.

Faktor eksteren juga harus dipertimbangkan dalam penentuan harga jual suatu produk. Permintaan akan suatu produk, biasa elastis maupun enelastis kepada siapa produk itu dijual dan bagaimana kebijakan pemerintah. Semua itu merupakan pengaruh dari luar perusahaan dalam penentuan harga jual karena permintaan konsumen atas produk tidak muda ditentukan, maka penentuan harga jual yang di

lakukan menghadapi banyak ketidakpastian. Selera konsumen, penawaran, kondisi perekonomian, pemerintah, jumlah pesaing yang memasuki pasar dan harga jual yang ditentukan oleh pesaing merupakan contoh faktor-faktor yang sulit untuk di ramalkan dalam penentuan harga di pasar.

Selain berpengaruh pada harga jual, biaya produksi yang dikeluarkan Koperasi Kopi Manipi juga dapat mempengaruhi volume penjualan. Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor, antara lain total biaya yang digunakan dalam kegiatan produksi dan operasional perusahaan. Dengan demikian dapat kita simpulkan bahwa terdapat keterkaitan antara biaya produksi dalam menetapkan harga jual serta volume penjualan, dimana biaya dapat dijadikan dasar dalam mencapai tingkat penjualan yang diharapkan.

Bertitik tolak dari uraian yang telah dikemukakan di atas, penulis tertarik untuk mengambil judul “analisis biaya produksi dalam penetapan harga jual kopi bubuk manipi pada Koperasi Kopi Manipi”.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana perhitungan biaya produksi untuk menentukan harga pokok produksi pada Koperasi Kopi Manipi?
2. apakah biaya produksi sangat berperan dalam menetapkan harga jual pada Koperasi Kopi Manipi?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengetahui perhitungan biaya produksi untuk menentukan harga pokok produksi pada Koperasi Kopi Manipi.
2. Untuk mengetahui peranan biaya produksi dalam menetapkan harga jual pada Koperasi Kopi Manipi.

D. Manfaat Hasil Penelitian

Adapun manfaat hasil penelitian yang di harapkan:

1. Sebagai bahan pertimbangan dan masukan bagi manajemen Koperasi Kopi Manipi dalam memutuskan kebijakan biaya produksi dan menetapkan harga jual.
2. Untuk menambah pengetahuan penulis khususnya yang berkaitan dengan masalah biaya produksi dan penetapan harga jual.
3. Sebagai bahan informasi bagi penelitian selanjutnya yang relevan.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PIKIR

A. Tinjauan Pustaka

1. Konsep Biaya

a. Definisi dan klasifikasi biaya

Untuk mencapaitujuan perusahaan yaitu mendapatkan laba, maka pihak manajemen perlu menghitung biaya sebagai salah satu faktor penentuan harga jual. Berikut ini definisi biaya dari beberapa pakar ekonomi:

Mulyadi (2013:14) mengemukakan dalam pengertian luas biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu”.

Sedangkan menurut supriyono (2014:16) mengatakan bahwa “biaya adalah harga perolehan yang dikorbankan atau digunakan dalam rangka memperoleh penghasilan (revenue) danakan dipakai sebagai pengurang keberhasilan”.

Selanjutnya Hansen danmowen (2013:40) mengemukakanbahwa “ biaya adalah kas atau nilai ekuivalen kas yang di kerbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberimanfaat saat ini atau dimasa akan datang bagi organisasi”.

Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dengan satuan uang untuk

mendapatkan barang atau jasa dalam rangka memperoleh penghasilan baik itu saat ini maupun di masa datang bagi perusahaan. Tidak satupun konsep biaya yang dicapai untuk semua tujuan, maka dalam melakukan pengelompokan biaya perlu diketahui untuk tujuan apa biaya tersebut digolongkan. Untuk tujuan yang berbeda digunakan pengelompokan yang berbeda pula.

Menurut Mulyadi (2013:10) biaya dapat digolongkan menurut:

- 1) Objek pengeluaran
- 2) Fungsi pokok dalam perusahaan
- 3) Hubungan biaya dengan suatu yang dibiayai
- 4) Perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan
- 5) Jangka waktu manfaat

Berdasarkan pada pengelompokan biaya di atas dapat dijelaskan sebagai berikut:

- 1) klasifikasi biaya menurut objek pengeluaran

Dalam klasifikasi ini, nama objek pengeluaran merupakan dasar pengelompokan biaya. Misalnya nama objek pengeluaran adalah bahan bakar, maka semua pengeluaran yang berhubungan dengan bahan bakar disebut biaya "bahan bakar".

- 2) Klasifikasi biaya menurut fungsi pokok dalam perusahaan

Dalam perusahaan manufaktur ada tiga fungsi pokok yaitu fungsi administrasi dalam umum. Oleh karena itu dalam perusahaan manufaktur, biaya dapat diklasifikasikan menjadi tiga kelompok.

- a. Biaya produksi adalah biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual.
- b. Biaya pemasaran adalah biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk.
- c. Biaya administrasi dan umum adalah biaya-biaya untuk mengkoordinasikan kegiatan produksi dan pemasaran produk

3) Klasifikasi biaya menurut hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai

Dalam hubungannya dengan sesuatu yang dibiayai, biaya produksi dibagi menjadi dua yaitu:

- a. Biaya langsung (direct cost) adalah biaya yang terjadi, yang penyebab satu-satunya adalah karena adanya sesuatu yang dibiayai. Jika sesuatu yang dibiayai tersebut tidak ada, maka biaya langsung ini tidak akan terjadi. Dengan demikian biaya langsung akan mudah diidentifikasi dengan sesuatu yang dibiayai. Biaya produksi langsung terdiri atas biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.
- b. Biaya tidak langsung (indirect cost) adalah biaya yang terjadi tidak hanya disebabkan oleh suatu yang dibiayai. Biaya tidak langsung dalam hubungannya dengan produk disebut dengan istilah biaya produksi tidak langsung atau biaya overhead pabrik (factory overhead cost). Biaya ini tidak mudah diidentifikasi dengan produk tertentu. Misalnya gaji mandor yang mengawasi pembuatan produk A, B dan C merupakan biaya tidak langsung bagi produk A, B dan C, karena gaji mandor tersebut terjadi

bukan hanya karena perusahaan produksi salah satu produk tersebut, melainkan produksi ketiganya. Jika perusahaan hanya memproduksi satu macam produk misalnya, semen, pupuk urea, gula maka semua biaya merupakan biaya langsung dalam hubungan dengan produk.

4) klasifikasi biaya menurut perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan.

Dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan, biaya dapat di klasifikasikan menjadi:

- a. biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Contohnya biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung.
- b. Biaya semi variabel adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan *perubahan volume* kegiatan. Biaya semi variabel mengandung unsur biaya tetap dan unsur biaya variabel.
- c. Biaya semi tetap adalah biaya yang tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu dan berubah dengan jumlah yang *konstan pada volume produksi* tertentu.
- d. Biaya tetap yang jumlah totalnya tetap dalam kisaran volume kegiatan tertentu. Contoh biaya tetap adalah gaji direktur produksi.

5) Jangka waktu manfaatnya

Atas dasar jangka waktu manfaatnya, biaya dapat dibagi menjadi dua:

- a. Pengeluaran modal (*capital expenditure*) adalah biaya yang mempunyai manfaat lebih dari satu metode akuntansi (biasanya metode akuntansi adalah satu tahun kalender). Pengeluaran modal ini pada saat terjadinya dibebankan sebagai harga pokok aktiva dan dibebankan dalam tahun-tahun yang menikmati manfaatnya dengan cara didepresiasi, diamortisasi atau didepleksi. Contoh pengeluaran modal adalah pengeluaran untuk pembelian aktiva tetap.
- b. Pengeluaran pendapatan (*revenue expenditures*) adalah biaya yang hanya mempunyai manfaat dalam periode akuntansi terjadinya pengeluaran tersebut. Contohnya pengeluaran pendapatan antara lain biaya iklan, biaya telex dan tenaga kerja.

b. Definisi biaya produksi

Untuk menentukan besarnya biaya produksi yang dikeluarkan oleh perusahaan perlu diketahui apa yang dimaksud produksi itu sendiri. Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap dijual.

Menurut Hansen dan Mowen (2013:50) biaya produksi adalah: Biaya yang berkaitan dengan pembuatan barang dan *penyediaan jasa*. Contohnya biaya depresiasi mesin dan equipment, biaya bahan baku, biaya bahan penolong, biaya gaji karyawan. Menurut objek pengeluarannya secara garis besar biaya produksi ini dibagi menjadi: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya

overhead pabrik. Biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung disebut pula dengan istilah biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik sering pula disebut dengan biaya konversi (conversion cost), yang merupakan biaya untuk mengonversi (mengubah) bahan baku menjadi produk jadi.

Sejalan dengan yang dikemukakan oleh Sutrisno (2013:11) bahwa: “biaya produksi adalah biaya yang mempunyai hubungan langsung dengan suatu produk (production cost/manufacturing cost/factory cost).”

Selanjutnya Sandono Sukirno (2013:205) mendefinisikan biaya produksi sebagai berikut:

Biaya produksi adalah semua pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperoleh faktor – faktor produksi dan bahan – bahan mentah yang akan digunakan untuk menciptakan barang – barang yang diproduksi perusahaan tersebut.

Menurut Mulyadi (2013: 14) biaya produksi merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk di jual.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa biaya produksi adalah biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan yang terdiri atas biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik yang diolah menjadi bahan yang siap untuk dijual.

Perusahaan yang didebit dalam pabrik lebih rumit daripada jenis perusahaan lainnya, sebabnya adalah perusahaan pabrikasi lebih luas lingkup aktivitasnya. Hal

itu bisa dilihat dalam kegiatan produksi merupakan – semua biaya yang berkaitan dengan proses produksi.

Menurut Heny Simamora (2013:36) untuk membantu manajemen menganalisa produksi, biaya produksi pada umumnya diklasifikasikan ke dalam tiga komponen yaitu:

1) Bahan baku langsung

Bahan baku langsung (direct material) adalah setiap bahan baku yang menjadi bagian integral dari produksi jadi perusahaan dan dapat di telusuri dengan mudah. Bahan baku langsung ini menjadi bagian fisik produksi, dan terdapat hubungan langsung antara masukan bahan baku dan pengeluaran dalam bentuk produk akhir / jadi.

2) Tenaga kerja langsung

Tenaga kerja langsung (direct labor cost) adalah upa yang di peroleh pekerja yang dapat di telusuri secara fisik ke dalam pembuatan produk dan bisa pula di telusuri dengan mudah atau tanda memakan banyak biaya.

3) Biaya overhead pabrik

Biaya overhead pabrik (manufacturing overhead cost) meliputi semua biaya pabrik selain biaya bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung. Berdasarkan dari uraian di atas, maka dapat di simpulkan bahwa komponen-komponen dari biaya produksi adalah terdiri atas biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik.

c. Harga pokok produksi

Untuk menentukan besarnya harga pokok produksi suatu barang maka perlu di ketahui apa yang di maksud dengan harga pokok. Harga pokok adalah pengorbanan sumber ekonomi yang di ukur dalam satuan uang dan tujuannya untuk memperoleh penghasilan. Berikut merupakan beberapa pengertian pada harga piokok produksi menurut para ahli ekonomi.

Menurut Joel G Slegel dan Je K Shim(2013:113) dalam “kamus istilah akuntansi” mengartikan harga pokok produksi adalah “sebuah unsure dalam menghasilkan laporan rugi laba terdiri atas biaya yang menghasilkan barang, bahan langsung, tenaga kerja langsung, dan overhead pabrik juga harus di pertimbangkan perubahan pada persediaan yang masih dalam proses”.

Menurut mulyadi (2013:11) dalambukunya “akuntansi biaya” sebagai berikut:“Harga pokok adalah pengorbanan ekonomi yang di ukur dalam suatu uang, yang telah terjadi untuk memperoleh aktiva atau secara tidak langsung memperoleh penghasilan”. Informasi biaya sangat bermanfaat untuk menentukan harga pokok produksi yang di hasilkan oleh perusahaan. Ada dua metode pendekatan didalam menentukan harga pokok produksi, yaitu:

1) *Full Costing*

Metode penetapan harga pokok produksi yang membebankan seluruh biaya produksi sebagai harga pokok produksi yaitu *Full Costing* adalah metode penentuan harga pokok produksi yang memperhitungkan semua unsure biaya produksi ke dalam harga pokok produksi, yang terdiri dari: biaya bahan baku,

biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik yang bersifat variabel maupun tetap. Penentuan Harga Pokok Produksi dengan pendekatan metode *Full Costing* sebagai berikut:

Biaya bahan baku	XXX
Biaya tenaga kerja langsung	XXX
Biaya overhead pabrik variabel	XXX
Biaya overhead pabrik tetap	<u>XXX</u> +
Harga pokok produksi	XXX
Biaya administrasi dan umum	XXX
Biaya pemasaran	<u>XXX</u> +
Harga pokok produksi	XXX

2) *Variabel Costing*

Metode penentuan harga pokok produksi yang hanya memperhitungkan biaya-biaya produksi yang bersifat variabel ke dalam harga pokok produksi atau secara keseluruhan dapat didefinisikan sebagai berikut:

Variabel Costing adalah penentuan harga pokok yang hanya memperhitungkan biaya produksi yang berperilaku variabel ke dalam harga pokok produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik variabel. Penentuan harga pokok produksi dengan pendekatan metode *Variabel Costing* sebagai berikut:

Biaya Bahan Baku	XXX
Biaya Tenaga Kerja Langsung	XXX

Biaya Overhead Pabrik Variabel	<u>XXX</u> +
Harga Pokok Produksi	XXX
Biaya Variabel	XXX
Biaya Administrasi dan Umum	XXX
Biaya Pemasaraan Variabel	XXX
Biaya Tetap	XXX
Biaya Administrasi dan Umum Tetap	XXX
Biaya Pemasaran Tetap	<u>XXX</u> +
Harga Pokok Produksi	XXX

Menurut supriyono (2014:16) menjelaskan bahwa: Harga Pokok (*cost*) adalah jumlah yang dapat diukur dalam satuan uang dalam bentuk kas yang di bayarkan, atau nilai aktiva lainnya yang di serahkan / dikorbankan, biaya (*expenses*) adalah harga perolehan penghasilan (*revenues*) dan akan di pakai sebagai pengurang penghasilan.

Sedangkan menurut Supriyono(2014:11). harga pokok produksi dalam bukunya “sistem pengendalian manajemen” adalah : “Harga pokok produksi adalah aktiva atau jasa yang di kerbankan atau diserahkan dalam proses produksi yang meliputi bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya overhead pabrik dan termasuk biaya peoduksi”.

Sedangkan menurut Slamet Sugiri dan Kiyang (2013:262) menjelaskan bahwa: Harga pokok produksi merupakan kumpulan dari biaya-biaya yang di keluarkan untuk memperoleh dan mengelolah bahan baku menjadi barang jadi,

biaya-biaya tersebut terdiri atas biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik.

Pada penjelasan di atas dapat di simpulkan bahwa harga pokok produksi adalah kumpulan dari biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh dan dan mengelola bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dipasarkan.

2. Harga Pokok Produksi

Harga pokok produksi atau *products cost* merupakan elemen penting untuk menilai keberhasilan (performance) dari perusahaan dagang maupun manufaktur. Harga pokok produksi mempunyai kaitan erat dengan indikator-indikator tentang sukses perusahaan, seperti misalnya: laba kotor penjualan, laba bersih. Tergantung pada rasio antara harga jual dan harga pokok produknya, perubahan pada harga. Pokok produk yang relatif kecil bisa jadi berdampak signifikan pada indikator keberhasilannya.

Harga pokok produksi pada dasarnya menunjukkan harga pokok produk (barang dan jasa) yang diproduksi dalam suatu periode akuntansi tertentu. Hal ini berarti bahwa harga pokok produksi merupakan bagian dari harga pokok. Berikut ini pengertian harga pokok menurut beberapa pendapat :

- a. Harga pokok produksi atau disebut harga pokok adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan terjadi untuk memperoleh penghasilan (Mulyadi, 2013).

- b. Harga pokok adalah nilai pengorbanan untuk memperoleh barang dan jasa yang diukur dengan nilai mata uang. Besarnya biaya diukur dengan berkurangnya atau timbulnya hutang (Lesmono, 1998).

Mulyadi lebih lanjut menjelaskan bahwa biaya produksi merupakan biaya-biaya yang terjadi dalam hubungannya dengan pengolahan bahan baku menjadi barang jadi. Sedangkan menurut Supriyono (2014), biaya –biaya dalam penentuan harga pokok produksi terdiri dari tiga unsur:

a. Biaya Bahan Baku

Biaya bahan baku adalah biaya bahan yang dipakai untuk diolah dan akan menjadi bahan produk jadi. Bahan dari suatu produk merupakan bagian terbesar yang membentuk suatu produk jadi, sehingga dapat diklasifikasikan secara langsung dalam harga pokok dari setiap macam barang tersebut.

b. Biaya Tenaga Kerja

Biaya tenaga kerja merupakan balas jasa yang diberikan kepada karyawan produksi baik yang secara langsung maupun tidak langsung turut mengerjakan produksi barang yang bersangkutan.

c. Biaya Overhead Pabrik

Merupakan biaya yang tidak dapat dibebankan secara langsung pada suatu hasil produk. Biaya ini meliputi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja.

3. Manfaat Informasi Harga Pokok Produksi

Untuk mengetahui laba atau rugi secara periodik suatu perusahaan dihitung dengan mengurangi pendapatan yang diperoleh dengan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh nilai laba atau rugi tersebut. Oleh karena itu diperlukan informasi dari harga pokok produksi. Manfaat dari penentuan harga pokok produksi secara garis besar adalah sebagai berikut:

a. Menentukan Harga Jual Produk

Perusahaan yang memproduksi memproses produk untuk memenuhi persediaan di gudang, dengan demikian biaya produksi dihitung untuk jangka waktu tertentu untuk menghasilkan informasi biaya produksi per satuan produk. Penentuan harga jual produk, biaya produksi per unit merupakan salah satu data yang dipertimbangkan disamping data biaya lain serta data non biaya.

b. Memantau Realisasi Biaya Produksi

Manajemen memerlukan informasi biaya produksi yang sesungguhnya dikeluarkan dibandingkan dengan rencana produksi yang telah ditetapkan, oleh sebab itu akuntansi biaya digunakan dalam jangka waktu tertentu untuk memantau apakah produksi mengkonsumsi total biaya produksi sesuai dengan yang diperhitungkan sebelumnya.

c. Menghitung Laba Rugi Periodik

Guna mengetahui apakah kegiatan produksi dan pemasaran perusahaan dalam periode tertentu mampu menghasilkan laba bruto, manajemen memerlukan

informasi biaya produksi yang telah dikeluarkan untuk memproduksi produk dalam periode tertentu.

d. Menentukan Harga Pokok Persediaan Produk Jadi dan Produk

Dalam Proses yang Disajikan dalam Neraca Saat manajemen dituntut untuk membuat pertanggung jawaban perperiode, manajemen harus menyajikan laporan keuangan berupa neraca dan laporan laba rugi, yang menyajikan harga pokok persediaan produk jadi dan harga pokok yang pada tanggal neraca masih dalam proses, berdasarkan catatan biaya produksi yang masih melekat pada produk jadi yang belum dijual pada tanggal neraca serta dapat diketahui biaya produksinya. Biaya yang melekat pada produk jadi pada tanggal neraca disajikan dalam harga pokok persediaan produk jadi. Biaya produksi yang melekat pada produk yang pada tanggal neraca masih dalam proses pengerjaan disajikan dalam neraca sebagai harga pokok persediaan produk dalam proses (Mulyadi, 2013).

Sistem penentuan harga pokok produk dengan metode konvensional yang mendasar pada volume sangat bermanfaat jika tenaga kerja langsung dan bahan baku merupakan faktor yang dominan dalam produksi.

Sistem penentuan harga pokok produk dengan metode konvensional mengasumsikan bahwa semua biaya diklasifikasikan sebagai biaya tetap atau variabel berkaitan dengan perubahan unit atau volume produk yang diproduksi. Maka unit produk atau pendorong lainnya sangat berhubungan dengan unit yang diproduksi seperti jam tenaga kerja langsung atau jam mesin adalah satu-satunya

pendorong yang dianggap penting. Karena pendorong kegiatan berdasarkan unit bukan satu-satunya pendorong yang menjelaskan hubungan penyebab, maka banyak kegiatan pembebanan biaya produk harus diklasifikasikan sebagai alokasi (alokasi adalah pembebanan biaya berdasarkan asumsi hubungan atau kemudahan). (Hansen and Mowen, 2013).

Dari penjelasan di atas biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja disebut pula dengan istilah biaya utama (prime cost), sedangkan biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik sering pula disebut dengan istilah biaya konversi (conversion cost), yang merupakan biaya untuk mengkonversi/mengubah bahan baku menjadi produk jadi.

Bahan langsung adalah semua bahan yang membentuk bagian integral dari barang jadi dan yang dapat dimasukkan langsung dalam kalkulasi biaya produk. Pertimbangan utama dalam mengelompokkan bahan ke dalam bahan langsung adalah kemudahan penelusuran proses perubahan bahan tersebut sampai menjadi barang jadi.

Tenaga kerja langsung adalah karyawan yang dikerahkan untuk mengubah bahan langsung menjadi bahan jadi. Biaya untuk ini meliputi gaji para karyawan yang dapat dibebankan kepada produk tertentu.

Overhead pabrik (*Factory overhead*) adalah biaya bahan tidak langsung, pekerja tidak langsung dan semua biaya pabrikasi lainnya yang tidak dapat dibebankan langsung ke produk tertentu. Secara sederhana dapat dinyatakan

bahwa overhead pabrik mencakup semua biaya pabrikan kecuali yang dicatat sebagai biaya langsung, yaitu bahan langsung dan pekerja langsung.

Menurut Harmanto (Kiki, 2013), kelebihan dari sistem akuntansi biaya konvensional adalah sebagai berikut:

- a. Mudah diterapkan, sistem akuntansi biaya konvensional tidak banyak menggunakan cost driver dalam mengalokasikan biaya produksi tidak langsung, sehingga memudahkan manajer dalam melakukan perhitungan.
- b. Mudah dalam mengaudit, sistem akuntansi biaya konvensional tidak banyak menggunakan cost driver, biaya produksi tidak langsung dialokasikan berdasarkan volume based measured, maka memudahkan auditor dalam melakukan proses audit.

Sedangkan kekurangan sistem akuntansi biaya tradisional adalah sebagai berikut:

- a. Dapat mendistorsi biaya produk

Sistem akuntansi biaya konvensional dapat mengukur harga pokok produk dengan tepat bila semua sumber daya yang dikonsumsi oleh produk memiliki proporsi yang sama dengan jumlah unit yang diproduksi. Akan tetapi dalam suatu proses produksi, produksi yang dihasilkan mengkonsumsi sebagian besar sumber daya pendukung yang proporsinya tidak sama dengan jumlah unit yang dihasilkan, sehingga bila menggunakan sistem akuntansi biaya konvensional akan menghasilkan harga pokok produk yang terdistorsi.

Hal-hal yang menyebabkan terjadinya distorsi biaya produksi menurut Cooper and Kaplan (Kiki, 2013), adalah sebagai berikut:

- 1) *Production volume diversity*
- 2) *Size diversity*
- 3) *Complexity*
- 4) *Material diversity*
- 5) *Set up diversity*

Production volume diversity terjadi akibat produk dibuat dalam volume yang tidak sama tanpa membedakan antara volume related input dan volume unrelated input. *Size diversity* terjadi akibat produk dibuat dalam ukuran berbeda. *Complexity* terjadi akibat produk yang kompleks. *Material diversity* terjadi akibat produk yang dikonsumsi jam mesin lebih banyak menggunakan volume related input dari volume unrelated input. Sedangkan set up diversity terjadi karena waktu set up tergantung pada produk yang dihasilkan.

Beberapa alasan penyebab distorsi biaya:

- 1) Biaya overhead tidak ditelusuri ke produk secara individual
- 2) Total komponen biaya overhead dalam suatu biaya produk senantiasa terus meningkat. Pada saat persentase biaya overhead semakin besar, maka distorsi biaya produk pun menjadi besar.
- 3) Banyak kegiatan yang termasuk dalam kegiatan administrasi dan penjualan yang sebenarnya dapat ditelusuri ke produk.

b. Sistem akuntansi biaya konvensional berorientasi fungsional

Biaya diakumulasikan berdasarkan item lini, kemungkinan berdasarkan fungsi, seperti perekayasaan dalam setiap item lini. Orientasi fungsi ini tidak cocok dengan realitas fungsional silang yang biasa digunakan pada perusahaan manufaktur. Beberapa faktor yang mengakibatkan suatu sistem biaya menjadi usang adalah meningkatnya otomatisasi, perkembangan teknologi pemanufakturan, kompetisi yang intensif, penyederhanaan proses manufakturing (*produksi just in time*).

4. Harga jual

a) Definisi 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 yang mudah dilakukan. Harga jual yang terlalu tinggi dapat berakibat kalahnya perusahaan dalam persaingan, sedangkan harga yang terlalu rendah dapat berakibat tidak tercapainya tujuan perusahaan: yaitu tercapainya laba tingkat yang dikehendaki.

Menurut Mulyadi (2013 : 145) harga jual adalah besarnya harga yang akan dibebankan kepada konsumen yang diperoleh atau dihitung dari biaya produk ditambah biaya non-produksi dan laba yang diharapkan. Menurut Yunita Puspaningrum (2013 :15) harga jual (*Selling Prince*) adalah harga jual yang meliputi biaya yang dikeluarkan untuk produksi dan distribusi, ditambah dengan

jumlah laba yang diinginkan. Definisi di atas dapat disimpulkan bahwa harga jual adalah nilai (harga) yang ditetapkan oleh suatu perusahaan dalam menawarkan produknya kepada konsumen setelah memperhitungkan seluruh biaya yang dikeluarkan ditambah persentase laba yang diharapkan.

b) Tujuan penetapan harga jual

Suatu perusahaan seharusnya menyadari sasaran yang hendak dicapai sebelum perusahaan menetapkan harga suatu produk, sebab sebagai kebijakan harga yang ditetapkan itu masing-masing mempunyai akibat yang berbeda terhadap penghasilan, penjualan dan market share perusahaan. Maka setiap manajemen perusahaan di dalam menetapkan harga jual agar hati-hati dalam menentukan harga jual produk karena penetapan harga merupakan kebijakan strategi agar memiliki daya saing yang tinggi dengan produk yang sejenis untuk menunjang kelangsungan operasi perusahaan.

Menurut Basu Swatha (2012:150-151) mengemukakan bahwa tujuan penetapan harga adalah sebagai berikut:

- a) Mendapatkan laba yang maksimum
- b) Mendapatkan pengembalian investasi yang ditargetkan atau pengembalian pada penjualan bersih.
- c) Mencegah atau mengurangi persaingan
- d) Mempertahankan atau memperbaiki *market share*

Tujuan penetapan harga yang mengacu kemasa depan tidak menjamin bahwa perusahaan akan sampai di sana. Oleh karena itu, perusahaan perlu melengkapinya dengan menetapkan sasaran penetapan harga jual.

c) Factor penentuan harga jual

Penentuan harga jual barang atau jasa merupakan hal tidak mudah disebabkan banyaknya faktor yang harus dipertimbangkan. Para pakar ekonomi memberikan batasan mengenai faktor penentuan harga jual, salahsatunya adalah yang dikemukakan oleh Abdul Halim dan Supomo (2014:185) yang menyatakan bahwa “faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual antara lain: harga jual produk saingan dan kondisiperekonomian pada umumnya. Dimana teori tersebut dikenal dengan nama “teori harga”.

Sedangkan Kamarudding Ahmad (2013:79) menyatakan bahwa ada tiga faktor yang mempengaruhi harga jual yaitu:

- 1) Laba dan tujuan lain faktor lain selain pasar dan biaya
- 2) Situasi pasar meliputi konsumen, sifat biaya dan operasi
- 3) Biaya produksi dan operasi adalah biaya yang dikeluarkan untuk membuat barang (produk) dengan biaya produk tersebut sampai ketangan konsumen.

Menurut Basu Swastha (2012:150-151) mengemukakan bahwa prosedur penetapan harga meliputi 5 (lima) tahap, yaitu:

- 1) Mengistemasi permintaan untuk permintaan tersebut
- 2) Mengetahui lebih dahulu reaksi dalam persaingan
- 3) Menentukan market share yang dapat diharapkan

4) Memilih strategi harga untuk mencapai target pasar

5) Mempertimbangkan politik pemasaran perusahaan

Dari uraian di atas dapat dijelaskan tahap-tahap harga sebagai berikut:

1) Mengistemasi permintaan untuk barang tersebut

Pada tahap ini sebenarnya produsen perlu membuat estimasi permintaan barang atau jasa yang dihasilkan secara total. Pengistemasiian permintaan tersebut dapat dilakukan dengan jalan menentukan harga yang diharapkan diterima oleh konsumen dan mengistemasi volume penjualan pada berbagai tingkat harga.

2) Mengetahu lebih dahulu reaksi persaingan

Kebijaksanaan penentuan harga tentu harus memperhatikan kondisi persaingan yang ada dipasar serta sumber penyebab lainnya.

3) Menentukan market share yang dapat di harapkan

Bagi perusahaan yang ingin bergerak dan maju lebih cepat, tentu selalu mengharapkan market share yang lebih besar. Untuk mendapatkannya harus ditunjang oleh keinginan dan kegiatan lain dari persaingan non harga, disamping dengan penentuan harga tertentu.

4) Memiih strategi harga untuk mencapai target pasar

Ada beberapa strategi harga yang dapat dilakukan untuk mencapai target pasar yaitu: penetapan harga penyaringan merupakan strategi penetapan harga yang setinggi-tingginya dan penetapan harga penetrasi merupakan strategi penetapan harga yang serendah-rendahnya yang bertujuan untuk mencapai volume penjualan sebesar-besarnya dalam waktu relative singkat.

5) Mempertimbangkan politik pemasaran perusahaan

Faktor lain yang harus dipertimbangkan dalam penentuan harga atau mempertimbangkan politik pemasaran perusahaan dengan melihat pada barang, sistem distribusi dan program promosinya.

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa walaupun biaya merupakan satu-satunya faktor penentuan ketidak pastian dikarenakan permintaan konsumen atas barang atau jasa, jumlah pesain dan lain-lain yang merupakan hal yang sulit diramalkan, akan tetapi biaya merupakan salah satu faktor yang dapat diambil dan dikendalikan oleh perusahaan serta yang perlu diingat bahwa sebaiknya harga jual barang atau jasa dapat menutup semua biaya yang dikeluarkan atau sumber daya yang dikerbankan untuk membuat barang atau jasa sehingga dapat menghasilkan laba bagi perusahaan.

d) Metode penentuan harga jual

Seperti yang dikemukakan oleh Mas'ud Machfoed (2001:64) dalam bukunya "akuntansi manajemen" menyatakan bahwa ada beberapa metode penetapan harga jual yaitu:

Uraian dari masing-masing metode penetapan harga jual adalah sebagai berikut:

- 1) **Gross Markin Pricing** yaitu dengan menentukan *cost* barang yang dijual ditambah *mark up* yang diinginkan perusahaan. Umumnya digunakan oleh perusahaan perdagangan dimana produk yang dijual tidak dibuat sendiri, sehingga tidak banyak aktiva tetap yang digunakan.

- 2) **Direct cost pricing** yang lebih dikenal dengan nama *marginal income pricing* karena hanya memperhitungkan biaya – biaya yang berhubungan secara proporsional dengan volume penjualan, sehingga menghasilkan *marginal income* yang dipakai sebagai penentuan harga ialah berapa *marginal income* yang dikehendaki oleh perusahaan.
- 3) **Full cost pricing** yaitu metode yang memperhitungkan semua biaya yang dipakai dalam pembuatan produk tersebut ditambah persentase laba yang diinginkan untuk menutup biaya operasi dan laba yang diinginkan.
- 4) **Time and material pricing** yaitu metode yang menentukan tarif tertentu dari upah langsung dan tarif lain dari bahan baku masing-masing. Tarif tersebut dijadikan satu, kemudian ditambah jumlah tertentu dari biaya tidak langsung serta laba yang diinginkan. Metode ini banyak digunakan oleh perusahaan-perusahaan jasa dan perusahaan profesional.
- 5) **Return on capital employed pricing** yaitu metode yang menentukan persentase mark up tertentu dari capital employed, yaitu capital yang dianggap mempunyai peranan dalam memproduksi barang dan jasa.

Bagi manajemen, penentuan harga produk atau jasa bukan hanya merupakan kebijaksanaan di bidang pemasaran atau keuangan, melainkan merupakan kebijakan yang berkaitan dengan seluruh aspek kegiatan perusahaan. Harga jual produk atau jasa, selain mempengaruhi volume penjualan atau jumlah pembeli produk atau jasa tersebut, juga akan mempengaruhi jumlah pendapatan perusahaan.

Suatu jenis atau produk atau jasa yang di hasilkan oleh banyak perusahaan, berangkali dalam penentuan harga jual relative tidak banyak di jumpai masalah. Dalam keadaan tersebut, pada umumnya masing-masing perusahaan tidak dapat secara langsung mempengaruhi tinggi-r atau endahnya harga jual produk atau jasa yang di hasilkan. Biasanya perusahaan di bidang pertanian merupakan contoh perusahaan yang tidak banyak menjumpai masalah dalam penentuan harga jual. Sebaliknya, bagi perusahaan yang secara langsung dapat mempengaruhi harga jual, perusahaan akan di hadapkan pada masalah bagaimana penentuan harga jual produk yang di hasilkan. Dalam jangka waktu panjang harga produk yang di tetapkan harus mampu menutup semua biaya perusahaan dan menghasilkan laba-rugi perusahaan. Penentuan harga jual produk dapat diterapkan untuk produk baru atau prosuk yang sudah sebelumnya.

Biaya (*cost*) merupakan kemponen penting yang harus dipertimbangkan dalam penentuan harga jual produk atau jasa. Harga jual produk pada umumnya ditentukan dari jumlah semua biaya ditambah jumlah tertentu yang disebut dengan *mark up*. Cara penentuan harga jual tersebut dikenal dengan pendekatan *cost plus*.

B. Kerangka pikir

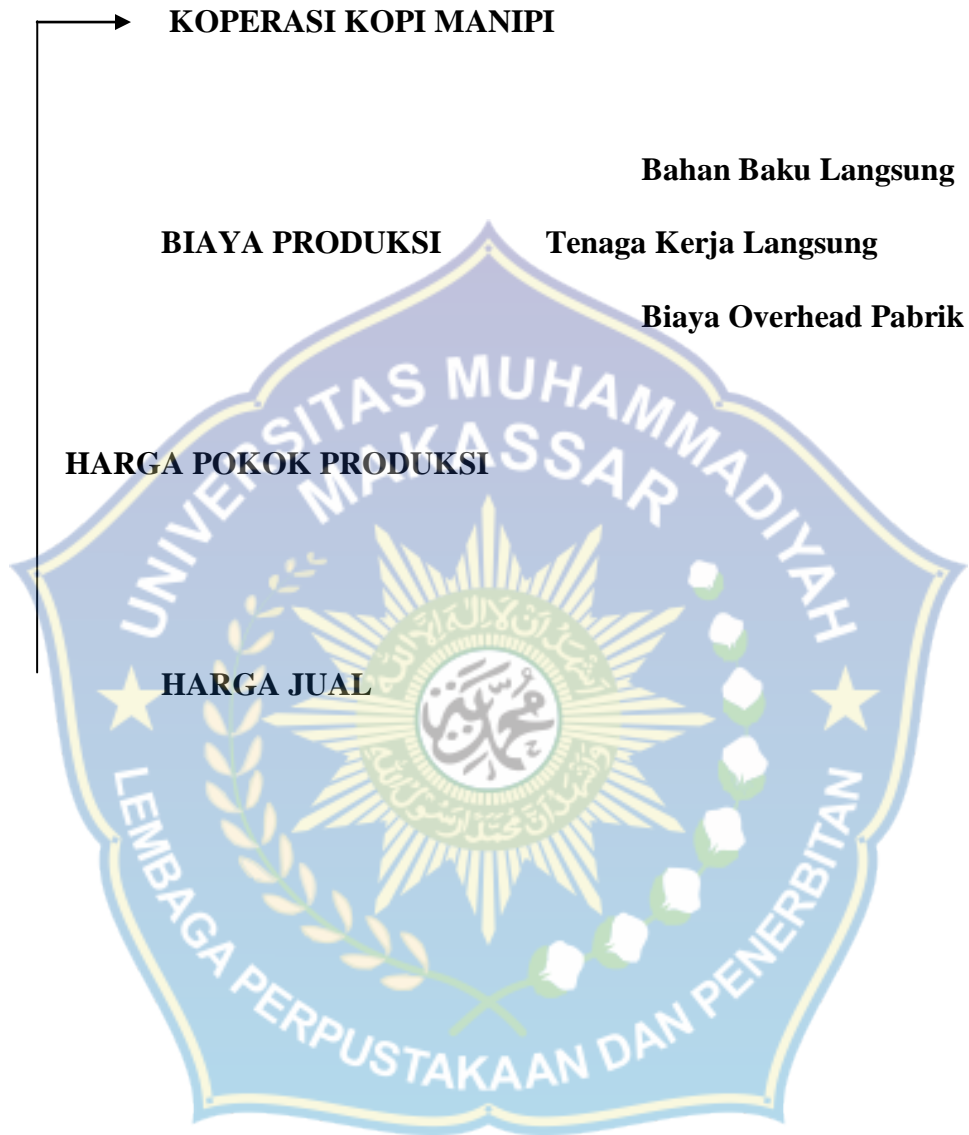
Koperasi Kopi Manipi adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang produksi kopi bubuk manipi. Dalam menjalankan kegiatan selalu di landasi tujuan untuk menjamin kelangsungan hidup perusahaan. Konsep yang mendasari penentuan harga jual adalah bahwa harga jual dapat mencapai tujuan jangka pendek dan sasaran

jangka panjang sebuah perusahaan. Dalam menetapkan harga jual sangat dipengaruhi oleh seberapa besar biaya produksi yang dikeluarkan oleh perusahaan, karena semakin tinggi biaya produksi yang dikeluarkan oleh perusahaan akan berdampak semakin tinggi pula harga pokok produksi yang dihasilkan sehingga harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan tentu harga jual dapat bersaing di *pasar*. Koperasi Kopi Manipi dalam menetapkan harga jual terlebih dahulu menghitung harga pokok produksi yang telah dikeluarkan oleh perusahaan kemudian menetapkan harga jual produk berdasarkan harga pokok produksi tersebut.

Untuk lebih jelasnya mengenai kerangka pikir dapat dilihat pada skema sebagai berikut:



Gambar 2.1 Skema Kerangka Pikir



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Variable Dan Desain Penelitian

Penelitian ini menggunakan rancangan penelitian deskriptif kuantitatif.

B. Variable Dan Desain Penelitian

1. Variabel

Variable merupakan indikator terpenting yang menentukan keberhasilan penelitian. Dalam penelitian ini terdapat dua variabel sebagai objek penelitian yaitu:

- a. Biaya produksi adalah variabel bebas sebagai variabel berpengaruh yang dinotasikan dengan (X)
- b. Harga jual adalah variabel terikat atau variabel yang di pengaruhi yang dinotasikan dengan (Y)

2. Desain penelitian

Desain penelitian merupakan suatu rancangan atau tata cara untuk menjabarkan berbagai variabel yang akan diteliti, kemudian membuat hubungan antara suatu variabel dengan variabel lain sehingga akan mudah di rumuskan masalah penelitiannya, pemilihan teori yang relevan, rumusan hipotesis yang diajukan, metode penelitian, instrument penelitian, teknik analisis yang akan di gunakan serta kesimpulanyang di haraapkan.

Penelitian ini bersifat kuantitatif yang berusaha menjawab masalah bagaimana pengaruh biaya produksi dalam menetapkan harga jual pada Koperasi Kopi Manipi. Analisis data yang di gunakan adalah analisis *full costing* untuk mengetahui pengaruh variabel biaya produksi dalam menetapkan harga jual pada Koperasi Kopi Manipi dengan menggunakan data yang dinyatakan dalam bentuk kuantitatif.

C. Pengukuran Variabel

Dasar pengukuran variabel dalam penelitian ini adalah biaya produksi dan harga jual yang diukur dalam satuan moneter yaitu rupiah (Rp).

D. Populasi Dan Sampel

1. Populasi

Sugiyono (2004:72) mengemukakan bahwa : “populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang di tetapkan oleh peneliti untuk di pelajari dan kemudian di tarik kesimpulannya.

2. Sampel

Menurut sugiyono (2004:73) mengemukakan bahwa: sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki populasi tersebut. Teknik penentuan sampel yang di gunakan dalam penelitian ini yaitu purposive sampling.

Natusion (2001:98) mengemukakan bahwa purposive sampling adalah mengambil orang-orang yang terpilih oleh peneliti menurut cirri-ciri spesifik yang

di miliki sampel itu. Yang menjadi sampel dalam penelitian ini adalah laporan biaya produksi dan harga jual kopi bubuk manipi.

E. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini teknik pengumpulan data yang di gunakan adalah

1. Observasi yaitu pengamatan dan peninjauan langsung pada perusahaan untuk memperoleh informasi, gambaran tentang keadaan dan keterangan yang dapat menunjang penelitian ini
2. Dokumentasi yaitu mengumpulkan data melalui dokumen-dokumen perusahaan yang berupa laporan biaya produksi dan daftar harga jual serta dokumen penting lainnya.
3. Wawancara yaitu wawancara langsung atau Tanya jawab dengan pimpinan atau manajer keuangan atau manajer produksi, sebagai pihak.
4. Pihak-pihak yang bertanggung jawab dan yang berhubungan dengan data yang di butuhkan.

F. Defenisi Operasional

Defenisi operasional adalah batas-batas terhadap lingkup variabel yang merupakan indikator penting sebagai penentu keberhasilan suatu penelitian. Berikut defenisi variabel:

1. Biaya produksi adalah akumulasi pada biaya-biaya yang di keluarkan oleh Koperasi Kopi Manipi dalam mengelola bahanbaku menjadi produk jadi siapa

untuk dijual. Biaya-biaya tersebut terdiri atas biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik.

2. Harga jual adalah nilai yang ditetapkan oleh Koperasi Kopi Manipi dalam menawarkan produknya kepada konsumen setelah memperhitungkan seluruh biaya-biaya yang dikeluarkan ditambah persentase laba yang diharapkan.

G. Teknik Analisis Data

Penulis dalam menghitung harga pokok produksi dan harga jual kopi bubuk manipi dengan menggunakan metode analisis deskriptif.

Menurut Mulyadi (2013:11) penentuan harga pokok produksi dengan pendekatan metode *Full Costing* sebagai berikut:

Biaya Bahan Baku	XXX
Biaya Tenaga kerja Langsung	XXX
Biaya Overhead Pabrik Variabel	XXX
Biaya Overhead Pabrik Tetap	<u>XXX</u> +
Harga Pokok Produksi	XXX
Biaya Administrasi Dan Umum	XXX
Biaya Pemasaran	<u>XXX</u> +
HARGA Pokok Produk	XXX

Sedangkan metode penelitian harga jual sebagai berikut:

Cost Plus Pricing Method

Untuk menetapkan harga jual, maka *cost plus pricing method* digunakan dalam menghitung harga jual dan tingkat margin (keuntungan yang di inginkan%)

dari total biaya & harga pokok, maka di gunakan formulasi sebagai berikut:

Harga jual = total biaya + margin (keuntungan yang di inginkan)



BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah singkat Koperasi Kopi Manipi

Kecamatan Sinjai Barat dengan luas 13553 Ha. terletak di dataran tinggi, daerah yang sesuai untuk budidaya Kopi Arabika. Kecamatan ini terkenal sebagai penghasil Kopi Arabika dengan aroma khas tersendiri berbeda dengan Kopi Arabika Toraja, Kopi Arabika Sumatera atau Kopi Arabika Jawa.

Selama ini hasil produksi Kopi Arabika Kecamatan Sinjai Barat rata-rata 350 ton dan daerah sekitarnya yang mencapai rata-rata 1000 ton diolah di Kotamadya Makassar, yang tentunya menyebabkan inefisiensi atau biaya tinggi. Koperasikopi manipi pada awal mulanya dibentuk oleh pedagang pengumpul kopi yang membawa kopi golondongan untuk diolah di kota Madya Makassar. Menyadari bahwa diperlukan suatu wadah untuk bersatu untuk mengembangkan usaha makadi dibentuklah Koperasi Kopi Manipi pada tahun 2007.

Unit usahaini akan dikelola oleh pengurus dan anggota Koperasi Kopi Manipi Kecamatan Sinjai Barat, yang menuntut keterampilan dalam mengelola unit usaha baik produksi, pemasaran dan pelaporan keuangan. Dalam hal ini untuk manajemennya diserahkan kepada anggota Koperasi yang akan bertanggung jawab langsung kepada pengurus Koperasi. Kegiatan auditing akan dilakukan oleh dan pengawas Koperasi Koperasi Kopi Manipi Kecamatan Sinjai Barat.

Unit usaha ini berdasarkan azas gotong royong dan kekeluargaan. Dengan adanya bantuan mesin ini akan bermanfaat bagi semua anggota Koperasi Kopi Manipi dan masyarakat sekitar dimana mereka dapat mengembangkan kreativitas dan inovasinya dalam menghasilkan kopi arabika yang berkualitas tinggi.



B. Struktur Perusahaan

Gambar 4. 1. Struktur Organisasi Koperasi Kopi Manipi



C. Tugas Dan Tanggung Jawab

Deskripsi dari tugas masing-masing bagian yang ada dalam struktur organisasi pada perusahaan Koperasi Kopi Manipi adalah sebagai berikut:

a. RAT

1. Memenuhi ketentuan yang tercantum dalam pasal 20 dan 25 Undang-Undang Nomor 25 tahun 1992 tentang perkoperasian Indonesia dan AD/ART Koperasi Kopi Manipi.
2. Member gambaran secara umum kepada anggota tentang kegiatan usaha dan perkembangannya secara keseluruhan yang telah dilaksanakan selama 1 (satu) usia.
3. Mengevaluasi sejauh mana kepengurusan koperasi dilaksanakan dalam meningkatkan usaha sehingga didapatkan hasil yang maksimal.
4. Sebagai barometer dalam mengukur sejauh mana partisipasi anggota dalam memenuhi kewajibannya sebagai penopang utama kemajuan usaha.

b. Ketua

1. Meningkatkan pembinaan dan pembangunan organisasi.
2. Mengawasi pelaksanaan tugas dan karyawan.
3. Memimpin rapat-rapat gabungan dengan pengawasan dan karyawan.
4. Mewakili Koperasi Kopi Manipi keluar maupun kedalam

c. Pelindung penasehat

d. Bidan pengawasan

1. Ketua : Malaming

2. Anggota : A. suharni, SP.

3. Anggota : Muchlis, S. Hut.

e. Anggota

Keanggotaan Koperasi Kopi Manipi masih sangat terbatas karenavmasi dalam lingkungan petani dan pedagang Kopi di Kecamatan Sinjai Barat.

f. Sekretaris

1. Menyelenggarakan ketata usahaan dan pengarsipan koperasi.
2. Mendampingi ketua dalam setiap rapat-rapat untuk pembuatan notulen rapat.
3. Memelihara buku anggota dan buku lainnya.

g. Bendahara

1. Menyimpan dan mengamankan organisasi
2. Menyelenggarakan keuangan organisasi
3. Menginisiatif administrasi keuangan organisasi



BAB V

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Harga pokok produksi sangat berpengaruh dalam perhitungan laba rugi perusahaan, apabila perusahaan kurang teliti atau salah dalam penentuan harga pokok produksi, mengakibatkan kesalahan dalam penentuan laba rugi yang akan diperoleh perusahaan. Mengingat arti pentingnya harga pokok produksi yang memerlukan ketelitian dan ketepatan, dalam persaingan tajam di industri seperti saat ini, memacu perusahaan yang satu bersaing dengan perusahaan yang lain, dalam menghasilkan produk yang sejenis maupun produk substitusi. Karena itulah informasi biaya dan informasi harga pokok produksi sangat diperlukan untuk berbagai pengambilan keputusan.

A. Kalkulasi Biaya

Adapun sumber daya ekonomi atau biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi kopi yaitu:

1. Biaya Bahan Baku

Bahan baku adalah segala sesuatu yang merupakan bahan pokok atau bahan utama yang diolah dalam proses produksi menjadi produk jadi. Koperasi menggunakan beberapa bahan baku dalam proses produksi kopi bubuk. Bahan baku tersebut antara lain kopi, kayu manis, dan jahe. Sedangkan biaya bahan baku adalah pengorbanan sumber ekonomi yang harus dikeluarkan koperasi untuk

menghasilkan atau mendapatkan bahan baku tersebut. Data bahan baku yang digunakan oleh koperasi selama bulan tahun 2017 dapat dilihat pada tabel 5.1.

Biaya Bahan Baku Pengolahan Kopi

Nama Bahan Baku	Harga (Rp)/Satuan	Kuantitas (Kg)	Biaya (Rp)
Biji Kopi	35,000	1,000	35.000.000
Jahe	15,000	18	270.000
Bubuk Kayu Manis	8,000	5	40.000
Tepung beras	9,500	10	95.000
Jagung	3,900	10	39.000
Kedelai	7,700	10	77.000
Total			35.521.000

Sumber sata tahun 2017

Sesuai dengan data biaya bahan baku milik koperasi yang disajikan dalam tabel 5.1, maka biaya bahan baku yang tertinggi yaitu biji kopi sebagai bahan baku utama dalam proses produksi yaitu sebesar Rp 35.521.000.

2. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya tenaga kerja merupakan balas jasa yang diberikan olehkoperasi kepada karyawan yang terlibat dalam proses produksi. Dalam menjalankan usahanya, koperasi tidak membagi proses produksinya kedalam beberapa depertemen tertentu, dimana semua proses produksi dari awal hingga akhir dikerjakan bersama-sama oleh karyawan.

Proses produksi baru akan dimulai ketika seluruh bahan baku produksi sudah tersedia seluruhnya. Koperasi mengeluarkan biaya tenagakerja setiap bulannya yaitu sebesar Rp 8.000.000, untuk 10 karyawan tetap yang bekerja dalam proses

produksi. Biaya tersebut dikeluarkan berdasarkan perhitungan perusahaan, dimana dalam seminggu biasanya para karyawan akan datang ke perusahaan 3-4 kali untuk melakukan proses produksi. Waktu produksi dimulai dari pukul 09.00-20.00 wita (sesudah isyah). Biaya tenaga kerja perusahaan selama bulan september 2017 dapat dilihat dalam tabel 5.2.

Upah (Rp)/Orang	Jumlah Karyawan	Jumlah
800,000	10	8.000.000

Sumber: Koperasi Kopi Manipi

3. Biaya *Overhead* Pabrik

Biaya *overhead* pabrik merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan koperasi selain dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja dalam proses produksi. Biaya *overhead* pabrik antara lain berupa biaya listrik, biaya air, biaya kemasan, biaya LPG, dan biaya pemasangan stiker. Namun dalam metode *full costing* perhitungan harga pokok produksi akan menghitung seluruh biaya yang terlibat dalam proses produksi baik biaya yang bersifat variabel maupun biaya tetap. Karena itu, biaya pemeliharaan dan perawatan alat produksi, serta biaya depresiasi alat produksi harus diperhitungkan untuk menentukan harga pokok produksi perusahaan.

a) Biaya listrik

Biaya yang dikeluarkan untuk biaya listrik perusahaan dihitung tetap yaitu sebesar Rp 150.000.

b) Biaya air.

Dalam menentukan biaya air yang dikeluarkan pada proses produksi dengan melakukan estimasi yaitu sebesar Rp 80.000 dan biaya tersebut dianggap tetap.

c) Biaya gas LPG

Biaya LPG yang digunakan merupakan biaya variabel, semakin banyak jumlah unit yang diproduksi maka semakin tinggi pula biaya LPG yang harus dikeluarkan. Dalam proses produksi menggunakan gas LPG ukuran 3kg. Berdasarkan informasi yang diperoleh, bahwa dalam satu kali produksi akan menghabiskan 8 tabung gas. Dimana dalam satu bulan perusahaan biasanya melakukan 2 kali proses produksi dengan kapasitas satu kali produksi yaitu 500 kg kopi. Karena itu digunakan sebanyak 16 tabung gas selama produksi. Perusahaan membeli LPG (3 kg) dengan harga Rp 20.000 per tabungnya. Data biaya LPG 2017 dapat dilihat dalam tabel 5.3.

Biaya LPG tahun 2017

Kuantitas (Tabung)	Biaya per LPG (3 Kg)	Total Biaya
16	20,000	320.000

Sumber: Koperasi Kopi Manipi

d) Biaya Pemeliharaan dan perawatan alat produksi

Biaya pemeliharaan dan perawatan alat produksi tidak pernah lupa untuk selalu memperhatikan kondisi alat-alat yang digunakan dalam proses produksi. Dalam pemeliharaan dan perawatan alat produksi perusahaan pastinya akan mengeluarkan biaya. Namun meskipun demikian, biaya pemeliharaan tidak dimasukkan ke dalam biaya produksi. Hal ini disebabkan karena alat-alat

produksi dalam perusahaan tidak setiap bulannya mengalami kerusakan sehinggadianggap bahwa biaya pemeliharaan adalah biaya tak terduga. Dengan demikian maka disisihkan biaya sebesar Rp 150.000 perbulannya untuk biaya pemeliharaan dan perawatan alat produksi.

e) Biaya Depresiasi

Selama menjalankan produksikarena biaya depresiasi alat produksi tidak dihitung kedalam harga pokok produksi. Hal ini disebabkan karena alat produksi diklasifikasi sebagai modal awal. Alat-alat yang digunakan perusahaan dalam proses produksi antara lain mesin pengupas kulit, mesin pengayak biji, dan mesin pencampur bubuk kopi. Biaya depresiasi tahun 2017digunakan untuk menghitung harga pokok produksi taksiran. Berikut ini rumus perhitungan biaya depresiasi alat produksi.

Biaya depresiasi =

$$\text{Biaya depresiasi} = \frac{\text{Harga perolehan} - \text{nilai residu}}{\text{Umur Ekonomis}}$$

Berdasarkan rumus perhitungan di atas, maka dapat diketahui bahwa biaya depresiasi untuk masing-masing alat produksi setiap tahunnya. Perhitungan biaya depresiasi alat-alat produksi dapat dilihat dalam tabel 5.4.

Nama Mesin	Harga Perolehan	Umur Ekonomis (Tahun)	Penyusutan Mesin	
			Tahun	Bulan
Mesin Pengupas Kulit Kopi	10.000.000	10	1.000.000	83.333
Mesin Pengayak Biji Kopi	14.000.000	10	1.400.000	116.666
Mesin Mixer	17.000.000	10	1.700.000	141.666
Total			4.100.000	341.666

Dari hasil perhitungan tabel 5.4 dapat kita lihat total biaya depresiasi perbulan yaitu sebesar Rp 341.666, dimana dapat diketahui bahwa biaya depresiasi tertinggi yaitu terdapat pada mesin mixer sebagai alat temahal yaitu sebesar Rp 141.666 perbulannya. Dan terendah yaitu mesin pengupas kulit kopi dengan biaya penyusutan sebesar Rp 83.333 perbulannya.

f) Biaya kemasan

Dalam mengemas produknya digunakan 2 bentuk kemasan yaitu kopi polos dan kopi yang telah dikemas siap minum dengan menggunakan plastik aluminium. Biaya kemasan yang dikeluarkan perusahaan selalu berubah-ubah, hal ini disebabkan biaya kemasan merupakan biaya variabel, yaitu biaya yang besarnya akan berubah sesuai dengan jumlah unit yang diproduksi.

Koperasi membeli kemasan produk dalam satuan lusin dan pack. Dimana untuk satu pack plastik aluminium berisi 50 lembar plastik aluminium untuk ukuran 1 Kg dan untuk kemasan 25 gram berisikan 1.000 lembar. Biasanya akan membagi rata unit produksi untuk setiap kemasan, antara kopi tanpa

campuran atau polos dan kopi isi komplit yaitu masing-masing sebanyak 250 unit dengan kapasitas kopi sebanyak 680 kg.

Perhitungan biaya kemasan yang dikeluarkan dapat dilihat pada tabel 5.4.

Biaya Kemasan

Keterangan	Unit produksi	Kuantitas (Pak)	Harga Satuan (Rp0)	Harga (Rp)
Aluminium kemasan 1 Kg	430	8.6	165,000	1.419.000
Aluminium kemasan 25 gram	10.000	10	165,000	1.650.000
Total				3.069.000

Sumber: Koperasi Kopi Manipi

Selanjutnya kalkulasi dari biaya overhead pabrik tahun 2017 di uraikan sebagai berikut:

Kalkulasi dari biaya overhead pabrik

No	Keterangan	Variabel (Rp)	Tetap (Rp)	Jumlah (Rp)
1	Biaya kemasan	1,108,800		1,108,800
2	Biaya listrik	150,000		150,000
3	Biaya Air	80,000		80,000
4	Biaya LPG	320,000		320000
5	Biaya Tenaga kerja tidak langsung		750,000	750,000
6	Biaya Pemeliharaan		150,000	150,000
7	Biaya depresiasi Mesin 1		1,000,000	1,000,000
8	Biaya depresiasi Mesin 2		1,400,000	1,400,000
9	Biaya depresiasi Mesin 3		1,700,000	1,700,000
Total BOP		1,658,800	5,000,000	6,658,800

Sumber: Koperasi Kopi Manipi

B. Perhitungan Harga Pokok Produksi

Perhitungan harga pokok produksi pada Koperas Manipi dengan menggunakan metode *full costing* yang digunakan koperasi. Dengan metode *full costing* semua biaya yang digunakan dalam proses produksi akan diklasifikasikan sebagai biaya produksi, baik yang bersifat variabel maupun yang bersifat tetap. Dalam perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan metode *full costing*, ada beberapa biaya yang tidak diperhitungkan oleh perusahaan namun akan diperhitungkan oleh peneliti. Biaya tersebut terdiri atas biaya pemeliharaan dan perawatan alat produksi, dan biaya depresiasi alat produksi yang diperoleh dari hasil wawancara oleh peneliti.

Penentuan harga jual produk pada Koperasi Kopi Manipi sangatlah penting karena metode penentuan harga jual sangat menentukan laba yang akan diperoleh. Perolehan laba yang maksimal merupakan target perusahaan. Dimana antara biaya produksi dan harga jual memiliki hubungan signifikan dalam menentukan laba yang diinginkan atau diharapkan Koperasi Kopi Manipi dalam menentukan harga jual produknya yaitu dengan melakukan estimasi biaya atau pengorbanan sumber ekonomi yang akan dikeluarkan perusahaan dalam memproduksi kopi. Semua biaya yang dianggap berpengaruh dalam proses produksi akan diperhitungkan oleh perusahaan. Setelah semua biaya dihitung barulah perusahaan tersebut perusahaan juga melihat kondisi pasar (para pesaing), sehingga harga yang ditetapkan perusahaan tetap mampu bersaing.

Sebenarnya dalam menentukan harga jualnya perusahaan tidak memiliki metode yang khusus. Bisa dikatakan bahwa perusahaan menggunakan *neive cost plus method*, yaitu penetapan harga yang apa adanya. Artinya dalam menetapkan harga, perusahaan mengharapkan laba yang maksimal. Jadi dapat disimpulkan bahwa penetapan harga jual produk dengan cara menghitung seluruh biaya yang dikeluarkan kemudian menambah persentase laba tertentu.

Adapun rincian tersebut diperoleh langsung oleh peneliti berdasarkan keterangan. Sedangkan biaya depresiasi alat produksi yang sebelumnya telah diperhitungkan rinciannya terlebih dahulu. Perhitungan biaya produksi tanpa kemasan akan diuraikan pada perhitungan berikut:

Perhitungan Harga Pokok Produksi

Jenis Biaya	Total Biaya (Rp)	
Biaya bahan baku		35,521,000
Biaya tenaga kerja		8,000,000
Biaya overhead pabrik		
Biaya listrik	150,000	
Biaya Air	80,000	
Biaya LPG	320,000	
Biaya kemasan		
Total overhead pabrik		550,000
Total biaya produksi		44,071,000
Jumlah produksi		1,720
Harga Pokok produksi (kemasan 250 gram)		25,622
Harga Pokok produksi (kemasan 50 gram)		4,407

Sumber: Koperasi Kopi Manipi

1. Penentuan HPP Berdasarkan *Full Costing*

Perhitungan Harga Pokok Produksi *Full Costing*

Harga Pokok Produksi	Jumlah (Rp)
HPP	
Biaya bahan baku	35,521,000
Biaya tenaga kerja	8,000,000
Biaya overhead pabrik	
Biaya BOP Tetap	1,658,800
Biaya BOP Variabel	5,000,000
Harga Pokok Produksi	50,179,800

Sumber: Koperasi Kopi Manipi

Dari tabel di atas diketahui bahwa harga Pokok Produksi pada terdiri atas beberapa item yakni Biaya bahan baku, Biaya Tenaga Kerja langsung, Biaya Overhead Pabrik Tetap, dan BOP Variabel. Jumlah total harga pokok produksi berdasarkan full costing untuk tralis dan pagar adalah, Rp.50,179,800

2. Penentuan Perhitungan HPP Berdasarkan *Variabel Costing*

Perhitungan Harga Pokok Produksi *Variabel Costing*

Harga Pokok Produksi	Jumlah (Rp)
HPP	
Biaya bahan baku	35,521,000
Biaya tenaga kerja	8,000,000
Biaya BOP Variabel	45,179,800

Sumber: Koperasi Kopi Manipi

Dari tabel di atas diketahui bahwa biaya harga pokok produksi berdasarkan variabel costing pada Koperasi Kopi Manipi terdiri atas beberapa item biaya antara lain bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik variabel. Jumlah total harga pokok produksi berdasarkan variabel *costing* adalah, Rp. 45.179.800.

Berdasarkan perhitungan harga pokok produksi perusahaan yang menghasilkan 680 kg kopi. Total biaya produksi untuk tahun 2017 yaitu sebesar Rp 45,179,800. Dari total biaya produksi tersebut, perusahaan melakukan estimasi untuk menentukan harga jual produknya. Adapun cara perusahaan menentukan harga jual kopi yaitu:

Harga Jual dengan metode *full costing*

$$\text{Biaya perunit (kg)} = \frac{\text{HPP}}{\text{Jumlah Unit (kg)}}$$

$$\text{Biaya perunit (kg)} = \frac{50,179,800}{680}$$

$$\text{Biaya perunit (kg)} = 73.793$$

$$\text{Harga Jual} = \text{HPP} + (\% \text{labax HPP})$$

$$\text{Harga Jual} = \text{Rp. } 50,179,800 + (40\% \times \text{Rp. } 50,179,800)$$

$$\text{Harga Jual} = \text{HPP} + (\text{Rp. } 20,071,920)$$

$$\text{Harga Jual} = \text{Rp. } 70.251.720$$

$$\text{Harga jual (unit dalam kg)} = \frac{\text{Harga jual}}{\text{Jumlah Unit (kg)}}$$

$$\text{Harga jual (unit dalam kg)} = \frac{70.251.720}{680}$$

$$\text{Harga jual (unit dalam kg)} = \text{Rp. } 103.311$$

Dari perhitungan diatas, harga jual per unit yaitu sebesar Rp 103.311/kg namun koperasi biasanya membulatkan harga jual tersebut menjadi Rp 103.350/kg. Dari perkiraan tersebut perusahaan menentukan harga jual untuk setiap kemasankopi, yaitu pada harga Rp. 25,787 untuk kemasan 250 gram dan Rp. 4,489 untuk kemasan 50 gram.

$$\text{Biaya perunit (kg)} = \frac{\text{HPP}}{\text{Jumlah Unit (kg)}}$$

$$\text{Biaya perunit (kg)} = \frac{45,179,800}{680}$$

$$\text{Biaya perunit (kg)} = 66,440$$

$$\text{Harga Jual} = \text{HPP} + (\% \text{labax HPP})$$

$$\text{Harga Jual} = \text{Rp. } 45,179,800 + (40\% \times \text{Rp. } 45,179,800)$$

$$\text{Harga Jual} = \text{HPP} + (\text{Rp. } 18,071,920)$$

$$\text{Harga Jual} = \text{Rp. } 63,251,720$$

$$\text{Harga jual (unit dalam kg)} = \frac{\text{Harga jual}}{\text{Jumlah Unit (kg)}}$$

$$\text{Harga jual (unit dalam kg)} = \frac{63,251,720}{680}$$

$$\text{Harga jual (unit dalam kg)} = \text{Rp. } 93,017$$

Dari perhitungan diatas, harga jual per unit yaitu sebesar Rp 93,017/kg namun perusahaan biasanya membulatkan harga jual tersebut menjadi Rp 93,100/kg. Dari perkiraan tersebut perusahaan menentukan harga jual untuk setiap kemasan kopi, yaitu pada harga Rp. 25,787 untuk kemasan 250 gram dan Rp. 4,49 untuk kemasan

50 gram. Harga ini relatif konstan dibebankan kepada konsumen. Alasan perusahaan menentukan harga jual yang relatif mahal, disebabkan karena harga bahan baku yang relatif naik dari bulan kebulan atau adanya ketidak pastian harga bahan baku (harga berfluktuatif).

Harga pokok produksi yang dihitung menggunakan metode *full costing* lebih besar dibandingkan dengan harga pokok yang dihitung dengan menggunakan metode *variable costing*. Hal ini disebabkan karena penggolongan dan pengumpulan yang diajukan olehkoperasi tidak memperhitungkan seluruh biaya yang dikorbankan. Selain itu, penggolongan biaya yang dilakukan oleh perusahaan belum tepat sehingga terdapat beberapa biaya yang tidak diperhitungkan dalam proses perhitungan harga pokok produksi.

Dari hasil analisis data yang dilakukan diperoleh bahwa harga pokok produksi 2017, Harga pokok produksi yang dihitung menggunakan metode full costing menghasilkan nilai yang tinggi dengan memperhitungkan biaya overhead pabrik. Dalam melakukan pembebanan biaya overhead pabrik, perusahaan menggunakan tarif yang sesungguhnya sehingga mencerminkan keadaan biaya yang terjadi dalam proses produksi di perusahaan. Metode full costing dalam menghitung harga pokok produksi akan membagi biaya overhead pabrik menjadi dua kelompok yaitu biaya overhead pabrik tetap dan biaya overhead pabrik variabel.

C. Pembahasan Hasil Penelitian

Harga pokok produksi merupakan total biaya produksi yang dikeluarkan atau pengorbanan sumber daya ekonomi dalam rangka pembuatan suatu produk, dimana setiap perusahaan mengharapkan laba yang sepiantasnya dalam setiap kegiatan organisasi. Harga pokok produksi dapat dijadikan tolak ukur oleh perusahaan untuk menetapkan kebijakan harga pada produknya. Karena itu, perhitungan harga pokok produksi sangat penting dalam sebuah perusahaan manufaktur untuk menentukan atau memperkirakan laba yang akan diperoleh.

Perusahaan dalam melakukan proses produksi biasanya mampu menghasilkan hingga kapasitas 680 kg kopi, namun sering kali juga jumlah tersebut tidak mencapai angka tersebut. Artinya perusahaan tidak setiap bulan melakukan proses produksi, biasanya perusahaan melakukan produksi massal untuk memenuhi persediaan yang ada. Hal ini akan mempengaruhi harga pokok produksi yang dihitung oleh koperasi setiap bulannya. Sehingga terjadi ketidakefisienan dengan biaya overhead pabrik tetap. Apabila perusahaan dalam sebulan tidak melakukan proses produksi sementara biaya overhead pabrik tetap perusahaan seperti biaya pemeliharaan dan biaya depresiasi selalu memiliki jumlah yang sama setiap bulannya.

Hal ini mengindikasikan bahwa perusahaan akan mengeluarkan biaya overhead pabrik terlalu besar. Namun hal ini harus diakomodir perusahaan agar tidak terdapat kendala yang lebih besar dalam melakukan kegiatan operasionalnya.

Berdasarkan *theory of constrain* terdapat beberapa kendala yang akan membatasi sistem dalam proses produksi salah satu kendala yang dihadapi

perusahaan adalah kendala bahan baku. Dimana dalam memperoleh bahan baku utamanya yaitu biji kopi seringkali menghadapi beberapa kendala, yaitu kebutuhan kopi yang tidak seamanya bersamaan dengan masa panen tanaman kopi. Selain itu faktor cuaca juga akan menghambat proses pemerolehan bahan baku karena kurangnya iklim mempengaruhi jumlah panen kopi petani.

Kendala tersebut memaksa perusahaan untuk menanganinya agar tidak membatasi kinerja sistem. Hal tersebut dilakukan agar perusahaan dapat bertahan ditengah persaingan yang semakin kompetitif. Selain itu, perusahaan harus selalu melakukan evaluasi terhadap kinerjanya. Kendala yang dihadapi oleh perusahaan yang berkaitan dengan kendala dalam memperoleh bahan baku memaksa perusahaan untuk melakukan proses produksi secara massal dalam satu kali produksi ketika telah memperoleh bahan baku. Hal ini juga dilakukan untuk menghemat biaya khususnya biaya tenaga kerja dalam proses pengolahan kopi karena perusahaan dalam menetapkan biaya tenaga kerja berdasarkan jumlah hari produksi yang dilakukan.

Produksi massal yang dilakukan perusahaan juga bertujuan untuk memenuhi persediaan perusahaan sehingga tidak memunculkan kendala lain seperti kendala sumber daya yaitu ketika perusahaan tidak mampu memenuhi permintaan pasar. Sehingga dalam produksi massal tersebut sangat dibutuhkan pengidentifikasian biaya yang tepat untuk menghitung harga pokok produksi yang akan dijadikan dasar dalam penetapan harga jual.

Harga pokok produksi bukanlah satu-satunya faktor dalam penetapan harga jual disebuah perusahaan. Namun dengan perhitungan harga pokok yang tepat

perusahaan dapat menargetkan laba yang akan diperoleh. Selama tahun 2017 perusahaan dalam menetapkan harga jual yang sama Penetapan harga tersebut hanya bedasar pada perhitungan harga pokok produksi per kilogram. Atas dasar harga Rp 93.500/kg kopi perusahaan menetapkan harga kopi untuk setiap kemasan gram pada produknya pada metode full costing, sedangkan harga jual yang dihasilkan dari metode *variable costing* jauh lebih tinggi yaitu Rp.103.311, dengan perhitungan laba yang diinginkan sebesar 40%. Dengan demikian maka harga jual kopi akan lebih tinggi jika menggunakan metode *full costing*, pada perhitungan yaitu metode *full costing* menghitung seluruh biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi kopi. Adapun biaya yang dibebankan dalam proses produksi adalah biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik variabel dan biaya overhead pabrik tetap.



BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan perhitungan penetapan harga jual kopi berdasarkan perhitungan dalam menetapkan harga jual yang sama Penetapan harga tersebut hanya bedasar pada perhitungan harga pokok produksi per kilogram. Atas dasar harga Rp 93.500/kg kopi perusahaan menetapkan hargakopi untuk setiap kemasan gram pada produknya pada metode full costing, sedangkan harga jual yang dihasilkan dari metode *variable costing* jauh lebih tinggi yaitu Rp.103.311, dengan perhitungan laba yang diinginkan sebesar 40%.

Adanya ketidaktetapan jumlah produksi juga ikut mempengaruhi besaran biaya produksi yang dikeluarkan, maka demikianjuga halnya penetapan harga jual kopi juga ikut dipengaruhi. Semakin besar jumlah prosuksi kopi maka akan semakin besar biaya yang dikeluarkan, sehingga target laba yang di anggarkan juga ikut meningkat.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka penulis mengemukakan saran sebagai berikut:

1. Produksi kopi sebaiknya memproduksi kopi bubuk sesuai dengan hasil yang optimal.

2. Sebelum melakukan produksi kembali sebaiknya memperhatikan terlebih dahulu apakah persediaan barang sudah habis terjual atau belum sehingga mengurangi resiko kerugian.



DAFTAR PUSTAKA

- Albertus Indratno. 2013. Prinsip – Prinsip Dasar Akuntansi. Jakarta: Dunia Cerdas.
- Basu, Swastha. 2012. Manajemen Penjualan, Edisi 3, Yogyakarta, BPFE.
- Halim, Abdul. 2014. Dasar-Dasar akuntansi Biaya. Bagian Penerbitan Fakultas Ekonomi Gajamada, Yogyakarta.
- Hadi, Sutrisno. 2015. Statistika. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Hansen, Don R & Maryanne M. Mowen. 2013. Akuntansi Manajerial. Salemba Empat. Jakarta.
- Henry Simamora. 2013. Pengantar Akuntansi II. Jakarta: Bumi Aksara
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2012. Standar Akuntansi Keuangan. Jakarta: Salemba Empat.
- Jane Irene Watania. 2013. Analisis Varians Biaya Operasional dalam Mengukur Efektivitas Pengendalian Biaya Operasional PT. Pegadaian. ISSN 2303 – 1174. Universitas Sam Ratulagi Manado
- Kiki A Wahyuningtias. 2013. Pengaruh Biaya Kualitas Terhadap Produk Rusak Pada CV. Ake Abadi. Jurnal EMBA. Vol 1, no 3 Juli 2013, Hal 321-330.
- Mas'ud Machfoed. 2012. Manajemen Pemasaran. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta
- Mulyadi. 2013. Sistem Akuntansi. Jakarta: Salemba Empat
- Sukirno, Sadono. 2013. Makroekonomi : Teori Pengantar. Jakarta : PT. Raja.
- Sugiri, Slamet & Kiyang. Pengantar Akuntansi 1. 2012. UPP AMP YKPN, Yogyakarta.
- Sugiono. Metode Penelitian Bisnis. CV. ALFABETA, Bandung. 2004
- Sutrisno. 2013. Manajemen Keuangan, Teori, Konsep dan Aplikasi, Edisi Pertama Ekonisia, Yogyakarta.
- Supriyono. 2014. Akuntansi Biaya Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok, Buku 1 Edisi 2. Yogyakarta: BPFE.