

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Landasan Teori

2.1.1. Harga Pokok Produksi

2.1.1.1. Definisi Harga Pokok Produksi

Menurut Kuswadi (2005) harga pokok produksi adalah (HPP) merupakan semua biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi suatu barang (jasa) jualan selama periode yang bersangkutan). Harga pokok produksi menurut, Winwin dan Ilham (2008) yaitu biaya barang yang telah diselesaikan selama satu periode. Harga pokok produksi adalah semua biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi suatu barang atau jasa selama periode bersangkutan, (Mulyadi, 2015). Bedasar pengertian dapat didefinisikan bahwa Harga pokok produksi adalah jumlah dari seluruh pengorbanan sumber ekonomi yang digunakan untuk mengubah bahan baku menjadi produk.

1.1.1.2. Manfaat Informasi Harga Pokok Produksi

Perusahaan manufaktur dalam informasi harga pokok produksi yang dihitung untuk jangka waktu tertentu, bermanfaat bagi manajemen. Mulyadi (2015) menyatakan bahwa: “manfaat informasi harga pokok produksi yaitu: menentukan harga jual produk, memantau realisasi biaya produksi., menghitung laba atau rugi periodik, menentukan harga pokok persediaan produk jadi dan produk dalam proses yang disajikan dalam neraca.

1.1.1.3. Unsur-unsur Biaya Produksi

Mulyadi (2015) menyatakan, unsur-unsur biaya produksi yaitu :

- a. Biaya bahan baku adalah bahan yang akan diolah menjadi produk selesai dan pemakaiannya dapat diidentifikasi atau diikuti jejaknya atau merupakan bagian integral pada produk tertentu.

Menurut *Salman*, (2013) biaya bahan baku dibagi menjadi dua jenis yaitu:

1. Bahan Baku Langsung

Bahan baku langsung adalah semua bahan baku yang membentuk integral dari produk jadi dan dimasukkan secara eksplisit dalam perhitungan biaya produk.

2. Bahan Baku Tidak Langsung

Bahan baku tidak langsung adalah bahan baku yang diperlukan untuk menyelesaikan suatu produk tetapi tidak diklasifikasikan sebagai bahan baku langsung karena bahan baku tersebut tidak menjadi bagian dari produk.

- b. Biaya tenaga kerja adalah semua balas jasa (*teknis prestasi*) yang diberikan oleh perusahaan kepada semua karyawan.

Menurut *Salman*, (2013) tenaga kerja dibagi menjadi dua jenis yaitu:

1. Tenaga kerja langsung

2. Tenaga Kerja Tidak Langsung

- c. Biaya *overhead* pabrik adalah biaya produksi selain bahan baku dan tenaga kerja langsung, yang elemennya dapat digolongkan ke dalam: biaya bahan penolong, biaya tenaga kerja tidak langsung, penyusutan dan amortisasi aktiva tetap pabrik, reparasi dan pemeliharaan aktiva tetap, biaya listrik dan air pabrik, biaya asuransi pabrik, biaya *overhead* lain-lain.

- d. Biaya Pemasaran, yaitu biaya dalam rangka penjualan produk selesai sampai dengan pengumpulan piutang menjadidi kas. Biaya ini meliputi: fungsi penjualan, fungsi penggudangan produk selesai, fungsi pengepakan dan pengiriman, fungsi adpertensi, fungsi pembuatan faktur atau administrasi penjualan.
- e. Biaya administrasi dan umum, yaitu semua biaya yang berhubungan dengan fungsi administrasi dan umum. Biaya ini terjadi dalam rangka penentuan kebijaksanaan, pengarahan, dan pengawasan kegiatan perusahaan secara keseluruhan.
- f. Biaya keuangan adalah semua biaya yang terjadi dalam melaksanakan fungsi keuangan.

1.1.1.4. Metode Penentuan Harga Pokok Produksi

Kamaruddin (2013) menyatakan bahwa biaya (*cost*) merupakan komponen penting yang harus dipertimbangkan dalam penentuan harga jual produk atau jasa. Harga jual produk atau jasa pada umumnya ditentukan dari jumlah semua biaya ditambah jumlah tertentu yang disebut dengan '*markup*'. Cara penentuan harga jual tersebut dikenal dengan Pendekatan '*Cost-Plus*' (*Cost Plus Approach*). Pengertian *cost plus* , adalah nilai biaya tertentu ditambah dengan kenaikan (*mark-up*) yang ditentukan. Didalam konsep perhitungan harga pokok dikenal dua pendekatan yaitu:

1. Perhitungan harga pokok penuh (*Full costing*). (Firmansyah: 2013) Dalam pendekatan ini harga pokok produksi terdiri dari biaya-biaya yang

berkaitan dengan pembuatan produk baik yang bersifat variable maupun yang bersifat tetap. Harga Pokok Produksi:

- a. Biaya Bahan baku
- b. Biaya tenaga kerja langsung
- c. Biaya *Overhead* pabrik variable
- d. Biaya *Overhead* pabrik tetap

Perhitungan harga pokok variabel (*Variable costing*). Dalam pendekatan ini yang dimasukkan sebagai komponen harga pokok produksi adalah seluruh biaya-biaya yang bersifat variabel. Biaya variable tersebut adalah:

1. Biaya bahan baku
2. Biaya tenaga kerja langsung
3. Biaya *Overhead* Variabel

1.1.1.5. Karakteristik Sistem Perhitungan Biaya Berdasarkan Pesanan

Metode pengumpulan harga pokok produksi yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode harga pokok pesanan. Menurut Mursyidi (2008), Dalam metode pengumpulan biaya ini, semua biaya produksi diakumulasikan pada setiap pesanan, baik biaya bahan baku, biaya pekerja, dan biaya *overhead* pabrik. Kalkulasi biaya pesanan merupakan salah satu sistem perhitungan biaya yang dapat digunakan oleh perusahaan yang memproduksi produknya berdasarkan pesanan dari pelanggan. Berikut ini akan di jelaskan beberapa karakteristik penting yang terdapat di dalam sistem perhitungan biaya berdasarkan pesanan, adalah:

- a. Sistem ini diterapkan pada perusahaan yang menghasilkan pesanan dalam bentuk produk atau jasa yang beraneka ragam dan berbeda antara pesanan yang satu dengan yang lain, atau dengan kata lain produk yang dihasilkan heterogen.
- b. Biaya produksi diakumulasikan ke masing-masing pesanan (*job*). Pesanan dapat berupa produk atau sekelompok produk (*batch of goods*).
- c. Biaya per unit produk dihitung dengan cara membagi total biaya pesanan dengan jumlah unit produk yang dihasilkan dari pesanan tersebut.
- d. Di dalam sistem biaya pesanan terdapat kartu biaya pesanan sebagai dokumen yang digunakan mengakumulasi biaya ke dalam pesanan tertentu.

1.1.1.6. Aliran Proses Produksi

Aliran kegiatan produksi dalam perusahaan yang menerapkan kalkulasi biaya pesanan terdiri dari sembilan tahap yang meliputi:

- a. Pembelian bahan baku
- b. Penggunaan bahan baku
- c. Penggunaan biaya pekerja
- d. Pendistribusian biaya pekerja
- e. Penggunaan biaya *overhead* aktual yang terjadi
- f. Perhitungan tarif biaya *overhead* pabrik
- g. Pembebanan biaya *overhead* pabrik
- h. Penyerahan pesanan yang sudah selesai ke gudang
- i. Penyerahan pesanan ke pelanggan

2.1.1.7. Prosedur Akuntansi Biaya Pada Metode Harga Pokok Pesanan

Menurut Mulyadi (2015) Prosedur akuntansi biaya pada metode harga pokok pesanan meliputi organisasi formulir, catatan-catatan dan laporan-laporan yang terkoordinasi dalam rangka melaksanakan kegiatan untuk melayani pesanan dan menyajikan informasi biaya bagi manajemen. Dalam hal ini prosedur akuntansi biaya dikelompokkan sebagai berikut:

a. Prosedur akuntansi biaya bahan dan *supplies*

Prosedur akuntansi biaya bahan dan *supplies* meliputi prosedur pembelian sampai dengan pemakaian bahan dan *supplies* di dalam pabrik. Agar supaya jumlah persediaan bahan dapat diketahui setiap saat umumnya perusahaan manufaktur menggunakan metode persediaan perpetual (*perpetual inventory method*). Tahap-tahap prosedur akuntansinya sebagai berikut:

1. Pembelian Bahan dan *Supplies*

Pembelian bahan baku dan *supplies* diulai dari pembuatan pesanan pembelian (*purchase order*) oleh bagian pembelian dan mengirimkannya kepada *supplier*. Apabila bahan dan *supplies* yang dipesan datang, oleh Seksi Gudang Bahan dibuatkan dokumen berupa bukti penerimaan barang setelah diperiksa kecocokan jumlah dan kualitas barang yang dibeli. Faktur pembelian dari suplier bersama pesanan pembelian dan bukti penerimaan barang diberikan pada Departemen Akuntansi untuk dibuat jurnal dan memasukkan ke dalam rekening buku besar pembantu yaitu Kartu Persediaan.

2. Pengembalian (*Return*) Bahan dan *supplies* yang dibeli kepada *supplier*

Apabila bahan dan *suplies* yang dibeli tidak sesuai dengan yang dipesan, maka perusahaan dapat mengembalikan kepada *suplier* dengan dibuatkan dokumen yang disebut *note* debet (*debet memorandum*) atau laporan pengiriman pengembalian pembelian.

3. Potongan Pembelian (Tunai) atau Pembelian Bahan dan *Suplies*

Seringkali dalam pembelian bahan dan *suplies* diperoleh potongan pembelian, apabila praktis potongan tunai mengurangi harga perolehan bahan dan *suplies*, oleh karena itu dari bukti kas keluar akan dibuat jurnal dan dimasukkan kedalam kartu persediaan.

4. Pemakaian Bahan dan *Supplies*

Atas dasar perintah produksi, departemen produksi yang memerlukan mengisi dokumen Bon Permintaan Bahan kepada seksi gudang bahan untuk meminta bahan baku, bahan penolong, *suplies* pabrik, dan barang lainnya diperlukan untuk mengolah produk yang dipesan pembeli.

Bon Permintaan Bahan untuk meminta bahan baku akan menunjukkan bagian yang meminta, elemen, dan jumlah satuan bahan baku yang diminta, serta pesan yang memerlukan bahan baku tersebut. Dokumen ini akan diberikan pada Departemen Akuntansi dan oleh Seksi akuntansi biaya dokumen Bon Permintaan Bahan tersebut akan diisi harga perolehan satuan dan jumlah totalnya untuk dasar pembuatan jurnal dan memasukan ke dalam kartu perseiaan bahan baku dan kartu harga pokok pesanan yang bersangkutan. Dalam metode harga pokok pesanan, biaya *overhead* pabrik dibebankan pada pesanan atas dasar tarip yang ditentukan dimuka.

5. Pengembalian Bahan Baku dari Pabrik ke Gudang bahan

Dapat pula timbul pembelian bahan baku dari pabrik ke gudang bahan. Misalnya terjadi kelebihan bahan baku yang diminta dengan bahan baku yang terpakai sesungguhnya oleh pesanan tertentu, agar bahan baku tidak rusak di pabrik maka bahan baku tersebut dikembalikan ke gudang bahan. Atas bahan baku yang dikembalikan tersebut dibuatkan dokumen yang disebut laporan pengembalian bahan oleh departemen produksi dikirim ke seksi gudang bahan dan tembusanya ke departemen akuntansi untuk membuat jurnal dan memasukan ke kartu persediaan bahan baku dan kartu harga pokok pesanan yang bersangkutan.

b. Prosedur akuntansi biaya tenaga kerja

Prosedur akuntansi biaya tenaga kerja meliputi prosedur terjalinya gaji dan upah, pembayaran gaji dan upah, dan distribusi gaji dan upah untuk semua karyawan perusahaan baik produksi maupun non produksi, baik karyawan yang gajinya tetap perbulan maupun yang ditentukan jam kerjanya.

1. Penentuan Besarnya Gaji dan Upah

Cara penentuan besarnya gaji dan upah karyawan dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu:

- a. Gaji dan Upah karyawan besarnya tergantung pada lamanya waktu kerja (jam Kerja) atau jumlah produk yang dihasilkan. Apabila karyawan dibayar atas dasar lamanya waktu kerja, umumnya sistem ini untuk tenaga kerja, untuk menentukan besarnya upah ditentukan diperlukan dokumen daftar hadir yang menunjukkan data jumlah jam kerja

karyawan setiap hari dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan jangka waktu pembayaran upah.

b. Gaji dan Upah karyawan tetap per bulan

Untuk karyawan tetap per bulan fungsi Daftar Hadir untuk mengetahui kedisiplinan karyawan apakah sering datan terlambat dan pulang lebih cepat atau datang dan pulang pada waktu yang tepat. Umumnya sistem ini dipakai untuk pimpinan, staf, karyawan perusahaan yang tidak termasuk tenaga kerja langsung dala berproduksi.

2. Pembayaran atas Gaji dan Upah

Menjelang tanggal pembayaran gaji dan upah, kasir membayarkan gaji dan upah kepada juru bayar gaji dengan menggunakan dokumen bukti kas ke luar. Pada saat gaji dibayarkan, juru bayar gaji meminta karyawan untuk menghitung kesesuaian gaji dan upahnya serta menandatangani daftar gaji dan upah.

3. Distribusi biaya Gaji dan Upah

Biaya gaji dan upah untuk dikelompokan ke dalam biaya tenaga kerja langsung dan tenaga kerja tidak langsung yang merupakan elemen biaya overread pabrik yang sesungguhnya.

4. Beban atas Gaji dan Upah yang ditanggung perusahaan

Pada perusahaan tertentu seringkali perusahaan ikut menanggung sebagian beban atas gaji dan upah yang berupa pajak pendapatan, dana pensiun, simpanan hari tua, atau asuransi tenaga kerja karyawa. Beban yang ditanggung perusahaan merupakan elemen biaya, beban yang berhubungan

denga karyawan pabrik diperlakukan sebagai elemen biaya *overhead* pabrik yang sesungguhnya karena sifat biaya ini tidak dapat diidentifikasi pada produk tertentu, beban yang berhubungan dengan karyawan pemasaran masuk pada beban pemasaran, beban yang berhubungan dengan karyawan administrasi dan umum masuk elemen biaya administrasi dan umum.

5. Penyetoran Potongan dan Beban atas Gaji dan Upah kepada badan-badan yang berhak

Dokumen bukti kas keluar digunakan untuk menyetorkan potongan dan beban atas gaji dan upah pada badan-badan yang berhak.

c. Prosedur akuntansi biaya *overhead* pabrik

Biaya *overhead* pabrik merupakan biaya yang paling kompleks, untuk keadilan dan ketelitian pembebanan harus menggunakan tarip biaya *overhead* pabrik yang ditentukan dimuka. Alasan pemakaian tarip pembebanan adalah sebagai berikut:

1. Adanya biaya *overhead* yang timbul setelah aktivitas berlalu.

Misalnya reparasi aktiva tetap disebabkan pemakaian masa lalau, maka apabila pembebanan pada pesanan dilakukan saat terjadinya biaya, akibatnya menjadi tidak teliti dan adil

2. Adanya biaya yang baru dapat dihitung pada akhir periode.

Misalnya penyusutan, biaya listrik PLN. Biaya ini apabila dibebankan pada pesanan saat dapat dihitung berakibat menjadi tidak teliti dan adil.

3. Adanya biaya yang terjadi pada interval waktu tertentu

Misalnya Ipedea, setahun dibayar sekali atau dicicil dua kali. Biaya ini apabila dibebankan pada pesanan saat terjadinya, berakibat menjadi tidak teliti dan adil karena manfaat Ipedea dinikmati selama setahun.

Dari uraian tersebut jelas bahwa biaya *overhead* yang sesungguhnya baru dapat dihitung pada akhir periode, padahal harga pokok pesanan harus dihitung saat pesanan selesai tanpa menunggu akhir periode, jadi untuk membebankan biaya *overhead* pabrik kepada pesanan harus digunakan tarif yang ditentukan dimuka. Rumus perhitungan tarip biaya *overhead* pabrik adalah sebagai berikut:

$$T = \frac{B}{K}$$

Keterangan:

T = Tarif biaya *overhead* pabrik

B = Taksiran Biaya *overhead* pabrik periode tertentu

K = Taksiran kapasitas pembebanan untuk periode yang bersangkutan

Carter (2009: 441-445) Dalam perhitungan rumus tersebut kita juga harus menentukan dasar alokasi terlebih dahulu. Pemilihan dari dasar ini adalah penting jika suatu sistem biaya ingin menyediakan data yang berarti. Tujuan utama dalam pemilihan dasar adalah untuk memastikan pembebanan *overhead* dalam proporsi yang wajar terhadap sumber daya pabrik tidak langsung yang digunakan oleh pesanan, produk, atau pekerjaan yang dilakukan. Biasanya dasar tersebut sebaiknya berkaitan erat dengan fungsi yang diwakili oleh biaya *overhead* yang akan dibebankan.

Berikut adalah dasar-dasar yang bisa digunakan dalam penentuan biaya *overhead* pabrik:

1. *Output* Fisik

Output fisik atau unit produksi adalah dasar yang paling sederhana untuk membebankan *overhead* pabrik. Penggunaannya adalah sebagai berikut:

$$\frac{\text{Estimasi } \textit{Overhead} \textit{ Pabrik}}{\text{Estimasi Unit Produksi}} = \textit{Overhead} \textit{ Pabrik}$$

2. Dasar Biaya Bahan Baku Langsung

Pengukuran ini biasanya digunakan di perusahaan yang sebagian besar pekerjaan produksi terdiri atas penerimaan, inspeksi, penyimpanan, pengambilan, dan penanganan dari banyak lot bahan baku yang mahal. Penggunaannya adalah sebagai berikut:

$$\frac{\text{Estimasi } \textit{Overhead} \textit{ Pabrik}}{\text{Estimasi Biaya Bahan Baku}} \times 100\% = \textit{Overhead} \textit{ Pabrik}$$

3. Dasar Biaya Tenaga Kerja Langsung

Menggunakan dasar biaya tenaga kerja langsung untuk membebankan *overhead* pabrik ke pesanan atau produk. Dasar biaya tenaga kerja langsung relatif lebih mudah untuk digunakan, karena informasi yang dibutuhkan untuk biaya tenaga kerja langsung biasanya sudah tersedia. Penggunaannya adalah sebagai berikut:

$$\frac{\text{Estimasi } \textit{Overhead} \textit{ Pabrik}}{\text{Estimasi Biaya Tenaga Kerja Langsung}} \times 100\% = \textit{Overhead}$$

4. Dasar Jam Tenaga Kerja Langsung

Dasar jam tenaga kerja langsung didesain untuk mengatasi kelemahan dari biaya tenaga kerja langsung. Penggunaannya adalah sebagai berikut:

$$\frac{\text{Estimasi Overhead Pabrik}}{\text{Estimasi Jam Tenaga Kerja Langsung}} \times 100\% = \text{Overhead Pabrik}$$

5. Dasar Jam Mesin

Ketika mesin digunakan sebagai ekstensif maka jam mesin mungkin merupakan dasar yang paling sesuai untuk pembebanan *overhead*. Penggunaannya adalah sebagai berikut:

$$\frac{\text{Estimasi Overhead Pabrik}}{\text{Estimasi Jam Mesin}} \times 100\% = \text{Overhead Pabrik}$$

6. Dasar Transaksi

Sekelompok biaya mungkin dapat diasosiasikan dengan suatu aktivitas tertentu yang tidak terwakili oleh dasar manapun. Semakin besar perbedaan dan kompleksitas lini produk, semakin besar jumlah transaksi. Transaksi semacam ini sering kali merupakan presentase yang besar dari biaya *overhead*, dan kunci untuk mengelola *overhead* adalah dengan mengendalikan transaksi yang memicunya.

Apabila tarip biaya *overhead* pabrik sudah ditentukan, prosedur akuntansi biaya *overhead* pabrik selanjutnya sebagai berikut:

a. Prosedur pembebanan biaya *overhead* pabrik pada pesanan.

Suatu pesanan akan dibebani biaya *overhead* pabrik sesuai dengan kapasitas yang dinikmati oleh pesanan yang bersangkutan dikalikan dengan tarip biaya *overhead* pabrik yang telah ditentukan di muka (taksiran).

- b. Prosedur akuntansi pengumpulan biaya *overhead* pabrik yang sesungguhnya.

Biaya *overhead* pabrik yang sesungguhnya terjadi dalam periode yang bersangkutan akan ditampung dalam rekening biaya *overhead* pabrik sesungguhnya dan dimasukkan kedalam kartu pembantu biaya *overhead* pabrik. Berikut elemen- elemen biaya *overhead* pabrik (Mulyadi, 2015):

1. Biaya bahan penolong.

Bahan penolong adalah bahan yang tidak menjadi bagian produk jadi atau bahan yang meskipun menjadi bagian produk jadi tetap nilainya relatif kecil bila dibandingkan dengan harga pokok produksi tersebut.

2. Biaya tenaga kerja tidak langsung.

Tenaga kerja tidak langsung adalah tenaga kerja pabrik yang upahnya tidak dapat di perhitungkan secara langsung kepada produk atau pesanan tertentu. Biaya tenaga kerja tidak langsung terdiri dari upah, tunjangan, dan biaya kesejahteraan yang dikeluarkan untuk tenaga kerja tidak langsung tersebut.

3. Biaya reparasi dan pemeliharaan.

Biaya reparasi dan pemeliharaan berupa suku cadang, biaya habis pakai dan harga perolehan jasa dari pihak luar perusahaan.

4. Biaya yang timbul sebagai akibat penilaian terhadap aktiva tetap.

Biaya-biaya yang timbul dalam kelompok ini adalah biaya depresiasi emplasemen pabrik, mesin dan equipmen, perkakas laboratorium, alat kerja dan aktiva lain yang digunakan dalam pabrik.

5. Biaya yang timbul akibat berlalunya waktu.

Dalam kelompok ini seperti biaya asuransi mesin, kendaraan, kecelakaan, dan lain-lain.

6. Biaya *overhead* pabrik yang secara langsung memerlukan pengeluaran uang tunai.

Biaya *overhead* pabrik yang masuk dalam kelompok ini antara lain biaya reparasi dari pihak luar, air, listrik dan sebagainya.

d. Prosedur akuntansi produk selesai dan produk dalam proses akhir periode

Pada metode harga pokok pesanan setiap ada pesanan yang selesai dipindahkan dari departemen produksi ke seksi gudang produk selesai dan harus dihitung harga pokoknya, jumlah harga pokok pesanan yang selesai dapat dihitung dengan merekam kartu harga pokok pesanan dan selanjutnya memindahkan kartu tersebut dari fungsi sebagai rekening pembantu barang dalam proses ke fungsi yang baru sebagai pembantu rekening persediaan produk selesai.

Sedangkan apabila pada akhir periode masih ada pesanan dalam proses maka kartu harga pokok pesanan yang bersangkutan fungsinya berubah dari rekening pembantu barang dalam proses menjadi rekening pembantu persediaan produk dalam proses.

e. Prosedur akuntansi penjualan dan penyerahan produk kepada pemesan

Setiap pesanan diserahkan, maka kartu harga pokok pesanan semula berfungsi sebagai rekening pembantu persediaan produk selesai dipindahkan fungsinya sebagai rekening pembantu harga pokok penjualan.

1.1.2. Penentuan Laba (Margin Keuntungan)

Menurut Brigham dan Houston (2013) “Net Profit Margin adalah mengukur besarnya laba bersih perusahaan dibandingkan dengan penjualannya. Menurut Hanafi dan Halim (2012) “Net Profit Margin merupakan rasio yang menghitung sejauh mana kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih pada tingkat penjualan tertentu”. Secara singkat, margin atau persentase keuntungan usaha membuat Anda tahu berapa banyak laba yang dihasilkan bisnis untuk setiap barang yang terjual. Misalnya, margin laba 40% berarti Anda memiliki laba bersih Rp 0,40 untuk setiap penjualan.

Ada beberapa cara untuk melihat margin keuntungan dalam usaha:

- a. Margin laba bersih
- b. Margin laba kotor
- c. Margin laba operasi

1. Margin laba bersih

Margin laba bersih, atau biasa juga disebut sebagai keuntungan, Margin laba bersih adalah jumlah total pendapatan yang tersisa setelah semua biaya dan pendapatan dihitung. Margin laba bersih adalah margin keuntungan keseluruhan atau keuntungan bersih bisnis. Margin laba bersih terlihat setelah mekurangi pada

hal-hal seperti harga pokok penjualan (HPP), pengeluaran operasional, pembayaran hutang, pajak, pembayaran satu kali, dan pendapatan dari investasi.

Margin laba bersih menunjukkan kemampuan keseluruhan bisnis untuk mengubah pendapatan menjadi laba. Dalam kebanyakan kasus, bisnis dapat menggunakan margin laba bersih untuk menentukan profitabilitas perusahaan dan mengukur berapa laba yang dihasilkan bisnis dari total pendapatan usaha. Untuk menghitung margin laba bersih bisnis digunakan rumus berikut:

Margin Laba Bersih = (Pendapatan / Pendapatan Bersih) X 100

atau

Margin Laba Bersih = [(Pendapatan – HPP – Biaya Operasional – Biaya Lain – Bunga – Pajak) / Pendapatan] X 100

2. Margin laba kotor

Margin laba kotor mengukur pendapatan yang tersisa setelah memperhitungkan HPP. Margin laba kotor Anda tidak termasuk biaya overhead, seperti utilitas atau sewa. Margin laba kotor adalah salah satu metrik profitabilitas paling sederhana karena menentukan laba sebagai pendapatan yang tersisa setelah Anda memperhitungkan harga pokok penjualan. Margin laba kotor digunakan untuk menentukan margin laba dari satu layanan atau produk, yang memungkinkan untuk melihat jumlah pendapatan yang tersimpan pada setiap item dan tidak digunakan untuk menghitung margin keuntungan untuk bisnis secara keseluruhan.

Margin laba kotor dapat digunakan untuk memberi informasi item mana yang paling menguntungkan dan paling tidak menguntungkan. Untuk menentukan margin laba kotor, gunakan rumus berikut:

$$\text{Margin Kotor} = [(\text{Total Pendapatan} - \text{HPP}) / \text{Total Pendapatan}] \times 100$$

3. Margin laba operasi

Margin laba operasi memperhitungkan semua biaya overhead, operasional, administrasi, dan penjualan yang diperlukan untuk operasi bisnis sehari-hari. Namun, itu tidak termasuk hutang, pajak, dan biaya non-operasional lainnya. Pada dasarnya, margin operasi Anda akan menunjukkan kepada Anda penghasilan dari aktivitas operasi. Untuk menemukan margin laba operasi bisnis Anda, gunakan rumus:

$$\text{Margin Laba Operasional} = (\text{Pendapatan} / \text{Pendapatan Operasional}) \times 100$$

1.1.3. Penentuan Harga Jual

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. Hansen dan Mowen (2011,) mendefinisikan Harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan". Harga jual menurut Slamet, dan Sumarli (2002), merupakan perkiraan nilai tukar dari produk yang ditentukan dengan uang. Harga Jual adalah harga pada waktu menjual. Harga jual adalah harga yang diperoleh dari penjumlahan biaya produksi total ditambah dengan mark up yang digunakan untuk menutup biaya overhead pabrik perusahaan. Menurut Gregory Lewis, sebagaimana dikutip Slamet, dan Sumarli

(2002), harga jual adalah sejumlah uang yang bersedia dibayar oleh pembeli dan bersedia diterima oleh penjual. Harga jual adalah nilai yang tercermin dalam daftar harga, harga eceran, dan harga adalah nilai akhir yang diterima oleh perusahaan sebagai pendapatan atau net price. Harga jual merupakan penjumlahan dari harga pokok barang yang dijual, biaya administrasi, biaya penjualan, serta keuntungan yang diinginkan.

2.1.3.1. Metode Penentuan Harga Jual

Harga jual harus mampu menutup biaya penuh dan menghasilkan laba yang diharapkan perusahaan. Dalam keadaan khusus, harga jual produk tidak dibebani tugas untuk menutup seluruh biaya penuh; setiap harga jual di atas biaya variabel telah memberikan kontribusi dalam menutup biaya tetap. Berikut ini akan diuraikan tiga metode penentuan harga jual yang biasanya digunakan oleh perusahaan: penentuan harga jual dalam keadaan normal, penentuan harga jual dalam cost-type contract, penentuan harga jual pesanan khusus, dan penentuan harga jual produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan yang diatur dengan peraturan Pemerintah. Dalam keempat metode penentuan harga jual tersebut, biaya merupakan titik tolak untuk perumusan kebijakan harga jual (Mulyadi, 2001)

Dalam keadaan normal, manajer penentu harga jual memerlukan informasi biaya penuh masa yang akan datang sebagai dasar penentu harga jual produk atau jasa. Metode penentuan harga jual normal seringkali disebut dengan istilah cost-plus pricing, karena harga jual ditentukan dengan menambah biaya masa yang akan datang dengan suatu persentase markup (tambahan di atas jumlah biaya) yang

dihitung dengan formula tertentu. Harga jual produk atau jasa dalam keadaan normal ditentukan dengan formula sebagai berikut (Mulyadi, 2001):

Harga jual = Taksiran biaya penuh + Laba yang diharapkan.

1.1.3.2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Harga Jual

1. Faktor Biaya

Biaya merupakan dasar bagi manajemen dalam menentukan harga jual produk atau jasa. Biaya dapat langsung diidentifikasi oleh pihak manajemen kepada produk atau jasa yang dihasilkan karena faktor biaya ini berasal dari dalam perusahaan. Dalam penentuan harga jual dengan konsep biaya, biaya dapat memberikan informasi batas bawah suatu harga yang harus ditentukan oleh perusahaan atas suatu produk atau jasa, karena penentuan harga jual yang terlalu rendah akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Sedangkan harga jual yang ditentukan terlalu tinggi dapat mengakibatkan perusahaan kehilangan konsumen. Oleh karena itu, pihak manajemen harus tepat dalam menentukan harga jual sehingga dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan.

2. Faktor Bukan Biaya

Faktor bukan biaya merupakan faktor yang berasal dari luar perusahaan yang dapat mempengaruhi keputusan manajemen dalam menentukan harga jual produk atau jasa. Faktor ini tidak sepenuhnya dapat dikendalikan oleh perusahaan karena faktor tersebut merupakan kegiatan yang bersifat timbal balik antara perusahaan dengan pasar. Berikut ini faktor-faktor tersebut antara lain:

- a. Keadaan perekonomian

Harga suatu barang atau jasa dapat dipengaruhi oleh perubahan kondisi perekonomian suatu negara. Perubahan kondisi perekonomian tersebut seperti perubahan tingkat inflasi dan deflasi. Inflasi yaitu suatu keadaan di mana daya beli terhadap uang mengalami penurunan sehingga dapat mengakibatkan harga-harga barang atau jasa menjadi naik, sedangkan deflasi adalah suatu keadaan di mana daya beli terhadap uang meningkat sehingga harga-harga barang atau jasa menjadi turun.

- b. **Permintaan dan penawaran pasar** Pada umumnya, konsumen ingin barang atau jasa yang berkualitas tinggi dengan harga yang rendah. Di samping itu, perusahaan ingin menetapkan harga yang tinggi untuk produk atau jasa yang dihasilkannya. Oleh karena itu, permintaan konsumen terhadap suatu barang atau jasa harus dipertemukan dengan penawaran pasar sehingga terbentuk suatu harga keseimbangan di mana harga tersebut merupakan harga jual yang diinginkan perusahaan dan juga merupakan harga yang sesuai dengan permintaan konsumen. Permintaan merupakan jumlah total barang atau jasa yang akan dibeli oleh pembeli di pasar pada setiap tingkat harga beli tertentu. Penawaran adalah jumlah total barang atau jasa yang akan dijual oleh penjual di pasar pada setiap tingkat harga jual tertentu.
- c. **Tindakan atau reaksi pesaing** Harga barang atau jasa yang ditetapkan oleh perusahaan juga dapat dipengaruhi oleh tindakan atau reaksi pesaing. Tindakan pesaing dapat berupa pemberian potongan harga pada saat-saat tertentu. Salah satu cara yang dilakukan perusahaan untuk menarik

konsumennya yaitu dengan menetapkan harga yang lebih rendah dibanding pesaingnya.

- d. Elastisitas permintaan Elastisitas permintaan adalah kepekaan perubahan permintaan akan barang atau jasa terhadap perubahan harga. Elastisitas ini membantu manajer untuk memahami apakah suatu bentuk permintaan itu elastis atau inelastis. Elastis berarti perubahan sekian persen pada harga menyebabkan perubahan persentase permintaan yang lebih besar, sedangkan inelastis berarti perubahan sekian persen pada harga secara relatif sedikit mengubah persentase permintaan.
- e. Tipe pasar Tipe pasar mempengaruhi harga jual sama seperti biaya diperlukan untuk mendukung harga jual. Pada umumnya, ada empat jenis struktur pasar yaitu pasar persaingan sempurna, persaingan monopolistik, oligopoli, dan monopoli. Pasarpasar ini memiliki perbedaan dalam jumlah pembeli dan penjual, tingkat keunikan produk atau jasa yang dihasilkan, seberapa besar rintangan untuk memasuki pasar, dan biaya khusus yang harus dikeluarkan.
- f. Pengawasan pemerintah Penentuan harga jual barang atau jasa yang umumnya menyangkut hajat hidup orang banyak biasanya dipengaruhi kebijaksanaan atau peraturan pemerintah. Pengawasan pemerintah ini diwujudkan dalam bentuk penentuan harga maksimum dan minimum.
- g. Citra atau kesan masyarakat Citra atau kesan masyarakat terhadap suatu barang atau jasa dapat mempengaruhi keputusan manajemen dalam penentuan harga jual atas barang atau jasa tersebut. Barang atau jasa yang

dihasilkan oleh perusahaan yang telah mendapat kepercayaan dari masyarakat biasanya harga jual dari produk tersebut dapat ditentukan lebih tinggi.

- h. Tanggung jawab sosial perusahaan Penentuan harga jual barang atau jasa suatu perusahaan juga dapat dipengaruhi oleh rasa tanggung jawab perusahaan terhadap masyarakat. Hal ini dikarenakan tujuan didirikannya perusahaan bukan hanya untuk mencari laba tetapi juga untuk melayani atau memenuhi kebutuhan masyarakat.

2.2. Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian terdahulu yang digunakan dalam literatur penelitian ini antara lain:

No	Judul, Nama (Tahun)	Metode Penelitian	Hasil penelitian
1	Fadli & Ramayanti, (2020), Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Berdasarkan Metode Full Costing (Studi Kasus Pada UKM Digital Printing Prabu)	Penentuan harga pokok produksi dengan menggunakan metode full costing.	Perhitungan harga pokok produksi berdasarkan metode full costing menunjukkan angka yang lebih tinggi dari perhitungan harga pokok produksi berdasarkan metode UKM Digital Printing Prabu

2	Noorhayati, (2016), Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Percetakan Sablon Dengan Menggunakan Metode Full Costing Pada CV. Atr Borneo Mandiri Di Balikpapan	Penentuan harga pokok produksi dengan menggunakan metode full costing.	CV. Atr Borneo Mandiri tidak menggunakan metode full costing karena tidak memasukkan biaya penyusutan ke dalam overhead pabrik, seharusnya perusahaan menggunakan metode full costing karena membebankan seluruh biaya baik itu biaya tetap maupun variabel.
3	Suwarni, Dkk, (2018), Analisis Biaya Produksi Dalam Penetapan Harga Jual Digital Printing Pada Cv.Fortunnaadvertising Kota Bengkulu.	Biaya produksi dengan metode full costing dan harga jual menggunakan metode cost plus pricing	perusahaan dapat mengklasifikasikan setiap biaya yang dikeluarkan dan dapat membuat perencanaan keuangan perusahaan dengan tepat.
4	Sudarno, (2013), Penentuan Harga Pokok Produksi Percetakan Sablon "OTAKKANAN production" di Yogyakarta.	perhitungan Harga Pokok Produksi	Pengusaha sablon (owner) dalam penentuan harga pokok produksinya belum menunjukkan harga pokok produksi yang wajar sehingga belum sesuai dengan prinsip akuntansi yang lazim digunakan. Karena harga pokok tersebut tidak dihitung berdasarkan penggolongan dan

			<p>pengumpulan biaya yang di keluarkan tetapi lebih condong pada pertimbangan manajemen dalam menentukan biaya yang dimasukkan dalam perhitungan harga pokok produksi.</p>
5	<p>Macpal, dkk. (2014). Analisis Perhitungan Harga Pokok Penjualan Barang Produksi Pada Jepara Meubel Di Kota Bitung</p>	<p>metode analisis deskriptif dengan mengambil data harga pokok penjualan dari data perusahaan, lalu mengambil landasan–landasan teori yang berhubungan dengan masalah yang diteliti, kemudian membandingkan kedua data tersebut</p>	<p>Perhitungan harga pokok penjualan pada jepara meubel belum dapat dikatakan efektif, disebabkan perusahaan belum memperhitungkan biaya non produksi, dimana biaya-biaya tersebut juga termasuk biaya yang dikeluarkan perusahaan walaupun tidak termasuk dalam biaya produksi satu set kursi dan meja tamu.</p> <p>Terdapat perbedaan harga jual antara perusahaan dan hasil setelah dievaluasi dengan metode <i>full costing</i>, karena biaya non produksi diperhitungkan</p>

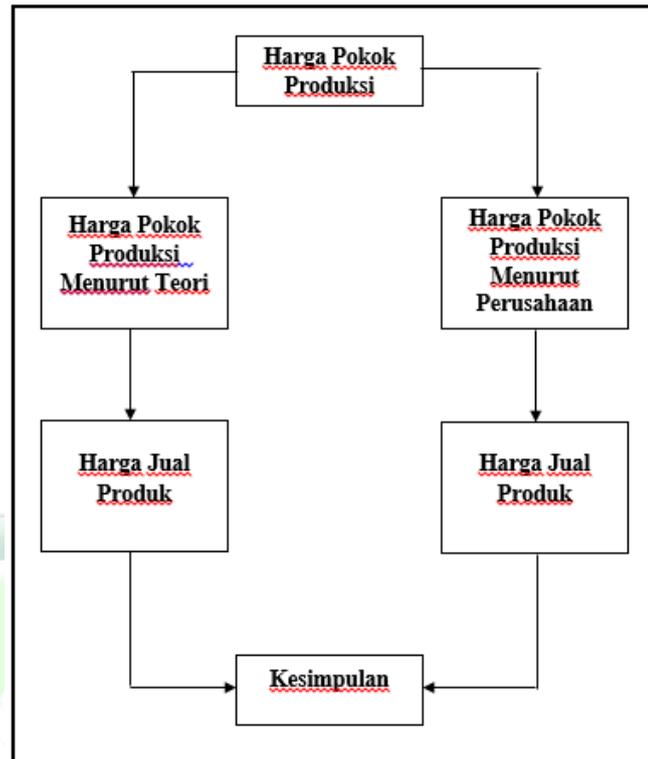
			sesuai dengan rumus yang hasilnya lebih tinggi dari perusahaan
--	--	--	--

Tabel 2. 1
Penelitian Terdahulu

Sumber: Jurnal-jurnal penelitian terdahulu.

2.3. Kerangka Pemikiran Teoritis

Harga pokok produksi sebuah produk bisa ditentukan dengan metode berdasarkan teori untuk menghasilkan nilai harga jual produk yang kompetitif. Perbandingan metode Harga Pokok Produksi berdasar teori dengan metode Harga Pokok Produksi menurut perusahaan akan menentukan harga jual suatu produk perusahaan. Kerangka pemikiran teoritis penelitian ini digambarkan seperti pada gambar berikut ini:



Gambar 2. 1
Kerangka Pemikiran Teoritis

Sumber: Suwarni, Dkk, (2018), dan Fadli & Ramayanti, (2020)

