

**PENETAPAN HARGA JUAL DENGAN *COST PLUS PRICING* MENGGUNAKAN PENDEKATAN *FULL COSTING* PADA UD GLADYS BAKERY**

Oleh:  
Jessica Claudia Moray<sup>1</sup>  
David Paul Elia Saerang<sup>2</sup>  
Treesje Runtu<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis Jurusan Akuntansi  
Universitas Sam Ratulangi Manado  
email: <sup>1</sup>[claudia07\\_moray@yahoo.com](mailto:claudia07_moray@yahoo.com)  
<sup>2</sup>[d\\_saerang@lycos.com](mailto:d_saerang@lycos.com)  
<sup>3</sup>[truntu@gmail.com](mailto:truntu@gmail.com)

**ABSTRAK**

Setiap badan usaha didirikan pada prinsipnya bertujuan untuk mendapatkan laba, yang diperoleh dari kegiatan usaha dan dapat bersaing dalam pasar. Harga jual yang terlalu tinggi akan menjadikan produk kurang bersaing di pasar, sementara harga jual yang terlalu rendah tidak akan memberikan keuntungan bagi pengusaha. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui cara penetapan harga jual pada UD. Gladys Bakery dengan harga jual menurut metode *cost plus pricing* menggunakan pendekatan *full costing* sehingga dapat menghasilkan laba yang maksimal. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan harga jual dari UD. Gladys Bakery hanyalah harga jual relative yaitu harga jual yang mengikuti harga pasar. Harga jual menggunakan metode *cost plus pricing* menggunakan pendekatan *full costing*. Harga jual dengan menggunakan metode ini lebih rendah dibandingkan dengan metode yang telah dipakai perusahaan sebelumnya. Perusahaan sebaiknya menggunakan metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing* dalam menghitung harga jual sehingga harga jual yang dicapai perusahaan dapat bersaing dengan produk sejenis yang ada dipasaran.

**Kata kunci:** *cost plus pricing, full costing, harga jual produk*

**ABSTRACT**

*Every business entity established in principle aims to make a profit, which is derived from business activities and can compete in the marketplace. The sale price is too high will make the product less competitive in the market, while the selling price is too low will not provide benefits for employers. The purpose of this study is to investigate how fixing the selling price at UD. Gladys Bakery with a sales price under cost plus pricing method using full costing approach so as to generate the maximum profit. The method used in this study is a quantitative descriptive analysis method. The results showed sales price of UD. Gladys Bakery is only relative selling price is the selling price following the market price. The selling price using cost plus pricing method using full costing approach. Selling price by using this method is lower than the company's method has been used previously. Companies should use the cost plus pricing method with a full costing approach in calculating the selling price so the sale price of the company may compete with similar products in the market.*

**Keywords:** *cost plus pricing, full costing, product sales price*

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Perkembangan usaha-usaha di bidang perdagangan menuntut perusahaan harus mampu mengubah strategi pemasarannya dengan meletakkan kepuasan konsumen atau pelanggan sebagai prioritas pertama dalam mengarahkan kegiatan bisnis mereka. Persaingan dunia usaha saat ini mengharuskan perusahaan untuk memandang jauh ke depan guna mengantisipasi berbagai kemungkinan yang dapat mempengaruhi perkembangan perusahaannya. Banyak persaingan di dunia usaha untuk merebut dan menguasai pangsa pasar. Untuk dapat bertahan serta dapat berkompetisi dalam persaingan tersebut, suatu perusahaan harus memperhatikan efektifitas serta efisiensi dalam pendayagunaan sumber daya yang dimiliki untuk mencapai tujuan perusahaan yang telah ditetapkan. Terlebih lagi dengan semakin selektifnya konsumen untuk memilih barang yang memiliki mutu yang tinggi dengan harga yang relatif murah. Perusahaan dituntut untuk mempunyai strategi yang tepat agar mencapai tujuan perusahaan. Strategi yang penting dalam suatu perusahaan adalah strategi pemasaran.

Penentuan harga tidak didasarkan pada perkiraan saja, tetapi dengan perhitungan yang akurat dan teliti. Harga jual harus dapat menutup semua biaya yang dikeluarkan dan harus dapat menghasilkan laba yang diinginkan. Faktor biaya merupakan faktor yang utama dalam menentukan harga jual, karena biaya menggambarkan batas minimum yang harus dipenuhi perusahaan agar tidak mengalami kerugian. Perencanaan organisasi sangat penting dilakukan untuk mengantisipasi keadaan di masa yang akan datang. Bagi tiap-tiap jenis organisasi, sistem perencanaan berbeda-beda tergantung pada tingkat ketidakpastian dan kestabilan lingkungan yang mempengaruhi. Semakin tinggi tingkat ketidakpastian dan kestabilan lingkungan yang dihadapi organisasi, maka diperlukan sistem perencanaan yang semakin kompleks dan canggih.

Faktor-faktor yang mempengaruhi pembentukan harga jual barang atau jasa di pasar seperti selera konsumen, jumlah pesaing, yang memasuki pasar dan harga jual yang ditentukan pesaing merupakan faktor-faktor yang sulit diramalkan. Ada tiga metode yang dapat diambil oleh pihak manajemen dalam perencanaan dan pengambilan keputusan dalam menentukan harga jual, yaitu dengan metode *cost plus pricing* menggunakan pendekatan *full costing*, *variable costing*, metode *mark up pricing* dan metode penentuan harga oleh produsen. Gladys bakery merupakan salah satu usaha home industry yang memproduksi bermacam-macam jenis kue yaitu : roti manis beraneka rasa, cake, blackforest dan sebagainya. Usaha ini hendaknya mampu menetapkan harga jual yang tepat sehingga nantinya dapat bersaing dengan usaha lain yang sejenis.

### Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui cara penetapan harga jual yang tepat pada UD. Gladys Bakery sehingga bisa bersaing dengan para kompetitornya.

## TINJAUAN PUSTAKA

### Akuntansi Biaya

Carter dan Usry (2009:33) menyatakan bahwa akuntansi biaya adalah perhitungan biaya dengan tujuan untuk aktivitas perencanaan dan pengendalian, perbaikan kualitas dan efisiensi, serta pembuatan keputusan yang bersifat rutin strategis. Supriyono (2011:56) menyatakan bahwa tujuan atau manfaat akuntansi biaya, yaitu: tujuan atau manfaat akuntansi biaya adalah menyediakan salah satu informasi yang diperlukan manajemen dalam mengelola perusahaan, yaitu informasi yang bermanfaat untuk:

1. Perencanaan dan pengendalian.
2. Penentuan harga pokok produk atau jasa yang dihasilkan perusahaan dengan tepat dan teliti.
3. Pengambilan keputusan oleh manajemen.

## Biaya

Mulyadi (2012:8) menyatakan bahwa biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Dalam arti sempit biaya dapat diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva. Ada empat unsur pokok dalam definisi biaya tersebut diatas:

1. Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi,
2. Diukur dalam satuan uang,
3. Yang telah terjadi atau yang secara potensial akan terjadi,
4. Pengorbanan tersebut untuk tujuan tertentu.

Mursyidi (2010:14) menyatakan bahwa biaya diartikan sebagai suatu pengorbanan yang dapat mengurangi kas atau harta lainnya untuk mencapai tujuan, baik yang dapat dibebankan pada saat ini maupun pada saat yang akan datang.

## Harga Pokok Produksi

Soemarsono (2009:65), menyatakan bahwa harga pokok produksi adalah biaya yang telah diselesaikan selama suatu periode disebut harga pokok produksi barang selesai (*cost of good manufactured*) atau disingkat dengan harga pokok produksi. Harga pokok ini terdiri dari biaya pabrik ditambah persediaan dalam proses awal periode dikurangi persediaan dalam proses akhir periode. Mulyadi (2012:37) menyatakan bahwa metode penentuan harga pokok produksi adalah cara perhitungan unsur-unsur biaya ke dalam harga pokok produksi. Dalam memperhitungkan unsur-unsur biaya ke dalam harga pokok produksi terdapat dua pendekatan yaitu *full costing* dan *variable costing*

## Harga Jual

Kotler dan Keller (2009:439) menyatakan bahwa harga jual adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat, karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut. Mulyadi (2012:78) menyatakan bahwa pada prinsipnya harga jual harus dapat menutupi biaya penuh ditambah dengan laba yang wajar. Harga jual sama dengan biaya produksi ditambah mark-up”.

## Tujuan Penetapan Harga Jual

Kotler dan Keller (2009:138) menyatakan bahwa tujuan penetapan harga, yaitu:

a. Kelangsungan hidup

Perusahaan dapat mengejar kelangsungan hidup sebagai tujuan utamanya, jika mengalami kapasitas lebih, persaingan ketat, atau perubahan keinginan konsumen. Untuk menjaga agar pabrik tetap beroperasi dan persediaan dapat terus berputar, mereka sering melakukan penurunan harga. Laba kurang penting dibandingkan kelangsungan hidup. Selama harga dapat menutup biaya variabel dan sebagian biaya tetap, perusahaan dapat terus berjalan. Tetapi kelangsungan hidup hanyalah tujuan jangka pendek. Dalam jangka panjang, perusahaan harus dapat meningkatkan nilainya.

b. Laba sekarang maksimum

Banyak perusahaan menetapkan harga yang memaksimalkan labanya sekarang. Mereka memperkirakan bahwa permintaan dan biaya sehubungan sebagai alternatif harga dan memilih harga yang akan menghasilkan laba, arus kas, atau pengembalian investasi yang maksimum.

c. Pendapatan sekarang maksimum

Beberapa perusahaan menetapkan harga yang akan memaksimalkan pendapatan dari penjualan. Maksimalisasi pendapatan hanya membutuhkan perkiraan fungsi permintaan. Banyak manajer percaya bahwa maksimalisasi pendapatan akan menghasilkan maksimalisasi laba jangka panjang dan pertumbuhan pangsa pasar.

d. Pertumbuhan penjualan maksimum

Perusahaan lainnya ingin memaksimalkan unit penjualan. Mereka percaya bahwa volume penjualan lebih tinggi akan menghasilkan biaya per unit lebih rendah dan laba jangka panjang yang lebih tinggi. Mereka menetapkan harga terendah dengan mengasumsikan bahwa pasar sensitif terhadap harga. Ini disebut penetapan harga penetrasi pasar.

e. *Skimming* pasar maksimum

*Skimming* pasar hanya mungkin dalam kondisi adanya sejumlah pembeli yang memiliki permintaan tinggi, biaya per unit untuk memproduksi volume kecil tidaklah sedemikian tinggi, sehingga dapat mengurangi keuntungan penetapan harga maksimal yang dapat diserap pasar, harga yang tinggi tidak menarik lebih banyak pesaing, harga tinggi menyatakan citra produk superior.

## f. Kepemimpinan mutu produk

Perusahaan mungkin mengarahkan untuk menjadi pemimpin dalam hal mutu produk dipasar, dengan membuat produk yang bermutu tinggi dan menetapkan harga yang lebih tinggi dari pesaingnya. Mutu dan harga yang lebih tinggi akan mendapatkan tingkat pengembalian yang lebih tinggi dari rata-rata industrinya.

### Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penetapan Harga

Kotler dan Keller (2009:157), keputusan penetapan harga sebuah perusahaan dipengaruhi baik dari faktor internal maupun dari faktor eksternal, yaitu :

## a. Faktor internal

Faktor internal yang mempengaruhi penetapan harga meliputi :

1. Tujuan perusahaan
2. Strategi bauran pemasaran
3. Biaya
4. Pertimbangan organisasi

## b. Faktor eksternal

Faktor eksternal yang mempengaruhi keputusan penetapan harga meliputi:

1. Pasar dan permintaan
2. Biaya, harga, dan penawaran pesaing
3. Keadaan perekonomian

Kamaruddin (2013:174) dalam bukunya akuntansi manajemen menyatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga jual:

1. Faktor laba yang diinginkan.
2. Faktor produk atau penjualan produk tersebut.
3. Faktor biaya dan produk tersebut.
4. Faktor dari luar perusahaan (konsumen)".

### Metode Penetapan Harga

Swastha (2010:154) menyatakan bahwa metode penentuan harga jual yang berdasarkan biaya dalam bentuk yang paling sederhana, yaitu :

## a. Cost plus pricing method

Penentuan harga jual cost plus pricing, biaya yang digunakan sebagai dasar penentuan, dapat didefinisikan sesuai dengan metode penentuan harga pokok produk yang digunakan.

Dalam menghitung cost plus pricing, digunakan rumus :

Harga jual = Biaya total + Margin

## b. Mark up pricing method

Mark up pricing banyak digunakan oleh para pedagang. Para pedagang akan menentukan harga jualnya dengan cara menambahkan mark up yang diinginkan pada harga beli per satuan. Persentase yang ditetapkan berbeda untuk setiap jenis barang. Dalam menghitung harga jual, menggunakan rumus : Harga jual = Harga beli + Mark up

## c. Penentuan harga oleh produsen

Dalam metode ini, harga yang ditetapkan oleh perusahaan adalah awal dari rangkaian harga yang ditetapkan oleh perusahaan-perusahaan lain dalam saluran distribusi. Karena itu, penetapan harga oleh produsen memegang peranan penting dalam menentukan harga akhir barang. Dalam menetapkan harga jualnya, produsen dapat berorientasi pada biaya. Proses penetapan harga dimulai dengan menghitung biaya per unit barang yang dihasilkan, kemudian menambahkan sejumlah mark up tertentu. Produsen menggunakan rumus yang mereka anggap cocok bagi mereka, tentunya berdasarkan pengamatan atas produk yang dihasilkannya. Setiap produk mempunyai pola biaya yang berbeda satu sama lainnya.

### Penetapan Harga Jual *Cost Plus*

Kamaruddin (2013:148) 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:

- a) Perhitungan harga pokok penuh (*Full costing*). Dalam pendekatan ini harga pokok produksi terdiri dari biaya-biaya yang berkaitan dengan pembuatan produk baik yang bersifat *variable* maupun yang bersifat tetap
  1. Bahan baku langsung
  2. Upah langsung
  3. Biaya overhead pabrik – *variable*
  4. Biaya Overhead pabrik – tetap
- b) Perhitungan harga pokok *variable* (*Variable costing*). Dalam pendekatan ini yang dimasukkan sebagai komponen harga pokok produk adalah seluruh biaya-biaya yang bersifat *variable*. Biaya *variable* tersebut adalah :
  1. Biaya bahan baku langsung
  2. Biaya tenaga kerja langsung
  3. Biaya penjualan variabel
  4. Biaya umum dan administrasi *variable*

Garrison dkk (2013:125) menyatakan bahwa *cost plus pricing* adalah proses penentuan harga jual dengan cara menghitung biaya produksi perunit, memutuskan berapa laba yang diinginkan, kemudian menentukan harga jual.

### Penelitian Terdahulu

Triyanto (2013) dalam penelitiannya mengenai penentuan harga jual kamar hotel saat *low season* dengan metode *cost plus pricing* pendekatan *variable costing* pada hotel Puri Artha Yogyakarta. Tujuan penelitian untuk mengetahui berapa tarif sewa kamar dan selisih tarif sewa kamar pada saat *Low Season*. Metode penelitian ini adalah dokumentasi dan wawancara. Persamaan penelitian sebelumnya adalah peneliti sebelumnya melakukan penelitian terhadap harga jual. Perbedaan dengan penelitian terdahulu melakukan penelitian pada Hotel Puri Artha Yogyakarta dan menggunakan pendekatan *variable costing* sedangkan penelitian ini pada UD. Gladys Bakery dan menggunakan pendekatan *Full Costing*.

Gunawan (2009) dalam penelitiannya penentuan harga jual perusahaan dengan metode *full costing* pada PT. Danliris Sukoharjo. Tujuan penelitian untuk mengetahui cara penetapan harga jual yang dilakukan PT. Danliris di Sukoharjo. Persamaan penelitian sebelumnya adalah peneliti sebelumnya melakukan penelitian terhadap harga jual. Perbedaan dengan penelitian terdahulu Penelitian terdahulu melakukan penelitian pada perusahaan kain textile yaitu PT. Danliris Sukoharjo sedangkan penelitian ini pada usaha roti (*home industri*) yaitu UD. Gladys Bakery.

Slat (2013) dalam penelitiannya mengenai analisis harga pokok produk dengan metode *full costing* dan penentuan harga jual. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengevaluasi penentuan harga pokok produk dan penetapan harga jual yang dilakukan perusahaan, untuk dibandingkan dengan metode penentuan harga pokok proses dengan pendekatan *full costing*. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif. Persamaan dengan penelitian sebelumnya adalah peneliti sebelumnya melakukan penelitian terhadap harga jual. Perbedaan dengan penelitian terdahulu adalah peneliti terdahulu melakukan penelitian pada CV. Anugrah Genteng Manado sedangkan penelitian ini pada usaha roti (*home industri*) yaitu UD. Gladys Bakery.

## METODE PENELITIAN

### Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif yaitu penulisan laporan yang bertitik pada masalah yang ada sekarang. Metode ini merupakan suatu metode penelitian yang dilakukan dengan cara mengumpulkan, menginterpretasikan, dan menganalisis data dengan melakukan perbandingan antara teori-teori dengan data objektif yang terjadi sehingga memberikan gambaran lengkap permasalahan penelitian dan penyelesaiannya.

Dimana keterangan dan data yang telah dikumpulkan, diolah dan dianalisa untuk memberikan gambaran mengenai masalah yang ada.

### **Tempat dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan di UD. Gladys Bakery , Maumbi Kecamatan Kalamat. Dengan waktu penelitian dimulai pada bulan Februari 2014 sampai dengan bulan Maret 2014

### **Prosedur Penelitian**

Prosedur penelitian yang dilakukan adalah sebagai berikut :

1. Permohonan mengadakan penelitian pada UD. Gladys Bakery
2. Observasi karyawan yang akan dijadikan responden
3. Proses pengambilan data
4. Mengolah data yang ada dan melakukan perbandingan dengan metode yang digunakan perusahaan

### **Metode Pengumpulan Data**

#### **Jenis Data**

Kuncoro (2009:145) menyatakan bahwa data berdasarkan jenis data terbagi dua, yaitu sebagai berikut :

1. Data Kuantitatif adalah data yang diukur dalam suatu skala numerik (angka)
2. Data Kualitatif adalah data yang tidak dapat diukur dalam skala numerik.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif yakni gambaran umum perusahaan dan informasi operasi perusahaan dan data kuantitatif yang berupa biaya produksi dan metode perhitungan untuk harga jual berupa metode full costing.

#### **Sumber Data**

Penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder. Kuncoro (2009:148) menyatakan bahwa data sekunder adalah data yang diperoleh melalui pengumpulan atau pengolahan data yang bersifat studi dokumentasi berupa penelaah terhadap dokumen pribadi, resmi kelembagaan, referensi-referensi atau peraturan (literature laporan, tulisan dan lain-lain yang memiliki relevansi dengan focus permasalahan penelitian). Data sekunder dalam hal ini berupa biaya produksi roti, sejarah perusahaan dan struktur organisasi perusahaan yang diperoleh langsung dari UD. Gladys Bakery.

#### **Teknik Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Penelitian lapangan (*Field research*) penelitian yang dilakukan dengan cara:

1. Wawancara  
Teknik penelitian dengan melakukan wawancara atau tanya-jawab dengan pihak-pihak yang berhubungan langsung dengan kegiatan perusahaan.
2. Observasi  
Teknik penelitian dengan melakukan pengamatan secara langsung dalam perusahaan dengan maksud dan tujuan agar diperoleh data yang lebih mendekati kebenaran yaitu dengan membandingkan hasil wawancara dengan keadaan yang sebenarnya terjadi dalam perusahaan.

#### **Metode Analisis**

Kuncoro (2009:145) menyatakan bahwa analisis data dapat dibedakan menjadi dua yaitu analisis kuantitatif dan analisis kualitatif. Analisis kuantitatif dimaksudkan untuk mendukung dan mempertegas dari hasil perhitungan secara kuantitatif yang digambarkan dengan kata-kata atau kalimat yang dipisahkan untuk memperoleh kesimpulan . analisis kualitatif merupakan perhitungan dan pengukuran dengan angka-angka yang diproses untuk dapat memperoleh presentase yang diklasifikasikan untuk memperoleh data unit.

Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif kuantitatif dalam menentukan harga jual dari UD. Gladys Bakery.

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### Hasil Penelitian

#### Deskripsi Objek Penelitian

UD. Gladys Bakery adalah usaha dagang yang bergerak dalam bidang pembuatan roti dan kue kering yang berlokasi di Jl. Raya Maumbi desa Watutumou Kecamatan Kalawat-Minahasa Utara, Sulawesi Utara. Usaha dagang ini didirikan oleh Ibu. Rekoni Momongan pada tanggal 1 April 2007. UD. Gladys Bakery juga menerima pesanan khusus berupa kue ulang tahun, blackforest, dan snack untuk acara duka maupun syukuran. Jumlah karyawan yang bekerja pada usaha ini ada 5 orang yang terdiri dari 2 koki, 1 Sopir, 1 kasir dan 1 pembantu. Lokasi usaha ini sangat strategis karena merupakan jalan penghubung antara Bitung- Manado.

Proses produksi roti dilakukan dengan tahap-tahap sebagai berikut:

- I. Tahap pencampuran bahan baku  
Bahan baku yang berupa terigu, gula, telur, mentega, susu, air, garam dan ragi dicampurkan menggunakan mesin mixer besar.
- II. Tahap pengukuran adonan  
Bahan baku dicampur menjadi satu adonan, kemudian adonan tersebut dipotong kecil-kecil sesuai dengan berat atau ukuran yang telah ditetapkan.
- III. Tahap pengisian adonan  
Ada berbagai macam rasa yang akan diisi dalam adonan. Ada srikaya, coklat, coklat keju, meses keju dan keju. Setelah mengisi berbagai macam rasa tersebut, adonan kemudian dibentuk dan diletakkan dalam baki sesuai dengan kelompok rasanya masing-masing.
- IV. Tahap fermentasi  
Tahap ini semua adonan yang telah diisi, difermentasikan selama 3 jam untuk menunggu adonan mengembang sesuai dengan standar yang telah ditetapkan.
- V. Tahap pemanggangan  
Setelah adonan mengembang, maka adonan tersebut siap dipanggang dalam oven besar

Data total penjualan pada UD. Gladys Bakery untuk bulan Februari 2014 adalah sebanyak 26321 unit kue yang terbagi dalam beberapa macam produk kue yaitu Roti yang terdiri dari roti coklat, roti keju, roti coklat keju, roti srikaya dan roti meses, dan juga pesanan-pesanan kue seperti blackforest, lapis legit, bolu, donat, susen, panada, brudel keju, dan cake. Untuk total penjualan adalah Rp. 56.042.500 . Total penjualan setiap bulannya berbeda-beda tergantung dari banyaknya pembeli dan pesanan yang ada. Biasanya total penjualan terbanyak ada pada bulan Januari, September dan Desember.

**Tabel 1. Total Penjualan Bulan Februari 2014 UD. Gladys Bakery**

Nama Produk	Total Unti Penjualan	Harga Per Unit	Total Penjualan
Roti :			
Roti Coklat	6.150	Rp. 2.000	Rp. 12.500.000,-
Roti Keju	5.350	Rp. 2.000	Rp. 11.000.000,-
Roti Coklat Keju	8.105	Rp. 2.000	Rp. 16.600.000,-
Roti Srikaya	2.000	Rp. 2.000	Rp. 4.000.000,-
Roti Meses Coklat	2.075	Rp. 2.000	Rp. 4.200.000,-
Blackforest	3	Rp. 350.000	Rp. 1.050.000,-
Lapis Legit	2	Rp. 400.000	Rp. 800.000
Bolu	900	Rp. 1.250	Rp. 1.125.000
Donat	400	Rp. 2.500	Rp. 1.000.000
Susen	600	Rp. 3.000	Rp. 1.800.000
Panada	725	Rp. 1.500	Rp. 1.087.500
Brudel Keju	5	Rp. 80.000	Rp. 400.000
Cake	6	Rp. 80.000	Rp. 480.000
<b>Total</b>	<b>26321</b>		<b>Rp.56.042.500,-</b>

Sumber: UD. Gladys Bakery, Februari 2014.

Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap dijual. Pada umumnya biaya produksi dibedakan menjadi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik. UD. Gladys bakery melakukan 2 kali produksi roti manis dalam satu hari. Pada bulan februari 2014, ada 24 hari UD. Gladys Bakery melakukan produksi. Jadi total keseluruhan produksi roti manis untuk bulan Februari 2014 adalah 48 kali. Adapun biaya-biaya yang ada pada UD.Gladys Bakery:

### 1. Biaya Bahan Baku

**Tabel 2. Bahan Baku Roti (Satu kali produksi perhari) UD. Gladys Bakery**

Bahan	Kuantitas	Harga persatuan	Jumlah
Terigu	7,5 kg	Rp. 7.200,-/kg	Rp. 54.000,-
Telur	30 butir	Rp. 1.500,-/butir	Rp. 45.000,-
Gula	2,5 kg	Rp. 12.000,-/kg	Rp. 30.000,-
Mentega	2 kg	Rp. 11.500,-/kg	Rp. 23.000,-
Ragi	112 gr	Rp. 25,-/gr	Rp. 2.800,-
Garam	240 gr	Rp. 5,-/gr	Rp. 1.200,-
Susu Cair	520 gr	Rp. 35,-/gr	Rp. 18.500,-
Susu Manis	750 gr	Rp. 18,-/gr	Rp. 13.500,-
Pelembut	500 gr	Rp. 25,-/gr	Rp. 12.500,-
Meses	3 kg	Rp. 26.500,-/gr	Rp. 79.500,-
Keju	500 gr	Rp. 86,-/gr	Rp. 43.000,-
<b>Total</b>			<b>Rp. 323.000,-</b>

Sumber: UD. Gladys Bakery, Februari 2014.

UD. Gladys Bakery untuk Biaya bahan baku dalam satu kali produksi perhari adalah Rp. 323.000,- dan menghasilkan 495 unit roti yang terdiri dari 112 unit roti keju, 128 unit roti cokelat, 165 unit roti cokelat keju, 45 unit roti meses cokelat, 45 unit roti srikaya. Dalam sehari, UD.Gladys Bakery melakukan 2 kali produksi roti dan menghasilkan 990 unit roti dengan biaya bahan baku sebesar Rp. 646.000. Total penjualan produksi roti pada bulan Februari 2014 adalah 23.760 unit roti . (990 unit roti x 24 hari) Dengan demikian total keseluruhan biaya bahan baku untuk bulan februari adalah Rp. 646.000 x 24 = Rp. 15.504.000.

### 2. Biaya Tenaga Kerja

UD. Gladys Bakery mempekerjakan 5 orang karyawan yang terdiri dari 2 orang koki yang terlibat dalam produksi langsung dan 3 orang tenaga kerja tidak langsung yaitu pembantu, sopir dan kasir. Perincian biayanya adalah:

**Tabel 3. Biaya Tenaga Kerja Langsung UD. Gladys Bakery**

Jenis Pekerjaan	Jumlah
Koki A	Rp. 2.200.000,-
Koki B	Rp. 1.500.000,-
<b>Total</b>	<b>Rp. 3.700.000,-</b>

Sumber: UD. Gladys Bakery, Februari 2014.

Koki A diberikan gaji lebih besar dibandingkan koki yang lain karena koki A adalah kepala koki yang bertugas untuk mengatur semua proses produksi yang dijalankan oleh UD. Gladys Bakery tugasnya membantu koki A.

### 3. Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung

**Tabel 4. Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung Bulan Februari 2014 UD. Gladys Bakery**

Jenis Pekerjaan	Jumlah
Pembantu	Rp. 850.000,-
Sopir	Rp. 1.800.000,-
Kasir	Rp. 1.500.000,-
<b>Total</b>	<b>Rp. 4.150.000,-</b>

Sumber: UD. Gladys Bakery

Jumlah gaji yang diterima dari tenaga kerja tidak sama satu sama lain. Gaji yang diterima tergantung dari tugas dari masing-masing pekerja. Dari data diatas pembantu mendapatkan gaji sebesar Rp. 850.000 , Sopir Rp. 1.800.000,- dan Kasir Rp. 1.500.000

#### 4. Biaya Overhead Pabrik

Biaya Overhead Pabrik terbagi atas Biaya Overhead Pabrik variable dan Biaya Overhead Pabrik Tetap. Yang termasuk dalam Biaya Overhead Pabrik Variabel pada UD. Gladys Bakery adalah sebagai berikut :

- 1) Biaya Listrik
- 2) Biaya Bahan bakar gas
- 3) Biaya Air

Sedangkan untuk Biaya Overhead Pabrik Tetap adalah sebagai berikut :

- 1) Biaya depresiasi oven
- 2) Biaya depresiasi mixer

**Tabel 5. Overhead Pabrik Variabel Bulan Februari 2014 UD. Gladys Bakery**

Overhead Pabrik	Kuantitas	Harga per Unit	Total Harga
Bahan Bakar Gas	17 Tabung	Rp. 150.000,-	Rp. 2.550.000,-
Air (PDAM)	-	-	Rp. 600.000,-
Listrik	-	-	Rp. 250.000,-
<b>Total</b>			<b>Rp. 3.400.000,-</b>

Sumber: UD. Gladys Bakery

Biaya Overhead Pabrik Variabel pada UD. Gladys Bakery dapat dilihat bahwa biaya overhead pabrik untuk bahan bakar gas memerlukan 17 tabung gas dengan harga per unit Rp. 130.000 dengan total pengeluaran untuk bahan bakar gas adalah Rp. 2.550.000 . Overhead Pabrik untuk Air (PDAM) bulan februari mengeluarkan biaya sebesar Rp. 600.000, dan untuk biaya listrik pada bulan februari adalah sebesar Rp. 250.000. Total biaya variabel UD. Gladys Bakery untuk bulan februari adalah Rp. 3.400.000,-  
Data Biaya Overhead Pabrik Tetap UD. Gladys Bakery :

$$\begin{aligned}
 \text{Depresiasi Mixer} &= \frac{\text{Rp. 21.500.000,-} - \text{Rp.2.000.000}}{10 \text{ Tahun}} \\
 &= \text{Rp. 1.950.000,-} / \text{tahun} \\
 &= \frac{\text{Rp.1.950.000,-}}{12} \\
 &= \text{Rp. 162.500,-/bulan} \\
 \\ 
 \text{Depresiasi Oven} &= \frac{\text{Rp. 7.500.000} - \text{Rp. 1.000.000}}{10 \text{ Tahun}} \\
 &= \text{Rp. 740.000,-} / \text{tahun} \\
 &= \frac{\text{Rp. 740.000,-}}{12} \\
 &= \text{Rp. 61,666,67/bulan}
 \end{aligned}$$

Jumlah biaya tetap yang dikeluarkan UD. Gladys Bakery untuk proses produksi roti dapat dilihat pada Tabel 6 berikut ini:

**Tabel 6. Total Biaya Overhead Pabrik Tetap UD. Gladys Bakey**

Biaya Tetap	Total Biaya Tetap per bulan
Biaya Tenaga Kerja tidak Langsung	Rp. 4.150.000,-
Depresiasi Mixer	Rp. 162.500,-
Depresiasi Oven	Rp. 61.666,67,-
<b>Total</b>	<b>Rp. 4.374.166,67,-</b>

Sumber: UD. Gladys Bakery, Februari 2014.

Total biaya overhead pabrik tetap pada UD. Gladys Bakery bulan februari 2014 adalah Rp. 4.374.166,67,- didapat dari jumlah keseluruhan biaya tenaga kerja tidak langsung yang terdiri dari biaya gaji untuk pembantu, sopir dan kasir yang berjumlah Rp. 4.150.000, biaya depresiasi mixer Rp. 162.500 dan biaya depresiasi oven Rp. 61.666,67.

**Tabel 7. Total Biaya Overhead Bulan Februari 2014 UD.Gladys Bakery**

Jenis Biaya	Jumlah
Overhead Pabrik Variabel	Rp. 3.400.000,-
Overhead Pabrik tetap	Rp. 4.374.166,67
<b>Total</b>	<b>Rp. 7.774.166,67</b>

Sumber: Data Olahan

Total keseluruhan dari biaya overhead pabrik untuk bulan Februari pada UD. Gladys Bakery adalah sebesar Rp. 7.774.166,67 yang terdiri dari biaya overhead pabrik variable sebesar Rp. 3.400.000,- dan biaya overhead pabrik tetap Rp. 4.374.166,67

### Harga Pokok Produksi

**Tabel 8. Harga Pokok Produksi Februari 2014 UD.Gladys Bakery**

Jenis Biaya	Jumlah
Biaya Bahan Baku	Rp. 15.504.000,-
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp. 3.700.000,-
Biaya Overhead Pabrik	Rp. 7.774.166,67,-
<b>Total</b>	<b>Rp. 26.978.166,67,-</b>

Sumber: Data Olahan

Menghitung harga pokok produksi, menggunakan data produksi yang ada pada UD. Gladys Bakery yang terjadi dalam bulan Februari 2014 yaitu dengan menjumlahkan total untuk biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik. Total biaya produksi roti bulan februari adalah sebesar Rp. 26.978.166,67 dengan jumlah produksi 23.760 unit roti. Harga pokok produksi roti per unit adalah:

$$\begin{aligned}
 \text{Harga pokok produksi per unit} &= \frac{\text{Total Biaya Produksi}}{\text{Jumlah Unit}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 26.978.166,67}}{23.760 \text{ unit}} \\
 &= \text{Rp. 1.135,44 / unit}
 \end{aligned}$$

### Menetapkan Harga Jual

Penentuan harga jual, UD. Gladys Bakery menetapkan harga jual dengan menggunakan metode Penentuan harga oleh produsen. Dalam metode ini, harga yang ditetapkan oleh perusahaan adalah mengikuti harga pasaran atau harga yang ditetapkan oleh perusahaan-perusahaan lain dalam saluran distribusi. Produsen menggunakan rumus yang mereka anggap cocok bagi mereka berdasarkan pengamatan atas produk yang dihasilkannya. Perhitungan harga jual diatas, UD. Gladys bakery menetapkan harga jual per unit sebesar Rp. 2.000/unit. Perhitungan penentuan harga jual *cost plus pricing* dengan metode *full costing* dengan mengharap laba sebesar 50% adalah:

$$\text{Harga Pokok Produksi (HPP)} = \text{Rp. 26.978.166,67}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Harga Jual} &= \text{HPP} + (\% \text{ Laba} + \text{HPP}) \\
 &= \text{Rp. 26.978.166,67} + (50\% + \text{Rp. 26.978.166,67}) \\
 &= \text{Rp. 40.467.250,005}
 \end{aligned}$$

$$\text{Harga Jual per unit} = \frac{\text{Harga jual}}{\text{Jumlah unit}}$$

$$\begin{aligned} &= \frac{\text{Rp. 40.467.250,005}}{23.760 \text{ unit}} \\ &= \text{Rp. 1703, 168} \end{aligned}$$

### **Pembahasan**

Penelitian ini bertujuan untuk meminimumkan harga jual sehingga bisa bersaing dengan para kompetitor yang mempunyai usaha sejenis. UD. Gladys Bakery menetapkan harga jual menggunakan metode penentuan harga jual relative yakni menentukan harga jual dengan mengikuti harga yang sudah ada dipasaran. Metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing* yakni menghitung seluruh pengeluaran yang terjadi mulai dari biaya bahan baku, biaya overhead pabrik, biaya tenaga kerja langsung, biaya tenaga kerja tidak langsung, menghitung harga pokok produksi kemudian menetapkan harga jual dengan menambahkan markup sesuai dengan keuntungan berapa persen yang diinginkan. Penetapan harga jual *cost plus pricing* dengan menggunakan pendekatan *full costing* masih jauh lebih murah dibandingkan dengan harga jual yang ditetapkan oleh UD. Gladys Bakery. Hasil ini menunjukkan bahwa metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing* sangat tepat diterapkan pada usaha-usaha roti. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti sebelumnya Gunawan (2009) menunjukkan hasil yang positif dengan menggunakan pendekatan *full costing* yaitu harga jual menjadi lebih rendah.

### **PENUTUP**

#### **Kesimpulan**

Kesimpulan penelitian ini yaitu penetapan harga jual yang ditetapkan oleh UD. Gladys Bakery masih menggunakan metode harga jual yang ditetapkan oleh produsen atau menggunakan metode harga jual relative yaitu harga jual yang mengikuti harga dipasaran yang telah ditetapkan oleh usaha-usaha dagang lainnya yang sejenis. Perhitungan biaya pada perusahaan masih kurang memadai sehingga masih mengikuti harga jual yang ada di pasaran.

#### **Saran**

Saran dari penelitian ini adalah :

1. Perusahaan hendaknya dapat menentukan harga pokok produksi yang lebih ekonomis dengan melakukan kegiatan produksi secara lebih optimal.
2. Perusahaan sebaiknya memakai harga jual *cost plus pricing* dengan metode *full costing* dalam menetapkan harga jual, karena metode ini harga jualnya lebih rendah dibandingkan dengan metode yang telah dipakai perusahaan sebelumnya. Sehingga harga jual yang dicapai perusahaan bisa bersaing dengan produk sejenis yang ada di pasaran.

FAKULTAS EKONOMI  
DAN BISNIS

**DAFTAR PUSTAKA**

- Carter William dan Usry Milton, 2009, *Akuntansi Biaya*, diterjemahkan oleh Krista, Edisi 14, Salemba Empat, Jakarta.
- Garrison, Noreen dan Brewer, 2013, *Akuntansi Manajerial* Edisi 14, Salemba Empat, Jakarta.
- Gunawan, Michael. 2009, *Penentuan Harga Jual Perusahaan Dengan Metode Full Costing Pada PT. Danliris di Sukoharjo*, <http://digilib.uns.ac.id>, Digital Library UNS-F. Ekonomi Prog. DIII Manajemen Pemasaran-F.3206069-2009, Surakarta. Diakses 7 Februari 2014. Hal.1.
- Mulyadi, 2012, *Akuntansi Biaya*, Edisi 5, UPP-STIM YKPN, Graha Ilmu, Yogyakarta.
- Mursyidi, 2010, *Akuntansi Biaya – Conventional Costing, Just in Time dan Activity Based Costing* Cetakan kedua, PT Refika Aditama, Bandung.
- Slat Andre Henry, 2013, *Analisis Harga Pokok Produk Dengan Metode Full Costing dan Penentuan Harga Jual*, <http://ejournal.unsrat.ac.id>, *Jurnal EMBA* ISSN 2303-1174 Vol.1 No.3, Manado. Diakses 14 Mei 2014. Hal 110-117
- Swastha Basu, 2010, *Manajemen Penjualan* Edisi 3, BPFE, Yogyakarta.
- Sumarsono S.R, 2009, *Metode Riset Sumber Daya Manusia*, Graha Ilmu, Yogyakarta.
- Supriyono R.A, 2011, *Akuntansi Biaya Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok*, Cetakan Kelima Belas. BPFE, Yogyakarta.
- Kamaruddin Ahmad, 2013, *Akuntansi Manajemen: Dasar-dasar konsep biaya dan pengambilan keputusan*, Edisi Revisi 8, Rajawali Pers Bisnis, Jakarta.
- Kotler Philip dan Kevin Lane Keller, 2009, *Manajemen Pemasaran* Edisi 13 Jilid 2, Erlangga, Jakarta.
- Kuncoro dan Mudrajat, 2009, *Metode Riset Bisnis dan Ekonomi*, Erlangga, Jakarta.
- Triyanto Hesti, 2013, *Penentuan Harga Jual Kamar Hotel Saat Low Season Dengan Metode Cost Plus Pricing Pendekatan Variabel Costing (Studi kasus pada Hotel Puri Artha Yogyakarta)*, <http://e-journal.uajy.ac.id>, *Jurnal Ilmiah Akuntansi-UAJY's Library*, Yogyakarta. Diakses 7 Februari 2014. Hal. 1-15.