

## ANALISIS PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN BARANG PRODUKSI PADA JEPARA MEUBEL DI KOTA BITUNG

Oleh:

**Bellinda Macpal<sup>1</sup>**

**Jenny Morasa<sup>2</sup>**

**Victorina Tirayoh<sup>3</sup>**

<sup>1,2,3</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Jurusan Akuntansi

Universitas Sam Ratulangi Manado

Email : <sup>1</sup>[bellinda.macpal@yahoo.co.id](mailto:bellinda.macpal@yahoo.co.id)

<sup>2</sup>[jennymorasa@hotmail.com](mailto:jennymorasa@hotmail.com)

<sup>3</sup>[victorinatirayoh@gmail.com](mailto:victorinatirayoh@gmail.com)

### ABSTRAK

Perhitungan harga pokok penjualan sangat penting karena bertujuan untuk menetapkan harga jual yang tepat dan mampu bersaing. Penetapan harga ini merupakan salah satu keputusan yang penting bagi manajemen, sama halnya dengan perhitungan harga pokok penjualan pada jepara meubel di kota bitung. Untuk mencapai tujuan penelitian tersebut, maka metode yang digunakan dalam penelitian adalah 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. Setelah itu menganalisis langkah–langkah yang diambil perusahaan dalam perhitungan tersebut. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa 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. Terdapat perbedaan harga jual antara perusahaan dan hasil setelah dievaluasi dengan metode *full costing*, karena biaya non produksi diperhitungkan sesuai dengan rumus yang hasilnya lebih tinggi dari perusahaan. Diharapkan jepara meubel dapat meninjau kembali perhitungan harga pokok penjualan.

**Kata kunci:** harga pokok penjualan, produksi

### ABSTRACT

*The calculation of cost of goods sold is very important because it aims to establish the proper selling price and be able to compete. This pricing is one of the important decisions for the management, as well as the calculation of cost of goods sold on the town of Jepara furniture in Bitung. To achieve their search objectives, the methods used in the study is descriptive analysis method to retrieve data from the data cost of sales company, then take the theoretical foundations related to the problem under study, and then comparing the two data. After it analyzes the steps taken by the company in the calculations. The results of this study indicate that the calculation of cost of goods sold in Jepara furniture can not be said to be effective, because the company does not include non-production costs, where these costs also include costs incurred, although the company is not included in the cost of production of a set of chairs and a coffee table. There are differences between the company and the selling price after the results were evaluated with the full costing method, due to non-production costs calculated according to the formula result is higher than the company. Expected Jepara furniture can review the calculation of cost of goods sold.*

**Keywords:** cost of goods sold, production

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Untuk menentukan harga jual yang tepat perusahaan harus terlebih dahulu mengetahui harga pokok produksi dari produk yang akan dijual. Sebelum melakukan kegiatan produksi perusahaan terlebih dahulu menyiapkan faktor-faktor produksinya diantaranya adalah bahan baku yang akan diolah menjadi produk jadi. Didalam pengadaan bahan baku perusahaan dapat membuat sendiri atau membeli bahan baku tersebut dari pemasok. Pembelian bahan baku ini merupakan salah satu fungsi dari manajemen persediaan karena berkaitan dengan pengadaan barang, baik berupa bahan baku, bahan setengah jadi maupun bahan jadi.

Hasil produksi perusahaan dipengaruhi oleh pengadaan bahan baku, tenaga kerja serta biaya *overhead* pabrik. Pengadaan bahan baku adalah variabel yang memegang peran penting bagi kelangsungan hidup perusahaan, dengan adanya bahan baku yang teredialah memudahkan perusahaan untuk menjalankan operasinya. Variabel lain adalah tenaga kerja yaitu terdiri dari karyawan-karyawan yang melakukan proses produksi. Disamping itu biaya overhead juga merupakan faktor penting karena pada saat produksi berlangsung terdapat biaya tambahan selain biaya diatas. Data ini bermanfaat dalam memberikan informasi untuk masa yang akan datang guna memperbaiki apa yang telah dilakukan dimasa lalu.

Manajemen memerlukan data biaya untuk mengukur kegiatan yang sedang berjalan. Melalui data ini manajemen dimungkinkan untuk mengetahui berapa biaya yang seharusnya sebelum produksi dimulai, sehingga harga jual dapat ditentukan dengan efektif. Dengan mengingat bahwa laba sangat penting keberadaannya guna menjamin kelangsungan hidup suatu perusahaan, maka penulis tertarik untuk mengetahui perhitungan harga pokok penjualan pada toko meubel hingga diperoleh harga jual yang tepat.

Jepara meubel adalah salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang industri meubel yang berada di kota bitung, yang melakukan kegiatan produksi mengubah bahan baku kayu jati menjadi barang jadi seperti meja dan kursi ukir. Perusahaan ini melakukan perhitungan harga pokok penjualan barang jadi. Penulis ingin mengetahui perhitungan harga pokok penjualan pada jepara meubel sehingga bisa menentukan harga jual pada tiap barang produksinya.

### Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah, untuk mengetahui bagaimana perhitungan harga pokok penjualan pada Jepara Meubel.

## TINJAUAN PUSTAKA

### Akuntansi

Horngren, *at all* (2006:4) menyatakan akuntansi adalah sistem informasi yang mengukur aktivitas bisnis, memproses data menjadi laporan, dan mengkomunikasikan hasilnya kepada para pengambil keputusan. Akuntansi adalah disiplin ilmu yang menyediakan informasi dalam mencatat, mengklasifikasikan, dan melaporkan transaksi-transaksi yang dilaksanakan suatu organisasi dan menginterpretasikan laporan untuk memperoleh pertimbangan dan keputusan yang tepat bagi pemakai informasi baik pemakai intern maupun ekstern. *Accounting Principle Board Statement No.4* (1970) dalam Suwardjono (2010 : 6) mengatakan akuntansi adalah kegiatan atau fungsi penyediaan jasa. Fungsinya adalah menyediakan informasi kuantitatif tentang unit-unit usaha ekonomik, terutama yang bersifat keuangan, yang diperkirakan bermanfaat dalam pengambilan keputusan-keputusan ekonomik.

### Akuntansi Manajemen, Akuntansi Keuangan dan Akuntansi Biaya

Warindrani (2006:2) menyatakan Akuntansi Manajemen merupakan proses identifikasi, pengukuran, pengumpulan, analisis, pencatatan, interpretasi, dan pelaporan kejadian-kejadian ekonomi suatu badan usaha yang dimaksudkan agar manajemen atau pegawai yang diberi wewenang dapat menjalankan fungsi perencanaan, pengendalian dan pengambilan keputusan. Horngren, *at all* (2006:5) menyatakan Akuntansi Keuangan adalah menyediakan informasi bagi pihak diluar perusahaan. Pihak pemberi pinjaman dan investor luar bukanlah bagian dari manajemen sehari-hari.

Mursyidi (2010:10) mengemukakan Akuntansi Biaya merupakan proses pencatatan, penggolongan, peringkasan dan pelaporan biaya pabrikasi dan penjualan produk dan jasa, dengan cara-cara tertentu, serta penafsiran terhadap hasil-hasilnya. Pengertian ini memberikan panduan, yaitu bahwa Akuntansi Biaya merupakan bagian dari akuntansi keuangan yang mempunyai objek biaya, dan akuntansi manajemen.

### Perusahaan

Dilihat dari bidang usahanya, perusahaan terbagi atas 3 yaitu:

1. Perusahaan Jasa (*Service Company*), yaitu perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa keahlian. Contoh: kantor akuntan publik, usaha salon, usaha bengkel, bank, asuransi, lembaga pendidikan, sekolah, universitas, klinik dokter, kantor notaris, perusahaan leasing, rumah sakit, usaha rental mobil, jasa pengurusan surat-surat, usaha jasa pengiriman, dan sebagainya.
2. Perusahaan Dagang (*Trading Company*), yaitu perusahaan yang bergerak dalam bidang membeli dan menjual barang dagangan. Contoh: dealer motor, apotik, toko elektronik, toko grosir, supermarket, minimarket, toko sparepart, toko pakaian, distributor, dan sebagainya.
3. Perusahaan Industri (*Manufacture*), yaitu perusahaan yang mengolah bahan baku menjadi barang jadi dan kemudian menjual hasil produksi. Contoh: restoran, usaha ketrang, usaha furniture/meubel, pabrik semen,

### Harga Pokok Produksi

Persediaan barang diklasifikasikan sesuai dengan jenis usaha perusahaan tersebut. Dalam perusahaan perdagangan persediaan barang merupakan aktiva dalam bentuk siap dijual kembali dan yang paling aktif dalam operasi usahanya. Sedangkan dalam perusahaan pabrikasi atau manufaktur, persediaan barang dapat diklasifikasikan sebagai berikut : persediaan bahan baku, barang dalam proses, dan barang jadi. Terdapatnya klasifikasi persediaan yang berbeda antara perusahaan perdagangan dengan perusahaan manufaktur adalah karena fungsi dua perusahaan itu memang berbeda. Fungsi perusahaan perdagangan adalah menjual barang yang diperolehnya dalam bentuk sudah jadi. Dengan kata lain, tidak ada proses pengolahan seandainya terjadi pengolahan maka pengolahan tersebut terbatas pada pembungkusan atau pemberian kemasan agar barang lebih menarik selera konsumen. Sedangkan fungsi perusahaan manufaktur adalah mengolah bahan mentah menjadi produk selesai.

Witjaksono (2006:10) menyatakan harga pokok adalah sejumlah nilai aktiva (*asset*), tetapi apabila selama tahun berjalan aktiva tersebut dimanfaatkan untuk membantu memperoleh penghasilan, aktiva tersebut harus dikonversikan ke beban (*expense*). Sedangkan Supriyono (2010:16) mengatakan harga perolehan atau harga pokok adalah jumlah yang dapat diukur dalam satuan uang dalam bentuk kas yang dibayarkan, atau nilai aktiva lainnya yang diserahkan/dikorbankan, atau nilai jasa yang diserahkan/dikorbankan, atau hutang yang timbul, atau tambahan modal. Jadi, dapat disimpulkan bahwa Harga Pokok Produksi adalah suatu pengorbanan atas biaya-biaya produksi yang dapat menghasilkan sebuah produk dalam suatu periode.

### Metode Penentuan Harga Jual

Perusahaan-perusahaan mengubah strategi pemasarannya dengan meletakkan kepuasan konsumen sebagai prioritas utama dan esensial dalam mengarahkan kegiatan-kegiatan bisnis mereka. Perusahaan harus mampu menghasilkan produk dan jasa yang bermutu dengan harga yang sesuai dengan sumber daya yang telah dikorbankan untuk tetap dapat bertahan dipasar. Perusahaan-perusahaan berlomba untuk menghasilkan produk atau jasa yang bermutu dengan harga yang terjangkau dengan demikian akan terjadi persaingan yang sehat dan sangat "kompetitif". Mulyadi (2001:54) mengemukakan empat metode dalam penentuan harga jual yaitu :

1. Penentuan Harga Jual Normal (*Normal Pricing*)

Dalam keadaan normal, manajer penentu harga jual memerlukan informasi biaya penuh untuk masa yang akan datang sebagai dasar penentuan harga jual produk atau jasa. Metode penentuan harga jual normal sering juga disebut dengan istilah *cost plus pricing*. Karena harga jual ditentukan dengan menambah biaya masa yang akan datang dengan suatu persentase *mark up*.

2. Penentuan Harga Jual Dalam *Cost-Type Contract*

*Cost-type contract* adalah pembuatan produk atau jasa yang pihak pembeli setuju untuk membeli produk atau jasa pada harga yang didasarkan pada total biaya yang sesungguhnya dikeluarkan oleh produsen



ditambah dengan laba yang dihitung sebesar persentase tertentu dari total biaya sesungguhnya tersebut. Jika dalam keadaan normal, harga jual produk atau jasa yang akan di jual dimasa yang akan datang di tentukan dengan metode cost-plus pricing berdasarkan taksiran biaya penuh sebagai dasar, dalam cost-plus contract harga jual yang dibebankan kepada konsumen dihitung berdasarkan biaya penuh sesungguhnya yang telah dikeluarkan untuk memproduksi dan memasarkan produk.

### 3. Penentuan Harga Jual Pesanan khusus

Pesanan khusus merupakan pesanan yang diterima oleh perusahaan diluar pesanan regular perusahaan. Biasanya konsumen yang melakukan pesanan khusus ini meminta harga dibawah harga normal, bahkan seringkali harga yang diminta oleh konsumen berada dibawah biaya penuh, karena biasanya dipesanan khusus mencakup jumlah yang besar.

### 4. Penentuan Harga Jual Produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan yang diatur dengan perusahaan pemerintah

Produk dan jasa yang di hasilkan untuk memenuhi kebutuhan pokok masyarakat luas seperti listrik, air, telepon dan telegraf, transportasi dan jasa pos diatur dengan peraturan pemerintah. Harga jual produk dan jasa tersebut ditentukan berdasarkan biaya penuh masa yang akan datang ditambah dengan laba yang diharapkan.

## Penelitian Terdahulu

Reymon (2009) meneliti mengenai: Analisa Penerapan harga jual dengan metode variable costing pada PT. Massindo Sinar Pratama Manado bahwa PT. Massindo Sinar Pratama didalam penerapan harga jual masih belum optimal dan sebaiknya menggunakan metode variable costing. Hal ini harus diusahakan agar laba yang diharapkan dapat dicapai dengan benar.

## METODE PENELITIAN

### Jenis dan Sumber Data

#### Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Data kualitatif, merupakan data yang disajikan dalam bentuk uraian. Data ini merupakan gambaran umum perusahaan. Proses penentuan harga pokok penjualan yang dilakukan oleh perusahaan.
2. Data Kuantitatif, merupakan data yang disajikan dalam bentuk angka – angka. Seperti perhitungan harga pokok penjualan yang dilakukan oleh perusahaan.

#### Sumber Data

Kuncoro (2009:23) menyatakan, berdasarkan sumbernya, sumber data umumnya berasal dari:

1. Data primer atau data internal yaitu data yang diperoleh dengan survei lapangan yang menggunakan semua metode pengumpulan data original.
2. Data sekunder atau data eksternal yaitu data yang telah dikumpulkan oleh lembaga pengumpul data dan dipublikasikan kepada masyarakat pengguna alat, peneliti menggunakan sumber data:
  1. Data primer atau data internal, yaitu data yang diperoleh melalui hasil pengamatan langsung dan sistematis pada objek penelitian, seperti aktivitas yang dilakukan dan biaya-biaya yang digunakan dalam menentukan harga pokok produksi.
  2. Data sekunder atau data eksternal, diperoleh melalui penelitian kepustakaan mengenai sumber-sumber yang terkait dengan objek penelitian dan internet.

### Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah :

1. Penelitian Lapangan (*Field research*)
 

Mengumpulkan data dengan cara meninjau langsung objek penelitian yang akan diteliti serta mengamati kegiatan – kegiatan yang ada di perusahaan berkaitan dengan masalah yang diteliti.

  - a. Wawancara
 

Penulis melakukan wawancara dengan pihak – pihak yang berkaitan dengan topik penelitian yang dilakukan, untuk memperoleh informasi mengenai proses penentuan harga pokok produksi.

- b. Dokumentasi  
Dokumentasi merupakan metode pengumpulan data pelengkap, berupa data perhitungan harga pokok penjualan perusahaan.
2. Penelitian Perpustakaan (*Library research*)  
Penelitian perpustakaan dimaksudkan untuk memperoleh teori dan informasi dengan cara mempelajari buku – buku dan literatur yang berhubungan erat dengan masalah yang dibahas. Informasi yang berhubungan dengan perhitungan harga pokok penjualan yang didapat dari perusahaan.

### Metode Analisis

Penelitian ini merupakan penelitian dimana dalam menganalisis data, penelitian akan menggunakan metode analisis deskriptif. Sugiyono (2012:207) menyatakan analisis deskriptif adalah menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi.

### Teknik Analisis

1. Mengambil data harga pokok penjualan dan data perusahaan
2. Mengambil landasan-landasan teori yang berhubungan dengan masalah yang diteliti
3. Membandingkan kedua data tersebut
4. Menganalisis langkah-langkah yang diambil perusahaan dalam perhitungan tersebut
5. Dari hasil penelitian ditarik kesimpulan dan diberikan saran-saran

### Definisi Operasional

1. Analisis adalah proses pencarian jalan keluar (pemecahan masalah) yang berangkat dari dugaan akan kebenarannya; penyelidikan terhadap suatu peristiwa untuk mengetahui keadaan sebenarnya.
2. Harga pokok penjualan (HPP), yaitu biaya pembuatan atau harga pembelian yang melekat pada produk barang jadi yang dikirim dari pemasok ke pelanggan
3. Jepara meubel merupakan tempat penelitian yang terletak di kecamatan girian kota bitung.

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### Hasil Penelitian

Jepara Meubel memproduksi beberapa produk meubel dari kayu jati, namun yang akan penulis bahas dalam penulisan ini adalah satu set produk kursi dan meja tamu yang paling banyak diproduksi. Biaya-biaya produksi dan perhitungan harga pokok penjualan dari jepara meubel untuk satu set kursi dan meja adalah sebagai berikut:

**Tabel 1. Biaya Bahan Baku Jepara Tahun 2013**

| Nama Bahan   | Perhitungan          | Harga/set<br>(Rp) |
|--------------|----------------------|-------------------|
| Kayu Jati    | Rp17.000.000/100 set | 170.000           |
| Busa         | Rp255.000/set        | 255.000           |
| <b>Total</b> |                      | <b>425.000</b>    |

Sumber : Jepara Meubel

Tabel 1 adalah biaya bahan baku pada jepara meubel tahun 2013 Yang menjadi bahan baku langsung dalam pembuatan meubel pada jepara meubel adalah kayu jati dan busa. Kayu jati diperoleh dari jepara, jawa tengah. Kayu jati tersebut telah diproses menjadi kerangka dan telah siap dirakit. Dikirim satu kontener (100 set) dengan harga Rp. 17.000.000,-. Sedangkan busa dihitung perset dengan harga Rp. 255.000,-

**Tabel 2. Biaya Bahan Baku Penolong Jepara Meubel Tahun 2013**

| <b>Nama Bahan</b> | <b>Perhitungan</b>                    | <b>Harga/<br/>Set(Rp)</b> |
|-------------------|---------------------------------------|---------------------------|
| Kain              | 8 meter x Rp40.000                    | 320.000                   |
| Paku              | Rp500.000/100 set                     | 5.000                     |
| Lem               | (45 kaleng/100 set) x Rp 110.000      | 49.500                    |
| Benang            | Rp500.000/100 set                     | 5.000                     |
| Cat + Pelitur     | Rp600.000/4 set(1 kaleng untuk 4 set) | 150.000                   |
| Tinner            | (Rp3.000x65liter)=Rp195.000/100 set   | 1.950                     |
| Kancing/Hiasan    | Per set Rp65.000                      | 65.000                    |
| <b>Jumlah</b>     |                                       | <b>596.450</b>            |

Sumber: Jepara Meubel

Pada tabel 2, terdapat daftar biaya bahan penolong yaitu bahan baku yang diperlukan untuk penyelesaian suatu produk tetapi diklasifikasikan sebagai bahan karena bahan baku tersebut tidak menjadi bagian dari produksi dari pembuatan meja dan kursi tamu satu set

**Tabel 3. Upah Tenaga Kerja Langsung Jepara Meubel Tahun 2013**

| <b>Bagian Pekerjaan</b> | <b>Jumlah Karyawan</b> | <b>Upah/orang/set</b> | <b>Jumlah</b>    |
|-------------------------|------------------------|-----------------------|------------------|
| Perakitan/Amplas        | 4                      | 70.000                | 280.000          |
| Pemasangan              | 3                      | 60.000                | 180.000          |
| Penjahitan              | 3                      | 150.000               | 450.000          |
| Pengecatan              | 4                      | 130.000               | 520.000          |
| Finishing               | 3                      | 40.000                | 120.000          |
| <b>Total</b>            | <b>17</b>              | <b>450.000</b>        | <b>1.550.000</b> |

Sumber: Jepara Meubel

Tabel 3 terdapat biaya tenaga kerja langsung yaitu tenaga kerja yang langsung bekerja mulai dari perakitan sampai dengan finishing. Tiap pekerja dalam bagian produksi menerima upah pembayaran sistem borongan per set sesuai dengan bagian-bagian yang dikerjakan. Setiap bagian dalam proses produksi memiliki tingkat kesulitan yang berbeda-beda tergantung model meubel yang dikerjakan, sehingga upah yang diterima pun berbeda. Besar kecilnya gaji yang diterima karyawan berdasarkan fungsinya bagi perusahaan.

**Tabel 4. Biaya Administrasi dan Umum Tahun 2013**

| <b>Biaya Adm &amp; Umum</b> | <b>Jumlah karyawan</b> | <b>Jumlah/set</b> |
|-----------------------------|------------------------|-------------------|
| Administrasi                | 1                      | 50.000            |
| Supir                       | 1                      | 25.000            |
| <b>Total</b>                | <b>2</b>               | <b>75.000</b>     |

Sumber: Jepara Meubel

**Biaya Listrik**

Biaya listrik pada Jepara Meubel sebesar Rp. 250.000/bulan. Jadi untuk perharinya biaya listrik jepara meubel adalah  $\text{Rp. } 250.000 : 24 \text{ hari kerja} = \text{Rp. } 10.416,67$ .

**Biaya Pemasaran**

Jepara meubel mempunyai sebuah kendaraan mobil pick-up untuk kegiatan penjualan barang produksi dan kegiatan lainnya yang berkaitan dengan perusahaan. Kendaraan tersebut membutuhkan bahan bakar dalam sebulan sebesar Rp. 550.000. Jadi, untuk perharinya bahan bakar yang diperlukan adalah Rp. 550.000 : 24 hari kerja = Rp. 22.916,67.

**Tabel 5. Perhitungan Harga Pokok Penjualan Jepara Meubel Tahun 2013**

| Uraian                      | Jumlah           |
|-----------------------------|------------------|
| Biaya Bahan Baku            | 425.000          |
| Biaya Tenaga Kerja Langsung | 1.550.000        |
| Biaya Overhead Pabrik       |                  |
| Biaya Bahan Penolong        | 596.450          |
| Biaya Adm & Umum            | 75.000           |
| Harga pokok Produksi        | <b>2.646.450</b> |
| Laba yang diharapkan 50%    | 1.323.225        |
| Harga Pokok Penjualan       | <b>3.969.675</b> |

Sumber: Jepara Meubel

Jadi, dari perhitungan tabel 5, harga pokok penjualan dari jepara meubel sebesar Rp. 3.969.675,- dan di jual dengan harga Rp. 4.000.000,-/set.

**Perhitungan berdasarkan *Full Costing***

Berikut ini akan ditampilkan cara perhitungan harga jual dari jepara meubel dengan menggunakan metode *full costing* sesuai rumus adalah sebagai berikut:

**Tabel 6. Perhitungan Harga Jual Jepara Meubel Menggunakan Metode *Full Costing***

| Jepara Meubel<br>Perhitungan Harga Jual<br>(Metode <i>Full Costing</i> ) |                                |
|--------------------------------------------------------------------------|--------------------------------|
| <b>Biaya Produksi:</b>                                                   |                                |
| Biaya bahan baku                                                         | Rp. 425.000                    |
| Biaya tenaga kerja langsung                                              | Rp. 1.550.000                  |
| Biaya Overhead pabrik variabel:                                          |                                |
| Biaya Listrik                                                            | Rp. 10.416,67                  |
| Jumlah BOP Variabel                                                      | Rp. 10.416,67                  |
| Biaya Overhead pabrik tetap:                                             |                                |
| Biaya Bahan Penolong                                                     | Rp. 596.450                    |
| <b>Total Biaya Produksi</b>                                              | <b>Rp. 2.581.866,67</b>        |
| <b>Biaya non produksi :</b>                                              |                                |
| Biaya administrasi & umum                                                | Rp. 75.000                     |
| Biaya pemasaran                                                          | Rp. 22.916,67                  |
| <b>Total biaya non produksi</b>                                          | <b>Rp. 97.916,67</b>           |
| <b>Biaya Penuh Produksi</b>                                              | <b>Rp. 2.679.783,34</b>        |
| Laba yang diharapkan perusahaan 50%                                      | Rp. 1.339.891,67               |
| <b>Harga Jual Normal</b>                                                 | <b><u>Rp. 4.019.675,01</u></b> |

Sumber: Data Olahan 2014



## Pembahasan

Pada dasarnya harga pokok penjualan (istilah yang dipakai IAI) adalah segala *cost* yang timbul dalam rangka membuat suatu produk menjadi siap untuk dijual. Atau dengan kalimat lain, harga pokok penjualan adalah *cost* yang terlibat dalam proses pembuatan barang atau yang bisa dihubungkan langsung dengan proses yang membawa barang dagangan siap untuk dijual.

Mulyadi (2001:49) menyatakan jika menggunakan pendekatan *full costing* dalam penentuan *cost* produksinya, *full cost* merupakan total biaya produksi (biaya bahan baku + biaya tenaga kerja langsung + biaya *overhead* pabrik *variable* + biaya *overhead* pabrik tetap) ditambah dengan total biaya non produksi (biaya administrasi & umum + biaya pemasaran).

Peneliti mengevaluasi perhitungan harga jual jepara meubel menggunakan metode *full costing*. Dimana metode tersebut menghitung semua biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan, baik biaya-biaya produksi maupun non produksi. Dari hasil evaluasi perhitungan harga jual jepara meubel, maka dapat dilihat bahwa harga pokok penjualan berdasarkan metode *full costing* hasilnya lebih tinggi daripada harga pokok penjualan yang dihitung oleh perusahaan, terlihat adanya perbedaan perhitungan harga pokok penjualan menurut perusahaan dengan setelah dievaluasi. Ini terjadi, karena perusahaan tidak menghitung biaya listrik dan biaya pemasaran yang termasuk dalam biaya non produksi perusahaan.

## PENUTUP

### Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat diambil sebagai berikut :

1. Perhitungan harga pokok penjualan yang diterapkan pada Jepara Meubel yaitu dengan menghitung biaya-biaya produksi dan ditambahkan dengan laba yang diharapkan perusahaan.
2. Perhitungan harga pokok penjualan pada jepara meubel belum dapat dikatakan efektif, disebabkan perusahaan belum memperhitungkan biaya listrik dan biaya pemasaran ke dalam harga pokok produksinya, dimana biaya-biaya tersebut juga termasuk biaya yang dikeluarkan perusahaan walaupun tidak termasuk dalam biaya produksi langsung satu set kursi dan meja kerja atau tamu. Hal tersebut diatas mengakibatkan perbedaan harga jual antara perusahaan dan hasil setelah dievaluasi.

### Saran

Saran yang dapat diberikan bahwa perhitungan dari Jepara Meubel agar dapat ditinjau kembali demi kemajuan perusahaan. Di karenakan dengan melihat hasil penelitian dan pembahasan terdapat biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan yang tidak dihitung dalam perhitungan harga pokok penjualan. Hal ini dapat mengakibatkan perusahaan kekurangan keuntungan atau biasa juga merugi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Horngren, Harrison, Bamber, 2005, *Akuntansi*, Edisi 6, Penerbit Pearson Prentice-Hall Inc New Jersey.
- Kuncoro Mudrajad (2009) *Metode Riset Untuk Bisnis dan Ekonomi*. Jakarta Erlangga.
- Mulyadi, 2001, *Akuntansi Manajemen: Konsep, Manfaat, dan Rekayasa*, Edisi Ketiga, penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Mursyidi, 2010, *Akuntansi Biaya: Conventional Costing, Just Intime, dan Activity-Based Costing*, Cetakan ke-2, Penerbit PT. Refika Aditama, Bandung.
- Reymon, 2009, Analisa Penerapan Harga Jual Dengan Metode Variable Costing pada PT. Massindo Sinar Pratama Manado, *Skripsi* (tidak dipublikasikan) pada Fakultas & Bisnis Jurusan Akuntansi Universitas Samratulangi Manado. Hal 50-52.



- Sugiyono, 2012, *Metode Penelitian Pendidikan*, Edisi ke-15, Penerbit CV. Alfabeta, Bandung.
- Supriyono, R.A, 2010, *Akuntansi Biaya: Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok*, Edisi ke-14, Penerbit BPFE-Yogyakarta.
- Suwardjono, 2010, *Dasar-Dasar Akuntansi*, Edisi Keenam, Penerbit STIE YKPN, Yogyakarta.
- Warindrani, 2006, *Akuntansi Manajemen*, Edisi Pertama, Graha Ilmu, Yogyakarta.
- Witjaksono, Armanto, 2006, *Akuntansi Biaya*, Edisi Pertama, Penerbit Graha Ilmu, Yogyakarta.

