



**EVALUASI ATAS KEPUTUSAN PENENTUAN HARGA JUAL
PRODUK PESANAN DALAM KAITANNYA DENGAN PENCAPAIAN
LABA YANG OPTIMAL PADA PT. RODA VIVATEX**

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat
Dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi
pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor

Diajukan Oleh :

WINNIE SIREGAR

Nrp : 022195247

Nirm : 41043403950583

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS PAKUAN
BOGOR
1999**

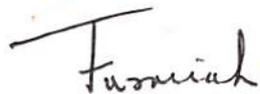
EVALUASI ATAS KEPUTUSAN PENENTUAN HARGA JUAL
PRODUK PESANAN DALAM KAITANNYA DENGAN PENCAPAIAN
LABA YANG OPTIMAL PADA PT. RODA VIVATEX

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat
Dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi
pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor

Menyetujui :

Dekan Fakultas Ekonomi,



(Fazariah Mahruzar., Dra., Ak., MM)

Ketua Jurusan,



(Ketut Sunarta., Drs., Ak., MM)

EVALUASI ATAS KEPUTUSAN PENENTUAN HARGA JUAL
PRODUK PESANAN DALAM KAITANNYA DENGAN PENCAPAIAN
LABA YANG OPTIMAL PADA PT. RODA VIVATEX

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat
Dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi
pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor

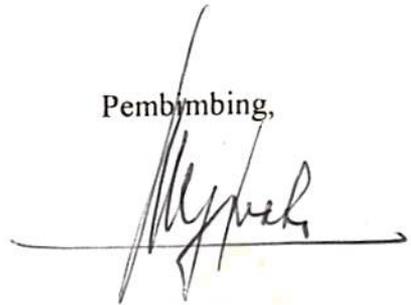
Menyetujui :

Penguji,

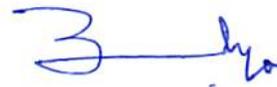


(H. Hari Gursida, Drs., Ak., MM)

Pembimbing,



1. (Eddy Mulyadi, Drs., Ak., MM)



2. (Buntoro Heri Prasetya, Drs., Ak)

LEMBAR PERSEMBAHAN

**Sesungguhnya orang-orang yang beriman dan beramal saleh,
bagi mereka adalah surga Firdaus menjadi tempat tinggal
(Surat Al Kahfi, ayat 107)**

**Mereka kekal di dalamnya,
mereka tidak ingin berpindah daripadanya.
(Surat Al Kahfi, ayat 108)**

**Katakantah : " Kalau sekiranya lautan menjadi tinta
untuk (menulis) kalimat-kalimat Tuhanku,
sungguh habistah lautan itu sebelum habis
(ditulis) kalimat-kalimat Tuhanku,
meskipun kami datangkan tambahan sebanyak itu (Pula)
(Surat Al Kahfi ,ayat 109)**

**Kupersembahkan Skripsi ini Untuk :
Papa dan Mamaku yang Tercinta,
Dan spesial untuk Aris Hidayat**

KATA PENGANTAR

Bismillaahi Rahmaanir Rahiim

Syukur Alhamdulillah penyusun panjatkan ke hadirat Allah SWT karena atas izin dan ridha-Nya, penyusun telah dikaruniai semangat sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini dengan selamat.

Skripsi drngan judul : **“Evaluasi Atas Keputusan Penentuan Harga Jual Produk Pesanan Dalam Kaitannya Dengan Pencapaian Laba Yang optimal Pada PT. Roda Vivatex”** ini merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.

Pada kesempatan ini, penyusun ingin mengucapkan terimakasih yang tulus dari hati sanubari kepada Bapak Eddy Mulyadi S., Drs., Ak., MM selaku dosen pembimbing dan Bapak Buntoro Heri Prasetya., Drs., Ak selaku co pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu dalam memberikan bimbingan, pengarahan, perhatian serta dorongan yang sangat berharga bagi penyusun dalam menyelesaikan skripsi ini.

Dan tanpa adanya bantuan dari berbagai pihak tidaklah mungkin skripsi ini terwujud, oleh karena itu penyusun ingin menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Ibu Fazariah Mahruzar., Dra., Ak., MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.
2. Bapak Eddy Mulyadi., Drs., Ak., MM selaku Pembantu Dekan I Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.

3. Ibu Sri Hartini., Dra., MM selaku Pembantu Dekan II Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.
4. Bapak Kusnandar., Drs., MM selaku Pembantu Dekan III Fakultas Ekonomi Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.
5. Bapak Ketut Sunarta., Drs., Ak., MM selaku Ketua Jurusan Akuntansi pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.
6. Bapak Jaenuddin., Drs., MM selaku Sekertaris Jurusan Akuntansi pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.
7. Bapak Direksi dan seluruh staf PT.Roda Vivatex Bogor.
8. Bapak Ardi selaku Menejer Produksi PT. Roda Vivatex yang telah memberikan data dan informasi serta bantuan bimbingan dalam penyusunan skripsi ini.
9. Bapak, Ibu segenap dosen Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor yang telah memberikan pendidikan dan pengajaran kepada penyusun selama mengikuti kuliah.
10. Bapak, Ibu staf perpustakaan dan tata usaha Fakultas Ekonomi Universitas Universitas Pakuan Bogor.
11. Rekan-rekan mahasiswa/i yang telah memberikan bantuan dan masukan-masukan berharga dalam penyusun skripsi ini.

Secara khusus penyusun ingin mengucapkan terima kasih yang tak terhingga kepada Papa Mamaku tercinta yang tiada henti dalam memberikan , dorongan baik moril maupun materil serta doa restu yang tak ternilai harganya dan juga buat Aris yang banyak memberikan bantuan dan dorongan selama pengerjaan skripsi ini.

Juga tak lupa kepada sepupu, Oom dan Tanteku tersayang atas segala perhatian dan pengertiannya selama penyusunan skripsi ini.

Akhir kata, penyusun menyadari bahwa skripsi ini masih banyak memiliki kekurangan, oleh karenanya segala kritik dan saran yang membangun sangat penyusun harapkan demi penyempurnaan skripsi ini. Harapan penyusun, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penyusun pada khususnya dan bagi pembaca yang berkepentingan pada umumnya.

Bogor, Juli 1999

Penyusun,

Winnie Siregar

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix

BAB I : PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2. Maksud dan Tujuan Penelitian.....	4
1.3. Kegunaan Penelitian.....	4
1.4. Kerangka Pemikiran.....	5
1.5. Metodologi Penelitian.....	7
1.6. Lokasi Penelitian.....	8
1.7. Sistematika Pembahasan.....	8

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Pengertian dan Tujuan Akuntansi Manajemen.....	11
2.1.1. Pengertian Akuntansi Manajemen.....	11
2.1.2. Tujuan Akuntansi Manajemen.....	13
2.2. Pengertian Biaya dan Penggolongan Biaya.....	15
2.2.1. Pengertian Biaya.....	15
2.2.2. Penggolongan Biaya.....	16

2.3.	Pengertian Harga Jual dan Tujuan Penentuan Harga Jual	20
2.3.1.	Pengertian Harga Jual	20
2.3.2.	Tujuan Penentuan Harga Jual	21
2.4.	Manfaat dan Metode Penentuan Harga Jual	22
2.4.1.	Manfaat Informasi Biaya Penuh Dalam Keputusan Penentuan Harga Jual	22
2.4.1.1.	Klasifikasi Biaya Untuk Pengambilan Keputusan	22
2.4.1.2.	Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus	25
2.4.2.	Metode Penentuan Harga Jual	28
2.5.	Laba, Pusat Laba dan Profitabilitas	33
2.5.1.	Pengertian Laba	33
2.5.2.	Pusat Laba	34
2.5.2.1.	Pengertian Pusat Laba	34
2.5.2.2.	Tujuan Diadakannya Pusat Laba	35
2.5.3.	Profitabilitas	36
2.5.3.1.	Pengertian Profitabilitas	36
2.5.3.2.	Ukuran Kemampulabaan (Profitabilitas).....	37
2.6.	Evaluasi Atas Keputusan Penentuan Harga Jual Produk Pesanan Dalam Kaitannya Dengan Pencapaian Laba Yang Optimal	39

BAB III	:	OBJEK DAN METODE PENELITIAN	
3.1.		Obyek Penelitian	42
3.1.1.		Sejarah Singkat dan Perkembangan Perusahaan	42
3.1.2.		Struktur Organisasi dan Uraian Kerja	
		PT. Roda Vivatex	45
3.2.		Metode Penelitian.....	51
3.2.1.		Ruang Lingkup Penelitian.....	51
3.2.2.		Jenis Data Yang Diperlukan.....	51
3.2.3.		Teknik Pengumpulan Data.....	51
BAB IV	:	HASIL DAN PEMBAHASAN	53
4.1.		Informasi Kapasitas Produksi dan Biaya Standar Per Unit	
		Untuk Produksi Kain Poliester PT. Roda Vivatex	54
4.2.		Penentuan Harga Jual Produk Pesanan PT. Roda Vivatex	61
4.2.1.		Biaya-Biaya yang Dipertimbangkan Dalam	
		Penentuan Harga Jual Produk Pesanan	62
4.2.2.		Penentuan Harga Jual Produk Pesanan dalam	
		<i>Cost-type Contract</i>	66
4.2.3.		Penentuan Harga Jual Produk Pesanan Berdasarkan	
		Pendekatan <i>Variabel Costing</i>	69
		4.2.3.1. Perhitungan Harga Jual Produk Pesanan	
		dengan Menggunakan Harga Jual Normal	
		(<i>Cost-Plus Pricing</i>).....	70

4.2.3.2. Perhitungan Rugi Laba dengan Pendekatan

 Marjin Kontribusi Untuk Pesanan Khusus 74

4.3. Evaluasi Atas Keputusan Penentuan Harga Jual Produk

 Pesanan Dalam Kaitannya Dengan Pencapaian Laba

 Yang Optimal..... 82

BAB V : **RANGKUMAN KESELURUHAN**..... 87

BAB VI : **SIMPULAN DAN SARAN**..... 97

6.1. Simpulan 97

6.2. Saran 100

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

- TABEL I : Data Produksi Kain Poliester pada Kapasitas Produksi 1.588.365 yard per bulan. (hal.54)
- TABEL II : Data Kapasitas Produksi Kain Poliester Tahun 1998. (hal.56)
- TABEL III : Biaya Standar Per Piece Produksi Kain Built Off (BO). (hal.57)
- TABEL IV : Biaya Standar Per Piece Produksi Kain Dyieng Off (DO). (hal.58)
- TABEL V : Biaya Standar Per Piece Produksi Kain Weight Off (WO). (hal.60)
- TABEL VI : Perhitungan Rugi Laba Dengan Pendekatan Marjin Kontribusi Untuk Pesanan Khusus "Georgette". (hal.75)
- TABEL VII : Perhitungan Rugi Laba Dengan Pendekatan Marjin Kontribusi Untuk Pesanan Khusus "Sateen". (hal.77)
- TABEL VIII : Hasil Perbandingan Perhitungan Harga Jual Per Yard. (hal.84)

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I : Struktur Organisasi PT. Roda Vivatex

Lampiran II : Flow Proses Persiapan / Weaving

Lampiran III : Flow Proses Printing / Finishing

Lampiran IV : Keterangan Tabel VI (Pesanan khusus kain Georgette)

Lampiran V : Keterangan Tabel VII (Pesanan khusus kain Sateen)

ABSTRAKSI

Pada dasarnya setiap perusahaan dalam menjalankan kegiatan usaha ingin memperoleh laba yang optimal. Dalam hal ini laba yang optimal mengandung maksud memperoleh laba yang paling besar pada skala produksi yang dimiliki perusahaan. Perusahaan ingin memperoleh hasil yang optimal dengan memanfaatkan segala sumber dana dan daya yang dimilikinya. Perusahaan akan mendapatkan laba yang optimal apabila dapat memperoleh perbedaan yang paling besar antara penghasilan (hasil penjualan) dengan jumlah pengeluaran biaya.

Keputusan penentuan harga jual akan berpengaruh pada permintaan konsumen terhadap suatu produk. Tinggi rendahnya harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan akan berpengaruh terhadap naik turunnya permintaan terhadap suatu produk. Dengan demikian, keputusan penentuan harga jual akan mempengaruhi hasil penjualan suatu produk yang dapat diperoleh perusahaan. Lebih lanjut akan berpengaruh pula pada laba hasil operasi perusahaan.

Untuk memahami bagaimana keputusan penentuan harga jual tersebut dapat mempengaruhi pencapaian laba yang optimal maka tujuan yang hendak dicapai dalam penulisan skripsi ini ialah : mengetahui apakah kapasitas produksi telah digunakan oleh perusahaan dengan optimal, mengetahui biaya-biaya yang perlu dipertimbangkan dalam penentuan harga jual produk pesanan dengan metode *cost-type contract* dan berdasarkan pendekatan *variabel costing* dengan menggunakan metode *cost-plus*, serta untuk mengetahui pengaruh pendekatan tersebut terhadap keputusan menerima atau menolak suatu pesanan khusus dalam mencapai laba yang optimal.

Dalam kaitannya dengan tujuan yang hendak dicapai tersebut di atas, maka penyusun melakukan evaluasi terhadap praktek penentuan harga jual untuk produk pesanan yaitu dengan menggolongkan biaya-biaya produksi dan non produksi ke dalam biaya tetap dan biaya variabel untuk selanjutnya dievaluasi kedalam perhitungan penentuan harga jual berdasarkan metode *cost-type contract* dan pendekatan biaya variabel dengan metode *cost-plus* untuk penjualan 12.000.000 yard kain Georgette dan 3.500.000 kain Sateen. Hasil perbandingan kedua metode tersebut untuk masing-masing kain per yardnya adalah sebagai berikut :

Metode \ Jenis Kain	GEORGETTE		SATEEN	
	Rp		Rp	
Cost-Type Contract	Rp	14.174,93	Rp	11.854,33
Cost-Plus Pricing	Rp	14.572,54	Rp	12.217,26
Perbedaan	Rp	397,61	Rp	362,93

Dari data di atas terbukti bahwa perhitungan harga jual dengan metode *cost-plus pricing* menghasilkan harga jual yang lebih besar dibandingkan dengan metode *cost-type contract*. Hal ini disebabkan karena dasar perhitungan metode *cost-plus pricing* adalah dengan menggunakan tingkat pengembalian investasi (ROI) sebagai dasar perhitungan *mark-up*, sehingga harga jual yang dihasilkan lebih besar dan fleksibel untuk dijadikan dasar penentuan harga jual produk pesanan. Oleh sebab itu, metode *cost-plus pricing* lebih tepat untuk dijadikan dasar penentuan harga jual produk pesanan.

Penerapan penentuan harga jual dengan pendekatan biaya variabel selain dengan metode *cost-plus pricing*, ada konsep lain yang digunakan untuk merencanakan laba

suatu pesanan khusus yaitu dengan menggunakan konsep margin kontribusi dengan mencari selisih lebih antara harga jual dengan biaya variabel. Adapun besarnya pesanan produk dan harga yang ditawarkan kepada perusahaan atas pesanan khusus adalah sebagai berikut :

- 1) Kain Georgette : 850.000 yard dengan harga @ Rp 12.300,00
- 2) Kain Sateen : 550.000 yard dengan harga @ Rp 8.400,00

Harga yang ditawarkan tersebut berada di bawah total biaya standar per yard untuk memproduksi satu yard kain Georgette. Berdasarkan perhitungan margin kontribusi didapat hasil sebagai berikut :

	Kain Georgette	Kain Sateen
Menerima Pesanan Khusus	Rp 34.804.164.000	Rp 8.041.758.000
Menolak Pesanan Khusus	33.121.170.000	8.185.272.000
Efek terhadap Rugi/Laba	Rp 1.682.994.000	Rp (143.528.000)

Dengan demikian suatu pesanan khusus yang dapat diterima adalah pesanan khusus yang harga jual per yardnya berada di atas biaya-biaya variabel per yard sehingga perusahaan masih mempunyai kesempatan untuk mendapatkan tambahan laba. Sedangkan pesanan khusus yang tidak dapat diterima/ditolak oleh perusahaan adalah pesanan khusus yang harga jual per yardnya berada di bawah biaya-biaya variabel per yard sehingga apabila perusahaan menerima pesanan khusus ini maka perusahaan akan mengalami kerugian oleh sebab itu perusahaan sebaiknya menolak pesanan khusus tersebut.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Dalam era kompetisi yang semakin tajam, perusahaan-perusahaan mengubah strategi pemasarannya dengan meletakkan kepuasan konsumen sebagai prioritas pertama dalam mengarahkan kegiatan bisnis mereka. Perusahaan-perusahaan berlomba untuk menghasilkan produk atau jasa yang bermutu dengan harga yang rendah dengan berpedoman bahwa konsumen hanya dibebani dengan biaya-biaya untuk aktivitas-penambah nilai (*value-added activities*). Dengan demikian dalam persaingan yang semakin tajam, manajemen memerlukan informasi biaya yang teliti, yang memperhitungkan secara cermat sumber daya (*resources*) yang dikorbankan untuk aktivitas penambah nilai konsumen.

Sumber daya atau faktor-faktor produksi untuk menghasilkan produk atau jasa sangat terbatas jumlahnya. Sedangkan keinginan manusia untuk memenuhi kebutuhannya selalu meningkat, bahkan sampai tidak terbatas. Keadaan yang demikian menimbulkan masalah-masalah ekonomi yaitu adanya ketidakseimbangan antara keinginan manusia untuk memenuhi kebutuhannya dengan faktor-faktor produksi untuk memenuhi keinginan tersebut. Dampak dari masalah-masalah ekonomi adalah timbulnya harga jual dari faktor-faktor produksi.

Harga jual suatu produk, memegang peranan yang penting dalam sistem perekonomian, baik dalam sistem ekonomi kapitalis maupun sosialis. Dalam

sistem ekonomi kapitalis, harga ditentukan oleh mekanisme pasar. Interaksi pembeli dan penjual yang melakukan tawar-menawar di pasar, menentukan harga suatu produk atau jasa. Sedangkan dalam sistem ekonomi sosialis, harga dipengaruhi atau bahkan ditentukan oleh pemerintah.

Perusahaan yang menghasilkan produk untuk dipasarkan kepada konsumen, selalu dihadapkan pada masalah penentuan harga jual produknya. Harga jual yang ditawarkan kepada konsumen harus dapat menutup semua biaya dan menghasilkan laba. Dengan demikian, dapat memberikan penghasilan yang wajar bagi para pemegang saham serta dapat mempertahankan dan mengembangkan usahanya.

Untuk mencapai tujuan perusahaan, tentu saja tidak dapat dilakukan dengan mudah, melainkan memerlukan pertimbangan-pertimbangan yang masak yaitu apakah pengorbanan yang telah dikeluarkan akan memperoleh hasil yang lebih besar. Oleh karena itu perusahaan harus bekerja seefektif dan seefisien mungkin.

Bagi manajemen, keputusan penentuan harga jual produk merupakan hal yang sangat sulit. Faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi harga jual produk harus dipertimbangkan dengan matang. Harga jual yang ditetapkan harus mampu bersaing dalam pasar dan harus mampu memberikan laba bagi perusahaan.

Agar perusahaan mampu menghasilkan laba dan tidak mengalami kerugian serta memudahkan manajemen perusahaan dalam mengambil keputusan, maka sebelum mengadakan negosiasi harga, manajemen perusahaan

hendaknya mengetahui batas kemampuan (kapasitas produksi) dan biaya-biaya yang terkait didalam mengerjakan pesanan tersebut. Dengan demikian, perusahaan mampu menetapkan laba yang tepat untuk setiap pesanan yang diterima.

Berdasarkan uraian di atas, penyusun memilih judul sebagai berikut :

EVALUASI ATAS KEPUTUSAN PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK PESANAN DALAM KAITANNYA DENGAN PENCAPAIAN LABA YANG OPTIMAL.

Untuk memahami bagaimana evaluasi atas keputusan penentuan harga jual produk pesanan dalam mencapai laba yang optimal, ada beberapa masalah yang perlu dibahas :

- 1) Apakah kapasitas produksi perusahaan telah digunakan secara optimal.
- 2) Biaya-biaya apa saja yang perlu dipertimbangkan dalam penentuan harga jual produk pesanan dengan metode *Cost-type Contract* dan berdasarkan pendekatan *variabel costing* dengan menggunakan metode *Cost-Plus*, serta pengaruh pendekatan tersebut terhadap keputusan menerima atau menolak suatu pesanan khusus dalam mencapai laba yang optimal.

1.2. Maksud dan Tujuan Penelitian

Penelitian ini dimaksudkan untuk memperoleh data dan informasi mengenai hal-hal yang berhubungan dengan evaluasi atas keputusan penentuan harga jual produk pesanan dalam kaitannya dengan pencapaian laba yang optimal.

Sedangkan tujuan yang hendak dicapai penyusun dalam penelitian ini adalah :

- 1) Untuk mengetahui besarnya kapasitas produksi yang sedang digunakan oleh perusahaan.
- 2) Untuk mengetahui biaya-biaya yang patut dipertimbangkan untuk menetapkan laba dalam penentuan harga jual produk dengan metode *Cost-type Contract* dan berdasarkan pendekatan *variabel costing* dengan menggunakan metode *Cost-Plus*, serta pengaruh pendekatan tersebut terhadap keputusan menerima atau menolak suatu pesanan khusus dalam mencapai laba yang optimal.

1.3. Kegunaan Penelitian

Kegunaan yang diharapkan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- 1) Bagi penyusun, penelitian ini sangat berguna untuk menambah pengetahuan dan merupakan bahan perbandingan antara konsep (teori) dengan praktek-praktek nyata untuk mengevaluasi harga jual produk dalam usaha mengoptimalkan laba perusahaan.
- 2) Bagi perusahaan, hasil penelitian ini berguna sebagai rekomendasi untuk kegiatan pengambilan keputusan dalam penentuan harga jual produk sehingga dapat menghasilkan laba yang optimal.

- 3) Bagi pihak lain, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan bacaan tambahan yang memberikan gambaran secara jelas tentang keputusan penentuan harga jual produk pesanan dalam kaitannya dengan pencapaian laba yang optimal.

1.4. Kerangka Pemikiran

Harga jual memegang peranan yang penting dalam bauran pemasaran di samping faktor-faktor lainnya. Harga jual merupakan alat komunikasi, pengukur nilai dan teknik dalam bersaing. Disamping itu, harga jual akan berpengaruh pada pertukaran dan pada akhirnya akan mempengaruhi laba.

Konsep pokok penentuan harga jual menurut pandangan jangka panjang, harga jual harus cukup untuk menutup semua biaya. Dalam hal ini semua biaya adalah relevan dalam pengambilan keputusan tentang harga. Di samping itu, harga jual tersebut harus mampu memberikan penghasilan yang wajar bagi para pemegang saham. Apabila dalam penentuan harga jual hal-hal tersebut dipenuhi, maka diharapkan perusahaan akan tetap berjalan dan berkembang.

Ada kalanya penentuan harga jual ditetapkan untuk jangka pendek, dalam hal ini biaya produksi normal atau rata-rata digunakan sebagai dasar untuk pemulihan sebagian total biaya. Sekurang-kurangnya untuk menutup biaya variabel. Keputusan tersebut dapat diterima apabila pendapatan harga jual dilakukan dengan kesadaran dan kepercayaan bahwa hal tersebut merupakan tindakan yang terbaik. Suatu keputusan harga jual yang tidak dapat menutup seluruh biaya akibat dari kelalaian atau kekurangpahaman mengenai biaya, tidak

dapat dibenarkan. Oleh karena itu, agar keputusan harga jual dalam jangka pendek lebih relevan, maka tidak dimasukkan unsur-unsur biaya jangka panjang.

Harga jual yang paling baik atau optimal adalah yang menghasilkan kelebihan maksimum dari total pendapatan atas total biaya. Harga jual yang optimal dapat dicapai apabila menaikkan total biaya karena tambahan dari satu unit produk sama dengan menaikkan total pendapatannya. Harga jual yang lebih tinggi dari harga jual optimal akan menurunkan permintaan dan total laba. Sebaliknya, harga jual yang lebih rendah dari harga jual optimal akan menaikkan permintaan tetapi menurunkan total laba.

Penentuan harga jual berdasarkan biaya digunakan secara luas. Dalam pendekatan ini, perusahaan menentukan biaya sesungguhnya atau yang diperkirakan akan dikeluarkan untuk memproduksi barang atau jasa sebagai dasar penentuan harga jual kemudian menambahkan jumlah laba yang diharapkan perusahaan. Jika perusahaan menggunakan biaya sebagai dasar penentuan harga jual, maka pengendalian biaya dan sasaran laba yang realistis menjadi suatu hal yang sangat penting. Oleh karena itu, manajemen harus dapat menentukan metode yang paling tepat untuk dijadikan dasar dari penentuan harga jual sehingga dapat menghasilkan laba yang wajar dan mampu bersaing di pasar.

Dari penjelasan-penjelasan tersebut, penyusun berasumsi bahwa *bila keputusan penentuan harga jual produk pesanan ditentukan dan diterapkan secara tepat, maka perusahaan akan dapat menghasilkan laba yang optimal.*

1.5. Metodologi Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian, maka jenis penelitian yang penyusun lakukan dalam penulisan skripsi ini adalah “studi kasus”, yaitu penyusun akan menelaah penetapan harga jual produk pesanan pada PT. RODA VIVATEX dikaitkan dengan optimalisasi laba.

Data dan informasi yang diperlukan untuk studi ini diperoleh dari berbagai sumber, dengan metode pengumpulan data sebagai berikut :

1) Studi Kepustakaan

Yaitu penelaahan literatur yang berkaitan dengan masalah yang berkaitan dengan keputusan penentuan harga jual produk pesanan dalam usaha dengan pencapaian laba yang optimal.

2) Studi Lapangan

Yaitu penelitian langsung di perusahaan, dengan teknik pengumpulan data sebagai berikut :

- (1) Wawancara melalui tanya jawab baik lisan maupun tulisan dengan pihak perusahaan.
- (2) Dokumentasi, dengan cara mencatat data dan informasi yang diberikan oleh perusahaan.
- (3) Observasi langsung ke perusahaan untuk mengamati situasi dan kegiatan perusahaan sebenarnya.

1.6. Lokasi Penelitian

Obyek penelitian skripsi ini ialah perusahaan yang bergerak dalam bidang industri tekstil, yaitu PT. RODA VIVATEX yang berlokasi di Jalan Pahlawan Km.1, Desa Karang Asem Timur, Citeureup - Bogor.

1.7. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan skripsi ini terbagi dalam beberapa bab, yaitu

Bab I. Pendahuluan

Bab pertama ini berisi tentang latar belakang penelitian, maksud dan tujuan penelitian, kegunaan penelitian, kerangka pemikiran, metodologi penelitian, lokasi penelitian dan sistematika pembahasan.

Bab II. Tinjauan Pustaka

Bab kedua ini membahas mengenai landasan-landasan teori yang sejalan dengan pokok permasalahan penelitian yang dilakukan, yaitu meliputi :

- 1) Pengertian dan Tujuan Akuntansi Manajemen
- 2) Pengertian Biaya dan Penggolongan Biaya
- 3) Pengertian Harga Jual dan Tujuan Penentuan Harga Jual
- 4) Manfaat Informasi Biaya Penuh Dalam Keputusan Penentuan Harga Jual : Klasifikasi Biaya Untuk Pengambilan Keputusan dan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus dan Metode Penentuan Harga Jual.
- 5) Pengertian Laba, Pengertian dan Tujuan Pengukuran Kinerja Pusat Laba serta Pengertian dan Ukuran Profitabilitas (Kemampulabaan).

- 6) Evaluasi Atas Keputusan Penentuan Harga Jual Produk Pesanan Dalam Kaitannya Dengan Pencapaian Laba Yang Optimal.

Bab III. Obyek dan Metode Penelitian

Bab ketiga ini berisi uraian mengenai keadaan perusahaan, yaitu PT. RODA VIVATEX, mencakup Sejarah Singkat dan Perkembangan Perusahaan, Struktur Organisasi dan Uraian Kerja Perusahaan, Metode Penelitian : Ruang Lingkup Penelitian, Jenis Data yang Diperlukan dan Teknik Pengumpulan Data.

Bab IV. Hasil dan Pembahasan

Bab keempat ini berisi uraian mengenai hal-hal berikut :

- 1) Informasi Kapasitas Produksi dan Biaya Standar Per Unit Untuk Produksi Kain Poliester PT. RODA VIVATEX.
- 2) Penentuan Harga Jual Produk Pesanan PT. RODA VIVATEX : Biaya-Biaya yang Dipertimbangkan Dalam Penentuan Harga Jual Produk Pesanan, Penentuan Harga Jual Produk Pesanan dalam *Cost-type Contract* dan Penentuan Harga Jual Produk Pesanan Berdasarkan Pendekatan *Variabel Costing* dengan Menggunakan *Cost-plus Pricing* serta Perhitungan Rugi Laba dengan Pendekatan Marjin Kontribusi Untuk Pesanan Khusus.
- 3) Evaluasi Atas Keputusan Penentuan Harga Jual Produk Pesanan Dalam Kaitannya Dengan Pencapaian Laba yang Optimal.

Bab V. Bab kelima ini berisi uraian rangkuman pembahasan dalam bab I, bab II, bab III dan bab IV.

Bab VI. Simpulan dan Saran

Pada bab keenam ini, penyusun memberikan kesimpulan-kesimpulan berdasarkan pembahasan masalah dan memberikan saran-saran yang bermanfaat bagi PT. RODA VIVATEX.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Pengertian Dan Tujuan Akuntansi Manajemen

2.1.1. Pengertian Akuntansi Manajemen

Seorang manajer dalam suatu perusahaan sering menghadapi berbagai macam masalah pada situasi dan kondisi yang berbeda dimana diperlukan pengambilan keputusan yang tepat.

Sebagai dasar untuk mengambil keputusan, dibutuhkan informasi yang lengkap mengenai masalah yang dihadapi. Dalam kaitannya dengan penyajian informasi, akuntansi merupakan suatu alat yang sangat berguna bagi manajer di dalam pengambilan keputusan, oleh karena akuntansi mampu menyediakan informasi-informasi yang dibutuhkan manajemen.

Untuk lebih jelasnya menurut American Institute of Certified Public Accountant yang disadur oleh Zaki Baridwan, pengertian akuntansi adalah sebagai berikut :

Akuntansi adalah suatu kegiatan jasa. Fungsinya adalah menyediakan data kuantitatif, terutama yang mempunyai sifat keuangan, dari kesatuan usaha ekonomi yang dapat digunakan dalam pengambilan keputusan-keputusan ekonomi dalam memilih alternatif-alternatif dari suatu keadaan.

(23 : 1)

Dari pengertian tersebut tersirat betapa pentingnya peran akuntansi bagi suatu perusahaan, baik untuk keperluan intern maupun ekstern. Sedangkan Akuntansi Manajemen, sebagai salah satu tipe akuntansi, merupakan perangkat akuntansi yang mengolah informasi keuangan yang

terutama untuk memenuhi keperluan manajemen dalam melaksanakan fungsi perencanaan dan pengendalian organisasi.

Menurut Mulyadi, pengertian akuntansi manajemen adalah sebagai berikut :

Akuntansi manajemen sebagai salah satu tipe akuntansi merupakan suatu sistem pengolahan informasi keuangan yang digunakan untuk menghasilkan informasi keuangan bagi kepentingan pemakai intern organisasi.

Akuntansi manajemen sebagai salah satu tipe informasi merupakan tipe informasi kuantitatif yang menggunakan uang sebagai satuan ukuran, yang digunakan untuk membantu manajemen dalam pelaksanaan pengelolaan perusahaan.

(15 : 1 – 2)

Sedangkan R.A. Supriyono berpendapat bahwa :

Akuntansi manajemen adalah salah satu bidang akuntansi yang tujuan utamanya untuk menyajikan laporan-laporan suatu satuan usaha atau organisasi tertentu untuk kepentingan pihak internal dalam rangka melaksanakan proses manajemen yang meliputi perencanaan, pembuatan keputusan pengorganisasian dan pengarahan, serta pengendalian.

(19 : 19)

Charles T. Horngren dan George Foster menyatakan :

Management accounting, focusing on internal customer, is the process of identification, measurment, accumulation, analysis, preparation, interpretation and communication of information that assits executives in fulfilling organizational goals.

(8 : 4)

Dari pengertian-pengertian tersebut, dapat disimpulkan bahwa Akuntansi Manajemen merupakan penerapan teknik dan konsep-konsep yang tepat dalam pengolahan data ekonomi historis dan yang diproyeksikan dari suatu satuan usaha untuk membantu manajemen dalam

penyusunan rencana dan dalam membuat keputusan-keputusan rasional menuju arah pencapaian tujuan.

2.1.2. Tujuan Akuntansi Manajemen

Tujuan Akuntansi Manajemen dapat dikelompokkan menjadi dua :

1) Tujuan primer

Yaitu membantu manajemen dalam pembuatan keputusan manajemen.

2) Tujuan sekunder

(1) Membantu manajemen dalam melaksanakan fungsi perencanaan, meliputi misalnya :

- a) Mengidentifikasi tujuan atau sasaran yang akan dicapai oleh keberadaan organisasi atau perusahaan.
- b) Merencanakan pengalokasian sumber-sumber organisasi secara optimal beserta pengukurannya.

(2) Membantu manajemen dalam menjawab masalah bidang organisasi, meliputi misalnya :

- a) Menghubungkan struktur organisasi atau perusahaan dengan tujuan atau sasaran yang akan dicapai.
- b) Membangun dan memelihara sistem komunikasi dan pelaporan yang efektif.
- c) Mengukur penggunaan sumber-sumber yang ada oleh bagian-bagian dalam organisasi, menemukan prestasi atau

penyimpangan (khususnya yang bersifat luar biasa), dan mengidentifikasi faktor-faktor penyebabnya.

(3) Membantu manajemen dalam melaksanakan fungsi pengendalian manajemen, meliputi misalnya :

- a) Menentukan karakteristik-karakteristik prestasi pelaksanaan yang tepat dan signifikan dengan ukuran tujuan atau sasaran organisasi secara keseluruhan.
- b) Membantu memotivasi prestasi individual sesuai dengan yang diinginkan melalui komunikasi yang realistis mengenai informasi prestasi dihubungkan dengan tujuan atau sasaran organisasi.
- c) Membantu memusatkan perhatian manajemen pada pengukuran prestasi yang menunjukkan keganjilan-keganjilan dan mengidentifikasi tanggung jawab atas prestasi tersebut.

(4) Membantu manajemen dalam melaksanakan sistem kegiatan manajemen, misalnya dihubungkan dengan : fungsi produk, proyek atau segmentasi operasi lain-lainnya. Fungsi ini meliputi misalnya :

- a) Mengukur masukan (biaya) dan keluaran (pendapatan) yang relevan untuk setiap : pusat biaya, pusat pendapatan, pusat laba, atau pusat investasi.

- b) Mengkomunikasikan data yang tepat dan karakteristik ekonomi yang penting untuk para pejabat kunci dalam waktu yang tepat.

2.2. Pengertian Dan Penggolongan Biaya

2.2.1. Pengertian Biaya

Konsep dan istilah biaya telah dikembangkan selaras dengan kebutuhan pada berbagai disiplin ilmu dan dalam kehidupan sehari-hari.

Mulyadi memberikan definisi biaya sebagai berikut :

Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu.

(16 : 3)

Sedangkan R.A. Supriyono berpendapat :

Dalam akuntansi keuangan "biaya" didefinisikan sebagai pengorbanan ekonomis yang dibuat untuk memperoleh barang atau jasa. Dengan kata lain, "biaya" adalah harga perolehan barang atau jasa yang diperlukan oleh organisasi. Besarnya biaya diukur dalam satuan moneter.

Dalam akuntansi keuangan, pengertian biaya hanya terbatas pada masa lalu. Sedangkan dalam akuntansi manajemen, pengertian biaya mencakup biaya masa lalu maupun biaya masa depan.

(19 : 185)

Menurut Lawrence H. Hammer, William K. Carter dan Milton F.

Usry, pengertian biaya adalah "*Cost as an exchange price, a forgoing, a sacrifice made to secure benefit*".

(7 : 20)

Berdasarkan pengertian-pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa biaya adalah nilai yang diukur dalam satuan uang yang dikeluarkan untuk memperoleh barang atau jasa.

2.2.2. Penggolongan Biaya

Agar informasi biaya bermanfaat pada berbagai tingkatan manajemen, maka biaya harus diklasifikasikan sesuai dengan informasi yang diperlukan oleh manajemen. Kebutuhan informasi ini mendorong timbulnya berbagai cara penggolongan biaya, sehingga dikenal konsep "*different cost classifications for different purposes*", yang mempunyai arti penggolongan biaya yang berbeda untuk tujuan yang berbeda.

Menurut R.A. Supriyono, biaya dapat digolongkan sebagai berikut :

1) Penggolongan biaya sesuai dengan fungsi pokok kegiatan perusahaan.

Berdasarkan fungsi pokok kegiatan perusahaan, biaya dikelompokkan sebagai berikut :

- (1) Biaya Produksi, meliputi semua biaya yang berhubungan dengan fungsi produksi yaitu semua biaya dalam rangka pengolahan bahan baku menjadi produk selesai yang siap untuk dijual.
- (2) Biaya Non Produksi, digolongkan sesuai dengan penggolongan fungsi atau kegiatan non produksi yang bertujuan agar produk yang dihasilkan oleh fungsi produksi dapat dipasarkan dan kegiatan

perusahaan dapat berdaya guna dan berhasil guna dalam perolehan dan penggunaan sumber-sumber perusahaan.

2) Penggolongan biaya ke dalam biaya produk dan biaya periode.

(1) Biaya Produk adalah biaya yang dapat diidentifikasi sebagai bagian harga perolehan persediaan, biaya ini merupakan harga perolehan barang dagangan yang dibeli dengan tujuan untuk dijual atau harga pokok produk yang dihasilkan perusahaan dengan tujuan untuk dijual.

(2) Sedangkan Biaya Periode adalah meliputi biaya yang dapat diidentifikasi dengan ukuran periode atau jarak waktu tertentu daripada dengan pemindahan barang atau jasa. Oleh karena itu biaya ini dibebankan sebagai biaya (expenses) dan langsung dimasukkan ke dalam rugi laba pada periode akuntansi saat terjadinya dan tidak dikapitalisasi sebagai harga pokok produk.

3) Penggolongan biaya sesuai dengan obyek atau pusat biaya.

Berdasarkan penggolongan ini, biaya dikelompokkan sebagai :

(1) Biaya Langsung, yaitu biaya yang terjadinya atau manfaatnya dapat diidentifikasi kepada obyek atau pusat biaya tertentu, contohnya : biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung.

(2) Biaya Tidak Langsung, yaitu biaya yang terjadinya atau manfaatnya tidak dapat diidentifikasi kepada obyek atau pusat biaya tertentu, atau biaya yang manfaatnya dinikmati oleh beberapa obyek atau pusat biaya, contohnya : biaya overhead pabrik.

- 3) Mempertahankan dominasi pangsa pasar
- 4) Mempertahankan kualitas produk
- 5) Mencegah pesaing potensial
- 6) Meningkatkan atau mempertahankan tingkat pertumbuhan

2.4. Manfaat Dan Metode Penentuan Harga Jual

2.4.1. Manfaat Informasi Biaya Penuh Dalam Keputusan Penentuan Harga Jual

Pada dasarnya, dalam keadaan normal, harga jual produk atau jasa harus dapat menutup biaya penuh yang bersangkutan dengan produk atau jasa dan menghasilkan laba yang dikehendaki.

Informasi biaya penuh memberikan manfaat berikut ini bagi manajer penentu harga jual dalam pengambilan keputusan penentuan harga jual menurut Mulyadi :

- a) Biaya penuh merupakan titik awal untuk mengurangi ketidakpastian yang dihadapi oleh pengambil keputusan
- b) Biaya penuh merupakan dasar yang memberikan perlindungan bagi perusahaan dari kemungkinan kerugian.
- c) Biaya penuh memberikan informasi yang menungkinkan manajer penentu harga jual melongok struktur biaya perusahaan pesaing.
- d) Biaya penuh merupakan dasar untuk pengambilan keputusan perusahaan memasuki pasar.

(15 : 348)

2.4.1.1. Klasifikasi Biaya Untuk Pengambilan Keputusan

Masalah pengambilan keputusan berbeda dengan masalah aturan akuntansi. Pengambilan keputusan mempunyai arti untuk

R.A. Supriyono berpendapat bahwa “Harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan”.

(21 : 332)

Sedangkan J.S. Badudu dan Sutan Muhammad menyatakan bahwa “Harga jual adalah nilai suatu barang ketika dijual yang dinyatakan dengan satuan uang”.

(11 : 496)

Dari pengertian-pengertian tersebut, dapat disimpulkan bahwa harga jual adalah nilai suatu barang dalam satuan moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan.

2.3.2. Tujuan Penentuan Harga Jual

Suatu perusahaan dapat mempunyai tujuan penentuan harga jual yang berbeda untuk produk yang berbeda dalam pasar yang sama. Hal tersebut sangat bergantung pada kelompok kosumen sasaran untuk setiap jenis produk. Jika perusahaan selalu mempertimbangkan pangsa pasar sasaran dengan cermat, maka strategi pemasaran, termasuk penentuan harga jual, akan tercapai.

Berikut adalah tujuan penentuan harga jual menurut Horngern yang dialihbahasakan oleh Moh. Badjuri :

- 1) Memaksimalkan laba perusahaan
- 2) Mencapai tingkat pengembalian tertentu

pula jumlah biaya semi variabel (tetapi perubahannya tidak proporsional dengan perubahan volume kegiatan.

Biaya semi variabel per unit berubah secara terbalik dengan perubahan volume kegiatan, tapi sifat perubahannya tidak proporsional.

Biaya untuk kepentingan perencanaan dan pengendalian dapat dilihat dari perilakunya terhadap kegiatan suatu tujuan biaya. Kegiatan atau volume suatu kegiatan biaya dapat diukur dalam unit yang diproduksi atau dijual, jam kerja, serta nilai penjualan. Biaya dilihat dari perilakunya ini dapat dibagi menjadi biaya variabel dan biaya tetap. Seperti yang dikemukakan oleh Horngren dan Foster mengenai definisi biaya variabel dan biaya tetap, bahwa :

"A variable cost is a cost that does change in total in direct proportion to changes of a cost driver. A fixed cost is a cost that does not change in total despite changes of cost driver".

(8 : 29)

Cost driver pada pengertian tersebut dapat dianggap sebagai kegiatan atau volume produksi. Perilaku biaya ini akan berguna dalam cara-cara perhitungan harga jual yang akan dibahas pada bagian lain bab ini.

2.3. Pengertian Dan Tujuan Penentuan Harga Jual

2.3.1. Pengertian Harga Jual

Keputusan penentuan harga jual merupakan salah satu fungsi manajemen yang penting. Keputusan ini sulit dianalisis sebab banyak faktor yang saling berinteraksi dalam penentuan harga jual.

(2) Biaya Tidak Relevan, yaitu biaya yang tidak mempengaruhi pengambilan keputusan.

7) Penggolongan biaya berdasarkan perilaku biaya.

Berdasarkan penggolongan ini, biaya dikelompokkan sebagai :

(1) Biaya Tetap, yaitu biaya yang jumlah totalnya tetap konstan, tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan atau aktivitas sampai dengan tingkat tertentu.

Biaya tetap per unit besarnya berbanding terbalik secara proporsional dengan perubahan volume kegiatan, semakin tinggi tingkat kegiatan maka semakin rendah biaya tetap per unit, semakin rendah tingkat kegiatan maka semakin tinggi biaya tetap per unit.

(2) Biaya Variabel, yaitu biaya yang jumlah totalnya berubah secara sebanding atau proporsional dengan perubahan volume kegiatan, semakin tinggi volume kegiatan maka secara proporsional semakin tinggi pula total biaya variabel, semakin rendah volume kegiatan maka secara proporsional semakin rendah pula total biaya variabel. Biaya variabel per unit selalu konstan, tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan.

(3) Biaya Semi Variabel, yaitu biaya yang jumlah totalnya berubah sesuai dengan perubahan volume kegiatan tetapi tingkat perubahannya tidak proporsional atau tidak sebanding, semakin tinggi volume kegiatan maka semakin tinggi pula jumlah biaya semi variabel, semakin rendah volume kegiatan maka semakin rendah

4) Penggolongan biaya sesuai dengan periode akuntansi dimana biaya akan dibebankan.

Berdasarkan periode pembebanan, biaya dikelompokkan ke dalam :

- (1) Pengeluaran Modal, yaitu pengeluaran yang akan dapat memberikan manfaat pada beberapa periode akuntansi atau pengeluaran yang akan dapat memberikan manfaat pada periode akuntansi yang akan datang.
- (2) Pengeluaran Penghasilan, yaitu pengeluaran yang akan memberikan manfaat hanya pada periode akuntansi dimana pengeluaran terjadi.

5) Penggolongan biaya untuk tujuan pengendalian biaya.

Untuk tujuan pengendalian, biaya dikelompokkan ke dalam :

- (1) Biaya Terkendalikan, yaitu biaya yang secara langsung dapat dipengaruhi oleh seorang pimpinan tertentu dalam jangka waktu tertentu.
- (2) Biaya Tidak Terkendalikan, yaitu biaya yang tidak dapat dipengaruhi oleh seorang pimpinan/pejabat tertentu dalam jangka waktu tertentu.

6) Penggolongan biaya sesuai dengan tujuan pengambilan keputusan.

Untuk kepentingan pengambilan keputusan, biaya digolongkan sebagai berikut :

- (1) Biaya Relevan, yaitu biaya masa depan yang berbeda pada berbagai macam alternatif.

kepentingan sendiri dan bukan untuk pihak di luar perusahaan (publik) sehingga tidak harus mengikuti aturan akuntansi yang berlaku umum.

Konsep-konsep biaya untuk pengambilan keputusan menyimpang dari konsep biaya untuk kepentingan penyajian laporan keuangan. Tetapi konsep ini sangat penting dalam membantu manajemen untuk pengambilan keputusan. Berikut adalah konsep biaya untuk pengambilan keputusan menurut Mas'ud Machfoedz :

1. Biaya masa lalu dan biaya akan datang (*historical and future Costs*)

Dalam akuntansi keuangan, istilah "*cost*" hampir semuanya mempunyai arti biaya masa lalu atau biaya sesungguhnya (*actual cost*). *Cost* adalah nilai yang diukur dengan uang untuk memperoleh barang/jasa.

Future cost adalah biaya yang dipertimbangkan akan dikeluarkan di masa yang akan datang. Akuntansi manajemen sangat berkepentingan dengan biaya masa datang karena biaya ini penting hubungannya (relevan) dengan fungsi-fungsi manajemen.

2. Biaya tenggelam dan biaya tunai (*sunk and out of pocket costs*)

Biaya akibat keputusan masa lalu yang akibatnya harus dibukukan sekarang disebut biaya tenggelam (*sunk cost*), contohnya adalah biaya penyusutan aktiva tetap.

Biaya tunai (*out of pocket cost*) adalah biaya yang akan segera dicatat dan diakui dengan mengeluarkan kas atau terutang, contohnya : biaya gaji.

3. Biaya relevan dan tidak relevan (*relevant and irrelevant costs*)

Biaya relevan adalah biaya masa yang akan datang dan merupakan biaya yang berbeda di antara alternatif pengambilan keputusan. Sedangkan biaya tidak relevan bukan merupakan biaya masa yang akan datang dan bukan merupakan biaya yang berbeda diantara alternatif pengambilan keputusan.

4. Biaya kesempatan (*opportunity cost*)

Biaya kesempatan adalah biaya yang dikorbankan karena dipilihnya suatu alternatif tertentu.

5. Biaya marjinal dan biaya diferensial (*marginal and differential costs*)

Biaya marjinal dan biaya diferensial sebetulnya mempunyai pengertian yang sama, yaitu tambahan biaya karena keputusan untuk menambah unit yang diproduksi. Namun istilah dan

Perhitungan harga jual :

Total biaya penuh produksi	Rp xxx
Laba : $y\% \times$ Total biaya penuh produksi	xxx
Harga jual per unit	<u><u>Rp xxx</u></u>

3) Penentuan harga jual pesanan khusus

Pesanan khusus merupakan pesanan yang diterima oleh perusahaan di luar pesanan reguler perusahaan. Biasanya konsumen yang melakukan pesanan khusus ini meminta harga di bawah harga jual normal, bahkan seringkali harga yang diminta oleh konsumen berada di bawah biaya penuh, karena biasanya pesanan khusus mencakup jumlah yang besar.

Dalam keadaan seperti ini, yang perlu dipertimbangkan oleh manajer penentu harga jual adalah :

- 1) Pesanan reguler adalah pesanan diharapkan dapat menutup seluruh biaya tetap yang akan terjadi dalam tahun anggaran. Dengan demikian jika manajer penentu harga jual yakin bahwa seluruh biaya tetap dalam tahun anggaran akan dapat ditutup oleh pesanan yang reguler, maka pesanan khusus dapat dibebaskan dari kewajiban untuk memberikan kontribusi dalam menutup biaya tetap.
- 2) Jika misalnya dengan penerimaan pesanan khusus, perusahaan diperkirakan tidak hanya akan mengeluarkan biaya variabel saja,

Perhitungan harga jual :

Biaya variabel	Rp xxx	
<i>Markup</i> y% X Biaya produksi	xxx	+
Jumlah harga jual	<u>Rp xxx</u>	
Volume produk	x unit	:
Harga jual per unit	<u><u>Rp xxx</u></u>	

2) Penentuan harga jual dalam *cost-type contract*.

Cost-type contract adalah penentuan harga jual berdasarkan kontrak pembuatan produk atau jasa dimana pihak pembeli setuju untuk membeli produk atau jasa tersebut dengan harga yang dihitung berdasarkan total biaya yang sesungguhnya dikeluarkan oleh produsen ditambah dengan laba yang dihitung sebesar persentase tertentu dari total biaya sesungguhnya tersebut.

Dalam penentuan harga jual berdasarkan pendekatan *cost-type contract*, taksiran biaya penuh yang dipergunakan terdiri dari unsur-unsur sebagai berikut :

Biaya langsung produksi	Rp xxx	
Biaya tidak langsung produksi	xxx	+
Total biaya penuh produksi	<u><u>Rp xxx</u></u>	

Sedangkan dalam penentuan harga jual berdasarkan pendekatan *variabel costing*, taksiran biaya penuh yang dipergunakan terdiri dari unsur-unsur sebagai berikut :

Biaya variabel :

Biaya bahan baku	Rp xxx	
Biaya tenaga kerja langsung	xxx	
Biaya overhead pabrik variabel	xxx	
Taksiran total biaya produksi variabel		Rp xxx
Biaya administrasi & umum variabel	Rp xxx	
Biaya pemasaran variabel	xxx	
Taksiran total biaya variabel		xxx

Biaya tetap :

Biaya overhead pabrik tetap	Rp xxx	
Biaya administrasi & umum tetap	xxx	
Biaya pemasaran tetap	xxx	
Taksiran total biaya tetap		xxx
Taksiran biaya penuh		<u>Rp xxx</u>

Perhitungan *markup* :

Biaya tetap	Rp xxx	
Laba yang diharapkan : ROI X Total Aktiva	xxx	+
Jumlah	Rp xxx	
Biaya variabel	xxx	:
Persentase <i>markup</i>	y%	

Biaya bahan baku	Rp xxx	
Biaya tenaga kerja langsung	xxx	
Biaya overhead pabrik (variabel + tetap)	<u>xxx</u>	
Taksiran total biaya produksi		Rp xxx
Biaya administrasi & umum	Rp xxx	
Biaya pemasaran	<u>xxx</u>	
Taksiran total biaya komersial		<u>Rp xxx</u>
Taksiran biaya penuh		<u><u>Rp xxx</u></u>

Perhitungan *markup* :

Biaya administrasi & umum	Rp xxx	
Biaya pemasaran	xxx	
Laba yang diharapkan : ROI X Total Aktiva	<u>xxx</u>	+
Jumlah	Rp xxx	
Biaya Produksi	<u>xxx</u>	:
Persentase <i>markup</i>	y%	

Perhitungan harga jual :

Biaya produksi	Rp xxx	
<i>Markup</i> y% X Biaya produksi	<u>xxx</u>	+
Jumlah harga jual	Rp xxx	
Volume produk	<u>x unit</u>	:
Harga jual per unit	<u><u>Rp xxx</u></u>	

2.4.2. Metode Penentuan Harga Jual

Masalah penentuan harga jual merupakan suatu pengambilan keputusan yang sulit oleh perusahaan. Dalam memutuskan harga jual, perusahaan harus mempertimbangkan banyak faktor baik di dalam maupun di luar perusahaan. Perusahaan yang menjual barang-barang standar dan memiliki harga jual yang telah tercipta di pasar sekalipun tetap memperhitungkan faktor biaya dan harga jual agar tetap bertahan di pasar.

Menurut Mulyadi terdapat empat bentuk metode penentuan harga jual, yaitu :

1) Penentuan harga jual normal (*cost-plus pricing*)

Cost-plus pricing adalah penentuan harga jual dengan cara menambahkan laba yang diharapkan di atas biaya penuh masa yang akan datang untuk memproduksi dan memasarkan produk.

Dengan demikian, ada dua unsur yang diperhitungkan dalam metode penentuan harga jual yaitu taksiran biaya penuh dan laba yang diharapkan. Taksiran biaya penuh dapat dihitung dengan dua pendekatan yaitu *full costing* dan *variabel costing*.

Dalam penentuan harga jual berdasarkan pendekatan *full costing*, taksiran biaya penuh yang dipergunakan terdiri dari unsur-unsur sebagai berikut :

dasar yang baik dan mudah untuk mengembangkan rumus-rumus penetapan harga.

- 2) Rumus untuk menetapkan harga normal atau harga sasaran dapat dikembangkan dengan mudah melalui pendekatan ini.
- 3) Pendekatan kontribusi ini memberikan pengertian tentang efek jangka pendek dan jangka panjang, karena memberi potongan harga untuk pesanan khusus.

Adapun modifikasi perhitungan rugi labanya dapat digambarkan sebagai berikut, dengan metode margin kontribusi adalah sebagai berikut :

Perhitungan Rugi Laba Dengan Menggunakan

Pendekatan Margin Kontribusi

Penjualan	Rp xxx
Biaya Variabel :	
• Produksi	Rp xxx
• Penjualan & Administrasi	<u>Rp xxx</u>
Total biaya variabel	<u>Rp xxx</u>
Margin Kontribusi	Rp xxx
Biaya Tetap :	
• Produksi	Rp xxx
• Penjualan & Administrasi	<u>Rp xxx</u>
Total biaya tetap	<u>Rp xxx</u>
Laba / Rugi Operasi	<u><u>Rp xxx</u></u>

cukup besar) dengan penawaran harga dibawah harga standar yang telah ditetapkan.

Untuk memecahkan masalah ini, manajer sebaiknya harus mengetahui syarat yang harus dipenuhi agar pesanan khusus tersebut dapat diterima, yaitu :

- 1) Perusahaan masih mempunyai kapasitas yang menganggur.

Karena dalam batas ini penerimaan pesanan khusus tersebut hanya akan meningkatkan biaya variabel saja, namun jika kapasitas terlampaui maka biaya tetapnya pun akan berubah.

- 2) Melakukan pemisahan pasar. Hal ini bertujuan agar harga jual umum (harga normal) tidak turun karena terpengaruh penerimaan pesanan khusus yang harga jualnya lebih rendah.

Teknik analisis yang dapat dilakukan dari syarat tersebut adalah “pendekatan kontribusi marjin”, yang sering disebut dengan laba marjinal, yaitu selisih antara hasil penjualan dengan biaya variabelnya. Hal ini dapat dihitung dengan mengurangi semua biaya variabel dari hasil penjualan, laba total yang diperoleh berupa pengurangan marjin kontribusi dengan total biaya tetap.

Adapun manfaat pendekatan kontribusi ini adalah :

- 1) Pendekatan kontribusi menyediakan informasi yang lebih terperinci, karena pola perilaku biaya variabel dan biaya tetap digambarkan secara jelas. Karena pendekatan kontribusi ini peka terhadap kaitan biaya-volume-laba, maka merupakan

penerapan kedua biaya tersebut berbeda. Biaya marginal adalah istilah yang digunakan oleh ekonom, sedang biaya diferensial digunakan oleh akuntan.

6. Biaya bisa dihindarkan dan tidak bisa dihindarkan (*avoidable and unavoidable costs*)

Contohnya bila sebuah perusahaan merencanakan untuk mengganti alat angkut yang ada dengan yang baru. Alat angkut yang lama bila masih digunakan memerlukan biaya reparasi sebesar Rp 500.000,00 tentunya apabila alat angkut tersebut diganti, biaya reparasi ini dapat dihindarkan. Sebaliknya, baik mengganti alat angkut maupun menggunakan yang lama, perusahaan harus tetap membayar pajak kendaraan. Berarti pajak kendaraan ini merupakan biaya tidak bisa dihindarkan.

7. Biaya modal sendiri (*imputed cost*)

Biaya modal sendiri adalah suatu konsep yang pada dasarnya sama dengan biaya kesempatan, yaitu kesempatan memperoleh hasil dari modal sendiri yang digunakan untuk beroperasi.

2.4.1.2. Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus

Perusahaan yang mempunyai kapasitas produksi di bawah kapasitas optimalnya, seringkali menerima pesanan khusus untuk memproduksi sejumlah produk (biasanya dalam jumlah yang

namun memerlukan biaya tetap, karena harus beroperasi di atas kapasitas yang tersedia, maka harga jual pesanan khusus harus di atas biaya variabel ditambah dengan kenaikan biaya tetap karena pesanan khusus tersebut.

4) Penentuan harga jual produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan dengan peraturan Pemerintah.

Produk jasa yang dihasilkan untuk memenuhi kebutuhan pokok masyarakat luas seperti listrik, air, telepon, dan telegraf, dan pos diatur dengan peraturan pemerintah. Harga jual produk dan jasa tersebut ditentukan berdasarkan biaya penuh masa yang akan datang ditambah dengan laba yang diharapkan. Informasi akuntansi penuh yang bermanfaat untuk penetapan harga jual produk atau jasa yang diatur dengan peraturan pemerintah terdiri dari biaya penuh masa yang akan datang yang akan dikeluarkan untuk menghasilkan produk atau jasa dan aktiva penuh yang akan digunakan untuk menghasilkan produk atau jasa tersebut.

2.5. Laba, Pusat Laba Dan Profitabilitas

2.5.1. Pengertian Laba

Salah satu sasaran penting bagi organisasi yang berorientasi kepada laba ialah menghasilkan laba, oleh karena itu jumlah laba yang dihasilkan dapat kita pakai sebagai salah satu tolok ukur efisiensi dan efektivitas.

Menurut Anthony, Dearden dan Bedford yang dialihbahasakan oleh Agus Maulana, pengertian laba adalah “Selisih antara pendapatan (ukuran keluaran), dengan pengeluaran (ukuran masukan), maka laba juga merupakan ukuran efisiensi”.

(22 : 204)

Sedangkan menurut Moekijat “Laba adalah perbedaan antara biaya produksi dan harga yang diterima untuk barang-barang yang dihasilkan dan jasa yang diberikan”.

(14 : 442)

Menurut ASSEGAF Ibrahim Abdulah, laba adalah :

- 1) Kelebihan harga jual dari harga pokok
- 2) Bagi perusahaan secara keseluruhan adalah kelebihan pendapatan atas seluruh beban dan biaya

(5 : 347)

Dari pengertian-pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa laba adalah selisih pendapatan atas seluruh beban dan biaya produksi dengan harga yang diterima untuk barang-barang yang dihasilkan dan jasa yang diberikan yang merupakan ukuran efisiensi dan efektivitas.

2.5.2. Pusat Laba

2.5.2.1. Pengertian Pusat Laba

Menurut Mulyadi, “Pusat laba adalah pusat pertanggungjawaban yang manajernya diberi wewenang untuk

mengendalikan pendapatan dan biaya pusat pertanggungjawaban tersebut”.

(15 : 440)

Sedangkan Amin Widjaja Tunggal, berpendapat bahwa “Pusat laba adalah suatu segmen organisasi yang didesentralisasi, yang telah diberikan (didelegasikan) pengendalian terhadap, baik perolehan pendapatan, maupun terjadinya biaya”.

(3: 272)

Abdul Halim menyatakan bahwa “Pusat laba adalah pusat pertanggungjawaban yang masukan dan keluarannya diukur dengan menghitung selisih antara pendapatan dengan biaya”.

(1: 124)

Dari ketiga pengertian tersebut dapat disimpulkan, pusat laba adalah suatu pusat pertanggungjawaban yang masukan dan keluarannya diukur dengan menghitung selisih antara pendapatan dengan biaya.

2.5.2.2. Tujuan Diadakannya Pusat Laba

Tiga tujuan sistem pengukuran pusat laba menurut Fremgen dalam buku *Accounting For Managerial Analysis* yang disadur oleh Abdul Halim, Achmad Tjahyono dan Muh. Fakhri Husein, adalah sebagai berikut :

- 1) Untuk menentukan kontribusi sebuah pusat laba, sebagai suatu kesatuan terhadap tujuan organisasi.
- 2) Untuk memberikan dasar dalam mengevaluasi kinerja manajer pusat laba.
- 3) Untuk memotivasi manajer pusat laba dalam mengoperasikan unitnya agar konsisten dengan tujuan umum perusahaan secara keseluruhan.

2.5.3. Profitabilitas

2.5.3.1. Pengertian Profitabilitas

Menurut R. Agus Sartono, "Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri".

(18 : 130)

Menurut ASSEGAF Ibrahim Abdulah memberikan pendapat bahwa profitabilitas adalah :

- 1) Suatu perhitungan atas kemampuan memperoleh laba, dalam periode tertentu dimasa yang akan datang.
- 2) Suatu perhitungan atas kemungkinan memperoleh laba dari investasi yang ditanam, dalam periode tertentu dimasa yang akan datang.

(5 : 347)

Menurut J. Fred Weston dan Thomas E. Copeland yang dialihbahasakan oleh Jaka Wasana dan Kirbrandoko,

“Profitabilitas merupakan hasil akhir dari berbagai kebijakan dan keputusan”.

(10 : 232)

Berdasarkan ketiga pengertian tersebut dapat disimpulkan, profitabilitas adalah suatu perhitungan atas kemampuan memperoleh laba dalam periode tertentu di masa yang akan datang, yang merupakan hasil akhir dari berbagai kebijakan dan keputusan dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva, maupun modal sendiri.

2.5.3.2. Ukuran Kemampulabaan (Profitabilitas)

Pengukuran kemampulabaan biasanya dinyatakan dengan ROI (*Return On Investment*). Menurut Horngren, ukuran ROI merupakan penyebut yang biasa dan berguna yang dapat dibandingkan dengan tingkat di dalam dan di luar organisasi dan dengan kesempatan pada proyek-proyek lain dan industri lain. Unsur-unsur yang diperhitungkan dalam pengukuran ROI, adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Tingkat hasil pengembalian} &= \frac{\text{laba}}{\text{Modal yang ditanam}} \\ &= \frac{\text{laba}}{\text{penghasilan}} \times \frac{\text{penghasilan}}{\text{modal yg ditanam}} \end{aligned}$$

$$= \frac{\text{persentase laba dari penghasilan}}{\text{perputaran modal}} \times$$

Tingkat laba merupakan hasil dari penggabungan dua hal (item), persentase-laba-dari-pendapatan dan perputaran modal. Sesuatu perbaikan dalam salah satu diantaranya dengan tanpa mengubah yang lain akan menaikkan tingkat laba atas modal yang ditanam.

(9 : 367)

Menurut Mulyadi, ROI (*Return On Investment*) merupakan perbandingan laba dengan investasi yang digunakan untuk menghasilkan laba. Formula untuk menghitung *Return On Investment* adalah sebagai berikut :

$$(1) \text{ ROI} = \frac{\text{Laba}}{\text{Investasi}}$$

$$(2) \text{ ROI} = \frac{\text{Pendapatan}}{\text{Investasi}} \times \frac{\text{Laba}}{\text{Pendapatan}}$$

Dalam formula (1), untuk pengukuran kerja pusat laba, laba yang akan diperoleh suatu pusat laba dalam jangka waktu tertentu (biasanya satu tahun) dibagi dengan investasi yang akan digunakan untuk mendapatkan laba tersebut.

Dalam formula (2) baik investasi maupun laba dihubungkan dengan pendapatan. Investasi yang dihubungkan dengan pendapatan menunjukkan tingkat perputaran investasi (*investment turnover*) dalam periode tertentu. Tingkat perputaran investasi menunjukkan produktivitas penggunaan investasi dalam menghasilkan pendapatan. Laba dibagi pendapatan menunjukkan *profit margin* yang merupakan persentase laba yang dapat diperoleh dari setiap rupiah pendapatan. Jika misalnya profit margin dihitung sebesar 10%, hal ini berarti setiap rupiah pendapatan yang diperoleh pusat laba akan menghasilkan laba sebesar 10%.

(15 : 441)

2.6. Evaluasi Atas Keputusan Penentuan Harga Jual Produk Pesanan Dalam Kaitannya Dengan Pencapaian Laba Yang Optimal

Dalam keadaan cukup banyak perusahaan yang berusaha atau bergerak pada satu jenis bidang usaha, maka semua perusahaan harus saling bersaing untuk dapat merebut pangsa pasar yang sebesar-besarnya. Oleh karena itu, perusahaan tersebut harus mampu bersaing dengan perusahaan lain yang bergerak di bidang usaha sejenis untuk tetap dapat menjaga kelangsungan hidupnya. Suatu cara yang mungkin dapat dilakukan oleh perusahaan adalah dengan memberikan pelayanan yang sebaik-baiknya kepada para konsumen, mengharapkan keuntungan yang wajar dan meningkatkan proses produksi yang lebih ekonomis, efisiensi, dan efektif.

Karena terjadi persaingan yang cukup ketat di antara perusahaan, maka kemungkinan perusahaan tersebut mempengaruhi harga jual produk di pasar hanya sedikit. Kekuatan mempengaruhi harga jual tersebut terjadi karena produk yang dihasilkan oleh masing-masing perusahaan mempunyai sifat berbeda corak. Dalam keadaan seperti itu, bila suatu perusahaan memutuskan untuk menaikkan harga jual produk yang dihasilkannya, maka masih dapat menarik konsumen walaupun tidak sebanyak sebelum ada kenaikan harga. Oleh karena itu, apabila suatu perusahaan bermaksud untuk mengadakan perubahan (menaikkan atau menurunkan) harga jual atas produk yang dihasilkannya, maka terlebih dahulu harus membuat evaluasi kondisi pasar dan memperhitungkan untung ruginya atas keputusan yang akan diambil.

Keputusan penentuan harga jual akan berpengaruh pada elastisitas permintaan konsumen terhadap suatu produk. Jika permintaan suatu produk peka terhadap perubahan harga, maka permintaan tersebut elastis terhadap perubahan harga. Sedangkan jika permintaan suatu produk peka terhadap perubahan pendapatan konsumen, maka permintaan produk tersebut elastis terhadap perubahan pendapatan/laba.

Dalam hal ini laba yang ingin diperoleh adalah laba optimal yang mengandung maksud memperoleh laba yang paling besar pada skala produksi yang dimiliki perusahaan. Perusahaan ingin memperoleh hasil yang optimal dengan memanfaatkan segala sumber dana dan daya yang dimilikinya. Perusahaan akan mendapatkan laba yang optimal apabila dapat memperoleh perbedaan yang paling besar antara penghasilan (hasil penjualan) dengan jumlah pengeluaran biaya.

Untuk memperoleh laba yang optimal terdapat banyak faktor yang mempengaruhi, baik berasal dari dalam maupun luar perusahaan. Faktor-faktor yang berasal dari dalam perusahaan antara lain adalah efisiensi, efektivitas dan ekonomis penggunaan faktor produksi atau pengeluaran biaya, kebijakan penentuan harga jual dan laba yang diinginkan perusahaan. Sedangkan faktor-faktor yang berasal dari luar perusahaan antara lain adalah pesaing di pasar, pemasok faktor produksi dan kondisi konsumen sasaran.

Agar perusahaan mampu memperoleh laba dan tidak mengalami kerugian serta memudahkan manajemen perusahaan dalam mengambil keputusan, maka dalam penentuan harga jual yang perlu diperhatikan adalah

metode penentuan harga jual yang ditetapkan harus dapat menutup semua biaya dan menghasilkan laba. Disamping itu, harga jual yang ditetapkan harus dapat memberikan penghasilan yang wajar bagi para pemegang saham atau pemilik perusahaan dan dapat mempertahankan kelangsungan hidup, serta mengembangkan perusahaan. Semua biaya yang harus ditutup meliputi biaya produksi dan non produksi, baik yang bersifat tetap maupun variabel.

Dengan demikian, keputusan penentuan harga jual akan mempengaruhi hasil penjualan suatu produk yang dapat diperoleh perusahaan. Lebih lanjut akan berpengaruh pula pada laba hasil operasi perusahaan.

BAB III

OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1. Obyek Penelitian

3.1.1. Sejarah Singkat dan Perkembangan Perusahaan

PT. RODA VIVATEX adalah perusahaan milik keluarga Wijaya yang bergerak dibidang industri tekstil dan berdiri pada tahun 1981 dengan akte notaris: Raden Muhammad Hendrawan no. 69 dan terdaftar pada Departemen Tenaga kerja Republik Indonesia nomor : 026/ORG/SPSI/III/1987 dan PER. 01/MEN/1987. Pada awalnya perusahaan akan didirikan di Cengkareng, Jakarta, namun karena sesuatu hal dialihkan ke lokasi yang lebih strategis, yaitu di Citeureup – Bogor, tepatnya di jalan Pahlawan KM.1, Desa Karang Asem Timur, Citeureup – Bogor.

Pada tahun 1984 PT. RODA VIVATEX mulai berproduksi dan pada tahun 1986 diresmikan oleh Bapak Ir. Hartarto yang pada saat itu menjabat sebagai Menteri Perindustrian dan Bapak Sudomo sebagai Menteri Tenaga Kerja.

Melihat Perkembangan industri tekstil di Indonesia yang semakin pesat, maka pada tahun 1990 PT. RODA VIVATEX membuka cabang dengan nama PT. CHITATEX PENI yang kemudian diganti dengan nama PT. RODA VIVATEX II di lokasi yang sama.

Didalam mendirikan suatu perusahaan, permodalan memegang peranan yang sangat penting dalam kelancaran proses produksi. Begitu pula halnya dengan PT. RODA VIVATEX dalam usaha mendirikan perusahaan.

Modal dasar pada saat pendirian berasal dari saham Wijaya Group dengan status modal usaha dari penanaman Modal Dalam Negeri (PMDN). Dengan berkembangnya perusahaan, maka PT. RODA VIVATEX mendapat bantuan dana dari fasilitas bank dan sekarang PT. RODA VIVATEX telah mampu melakukan "Go Publik" dimana sebagian sahamnya dimiliki oleh masyarakat.

PT. RODA VIVATEX adalah salah satu perusahaan tekstil yang khusus memproduksi kain poliester georgette. Jenis kain poliester georgette yang dihasilkan antara lain adalah palace, sateen, chiffon, yoryu, tissue faille dan sebagainya.

Pada saat ini perusahaan mempunyai kapasitas produksi per tahun sebanyak 52.000.000 yard kain jadi. Untuk menghasilkan kain jadi sebanyak itu, perusahaan menggunakan 558 set mesin tenun waterjet looms, 122 set rapier looms, 400 set shuttlelooms, dibantu dengan sejumlah mesin finishing antara lain mesin shortloop dryer, heatset stenter, washing, weight reducing dan 5 unit mesin printing serta 28 set mesin celup.

Pemasaran hasil produksi PT. RODA VIVATEX dilakukan keluar negeri sebanyak 90%, antara lain ke Timur Tengah, Amerika, Eropa, Asia dan Australia, sisanya 10% dipasarkan didalam negeri. Pemasarannya dilakukan dengan cara sebagai berikut :

1) Pemasaran keluar negeri (ekspor)

Tatacara yang dilakukan dalam pemasaran keluar adalah dengan pemasaran langsung, dimana pembeli datang langsung ke PT. RODA VIVATEX, yaitu ke bagian pemasaran dan bagian keuangan, untuk melakukan transaksi dan pemasaran tidak langsung, yaitu melalui pameran-pameran industri tekstil diluar negeri.

2) Pemasaran didalam negeri (domestik)

Tatacara pemasaran yang dilakukan didalam negeri adalah dengan pemasaran langsung, dimana pembeli datang langsung ke PT. RODA VIVATEX, yaitu ke bagian pemasaran dan bagian keuangan, untuk melakukan transaksi.

Jenis dan lokasi aktiva tetap berwujud utama yang bernilai lebih dari jumlah aktiva tetap perusahaan dan anak perusahaan. Aktiva tetap yang berada dilokasi pabrik PT. RODA VIVATEX Citeureup :

- 1) Tanah/ bangunan dengan luas 59.816 m² / 27.171 m².
- 2) Mesin-mesin produksi yang antara lain terdiri dari mesin tenun merk Tsudakoma jenis waterjet Zm302 sebanyak 144 unit, mesin cetak jenis flat screen print merk Ichnose dan Buser masing-masing sebanyak 4 unit dan 1 unit, serta mesin pendukung lainnya.
- 3) Instalasi listrik, air, pengolahan air limbah.

Tanah/ bangunan dan mesin-mesin diatas telah dijamin ke Bank Bumi Daya, Bank of Tokyo Jakarta dan PT. Jaya Fuji Leasing untuk pinjaman modal kerja.

3.1.2. Struktur Organisasi Dan Uraian Kerja PT. RODA VIVATEX

Organisasi adalah sistem yang menghubungkan sumber daya yang ada sehingga memungkinkan pencapaian tujuan yang telah ditetapkan. Dalam suatu perusahaan struktur organisasi ini akan memperlihatkan unit-unit atau bagian-bagian yang saling berhubungan antara satu bagian dengan bagian yang lainnya, sehingga tercipta suatu rangkaian pekerjaan yang baik. Hasil dari beberapa rangkaian pekerjaan di PT. RODA VIVATEX akan digambarkan dalam suatu struktur organisasi yang telah disusun dan ditetapkan.

Struktur organisasi PT.RODA VIVATEX adalah susunan garis dan staff (line and staff organization), yaitu adanya batas-batas pengawasan dan wewenang dari puncak pimpinan yang dilimpahkan kepada satuan-satuan organisasi yang berada dibawahnya.

Hubungan antar bagian dalam struktur organisasi PT. RODA VIVATEX, yang tercantum dalam lampiran, adalah hubungan lini dan staf. Hubungan lini menunjukkan hubungan atasan-bawahan sebagaimana ditentukan oleh garis kekuasaan dan tanggung jawab atau garis komando dari atasan kepada bawahan. Hubungan staf menunjukkan hubungan pemberian nasehat dan bukan hubungan memberi perintah.

Adapun uraian kerja pada setiap bagian dalam struktur organisasi PT. RODA VIVATEX adalah sebagai berikut:

DIREKTUR UTAMA

Direktur Utama membawahi dua direksi lainnya, yaitu:

MARKETING AND FINANCE DIRECTOR (DIREKTUR I)

Marketing and Finance Director mempunyai tugas dan tanggung jawab dalam aktivitas di luar pelaksanaan proses produksi dan membawahi enam bagian beserta fungsi dan tanggung jawabnya yang terdiri dari :

1) Sales Manager

- a) Mencatat seluruh peristiwa yang berkaitan dengan mekanisme penjualan, piutang, maupun order penjualan.
- b) Membuat analisa dan laporan perbandingan antara realisasi dengan dana yang dianggarkan.
- c) Menginventarisir seluruh surat dalam bentuk faktur tetap atau faktur yang bersifat sementara.
- d) Bertanggungjawab kepada direktur atas seluruh tugas yang menjadi tanggungjawabnya.
- e) Mengambil keputusan atas barang yang dikirim ke seluruh distributor dan customer sesuai dengan yang telah ditentukan maupun sampai term pembayaran.

2) Marketing Manager

- a) Memimpin, membina, mengkoordinir, dan mengawasi kegiatan pemasaran di luar negeri.
- b) Menetapkan strategi pemasaran berdasarkan penelitian dan analisa pasar untuk meningkatkan dan memantapkan pasar yang telah ada maupun menciptakan pasar yang baru.

- c) Bertanggungjawab atas pelaksanaan tugasnya kepada General Manager, mengadakan seleksi customer dan bertanggungjawab kepada customer.

3) Finance Manager

- a) Menjalankan kebijakan perusahaan di bidang keuangan dan akuntansi, memberikan pengarahan kepada bawahannya dalam melaksanakan tugas masing-masing.
- b) Mengatur penggunaan dan pengadaan dana secara efisien sesuai dengan kebutuhan dalam proses produksi perusahaan.
- c) Memeriksa dan menandatangani setiap bukti-bukti penerimaan dan pengeluaran kas, laporan kas harian serta laporan keuangan.

4) General Administration Manager

- a) Mendata absensi karyawan.
- b) Menghitung lembur karyawan.
- c) Membuat PO permintaan terhadap alat tulis.
- d) Mengurus keperluan eksport.
- e) Melaksanakan program dari *buyer*, seperti latihan pemadam kebakaran.

6) Accounting Manager

- a) Mengadakan koreksi atas laporan keuangan dan mendokumentasikan data-data akuntansi secara baik.
- b) Menerima tembusan faktur penjualan dari bagian penjualan dan menyusun daftar tagihan.

c) Mengadakan rekonsiliasi terhadap pos-pos yang berkaitan.

6) Personnel Manager

a) Merencanakan dan mengkoordinir seluruh kegiatan operasional dan administrasi urusan personalia, rumah tangga, kendaraan, keamanan, pemeliharaan, mesin-mesin sesuai dengan program kerja yang ditetapkan.

b) Membantu General Manager dalam urusan hukum, perijinan dan hubungan dengan instansi pemerintah.

c) Bertanggungjawab atas penilaian prestasi kerja perusahaan dan kesehatan karyawan dan karyawan.

d) Pengadaan aturan umum kepegawaian.

PRODUCTION DIRECTOR (DIREKTUR II)

Production Director bertanggung jawab terhadap seluruh kegiatan produksi yang ada dan mengevaluasi hasil-hasil kerjanya dan juga memberikan masukan berupa usul dan saran yang berguna bagi kelancaran produksi secara keseluruhan.

Production Director membawahi enam bagian beserta fungsi dan tanggung jawabnya yang terdiri dari :

1) Fabric Manager

a) Membantu dalam pelaksanaan pengawasan dan pemeriksaan seluruh kegiatan operasi perusahaan di pabrik.

b) Menyusun rencana dan program kerja kegiatan operasional pabrik.

- c) Mengawasi bagian produksi agar rencana produksi sesuai dengan jadwal produksi.
- d) Mengawasi bagian Plan Production Control (PPC) dalam mengadakan riset dan pengembangan produksi serta menyusun ramalan penjualan.

2) Plan Production Control (PPC)

- a) Menentukan motif yang dipesan oleh *buyer*.
- b) Menentukan delivery barang yang akan diproses.
- c) Memesan kain/benang ke departemen terkait.
- d) Mencek design.
- e) Mengirimkan sample bahan yang berhubungan dengan pesanan kepada bagian manajemen.
- f) Memperhitungkan kuantitas bahan baku yang akan diproduksi.
- g) Memperhitungkan keefisienan bahan baku yang akan dipakai dalam proses produksi.
- h) Menerima hasil proses dari bagian design studio, trace, laboratorium dan printing untuk diperiksa apakah sudah sesuai dengan pesanan.

3) Design Studio

- a) Menggambar/ memperbaiki/ mendesign bahan yang akan diproses
(3 hari untuk ukuran standard dan 1 minggu untuk ukuran bordir)
- b) Menyerahkan hasil design yang telah diproses ke bagian PPC.

4) Trace Manual / Computer

- a) Proses penggambaran design ke film, baik secara manual atau komputer.
- b) Memproses ulang/ photo copy film untuk pemrosesan ke mesin printing.
- c) Mengembalikan hasil proses tersebut ke bagian PPC.

5) Laboratorium

- a) Pemrosesan design dari film ke kain yang berbentuk S/O atau L/P.
S/O : Proses kain yang dikirim ke pusat untuk disetujui oleh *buyer*.
L/P : Proses kain yang langsung di proses dimesin printing (sudah disetujui oleh *buyer*).
- b) Membuat resep kadar cat, air dan sebagainya.
- c) Mengembalikan hasil proses tersebut ke bagian PPC.

6) Printing

- a) Pemrosesan akhir setelah diproses di bagian design studio, trace dan laboratorium.
- b) Mengirimkan hasil printing tersebut ke bagian PPC untuk diperiksa terlebih dahulu dan siap untuk dikirim ke gudang untuk dilakukan *packing* dan dapat dikirim ke *buyer*.

3.2. Metode Penelitian

3.2.1. Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode studi kasus, yaitu menelaah penetapan harga jual untuk mengoptimalkan laba pada PT. RODA VIVATEX.

Dari data-data yang diberikan perusahaan, penyusun akan memberikan masukan yang dapat membantu perusahaan agar dapat menerapkan metode yang tepat dalam mencapai laba yang optimal.

3.2.2. Jenis Data yang Diperlukan

Dalam kaitannya dengan judul dan permasalahan maka penyusun akan membahas tentang perbandingan metode *cost-type contract* dengan metode *cost-plus pricing* serta perhitungan rugi laba dengan pendekatan margin kontribusi untuk pesanan khusus berdasarkan pendekatan *variabel costing* dan meneliti pengaruhnya terhadap optimalisasi laba. Berdasarkan pembahasan dalam skripsi ini, penyusun akan mengambil kesimpulan tentang keterkaitan antara harga jual dengan optimalisasi laba.

3.2.3. Teknik Pengumpulan Data

1) Interview

Yaitu melakukan wawancara sepihak dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang sudah dipersiapkan terlebih dahulu dan ditujukan kepada pimpinan perusahaan beserta staffnya. Dengan cara ini diharapkan

dapat diperoleh data atau informasi yang dapat dipercaya dan dapat dipertanggungjawabkan kebenarannya tentang segala sesuatu yang berhubungan dengan perusahaan dan dalam waktu yang relatif singkat.

2) Dokumentasi

Yaitu pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mencatat data-data dan informasi-informasi yang ada di perusahaan, yang menyangkut kegiatan operasional dan manajemen perusahaan sesuai dengan keperluan pembahasan masalah ini.

3) Observasi

Yaitu pengumpulan data dengan mengadakan pengamatan secara langsung terhadap situasi dan kegiatan perusahaan untuk mengetahui keadaan yang sebenarnya.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

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

Suatu jenis produk atau jasa yang dihasilkan oleh banyak perusahaan, dalam penentuan harga jualnya relatif tidak banyak dijumpai masalah. Dalam keadaan tersebut, pada umumnya masing-masing perusahaan tidak dapat secara langsung mempengaruhi tinggi rendahnya harga jual produk atau jasa yang dihasilkannya. Harga jual lebih banyak ditentukan oleh kekuatan antara permintaan dan penawaran produk atau jasa tersebut di pasaran. Bagi perusahaan yang secara langsung dapat mempengaruhi harga jual suatu produk atau jasa, perusahaan akan dihadapkan pada masalah bagaimana menentukan harga jual produk atau jasa yang dihasilkannya. Dalam jangka panjang harga jual produk atau jasa yang ditetapkan harus mampu menutup semua biaya perusahaan dan menghasilkan laba bagi perusahaan.

Pada bab ini, penyusun akan mengevaluasi data-data yang diberikan oleh PT. RODA VIVATEX dengan tujuan menetapkan harga jual yang tepat yang dapat menghasilkan laba bagi perusahaan.

Informasi Kapasitas Produksi dan Biaya Standar Per Unit Untuk Produksi Kain Poliester Pada PT. RODA VIVATEX

Dalam sub bab ini, penyusun akan menyajikan data-data kegiatan perusahaan, yang berhubungan dengan pembahasan masalah, selama satu tahun.

PT. RODA VIVATEX memproduksi 3 jenis kain poliester, yaitu kain BO (*Built Off*) yaitu jenis kain yang akan dipergunakan sebagai bahan dasar pembuatan kain printing sedangkan kain DO (*Dyieng Off*) dan kain WO (*Weight Off*) adalah jenis kain yang akan dipergunakan sebagai bahan dasar pembuatan kain celup atau kain yang dicelup kedalam zat pewarna. Kapasitas produksi penuh untuk menghasilkan 3 jenis kain ini adalah 2.000.000 yard per bulan. Tetapi selama ini perusahaan baru dapat mencapai kapasitas produksi sebesar 1.588.365 yard per bulan. Berarti kapasitas produksi yang digunakan perusahaan belum optimal, atau dengan kata lain terdapat kapasitas yang menganggur, dimana kemampuan mesin-mesin dalam memproduksi kain belum digunakan seluruhnya.

Adapun rincian produksi 3 jenis kain poliester pada kapasitas produksi 1.588.365 yard per bulan pada tahun 1997 adalah sebagai berikut :

Tabel I

Data Produksi Kain Poliester pada Kapasitas Produksi 1.588.365 yard per bulan
Tahun 1998

Jenis Produk	Kuantitas	Persentase (%)
Kain Built Off (BO)	1.210.973 yard	76,24 %
Kain Dyieng Off (DO)	358.837 yard	22,59 %
Kain Weight Off (WO)	18.555 yard	1,17 %
Jumlah	1.588.365 yard per bulan	100 %

Sumber : PT. RODA VIVATEX Bogor

Pada kapasitas produksi 1. 588.365 yard per bulan, perusahaan mengambil 25 hari dalam satu bulan sebagai hari kerja, sehingga :

- Produksi kain *built off* dalam satu hari
 $= 1.210.973 \text{ yard} : 25 \text{ hari} = 48.439 \text{ yard}$ (setelah pembulatan)
- Produksi kain *built off* dalam satu tahun
 $= 1.210.973 \text{ yard} \times 12 \text{ bulan} = 14.531.676 \text{ yard}$
- Produksi kain *dyieng off* dalam satu hari
 $= 358.837 \text{ yard} : 25 \text{ hari} = 14.354 \text{ yard}$ (setelah pembulatan)
- Produksi kain *dyieng off* dalam satu tahun
 $= 358.837 \text{ yard} \times 12 \text{ bulan} = 4.306.044 \text{ yard}$
- Produksi kain *weight off* dalam satu hari
 $= 18.555 \text{ yard} : 25 \text{ hari} = 742 \text{ yard}$ (setelah pembulatan)
- Produksi kain *weight off* dalam satu tahun
 $= 18.555 \text{ yard} \times 12 \text{ bulan} = 222.660 \text{ yard}$

Sedangkan pada kapasitas produksi penuh yaitu 2.000.000 yard per bulan, dari tabel I dapat diketahui bahwa untuk ketiga jenis kain poliester tersebut seharusnya dapat dihasilkan :

- 1) Dalam satu bulan :
 - kain *built off* $= 76,24\% \times 2.000.000 \text{ yard per bulan}$
 $= 1.524.800 \text{ yard}$
 - kain *dyieng off* $= 22,59\% \times 2000.000 \text{ yard per bulan}$
 $= 451.800 \text{ yard}$
 - kain *weight off* $= 1,17\% \times 2.000.000 \text{ yar per bulan}$
 $= 23.400 \text{ yard}$

- 2) Dalam satu hari :
- kain *built off* = 1.524.800 yard : 25 hari
= 60.992 yard
 - kain *dyieng off* = 451.800 yard : 25 hari
= 18.072 yard
 - kain *weight off* = 23.400 yard : 25 hari
= 936 yard
- 3) Dalam satu tahun :
- kain *built off* = 1.524.800 yard x 12 bulan
= 18.297.600 yard
 - kain *dyieng off* = 451.800 yard x 12 bulan
= 5.421.600 yard
 - kain *weight off* = 23.400 yard x 12 bulan
= 280.800 yard

Untuk lebih jelasnya, penyusun akan membandingkan antara kapasitas produksi penuh (2.000.000 yard per bulan) dengan kapasitas produksi yang dapat dicapai oleh perusahaan (1.588.365 yard per bulan) dalam tabel berikut ini :

Tabel II

Data Kapasitas Produksi Kain Poliester Tahun 1998

Jenis Kain	Kapasitas Produksi	Produksi	Kapasitas Menganggur
<i>Built Off</i>	18.297.600 yard	14.531.676 yard	3.765.924 yard
<i>Dyieng Off</i>	5.424.600 yard	4.306.044 yard	1.118.556 yard
<i>Weight Off</i>	280.800 yard	222.660 yard	58.140 yard

Sumber : PT. RODA VIVATEX Bogor

Adapun biaya standar untuk masing-masing bahan dasar berupa kain poliester dihitung per piece yaitu 60 yard, dengan perhitungan sebagai berikut :

Tabel III

Biaya Standar Per Piece Produksi Kain Built Off (BO)

(60 Yard)

Keterangan	Jumlah (Rupiah)
Biaya bahan baku benang	213.030,99
Biaya tenaga kerja langsung	80.317,39
Biaya overhead pabrik :	
<i>Variabel :</i>	
- Biaya bahan penolong	16.455,12
- Biaya listrik dan air pabrik	46.304,90
- B. pemeliharaan & perbaikan pabrik	18.557,24
<i>Tetap :</i>	
- Biaya tenaga kerja tidak langsung	23.035,60
- Biaya penyusutan pabrik	66.549,12
Biaya pemasaran :	
<i>Variabel :</i>	
- B. pemeliharaan & perbaikan kend	851,46
- Biaya perjalanan dinas	13.409,52
<i>Tetap :</i>	
- Gaji Supir	574,08

- Biaya penyusutan kendaraan	1.636,68
- Biaya iklan bukan penjualan	184,80
Biaya administrasi dan umum	
<i>Variabel :</i>	
- Biaya listrik dan air kantor	207,60
- Biaya telepon	948,60
- Biaya pemeliharaan & perbaikan kantor	304,80
- Biaya perlengkapan kantor	214,80
- Biaya pos dan materai	8,40
<i>Tetap :</i>	
- Gaji karyawan	10.953,60
- Biaya penyusutan kantor	662,40
TOTAL BIAYA PER PIECE	215.468,60
TOTAL BIAYA PER YARD	3.591,14

Sumber : PT. RODA VIVATEX Bogor

Tabel IV

Biaya Standar Per Yard Produksi Kain Dyieng Off (DO)

(60 Yard)

Keterangan	Jumlah (Rupiah)
Biaya bahan baku benang	190.762,8
Biaya tenaga kerja langsung	73.777,2

Biaya overhead pabrik :	
<i>Variabel :</i>	
- Biaya bahan penolong	13.570,56
- Biaya listrik dan air pabrik	41.410,06
- B. pemeliharaan & perbaikan pabrik	13.083,84
<i>Tetap :</i>	
- Biaya tenaga kerja tidak langsung	11.870,40
- Biaya penyusutan pabrik	58.822,80
Biaya pemasaran :	
<i>Variabel :</i>	
- B. pemeliharaan & perbaikan kend	850,32
- Biaya perjalanan dinas	10.188,00
<i>Tetap :</i>	
- Gaji Supir	517,92
- Biaya penyusutan kendaraan	1.650,24
- Biaya iklan bukan penjualan	428,40
Biaya administrasi dan umum	
<i>Variabel :</i>	
- Biaya listrik dan air kantor	492,72
- Biaya telepon	2.221,44
- Biaya pemeliharaan & perbaikan kantor	720,48
- Biaya perlengkapan kantor	512,40
<i>Tetap :</i>	

- Gaji karyawan	25.789,44
- Biaya penyusutan kantor	1.548,96
TOTAL BIAYA PER PIECE	448.218
TOTAL BIAYA PER YARD	7.470,30

Sumber : PT. RODA VIVATEX Bogor

Tabel V

Biaya Standar Per Yard Produksi Kain Weight Off (WO)

(60 Yard)

Keterangan	Jumlah (Rupiah)
Biaya bahan baku benang	194.176,12
Biaya tenaga kerja langsung	68.161,88
Biaya overhead pabrik :	
<i>Variabel :</i>	
- Biaya bahan penolong	12.084,89
- Biaya listrik dan air pabrik	38.701,41
- B. pemeliharaan & perbaikan pabrik	12.103,29
<i>Tetap :</i>	
- Biaya tenaga kerja tidak langsung	10.555,85
- Biaya penyusutan pabrik	54.958,5
Biaya pemasaran :	
<i>Variabel :</i>	

- B. pemeliharaan & perbaikan kend	785,68
- Biaya perjalanan dinas	9.127,78
<i>Tetap :</i>	
- Gaji Supir	472,42
- Biaya penyusutan kendaraan	1.511,10
- Biaya iklan bukan penjualan	390,08
Biaya administrasi dan umum	
<i>Variabel :</i>	
- Biaya listrik dan air kantor	470,58
- Biaya telepon	2.108,64
- Biaya pemeliharaan & perbaikan kantor	689,31
- Biaya perlengkapan kantor	478,86
<i>Tetap :</i>	
- Gaji karyawan	24.503,74
- Biaya penyusutan kantor	1.428,99
TOTAL BIAYA PER PIECE	432.709,12
TOTAL BIAYA PER YARD	7.211,82

Sumber : PT. RODA VIVATEX Bogor

4.2. Penentuan Harga Jual Produk Pesanan PT. RODA VIVATEX

PT. RODA VIVATEX merupakan salah satu produsen tekstil yang menjual produknya berdasarkan pesanan, maksudnya perusahaan selain memproduksi secara reguler tiga jenis kain dasar yaitu jenis kain *built off*, *dyieng off* dan *weight off*, perusahaan juga melakukan proses

lanjutan yaitu memproses ketiga jenis kain dasar tersebut (dengan proses *printing* atau *dyieng*) menjadi kain jadi berupa kain yang telah dipesan secara khusus dan siap untuk dijual kepada pemesan.

Penentuan harga jual produk pesanan tersebut dihitung berdasarkan total biaya penuh produksi dikalikan dengan presentase laba yang diharapkan. Metode perhitungan tersebut dikenal dengan metode *cost-type contract*. Penentuan harga jual lain yang juga akan dibahas adalah penentuan harga jual berdasarkan pendekatan *variabel costing*.

Produk pesanan yang akan dibahas oleh penyusun dalam sub bab ini adalah produk pesanan yang berupa kain jadi dari bahan dasar kain *built off* yang telah melalui proses *printing* yaitu kain "GEORGETTE" dan kain *dyieng off* melalui proses pencelupan (*dyieng process*) yaitu kain "SATEEN".

4.2.1. Biaya-Biaya yang Dipertimbangkan Dalam Penentuan Harga Jual Produk Pesanan

Dalam bab II telah diuraikan, bahwa biaya bukan merupakan satu-satunya faktor yang mempengaruhi penentuan harga jual. Namun demikian biaya perlu dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan penentuan harga jual. Oleh sebab itu dalam sub bab ini, penyusun akan membuat perhitungan untuk 12.000.000 yard kain GEORGETTE dan 3.500.000 yard kain SATEEN yang masing-masing kain tersebut berasal dari 14.531.676 yard kain *built off* dan 4.306.044 yard kain *dyieng off* yang telah diproduksi selama tahun 1998.

Berdasarkan data-data dari tabel II serta data dari tabel III mengenai total biaya yang dikeluarkan untuk membuat kain *built off* dan kain *dyieng off* per yard

maka perhitungan biaya untuk memproduksi kedua jenis pesanan kain tersebut dalam satu tahun, sebagai berikut :

Penjualan 12.000.000 yard kain GEORGETTE

	<i>Total</i>	<i>Per Yard</i>
Penjualan 12.000.000		
Biaya bahan baku (<i>kain built off</i>)	Rp 102.347.490.000	Rp 8.528,96
Biaya tenaga kerja langsung printing	Rp 1.246.210.000	Rp 311,55
Biaya overhead pabrik :		
Variabel :		
- Biaya bahan penolong	Rp 4.925.085.000	Rp 410,42
- Biaya listrik dan air pabrik	Rp 6.994.470.000	Rp 582,87
- B. pemeliharaan pabrik	Rp 2.810.670.000	Rp 234,22
Tetap :		
- Biaya tenaga kerja tdk langsung	Rp 2.773.905.000	Rp 231,16
- Biaya penyusutan pabrik	Rp 10.423.020.000	Rp 868,56
Biaya pemasaran :		
Vriabel :		
- B. pemeliharaan kendaraan	Rp 157.890.000	Rp 13,16
- Biaya perjalanan dinas	Rp 1.012.320.000	Rp 84,36
Tetap :		
- Gaji supir	Rp 114.285.000	Rp 9,52
- Biaya penyusutan kendaraan	Rp 298.395.000	Rp 24,87

- Biaya iklan dan promosi	Rp	92.340.000	Rp	7,70
Biaya administrasi dan umum				
Variabel :				
- Biaya listrik kantor	Rp	98.610.000	Rp	8,22
- Biaya telepon	Rp	1.705.440.000	Rp	142,12
- Biaya pemeliharaan kantor	Rp	20.520.000	Rp	1,71
- Biaya perlengkapan kantor	Rp	25.365.000	Rp	2,11
- Biaya pos dan meterai	Rp	4.275.000	Rp	0,36
Tetap :				
- Gaji karyawan	Rp	1.322.305.000	Rp	330,58
- Biaya penyusutan kantor	Rp	239.685.000	Rp	19,97
TOTAL BIAYA	Rp	141.749.310.000	Rp	11.812,44

Penjualan 3.500.000 yard kain SATEEN

	<i>Total</i> (Rupiah)	<i>Per Yard</i> (Rupiah)
Penjualan 3.500.000		
Biaya bahan baku (kain <i>dyieng off</i>)	26.246.068.000	7.470,30
Biaya tenaga kerja langsung <i>dyieng</i>	894.036.000	255,44
Biaya overhead pabrik :		
Variabel :		
- Biaya bahan penolong	351.702.000	100,44
- Biaya listrik dan air pabrik	11.545.336.000	441,52
- B. pemeliharaan pabrik	682.110.000	194,89
Tetap :		

- Biaya tenaga kerja tdk langsung	699.036.000	199,72
- Biaya penyusutan pabrik	2.319.252.000	662,64

Biaya pemasaran :

Variabel :

- B. pemeliharaan kendaraan	35.802.000	10,23
- Biaya perjalanan dinas	245.466.000	70,13

Tetap :

- Gaji Supir	30.888.000	8,83
- Biaya penyusutan kendaraan	76.830.000	21,95
- Biaya iklan dan promosi	24.570.000	7,02

Biaya administrasi dan umum

Variabel :

- Biaya listrik dan air kantor	25.038.000	7,15
- Biaya telepon	376.272.000	107,51
- Biaya pemeliharaan kantor	5.070.000	1,45
- Biaya perlengkapan kantor	5.538.000	1,58
- Biaya pos dan materai	936.000	0,27

Tetap :

- Gaji karyawan	1.049.256.000	299,79
- Biaya penyusutan kantor	61.932.000	17,70

TOTAL BIAYA	34.575.138.000	9.878,61
--------------------	-----------------------	-----------------

Berdasarkan perhitungan tersebut, dapat diketahui bahwa besarnya total biaya untuk memproduksi 12.000.000 yard kain GEORGETTE adalah Rp 141.749.310.000 dan untuk 3.500.000 yard kain SATEEN adalah Rp 34.575.138.000

sedangkan total biaya per yard yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk satu yard kain GEORGETTE adalah Rp 11.812,44 dan Rp 9.878,61 untuk satu yard kain SATEEN.

4.2.2. Penentuan Harga Jual Produk Pesanan dalam *Cost-type Contract*

PT. RODA VIVATEX dalam menentukan harga jual produknya menggunakan metode *Cost-type Contract* yaitu pihak pembeli melakukan negosiasi harga berdasarkan total biaya yang sesungguhnya dikeluarkan oleh perusahaan ditambah dengan laba yang telah ditetapkan terlebih dahulu oleh perusahaan. Untuk kedua jenis pesanan yaitu jenis kain GEORGETTE dan kain SATEEN perusahaan menetapkan laba sebesar 20% dalam perhitungan harga jual masing-masing produknya.

Berdasarkan data dari hasil perhitungan pada sub bab 4.2.1. maka harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan adalah sebagai berikut :

1) Pesanan kain "GEORGETTE"

Biaya produksi :

- Biaya bahan baku (kain *built off*) Rp 102.347.490.000

- B. tng kerja langsung printing 3.738.630.000

- Biaya overhead pabrik :

- Variabel Rp 14.730.225.000

- Tetap 13.196.925.000 +

27.927.150.000 +

Total biaya produksi

Rp 134.013.270.000

Biaya non produksi :

- Biaya pemasaran :

- Variabel Rp 1.170.210.000
- Tetap 505.020.000 +

Total biaya pemasaran Rp 1.675.230.000

- Biaya administrasi & umum :

- Variabel Rp 1.854.210.000
- Tetap 4.206.600.000 +

Total biaya administrasi & umum 6.060.810.000 +

Total biaya non produksi 7.736.040.000 +

Total biaya penuh Rp 141.749.310.000

Perhitungan harga jual :

Total biaya penuh Rp 141.749.310.000

Laba : 20% x Rp 141.749.310.000 28.349.862.000 +

Jumlah harga jual Rp 170.099.172.000 :

Volume produk 12.000.000 yard

Harga jual per yard Rp 14.174,93

2) Pesanan kain "SATEEN"

Biaya produksi :

- Biaya bahan baku (kain *dyieng off*) Rp 26.148.068.000

- B. tng kerja langsung *dyieng* 894.036.000

- Biaya overhead pabrik :

- Variabel Rp 2.579.148.000

- Tetap 3.018.288.000 +Total biaya overhead pabrik 5.597.436.000 +

Total biaya produksi Rp 32.637.540.000

Biaya non produksi :

- Biaya pemasaran :

- Variabel Rp 281.268.000

- Tetap 132.288.000 +

Total biaya pemasaran Rp 413.556.000

- Biaya administrasi & umum :

- Variabel Rp 412.854.000

- Tetap 1.111.188.000 +Total biaya administrasi & umum 1.524.042.000 +Total biaya non produksi Rp 1.937.598.000 +Total biaya penuh Rp 34.575.138.000**Perhitungan harga jual :**

Total biaya penuh Rp 34.575.138.000

Laba : 20% x Rp 34.575.138.000 6.915.027.600 +

Jumlah harga jual Rp 41.490.165.600 :

Volume produk 3.500.000 yardHarga jual per yard Rp 11.854,33

Berdasarkan perhitungan tersebut, dapat diketahui bahwa harga jual per yard kain GEORGETTE adalah Rp 14.174,93 dan untuk kain SATEEN adalah Rp 11.854,33 per yard yang diperoleh dari penambahan total biaya penuh produksi dengan laba yang diharapkan dibagi dengan besarnya volume produk yang dihasilkan.

4.2.3. Penentuan Harga Jual Produk Pesanan Berdasarkan Pendekatan *Variabel Costing*

Penerapan penentuan harga dengan pendekatan biaya variabel mempunyai banyak keuntungan, antara lain lebih fleksibel karena memberi keleluasaan kepada para pembuat keputusan harga dalam menentukan harga dan volume yang dijual untuk mendapatkan keuntungan yang diharapkan. Salah satu metode penentuan harga jual yang menggunakan pendekatan biaya variabel yaitu penentuan harga jual normal (*cost-plus pricing*).

Keuntungan lain pendekatan tersebut adalah dapat digunakan untuk merencanakan laba dan menentukan harga jual apabila perusahaan menerima pesanan khusus. PT. Roda Vivatex yang dalam menjalankan usahanya menghasilkan produk berdasarkan pesanan, seperti yang telah dijelaskan pada awal sub bab 4.2., terbuka kemungkinan adanya pesanan-pesanan khusus dari konsumen. Dalam jangka pendek, untuk pesanan-pesanan khusus yang tidak merusak pasar reguler dengan harga jual yang berada di atas atau di bawah biaya variabel masih menguntungkan dibandingkan tidak berproduksi sama sekali. Selisih lebih antara harga jual dengan biaya variabel menghasilkan margin kontribusi (*contribution margin*) yang dapat menambah atau juga mengurangi laba yang diperoleh perusahaan.

4.2.3.1. Perhitungan Harga Jual Produk Pesanan dengan Menggunakan Harga Jual Normal (*Cost-Plus pricing*)

Dalam sub bab ini, penyusun akan menyajikan perhitungan harga jual produk pesanan dengan menggunakan metode *cost-plus* untuk 2 jenis kain yang sebelumnya telah dihitung dengan menggunakan metode *cost-type contract* yang dipergunakan oleh PT. Roda Vivatex dalam menentukan harga jual produk pesanannya.

Kain "GEORGETTE"

Biaya variabel :

Biaya bahan baku kain <i>built off</i>	Rp 102.347.490.000	
Biaya tng kerja langsung printing	3.738.630.000	
Biaya overhead pabrik variabel	14.730.225.000	+
	<hr/>	
Taksiran total biaya produksi variabel	Rp 120.816.345.000	
Biaya administrasi & umum variabel	1.854.210.000	
Biaya pemasaran variabel	1.170.210.000	+
	<hr/>	
Taksiran total biaya variabel		Rp 123.840.765.000

Biaya tetap :

Biaya overhead pabrik tetap	Rp 13.196.925.000	
Biaya administrasi & umum tetap	4.206.600.000	
Biaya pemasaran tetap	505.020.000	+
	<hr/>	
Taksiran total biaya tetap		Rp 17.908.545.000 +
		<hr/>
Taksiran biaya penuh		<u><u>Rp 141.749.310.000</u></u>

Kain "SATEEN"

Biaya variabel :

Biaya bahan baku kain <i>dying off</i>	Rp 26.146.068.000	
Biaya tng kerja langsung <i>dying</i>	894.036.000	
Biaya overhead pabrik variabel	2.579.148.000	+
	<hr/>	
Taksiran total biaya produksi variabel	Rp 29.619.252.000	
Biaya administrasi & umum variabel	412.854.000	
Biaya pemasaran variabel	281.268.000	+
	<hr/>	
Taksiran total biaya variabel		Rp 30.313.374.000

Biaya tetap :

Biaya overhead pabrik tetap	Rp 3.018.288.000	
Biaya administrasi & umum tetap	1.111.188.000	
Biaya pemasaran tetap	132.288.000	+
	<hr/>	
Taksiran total biaya tetap		Rp 4.261.764.000 +
		<hr/>
Taksiran biaya penuh		Rp 34.575.138.000
		<hr/> <hr/>

Perhitungan ROI :

Biaya Variabel :

Kain Georgette	Rp 123.840.765.000
Kain Sateen	30.313.374.000
	<hr/>
Total biaya variabel	Rp 154.154.139.000

Biaya Tetap :

Kain Georgette Rp 17.908.545.000

Kain Sateen 4.261.764.000

Total biaya tetap Rp 22.170.309.000

Total aktiva menurut neraca awal tahun anggaran adalah Rp 164.412.851.203.

Persentase untuk mencari total biaya hasil penjualan :

Total Biaya tetap + Laba yang diharapkan

Total Biaya variabel

$$\frac{22.170.309.000 + (20\% \times 164.412.851.203)}{154.154.139.000} = \frac{55.052.879.240}{154.154.139.000} = \underline{\underline{36\%}}$$

Total biaya hasil penjualan :

$$= \text{Rp } 154.154.139.000 + (36\% \times \text{Rp } 154.154.139.000)$$

$$= \underline{\underline{\text{Rp } 209.649.629.040}}$$

Perhitungan laba bersih untuk menentukan besarnya ROI :

Hasil penjualan Rp 209.649.629.040

Biaya variabel 154.154.139.000

Laba kontribusi Rp 55.495.490.040

Biaya tetap 22.170.309.000

Laba bersih Rp 33.325.181.040

$$\underline{\underline{\text{ROI}}} : \text{Rp } 33.325.181.040 : 164.412.851.203 = \underline{\underline{20\%}}$$

Perhitungan *markup* :

Total biaya tetap	Rp 22.170.309.000
Laba yang diharapkan :	
ROI x Total Aktiva	
20 % x Rp 164.412.851.203	<u>32.882.570.240 +</u>
Jumlah	Rp 55.052.879.240
Total biaya variabel	<u>154.154.139.000 :</u>
Persentase <i>markup</i>	<u><u>36 %</u></u>

Perhitungan harga jual :**Kain "GEORGETTE"**

Biaya variabel	Rp 123.840.765.000
<i>Markup</i> 36% x Rp 141.749.310.000	<u>51.029.751.600 +</u>
Jumlah harga jual	Rp 174.870.516.600
Volume produk	<u>12.000.000 yard :</u>
Harga jual per yard	<u><u>Rp 14.572,54</u></u>

Kain "SATEEN"

Biaya variabel	Rp 30.313.374.000
<i>Markup</i> 36% x Rp 34.575.138.000	<u>12.447.049.680 +</u>
Jumlah harga jual	Rp 42.760.423.680
Volume produk	<u>3.500.000 yard :</u>
Harga jual per yard	<u><u>Rp 12.217,26</u></u>

Dari hasil perhitungan dengan metode *cost-plus pricing*, didapat harga jual per yard untuk kain GEORGETTE sebesar Rp 14.572,54 dan untuk kain SATEEN sebesar Rp 12.217,26. Kedua hasil tersebut diperoleh dari penambahan biaya variabel dengan hasil perkalian *mark-up* dengan total biaya penuh dibagi dengan besarnya volume produk yang diproduksi.

4.2.3.2. Perhitungan Rugi Laba dengan Pendekatan Marjin Kontribusi Untuk Pesanan Khusus

Perusahaan menerima pesanan khusus dari konsumen untuk jenis kain "GEORGETTE" pada bulan September 1998 sebanyak 850.000 yard dengan harga yang ditawarkan oleh pemesan sebesar Rp 12.300,00 per yard dan juga pesanan khusus untuk jenis kain "SATEEN" sebanyak 550.000 yard dengan harga Rp 8.400 per yard.

Untuk mengetahui bagaimana efeknya terhadap perhitungan rugi laba yang akan diterima perusahaan apabila pesanan khusus ini diterima, penyusun akan melakukan evaluasi dengan menggunakan pendekatan marjin kontribusi sebagai berikut :

- 1) Menerima tawaran dengan harga per unit Rp 12.300 untuk 850.000 yard untuk kain "GEORGETTE" dan Rp 8.400 untuk 550.000 yard untuk kain "SATEEN".
- 2) Menolak tawaran pesanan khusus ini.

Tabel VI

Perhitungan Rugi Laba Dengan Pendekatan Marjin Kontribusi

Untuk Pesanan Khusus "GEORGETTE"

Uraian	Tanpa Pesanan Khusus (12.000.000 Yard)		Dgn Pesanan Khusus (12.850.000 Yard)	Perbedaan (850.000 Yard)	
	Total (Rp)	Per Yard (Rp)	Total (Rp)	Total (Rp)	Per Yard (Rp)
Penjualan	174.870.480.000	14.572,54	185.325.480.000	10.455.000.000	12.300
<i>Biaya Variabel :</i>					
Bhn baku (built off)	102.347.490.000	8.528,96	109.597.136.000	7.249.626.000	8.528,96
Pekerja printing	3.738.630.000	311,55	4.003.417.500	264.817.500	311,55
Bahan penolong	4.925.085.000	410,42	5.273.897.000	348.857.000	410,42
Listrik & air pabrik	6.994.470.000	582,87	7.489.879.500	495.439.500	582,87
Pem.perbaik pabrik	2.810.670.000	234,22	3.009.727.000	199.087.000	234,22
Pem.perbaik kend	157.890.000	13,16	169.106.000	11.186.000	13,16
Perjalan dinas	1.012.320.000	84,36	1.084.026.000	71.706.000	84,36
Listrik kantor	98.610.000	8,22	105.627.000	6.987.000	8,22
Telepon	1.705.440.000	142,12	1.826.242.000	120.802.000	142,12
Pos & Materai	4.275.000	0,36	4.626.000	306.000	0,36
Pem.perbaik kantor	20.520.000	1,71	21.943.500	1.453.500	1,71
Perlengkapan kantor	25.365.000	2,11	27.113.500	1.793.500	2,11
Total B. Variabel	123.840.765.000	10.320,06	132.612.771.000	8.772.051.000	10.320,06
Marjin Kontribusi	51.029.715.000	4.252,48	52.712.709.000	1.682.994.000	1.979,94
<i>Biaya tetap :</i>					
Pekerja tdk langsung	2.773.905.000	231,16	2.773.905.000	—	—
Penyusutan pabrik	10.423.020.000	868,56	10.423.020.000	—	—
Gaji Supir	114.285.000	9,52	114.285.000	—	—
Penyusutan kend	298.395.000	24,87	298.395.000	—	—
Iklan dan promosi	92.340.000	7,70	92.340.000	—	—
Gaji karyawan	3.966.915.000	330,58	3.966.915.000	—	—
Penyusutan kantor	239.685.000	19,97	239.685.000	—	—
Total Biaya Tetap	17.908.545.000	1.492,38	17.908.545.000	—	—
Laba Operasional	33.121.170.000	2.760,10	34.804.164.000	1.682.994.000	1.979,94

Keterangan Tabel Lihat Lampiran IV

Analisis Terhadap Laba

Harga jual pesanan khusus per yard	= Rp 12.300
Untuk pemesanan 350.000 yard	= Rp 12.300 x 850.000 yard
	= Rp 10.455.000.000
Marjin kontribusi per yard atas pesanan khusus	= harga jual per yard – total biaya variabel per yard
	= Rp 12.300 – Rp 10.320,06
	= Rp 1.979,94
Laba operasi atas pesanan khusus	= Rp 1.979,94 x 850.000 yard
	= Rp 1.682.949.000

Dari hasil evaluasi terhadap laba, pada tabel VII dapat diketahui bahwa bila perusahaan menerima tawaran pesanan khusus; sebanyak 850.000 yard dengan harga per yard Rp 12.300,00, maka perusahaan akan memperoleh tambahan laba sebesar Rp 1.682.949.000,00 atau terjadi kenaikan laba sebesar :

$$= (\text{Rp } 1.682.949.000 : \text{Rp } 34.804.164.000) \times 100\%$$

$$= 4,84 \% \text{ (dibulatkan)}$$

Tabel VII

Perhitungan Rugi Laba Dengan Pendekatan Marjin Kontribusi

Untuk Pesanan Khusus "SATEEN"

Uraian	Tanpa Pesanan Khusus (3.500.000 Yard)		Dgn Pesanan Khusus (4.050.000 Yard)	Perbedaan (550.000Yard)	
	Total	Per Yard	Total	Total	Per Yard
Penjualan	42.760.410.000	12.217,26	47.380.410.000	4.620.000.000	8.400
Biaya Variabel :					
Bahan baku (dyieng off)	26.146.068.000	7.470,30	30.254.715.000	4.108.665.000	7.470,30
Gaji kerja dyieng	894.036.000	255,40	1.034.370.000	140.470.000	255,40
Gaji man. penolong	351.702.000	100,44	406.782.000	55.242.000	100,44
Listrik & air pabrik	1.545.336.000	441,52	1.788.156.000	242.836.000	441,52
Gm.perbaik pabrik	682.110.000	194,89	789.304.500	107.189.500	194,89
Gm.perbaik kend	35.802.000	10,23	41.431.500	5.626.500	10,23
Perjalanan dinas	245.466.000	70,13	284.026.500	38.571.500	70,13
Listrik kantor	25.038.000	7,15	28.957.500	3.932.500	7,15
Telepon	376.272.000	107,51	435.415.500	59.130.500	107,51
Batas & Materai	945.000	0,27	1.093.500	148.500	0,27
Gm.perbaik kantor	5.070.000	1,45	5.872.500	797.500	1,45
Pertangkapan kantor	5.538.000	1,58	6.399.000	869.000	1,58
Total B. Variabel	30.313.374.000	8.660,96	35.076.888.000	4.763.528.000	8.660,96
Marjin Kontribusi	12.447.036.000	3.556,30	12.303.522.000	(143.528.000)	(260,96)
Biaya tetap :					
Gaji kerja tdk langsung	699.036.000	199,72	699.036.000	—	—
Penyusutan pabrik	2.319.252.000	662,64	2.319.252.000	—	—
Gaji Supir	30.888.000	8,83	30.888.000	—	—
Penyusutan kend	76.830.000	21,95	76.830.000	—	—
Iklan dan promosi	24.570.000	7,02	24.570.000	—	—
Gaji karyawan	1.049.256.000	299,79	1.049.256.000	—	—
Penyusutan kantor	61.932.000	17,70	61.932.000	—	—
Total Biaya Tetap	4.261.764.000	1.217,65	4.261.764.000	—	—
Rugi Laba Operasional	8.185.272.000	2.338,65	8.041.758.000	(143.528.000)	(260,96)

Penjelasan Tabel Lihat Lampiran V

Analisis Terhadap Laba

Harga jual pesanan khusus per yard	= Rp 8.400
Untuk pemesanan 450.000 yard	= Rp 8.400 x 550.000 yard = Rp 4.620.000.000
Marjin kontribusi per yard atas pesanan khusus	= harga jual per yard – total biaya variabel per yard = Rp 8.400 – Rp 8.660,96 = Rp (260,96)
Rugi operasi atas pesanan khusus	= Rp 260,96 x 550.000 yard = Rp 143.528.000

Dari hasil evaluasi terhadap laba di atas dapat diketahui bahwa apabila perusahaan menolak tawaran pesanan khusus sebanyak 550.000 yard dengan harga per yard Rp 8.400,00. Karena perusahaan akan menderita kerugian sebesar Rp 143.528.000, atau terjadi penurunan laba sebesar :

$$= (\text{Rp } 143.528.000 : \text{Rp } 8.185.272.000) \times 100\%$$

$$= 1,75 \% \text{ (dibulatkan)}$$

Dari hasil kedua perhitungan tersebut diatas dapat dilihat pengaruh terhadap rugi laba apabila menerima atau menolak pesanan khusus tersebut, sebagai berikut :

Kain Georgette	Menerima	Menolak
	<u>Pesanan Khusus</u>	<u>Pesanan Khusus</u>
Penjualan	Rp 185.325.480.000	Rp 174.870.480.000
Total Biaya Variabel	<u>(132.612.771.000)</u>	<u>(123.840.765.000)</u>
Marjin Kontribusi	Rp 52.712.709.000	Rp 51.029.715.000
Total Biaya Tetap	<u>(17.908.545.000)</u>	<u>(17.908.545.000)</u>
Laba operasional	Rp 33.121.170.000	Rp 34.804.164.000
Kain Sateen	Menerima	Menolak
	<u>Pesanan Khusus</u>	<u>Pesanan Khusus</u>
Penjualan	Rp 47.380.410.000	Rp 42.760.410.000
Total Biaya Variabel	<u>(35.076.888.000)</u>	<u>(30.313.374.000)</u>
Marjin Kontribusi	Rp 12.303.522.000	Rp 12.447.036.000
Total Biaya Tetap	<u>(4.261.764.000)</u>	<u>(4.261.764.000)</u>
Laba operasional	Rp 8.041.758.000	Rp 8.185.272.000
	Kain Georgette	Kain Sateen
Menerima Pesanan Khusus	Rp 34.804.164.000	Rp 8.041.758.000
Menolak Pesanan Khusus	<u>33.121.170.000</u>	<u>8.185.272.000</u>
Efek terhadap Rugi/Laba	Rp 1.682.994.000	Rp (143.528.000)

Berdasarkan data pada perhitungan diatas, dapat disimpulkan bahwa apabila perusahaan menerima pesanan khusus kain Georgette maka perusahaan

akan mendapatkan tambahan laba sebesar Rp 1.682.994.000 sedangkan untuk pesanan khusus kain Sateen, perusahaan akan mengalami kerugian sebesar Rp 143.528.000. Tetapi apabila perusahaan menolak pesanan khusus kain Georgette, maka perusahaan akan menghilangkan kesempatan untuk memperoleh tambahan laba, sedangkan apabila menolak pesanan khusus kain Sateen, berarti perusahaan dapat terhindar dari kerugian.

Untuk pembuktian terhadap harga jual minimum yang bisa diterima oleh perusahaan dalam menghadapi pesanan khusus, maka permintaan pesanan khusus "GEORGETTE" dan "SATEEN" dievaluasi melalui perubahan terhadap marjin kontribusi sebagai berikut :

Kain "GEORGETTE"

Penjualan 12.000.000 yard dan pengajuan pesanan khusus 850.000 yard

Penjualan normal + pesanan khusus	= Rp 185.325.480.000,00
Total biaya variabel	= Rp 132.612.771.000,00
Marjin Kontribusi	= Rp 52.712.709.000,00
Marjin Kontribusi setelah ada pesanan khusus	= Rp 52.712.709.000,00
Marjin Kontribusi sebelum ada pesanan khusus	= Rp 51.029.715.000,00
Kenaikan Marjin Kontribusi	= Rp 1.682.994.000,00

Dari penjelasan di atas dapat diketahui bahwa terjadi kenaikan terhadap marjin kontribusi sebesar Rp 1.682.994.000,00. Hal ini disebabkan karena pesanan khusus yang diajukan harga jual per yardnya masih berada *di atas* total

biaya variabel per yard, sehingga jika perusahaan menerima pesanan khusus tersebut akan mendapatkan keuntungan sebesar :

$$= \text{Rp } 12.300,00 - \text{Rp } 10.320,06$$

$$= \text{Rp } 1.979,94$$

Kain "SATEEN"

Penjualan 3.500.000 yard dan pengajuan pesanan khusus 550.000 yard

Penjualan normal + pesanan khusus	= Rp 47.380.410.000,00
-----------------------------------	------------------------

Total biaya variabel	= Rp 35.076.888.000,00
----------------------	------------------------

Marjin Kontribusi	= Rp 12.303.522.000,00
-------------------	------------------------

Marjin Kontribusi setelah ada pesanan khusus	= Rp 12.303.522.000,00
--	------------------------

Marjin Kontribusi sebelum ada pesanan khusus	= Rp 12.477.036.000,00
--	------------------------

Penurunan Marjin Kontribusi	= Rp 143.528.000,00
------------------------------------	----------------------------

Dari penjelasan di atas dapat diketahui bahwa terjadi penurunan terhadap marjin kontribusi sebesar Rp 143.528.000,00. Hal ini disebabkan karena pesanan khusus yang diajukan harga jual per yardnya berada *di bawah* total biaya variabel per yard, sehingga jika perusahaan menerima pesanan khusus tersebut akan menderita kerugian sebesar :

$$= \text{Rp } 8.400,00 - \text{Rp } 8.660,96$$

$$= \text{Rp } 260,96$$

Dengan demikian suatu pesanan khusus dapat diterima selama harga jual per yard yang ditawarkan oleh pemesan masih di atas biaya-biaya variabel per yard atau dengan kata lain, harga jual per unit minimum suatu pesanan khusus, yaitu pada tingkat harga ini perusahaan tidak mengalami keuntungan maupun kerugian, adalah sebesar total biaya produksi variabel per yardnya.

Evaluasi Atas Keputusan Penentuan Harga Jual Produk Pesanan Dalam Kaitannya Dengan Pencapaian Laba Yang Optimal

Keputusan penentuan harga jual akan berpengaruh pada permintaan konsumen terhadap suatu produk. Tinggi rendahnya harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan akan berpengaruh terhadap naik turunnya permintaan terhadap suatu produk. Dengan demikian, keputusan penentuan harga jual akan mempengaruhi hasil penjualan suatu produk yang dapat diperoleh perusahaan. Lebih lanjut akan berpengaruh pula pada laba hasil operasi perusahaan.

Dalam penentuan harga jual yang perlu diperhatikan adalah harga jual yang ditetapkan harus dapat menutup semua biaya dan menghasilkan laba. Di samping itu, harga jual yang ditetapkan harus dapat memberikan penghasilan yang wajar bagi para pemegang saham atau pemilik perusahaan dan dapat mempertahankan kelangsungan hidup, serta mengembangkan perusahaan. Semua biaya yang harus ditutup meliputi biaya produksi dan non produksi, baik yang bersifat tetap maupun variabel.

Perhitungan harga jual yang dibuat oleh PT. Roda Vivatex pada prinsipnya menggunakan metode *cost-type contract*. Dalam metode ini, harga jual dihitung berdasarkan taksiran biaya penuh sesungguhnya yang telah dikeluarkan untuk memproduksi dan memasarkan

produk. Kemudian ditambah dengan laba sebesar persentase tertentu yang ditetapkan oleh perusahaan dari biaya sesungguhnya. Kelebihan dari metode tersebut adalah semua biaya yang dikeluarkan dapat diterima kembali, sehingga kelangsungan hidup perusahaan dapat dipertahankan. Sedangkan kelemahan pendekatan ini antara lain adalah kurang fleksibel digunakan pada tingkat persaingan yang tajam di pasar. Hal ini dikarenakan karena tidak adanya pemisahan antara biaya tetap dengan biaya variabel, maka ada kecenderungan untuk menolak setiap pesanan yang harganya lebih rendah dari total biaya. Keputusan tersebut tidak tepat, karena kelebihan harga jual dari biaya variabel akan dapat menutup sebagian biaya tetap yang harus ditanggung perusahaan. Dengan kata lain, kelebihan harga jual dari biaya variabel dapat menambah laba yang diperoleh perusahaan.

Menurut penyusun, cara perhitungan harga jual yang dibuat oleh PT. Roda Vivatex kurang sesuai dengan keadaan yang dihadapinya. Sesuai dengan kelemahan pada metode yang digunakan oleh perusahaan maka penyusun telah membuat evaluasi perhitungan yang lebih sesuai dengan keadaan perusahaan yaitu dengan menggunakan pendekatan biaya variabel dengan berbagai kelebihannya yang dapat mengatasi keadaan tersebut.

Dalam penentuan harga jual berdasarkan pendekatan biaya variabel, semua biaya harus dikelompokkan menjadi biaya variabel dan tetap. Baik biaya produksi maupun non produksi. Prinsip perhitungan harga jual dengan menggunakan pendekatan ini adalah total biaya variabel ditambah dengan *mark-up*. Dalam hal ini *mark-up* diharapkan dapat menutup semua biaya tetap dan memperoleh laba yang diinginkan. Metode dengan pendekatan biaya variabel yang sebaiknya digunakan oleh perusahaan adalah metode *cost-plus* dengan *mark-up* berdasarkan *Return On Investment* (tingkat pengembalian investasi). ROI didapat dari pembagian laba bersih penjualan dengan total aktiva yang dianggarkan. Oleh sebab itu laba yang dihasilkan dari

perhitungan harga jualnya pun akan mendapatkan hasil yang lebih optimal dan lebih fleksibel untuk digunakan dalam perhitungan harga jual produk pesanan yang lainnya.

Contoh perhitungan dari kedua metode yang telah dilakukan menunjukkan bahwa besarnya harga jual dengan menggunakan metode *cost-plus pricing* menghasilkan harga jual yang lebih besar dibandingkan besarnya harga jual dengan menggunakan metode *cost-type contract*. Hasil perbandingan dari perhitungan kedua metode terdapat pada tabel berikut ini :

Tabel VIII

Hasil Perbandingan Perhitungan Harga Jual Per Yard

Metode	Jenis Kain	
	GEORGETTE	SATEEN
Cost-Type Contract	Rp 14.174,93	Rp 11.854,33
Cost-Plus Pricing	Rp 14.572,54	Rp 12.217,26
Perbedaan	Rp 397,61	Rp 362,93

Besarnya *Return On Investment* pada perhitungan tersebut adalah 20% dari banyaknya produk yang akan dihasilkan. Kemudian persentase ROI tersebut dikalikan dengan total aktiva yang dianggarkan sebesar Rp 164.412.851.203 ditambahkan dengan besarnya biaya tetap masing-masing kain pesanan, hasilnya dibagi dengan besarnya biaya variabel masing-masing kain tersebut maka akan didapatkan *mark-up* sebesar 36%. Persentase *mark-up* tersebut dikalikan dengan total biaya penuh produksi kemudian hasilnya ditambahkan dengan biaya variabel. Hasil dari penambahan merupakan jumlah dari harga jual sedangkan untuk mendapatkan harga jual per yardnya, jumlah harga jual tersebut dibagi dengan besarnya volume produk yang dihasilkan.

Penerapan penentuan harga jual dengan pendekatan biaya variabel selain dapat memberikan hasil yang lebih besar dan fleksibel karena memberi keleluasaan kepada para pembuat keputusan harga dalam menentukan harga dan volume yang dijual untuk mendapatkan keuntungan yang diharapkan, juga dapat digunakan untuk merencanakan laba dan menentukan harga jual yang minimal untuk pesanan khusus. Cara yang digunakan untuk merencanakan laba untuk suatu pesanan khusus tersebut yaitu dengan menggunakan perhitungan margin kontribusi dengan mencari selisih lebih antara harga jual dengan biaya variabel. Dari perhitungan pada sub bab 4.2.3.2. terlihat bahwa tidak semua pesanan khusus dengan penawaran harga dibawah harga jual akan menghasilkan kerugian bagi perusahaan. Yang terpenting apabila perusahaan menerima suatu pesanan khusus adalah harga yang ditawarkan oleh konsumen harus dapat menutup semua biaya yang bersifat variabel.

Dari pembuktian-pembuktian yang ada maka apabila perusahaan ingin memperoleh laba yang optimal, perusahaan harus memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi pencapaian laba itu sendiri antara lain efisiensi, efektivitas dan ekonomis penggunaan faktor produksi atau pengeluaran biaya, kebijakan penentuan harga jual dan laba yang diinginkan perusahaan. Kaitannya dengan masalah pencapaian laba yang optimal, PT. Roda Vivatex telah membuat kebijakan penentuan harga jual dengan mengharapkan dapat memperoleh laba bersih dengan menetapkan persentase laba yang berbeda pada setiap produk yang dihasilkan dikali total biaya penuh produksi. Sedangkan perusahaan telah menargetkan besarnya laba yang harus didapat pada akhir tahun 1998 pada awal tahun 1998. Apabila target laba tersebut merupakan laba yang optimal bagi PT. Roda Vivatex harus dapat direalisasikan. Tetapi apabila persentase laba yang ditetapkan berbeda-beda maka akan sulit bagi perusahaan untuk menilai apakah target laba bersih akhir tahun dapat dicapai.

Berdasarkan kondisi yang dihadapi oleh PT. Roda Vivatex dan perhitungan harga jual yang telah dibuat, maka akan timbul dua kemungkinan. Kemungkinan pertama apabila PT. Roda Vivatex mempertahankan cara perhitungan harga jual yang telah dibuat sebagai dasar untuk menentukan harga jual produk maka penentuan harga jual untuk mencapai laba yang optimal tidak dapat tercapai. Terbukti cara perhitungan harga jual tersebut menghasilkan harga jual yang ternyata lebih rendah. Kemungkinan kedua, perhitungan harga jual didasarkan pada metode harga jual *cost-plus* dengan menggunakan ROI (tingkat pengembalian investasi) sebagai dasar perhitungan *mark-up*. Seperti yang telah dijelaskan dan dibuktikan bahwa cara ini dapat menghasilkan harga jual yang lebih besar. Walaupun secara kuantitatif besarnya laba yang ditetapkan sama dengan besarnya ROI yang telah dihitung. Tetapi dengan adanya perhitungan ROI sebagai *mark-up* maka besarnya laba yang diperhitungkan pada perhitungan harga jual meningkat menjadi 36%.

Berdasarkan kedua kemungkinan tersebut di atas. untuk mencapai laba yang optimal kemungkinan kedua lebih realistis dibandingkan dengan kemungkinan yang pertama. Oleh sebab itu, menurut penyusun sebaiknya PT. Roda Vivatex menerapkan perhitungan harga jual produk pesananannya dengan menggunakan pendekatan biaya variabel yaitu metode *cost-plus* dan pendekatan margin kontribusi dalam menerima atau menolak pesanan khusus, agar dapat mencapai laba yang optimal.

BAB V

RANGKUMAN KESELURUHAN

Perusahaan yang menghasilkan produk untuk dipasarkan kepada konsumen, selalu dihadapkan pada penentuan harga jual produknya. Harga jual yang ditawarkan kepada konsumen harus dapat menutup semua biaya dan menghasilkan laba. Dengan demikian, dapat memberikan penghasilan yang wajar bagi para pemegang saham serta dapat mempertahankan dan mengembangkan usahanya. Untuk mencapai tujuan perusahaan, tentu saja tidak dapat dilakukan dengan mudah, melainkan memerlukan pertimbangan yang masak yaitu apakah pengorbanan yang telah dikeluarkan akan memperoleh hasil yang lebih besar. Oleh karena itu perusahaan harus bekerja seefektif dan seefisien mungkin.

Bagi manajemen, keputusan penentuan harga jual produk merupakan hal yang sangat sulit. Faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi harga jual produk harus dipertimbangkan dengan matang. Harga jual yang ditetapkan harus mampu bersaing dalam pasar dan harus mampu memberikan laba bagi perusahaan.

Agar perusahaan mampu menghasilkan laba dan tidak mengalami kerugian serta memudahkan manajemen perusahaan dalam mengambil keputusan, maka sebelum mengadakan negosiasi harga, manajemen perusahaan hendaknya mengetahui batas kemampuan (kapasitas produksi) dan biaya-biaya yang terkait didalam mengerjakan pesanan tersebut. Dengan demikian, perusahaan mampu menetapkan laba yang tepat untuk setiap pesanan yang diterima.

Maksud penelitian yang dilakukan adalah untuk memperoleh data dan informasi mengenai hal-hal yang berhubungan dengan evaluasi atas keputusan penentuan harga jual produk pesanan dalam kaitannya dengan pencapaian laba yang optimal.

Dalam pengambilan keputusan mengenai penentuan harga jual produk pesanan dapat dipergunakan beberapa metode yaitu metode *cost-type contract*, *cost-plus pricing*, penentuan harga jual pesanan khusus dan penentuan harga jual produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan dengan peraturan Pemerintah. Terkadang, manajer juga dihadapkan pada pengambilan keputusan untuk menerima atau menolak suatu pesanan khusus. Untuk mengetahui cara untuk mengatasi masalah-masalah ini, manajer diharapkan dapat melakukan alternatif-alternatif seperti dibawah ini, yaitu :

- 1) Perusahaan harus dapat menentukan metode yang tepat dalam penentuan harga jual produk pesannya.

Hal ini sangat penting karena metode yang dipergunakan belum tentu dapat menghasilkan laba yang maksimal yang juga dapat menutup semua biaya baik yang bersifat variabel maupun tetap.

- 2) Perusahaan masih mempunyai kapasitas yang menganggur.

Karena dalam kapasitas ini, penerimaan atas pesanan khusus hanya akan meningkatkan biaya variabel saja, namun jika kapasitas terlampaui maka untuk biaya tetap pun akan berubah/meningkat.

- 3) Penerimaan pesanan khusus ini akan menambah laba total perusahaan.

Perusahaan diharapkan dalam menerima suatu pesanan khusus dapat memperhitungkan pula untung dan ruginya. Tidak semua penawaran harga dibawah harga jual dapat merugikan perusahaan. Oleh sebab itu perusahaan dapat melakukan

perhitungan dengan menggunakan pendekatan kontribusi, kelebihan dari pendekatan kontribusi ini antara lain :

- 1) Dapat memberikan informasi yang terperinci, karena perilaku biaya tetap dan biaya variabel dipisahkan secara jelas.
- 2) Rumus untuk menetapkan harga normal atau harga sasaran dapat dikembangkan dengan mudah.
- 3) Dapat memberikan gambaran pengertian tentang efek jangka pendek dan jangka panjang dari adanya pemberian potongan harga untuk pesanan khusus.

Untuk lebih memahami bagaimana evaluasi atas keputusan penentuan harga jual produk pesanan dalam mencapai laba yang optimal, ada beberapa masalah yang perlu dibahas, yaitu sebagai berikut :

- 1) Apakah kapasitas produksi perusahaan telah digunakan secara optimal.
- 2) Biaya-biaya apa saja yang perlu dipertimbangkan dalam penentuan harga jual produk pesanan dengan metode *Cost-type Contract* dan berdasarkan pendekatan *variabel costing* dengan menggunakan metode *Cost-Plus*, serta pengaruh pendekatan tersebut terhadap keputusan menerima atau menolak suatu pesanan khusus dalam mencapai laba yang optimal.

Obyek penulisan yang mendasari skripsi ini adalah PT. Roda Vivatex yang berlokasi di jalan Pahlawan KM. 1, Desa Karang Asem Timur, Citeureup – Bogor. PT. Roda Vivatex adalah sebuah perusahaan milik keluarga Wijaya yang bergerak dibidang industri tekstil dan didirikan pada tahun 1981 dengan akte notaris : Raden Muhammad Hendrawan no. 69 dan terdaftar pada Departemen Tenaga Kerja Republik Indonesia nomor : 026/ORG/SPSI/III/1987 dan PER. 01/MEN/1987.

Melihat perkembangan industri tekstil di Indonesia yang semakin pesat, maka pada tahun 1990 PT. RODA VIVATEX membuka cabang dengan nama PT. CHITATEX PENI yang kemudian diganti dengan nama PT. RODA VIVATEX II di lokasi yang sama.

Hubungan antar bagian dalam struktur organisasi PT. Roda Vivatex adalah hubungan lini dan staf. Bagian-bagian dari struktur organisasi PT. Roda Vivatex adalah : Direktur Utama, Marketing and Finance Director (Direktur I), Sales Manager, Marketing Manager, Finance Manager, General Administration Manager, Accounting Manager, Personnel Manager dan Production Director (Direktur II), Fabric Manager, Plan Production Control (PPC), Design Studio, Trace Manual/Computer, Laboratorium serta Printing.

Adapun penulisan skripsi ini menggunakan metode studi kasus, yaitu menelaah penetapan harga jual untuk mengoptimalkan laba pada PT. Roda Vivatex. Dari data-data yang diberikan perusahaan, penyusun mencoba membantu perusahaan dalam mengambil keputusan terhadap penentuan harga jual produk pesannya yaitu dengan cara mengevaluasi perbandingan antara metode *cost-type contract* yang dipergunakan perusahaan dengan metode *cost-plus pricing* serta melakukan perhitungan rugi laba dengan menggunakan pendekatan margin kontribusi apabila menerima suatu pesanan khusus.

Teknik pengumpulan data yang dipergunakan penyusun adalah dengan cara melakukan interview yaitu melakukan wawancara sepihak kemudian mencatat data-data dan informasi yang ada di perusahaan serta melakukan observasi langsung ke perusahaan tempat dilakukannya penelitian ini.

Suatu perusahaan yang mempunyai kapasitas produksi di bawah kapasitas optimalnya seringkali menerima pesanan khusus untuk memproduksi sejumlah produk, biasanya dalam jumlah yang cukup besar, dengan penawaran harga di bawah harga standar yang telah ditetapkan.

Pada PT. Roda Vivatex kapasitas produksi penuh untuk menghasilkan 3 jenis kain dasar untuk kain pesanan, yaitu kain *built off*, kain *dyieng off*, kain *weight off*, adalah 2.000.000 yard per bulan. Sedangkan pada saat ini perusahaan baru dapat mencapai kapasitas produk 79% saja, yaitu 1.588.365 yard per bulan. Berarti terdapat kapasitas menganggur karena perusahaan belum optimal dalam berproduksi.

Pada pembahasan masalah skripsi ini penyusun hanya akan memberikan 2 contoh produk pesanan kain jadi yang berasal dari kain dasar *built off* yang difinishing dengan menggunakan proses printing yaitu jenis pesanan kain "GEORGETTE" dan jenis kain "SATEEN" yang berasal dari proses *dyieng* (pencelupan) kain dasar *dyieng off*.

Rata-rata dari 14.531.676 yard kain *built off* yang diproduksi pada tahun 1998 ini, sebesar 12.000.000 yard dipergunakan untuk menghasilkan pesanan kain jenis "Georgette" dan dari 4.306.044 yard kain *dyieng off* yang diproduksi, 3.500.000 yard dipergunakan untuk menghasilkan pesanan kain jenis "Sateen". Sebenarnya untuk kapasitas produksi penuh yaitu sebesar 2.000.000 yard per bulan, seharusnya kain *built off* dapat dihasilkan sebanyak 1.524.800 yard per bulan dan 18.297.600 yard per tahun. Sedangkan untuk kain *dyieng off* dapat dihasilkan 451.800 yard per bulan dan 5.424.600 yard per tahun.

Macam biaya yang diperhitungkan dalam perhitungan harga jual produk pesanan ini adalah : biaya bahan langsung, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead variabel :

bahan penolong, listrik dan air pabri, pemeliharaan dan perbaikan pabrik, biaya overhead tetap : biaya tenaga kerja tidak langsung dan biaya penyusutan pabrik, biaya pemasaran variabel : biaya pemeliharaan kendaraan dan biaya perjalanan dinas, biaya pemasaran tetap : gaji supir, biaya penyusutan kendaraan dan biaya iklan dan promosi, biaya administrasi dan umum variabel : biaya listrik kantor, biaya telepon, biaya pemeliharaan kantor, biaya perlengkapan kantor dan biaya pos dan materai, biaya administrasi dan umum tetap : gaji karyawan dan biaya penyusutan kantor.

Biaya-biaya tersebut di atas merupakan biaya yang selanjutnya dipertimbangkan dalam perhitungan harga jual normal dan harga jual minimum untuk pesanan khusus.

Metode yang digunakan dalam perhitungan harga jual ini ada dua, yaitu metode *cost-type contract* dan metode *cost-plus* berdasarkan pendekatan *variabel costing*. Dari perhitungan kedua metode ini di dapat hasil sebagai berikut :

Hasil Perbandingan Perhitungan Harga Jual Per Yard

Metode \ Jenis Kain	Jenis Kain	
	GEORGETTE	SATEEN
Cost-Type Contract	Rp 14.174,93	Rp 11.854,33
Cost-Plus Pricing	Rp 14.572,54	Rp 12.217,26
Perbedaan	Rp 397,61	Rp 362,93

Tabel di atas menunjukkan bahwa harga jual yang dihasilkan dengan menggunakan metode *cost-plus* lebih besar Rp 397,61 untuk jenis kain "Georgette" dan Rp 362,93 untuk jenis kain "Sateen". Hal ini disebabkan karena metode *cost-plus* lebih fleksibel jika digunakan dalam perhitungan harga jual. Metode dengan pendekatan biaya variabel

dapat menutup semua biaya dan menghasilkan laba berdasarkan *mark-up* dari besarnya tingkat pengembalian investasi (ROI) setiap produknya.

Keuntungan lain yang bisa di dapat dari pendekatan biaya variabel ini adalah dapat menentukan harga jual minimum dari suatu pesanan khusus sehingga perusahaan tidak perlu menolak pesanan khusus yang harganya dibawah harga jual produk tersebut. Pendekatan biaya variabel yang digunakan untuk mengatasi masalah ini adalah dengan menggunakan pendekatan margin kontribusi. Besarnya pesanan produk dan harga yang ditawarkan kepada perusahaan atas pesanan khusus adalah sebagai berikut :

- 1) Kain "Georgette" : 850.000 yard dengan harga @ Rp 12.300,00
- 2) Kain "Sateen" : 550.000 yard dengan harga @ Rp 8.400,00

Pada awalnya kedua pesanan ini ditolak oleh perusahaan karena harga yang diajukan berada di bawah harga jual per yard untuk pembuatan satu yard kain "Georgette" yaitu sebesar Rp 14.572,54 dan Rp 12.217,26 untuk kain "Sateen" berdasarkan perhitungan metode *cost-plus* dengan pendekatan biaya variabel. Hal ini tidak sepenuhnya benar, karena perusahaan belum membuat perhitungan rugi/laba dengan konsep margin kontribusi. Setelah melakukan perhitungan ternyata di dapat hasil sebagai berikut :

Kain "GEORGETTE"

Penjualan 12.000.000 yard dan pengajuan pesanan khusus 850.000 yard

Penjualan normal + pesanan khusus	= Rp 185.325.480.000,00
Total biaya variabel	= Rp 132.612.771.000,00
Margin Kontribusi	= Rp 52.712.709.000,00

Marjin Kontribusi setelah ada pesanan khusus	= Rp 52.712.709.000,00
Marjin Kontribusi sebelum ada pesanan khusus	= Rp 51.029.715.000,00
Kenaikan Marjin Kontribusi	= Rp 1.682.994.000,00

Dari penjelasan di atas dapat diketahui bahwa terjadi kenaikan terhadap marjin kontribusi sebesar Rp 1.682.994.000,00. Hal ini disebabkan karena pesanan khusus yang diajukan harga jual per yardnya masih berada *di atas* total biaya variabel per yard, sehingga jika perusahaan menerima pesanan khusus tersebut akan mendapatkan keuntungan sebesar :

$$= \text{Rp } 12.300,00 - \text{Rp } 10.320,06$$

$$= \text{Rp } 1.979,94$$

Kain "SATEEN"

Penjualan 3.500.000 yard dan pengajuan pesanan khusus 550.000 yard

Penjualan normal + pesanan khusus	= Rp 47.380.410.000,00
Total biaya variabel	= Rp 35.076.888.000,00
Marjin Kontribusi	= Rp 12.303.522.000,00

Marjin Kontribusi setelah ada pesanan khusus	= Rp 12.303.522.000,00
Marjin Kontribusi sebelum ada pesanan khusus	= Rp 12.477.036.000,00
Penurunan Marjin Kontribusi	= Rp 143.528.000,00

Dari penjelasan di atas dapat diketahui bahwa terjadi penurunan terhadap margin kontribusi sebesar Rp 143.528.000,00. Hal ini disebabkan karena pesanan khusus yang diajukan harga jual per yardnya berada *di bawah* total biaya variabel per yard, sehingga jika perusahaan menerima pesanan khusus tersebut akan menderita kerugian sebesar :

$$= \text{Rp } 8.400,00 - \text{Rp } 8.660,96$$

$$= \text{Rp } 260,96$$

Dari hasil kedua perhitungan dengan menggunakan konsep margin kontribusi tersebut, dapat dilihat juga pengaruhnya terhadap rugi laba apabila menerima atau menolak pesanan khusus tersebut, sebagai berikut :

	Kain Georgette	Kain Sateen
Menerima Pesanan Khusus	Rp 34.804.164.000	Rp 8.041.758.000
Menolak Pesanan Khusus	33.121.170.000	8.185.272.000
Efek terhadap Rugi/Laba	Rp 1.682.994.000	Rp (143.528.000)

Oleh sebab itu, apabila perusahaan menggunakan konsep margin kontribusi dalam menerima atau menolak suatu pesanan khusus maka dapat ditarik kesimpulan bahwa apabila perusahaan menerima pesanan khusus kain Georgette, perusahaan akan mendapatkan tambahan laba sebesar Rp 1.682.994.000 sedangkan untuk pesanan khusus kain Sateen, perusahaan akan mengalami kerugian sebesar Rp 143.528.000. Tetapi apabila perusahaan menolak pesanan khusus kain Georgette, perusahaan akan menghilangkan kesempatan untuk memperoleh tambahan laba, sedangkan untuk pesanan khusus kain Sateen, perusahaan telah terhindar dari kerugian.

Dari evaluasi perhitungan yang telah dilakukan, saat ini perusahaan mendapatkan bahan pertimbangan untuk menentukan metode yang lebih tepat digunakan untuk menghitung harga jual produk pesanannya agar tujuan perusahaan untuk mendapatkan laba yang optimal dapat dicapai secara maksimal pula.

BAB VI

SIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini, penyusun mengemukakan kesimpulan dari uraian-uraian yang telah penyusun jelaskan pada bab-bab sebelumnya. Selain itu penyusun mencoba memberikan saran-saran yang dipandang dapat bermanfaat bagi pihak perusahaan sebagai bahan pertimbangan dalam melakukan perbaikan, terutama dalam menentukan harga jual produk pesanannya sehingga PT. Roda Vivatex dapat mencapai laba yang optimal.

6.1. Simpulan

Simpulan yang dapat ditarik dari hasil penelitian yang telah dilakukan penyusun adalah sebagai berikut :

- 1) PT. Roda Vivatex adalah perusahaan yang bergerak dibidang industri tekstil yang memproduksi secara reguler tiga jenis kain dasar yaitu kain *built off*, kain *dyieng off* dan kain *weight off*.
- 2) PT. Roda Vivatex juga menghasilkan kain-kain pesanan dari tiga jenis kain dasar menjadi kain jadi berupa kain yang telah dipesan secara khusus, baik melalui proses *printing* maupun proses *dyieng*. Hampir kurang lebih 99 persen produknya merupakan pesanan dari luar negeri.
- 3) Hubungan antar bagian dalam struktur organisasi PT. Roda Vivatex adalah hubungan lini dan staf, yang terlihat adanya pembagian wewenang, tugas dan tanggung jawab yang jelas antara bagian-bagian yang ada mulai dari pimpinan sampai kepada

- bawahannya. Uraian tugas yang jelas memudahkan bagi tiap-tiap bagian pada PT. Roda Vivatex untuk melakukan aktivitas sesuai dengan kemampuan dan keahliannya.
- 4) PT. Roda Vivatex menghitung harga jual produknya dengan menggunakan metode *cost-type contract*, yaitu dengan menambahkan total biaya penuh produksi dengan hasil perkalian persentase laba yang ditetapkan perusahaan dengan total biaya penuh produksi itu sendiri. Kemudian dibagi dengan besarnya volume produk yang dihasilkan.
 - 5) Pada pembahasan skripsi ini penyusun membahas mengenai penentuan harga jual suatu produk pesanan dengan menggunakan dua metode yaitu metode *cost-type contract* dan metode *cost-plus* berdasarkan pendekatan *variabel costing* serta pengaruh pendekatan tersebut terhadap keputusan menerima atau menolak pesanan khusus dengan perhitungan rugi/laba marjin kontribusi.
 - 6) Dari hasil perhitungan kedua metode tersebut ternyata metode *cost-plus* menghasilkan harga jual yang lebih besar jika dibandingkan dengan metode *cost-type contract*. Untuk kain “Georgette” besarnya harga jual yang dihasilkan adalah sebesar Rp 14.572,54 lebih besar Rp 397,61 dari metode *cost-type contract* yaitu Rp 14.174,93 sedangkan untuk kain “Sateen” diperoleh harga jual sebesar Rp 12.217,26 lebih besar Rp 362,93 dari Rp 11.854,33 dengan metode *cost-type contract*. Hal ini disebabkan karena pada metode *cost-plus*, harga jual dihitung berdasarkan *mark-up* sebagai tingkat pengembalian investasi (ROI). Oleh sebab itu persentase laba pada metode *cost-type contract* hanya sebesar 20% sedangkan pada metode *cost-plus* yaitu sebesar 36%.

- 7) Perusahaan dapat menerima tawaran khusus kain “Georgette” karena harga yang ditawarkan tersebut masih berada *di atas* total biaya variabel per yard untuk memproduksi satu yard kain “Georgette” (berdasarkan perhitungan margin kontribusi) yaitu sebesar Rp 10.320,06 dan perusahaan akan memperoleh tambahan laba sebesar Rp 1.682.994.000,00 atau sebesar Rp 1.979,94 per yardnya. Yang berarti terjadi kenaikan laba sebesar 4,84% dari laba operasional sebelum menerima pesanan khusus. Adapun total biaya variabel untuk memproduksi kain “Georgette” adalah sebesar Rp 8.772.051.000,00.
- 8) Sedangkan untuk pesanan khusus kain “Sateen”, perusahaan harus menolak tawaran tersebut, karena harga yang ditawarkan tersebut berada *di bawah* total biaya variabel per yard untuk memproduksi satu yard kain “Sateen” (berdasarkan perhitungan margin kontribusi) yaitu sebesar Rp 8.660,96 dan perusahaan akan menderita kerugian sebesar Rp 143.528.000,00 atau sebesar Rp 260,96 per yardnya. Yang berarti terjadi penurunan laba sebesar 1,75% dari laba operasional sebelum menerima pesanan khusus. Adapun total biaya variabel untuk memproduksi kain “Sateen” adalah sebesar Rp 4.763.528.000,00.
- 9) Sesuai dengan judul skripsi yang diangkat, evaluasi perhitungan harga jual produk pesanan yang lebih tepat digunakan adalah menggunakan pendekatan *variabel costing* dengan metode *cost-plus* dan juga menggunakan konsep margin kontribusi dalam membuat keputusan menerima atau menolak suatu pesanan khusus sehingga perusahaan dapat memperoleh laba yang optimal.

6.2. Saran

Saran-saran yang dapat penyusun sampaikan berdasarkan hasil penelitian pada PT. Roda Vivatex adalah :

- 1) Dari hasil evaluasi yang ada sebaiknya perusahaan menerapkan metode penentuan harga jual *cost-plus* dengan pendekatan *variabel costing*, sehingga harga jual yang dihasilkan dapat lebih besar dan fleksibel sesuai dengan kebijakan perusahaan yang menentukan target laba pada awal tahun anggaran, sepanjang kondisi pasar memungkinkan.
- 2) Lebih lanjut agar dapat mencapai laba yang optimal, perusahaan sebaiknya juga menggunakan pendekatan *variabel costing* dalam mengambil keputusan untuk menerima atau menolak suatu pesanan khusus

DAFTAR PUSTAKA

1. Abdul Halim, Drs., MBA, Ak. Akuntansi Manajemen. Yogyakarta : BPFE, 1990.
2. Abdul Halim, Achmad Tjahyono dan Muh. Fakhri Husein. Sistem pengendalian Manajemen. Edisi pertama. Yogyakarta : UDP.AMP YKPN, 1998.
3. Amin Widjaja tunggal, Drs.,AK.,MBA. Akuntansi Manajemen : Ringkasan, Teori, Soal dan Jawab. Jakarta : PT. Rineka Cipta, 1994.
4. Arief Suadi,Ph.D. Sistem Pengendalian Manajemen. Edisi pertama. Yogyakarta : BPFE, 1996.
5. Assegaf Ibrahim Abdullah. Kamus Akuntansi. Edisi Ketiga. Jakarta : PT. Mario Grafika, 1995.
6. Garrison, Ray H Managerial Accounting : Concepts for Planning, Control and Decision Making. Diterjemahkan oleh Bambang Purnomosidhi dan Erwan Dukat Buku Dua. Edisi Ketiga. Yogyakarta : Penerbit Ak. Group, 1994.
7. Hammer, Lawrence H, William K. Carter., and Milton F. Usry. Cost Accounting 11th edition. Cincinnati, Ohio : South Western Publishing Co, 1994.
8. Horngern, Charles T., and George Foster. Cost Accounting : A Managerial Emphasis . 7th edition. Englewood Cliffs, New Jersey : Prentice Hall International Inc, 1991.
9. ----- . Introduction to Management Accounting. 6th Edition. Dialihbahasakan oleh Moh. Badjuri, Kusnaedi, Drs. Jilid Kesatu. Cetakan Kedelapan. Jakarta : Erlangga, 1997.
10. J. Fred Weston, Thomas E. Copeland. Financial Management. Dialihbahasakan oleh Jaka Wasana dan Kirbrandoko. Jakarta : Erlangga, 1992.
11. J. S. Badudu dan Sutan Mohammad. Kamus Umum Bahasa Indonesia. Cetakan Ketiga. Jakarta : Penerbit Pustaka Sinar Harapan, 1996.
12. Kotler, Philip. Manajemen Pemasaran : Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian . Diterjemahkan oleh Adi Zakaria Afiff. Buku Dua. Edisi Ketujuh. Jakarta : Lembaga Penerbit FE-UI, 1993.
13. Mas'ud Machfoedz. Akuntansi Manajemen : Perencanaan dan Pembuatan Keputusan Jangka Pendek. Buku I. Edisi Kelima. Cetakan Pertama. Yogyakarta : Bagian Penerbitan STIE Widya Wiwaha, 1996.

14. Moekijat. Kamus Manajemen. Cetakan Keempat. Jakarta : CV Mandar Maju, 1990.
15. Mulyadi. Akuntansi Manajemen : Konsep, Manfaat dan Rekayasa. Edisi Kedua. Cetakan Pertama. Yogyakarta : Bagian Penerbitan STIE YKPN, 1993.
16. ----- . Akuntansi Biaya : Penentuan Harga Pokok dan Pengendalian Biaya . Edisi Kelima. Cetakan Kedua. Yogyakarta : BPFE, 1992.
17. ----- . Akuntansi Manajemen I : Konsep Dasar Akuntansi Manajemen dan Proses Perencanaan . Edisi Pertama. Cetakan Keempat. Yogyakarta : BPFE, 1993.
18. R. Agus Sartono, Drs., MBA. Manajemen Keuangan. Edisi Ketiga. Yogyakarta : BPFE, 1996.
19. Supriyono. Akuntansi Manajemen I : Konsep Dasar Akuntansi Manajemen dan Proses Perencanaan . Edisi Pertama. Cetakan Keempat. Yogyakarta : BPFE, 1993.
20. ----- . Akuntansi Manajemen II : Struktur Pengendalian Manajemen. Yogyakarta : STIE, 1992.
21. ----- . Akuntansi Manajemen III : Proses Pengendalian Manajemen. Edisi Pertama. Cetakan Ketiga. Yogyakarta : STIE, 1991.
22. Robert N. Anthony, Jhon Dearden dan Norton M. Bedford. Management Control System. 6th Edition. Dialihbahasakan oleh Agus Maulana. Jakarta : Binarupa Aksara, 1992.
23. Zaki Baridwan. Intermediate Accounting . Edisi Ketujuh. Cetakan Pertama. Yogyakarta : BPFE, 1992.



SURAT - KETERANGAN

Nomor : 112/10.11/RV.PU.VI.99

Kami yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa :

Nama : Winnie Siregar
NIM : 022195247
Jurusan : Akuntansi
Alamat : Jl. Cendana H/8 Budi Agung
Bogor.

Adalah benar telah menjalankan Praktek Kerja di Bagian Accounting PT. Roda Vivatex Tbk Citeureup - Bogor.

Dengan materi evaluasi atas keputusan penentuan harga jual produk pesanan dalam kaitannya dengan pencapaian laba yang optimal. Terhitung sejak tanggal 1 Mei 1999 sampai dengan 31 Mei 1999.

Selama mengikuti program tersebut, yang bersangkutan telah menunjukkan prestasi dan dedikasi yang baik terhadap perusahaan.

Demikianlah Surat Keterangan ini dibuat dengan sebenarnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Dikeluarkan di : Citeureup
Pada Tanggal : 19 Juni 1999



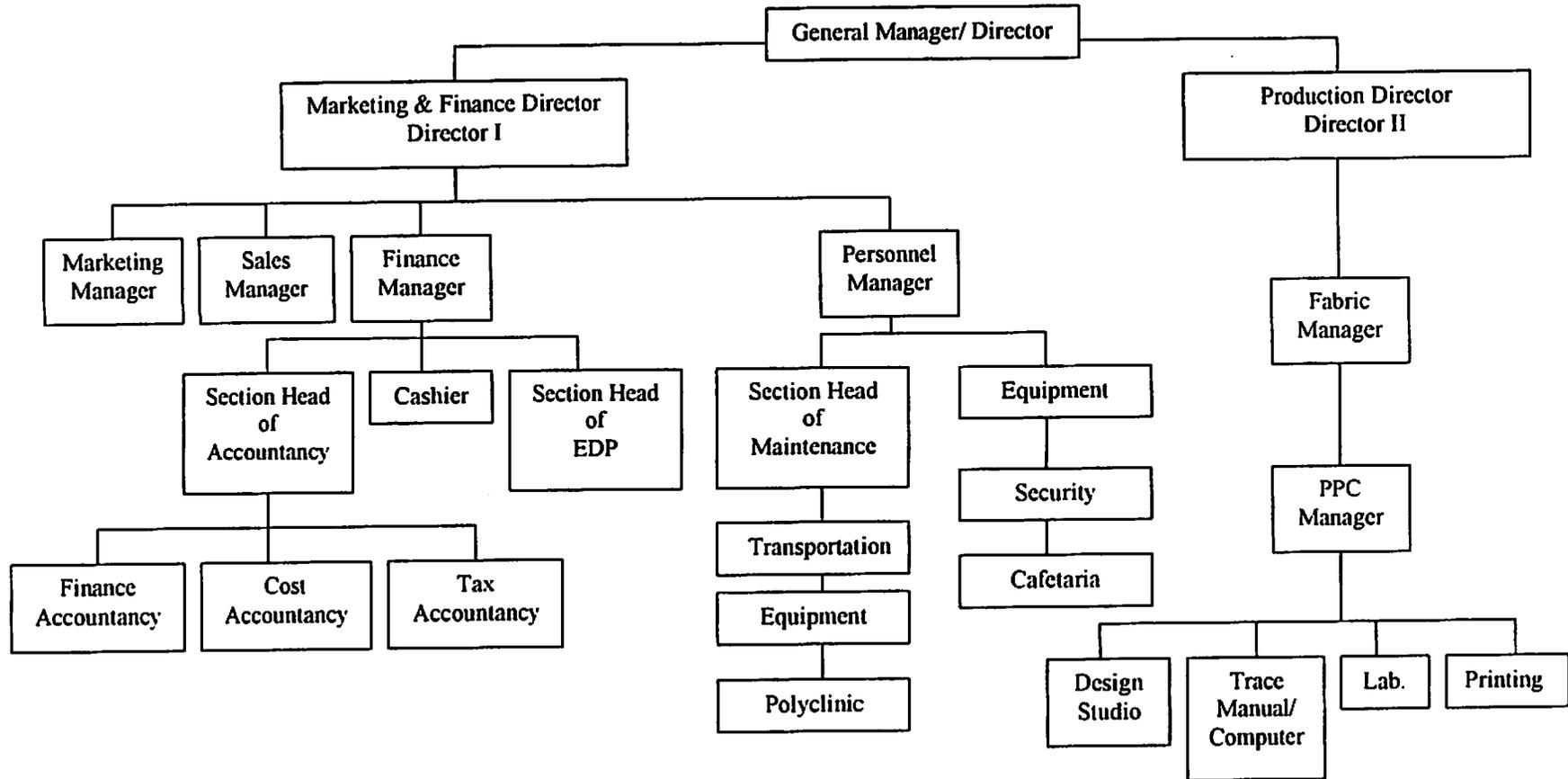
PT. RODA VIVATEX Tbk


BAMBANG BAGYO
Kepala Bagian Personalia

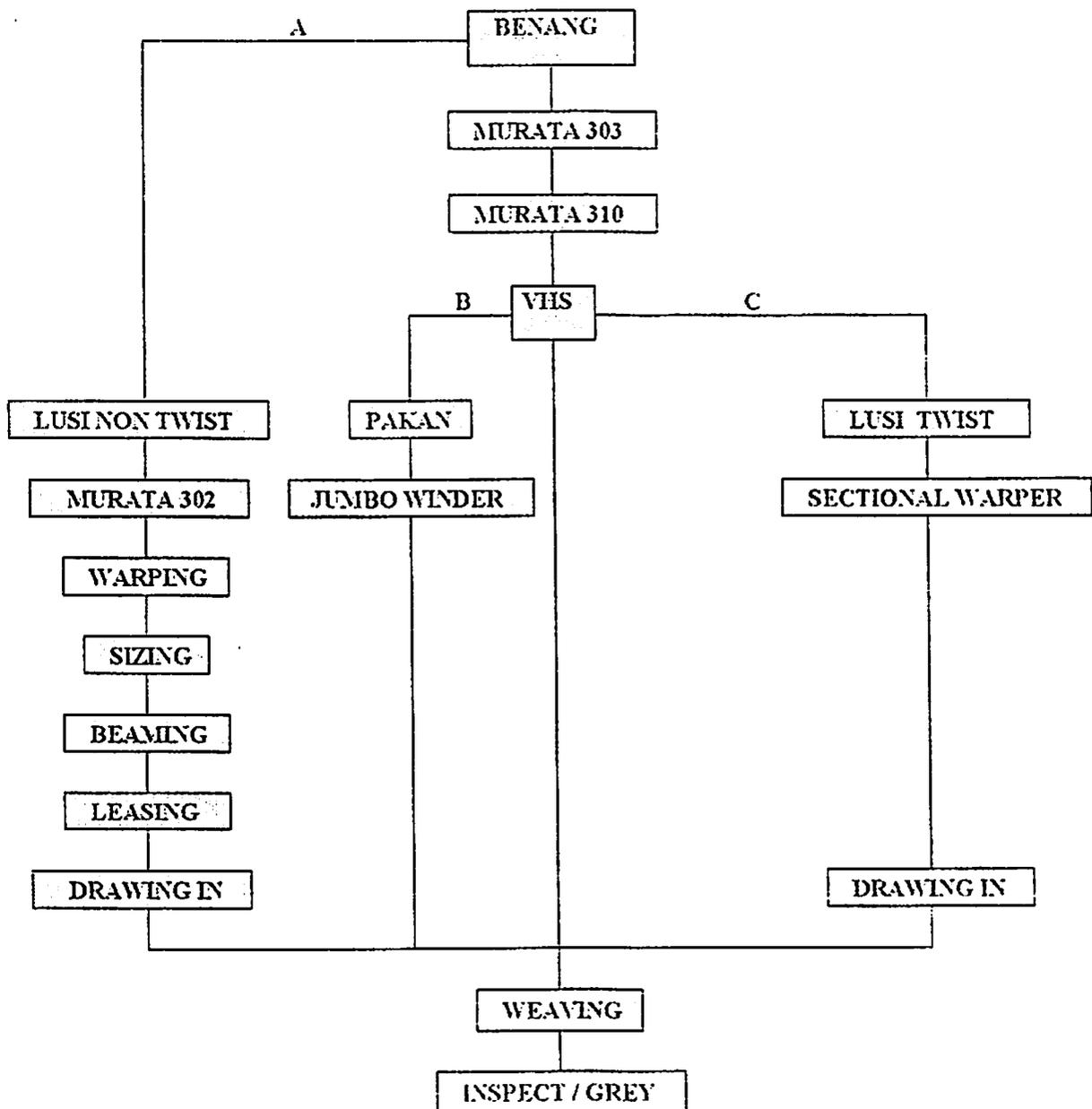
PT. RODA VIVATEX Tbk

PT. RODA VIVATEX

STURUCTURE ORGANIZATIONS



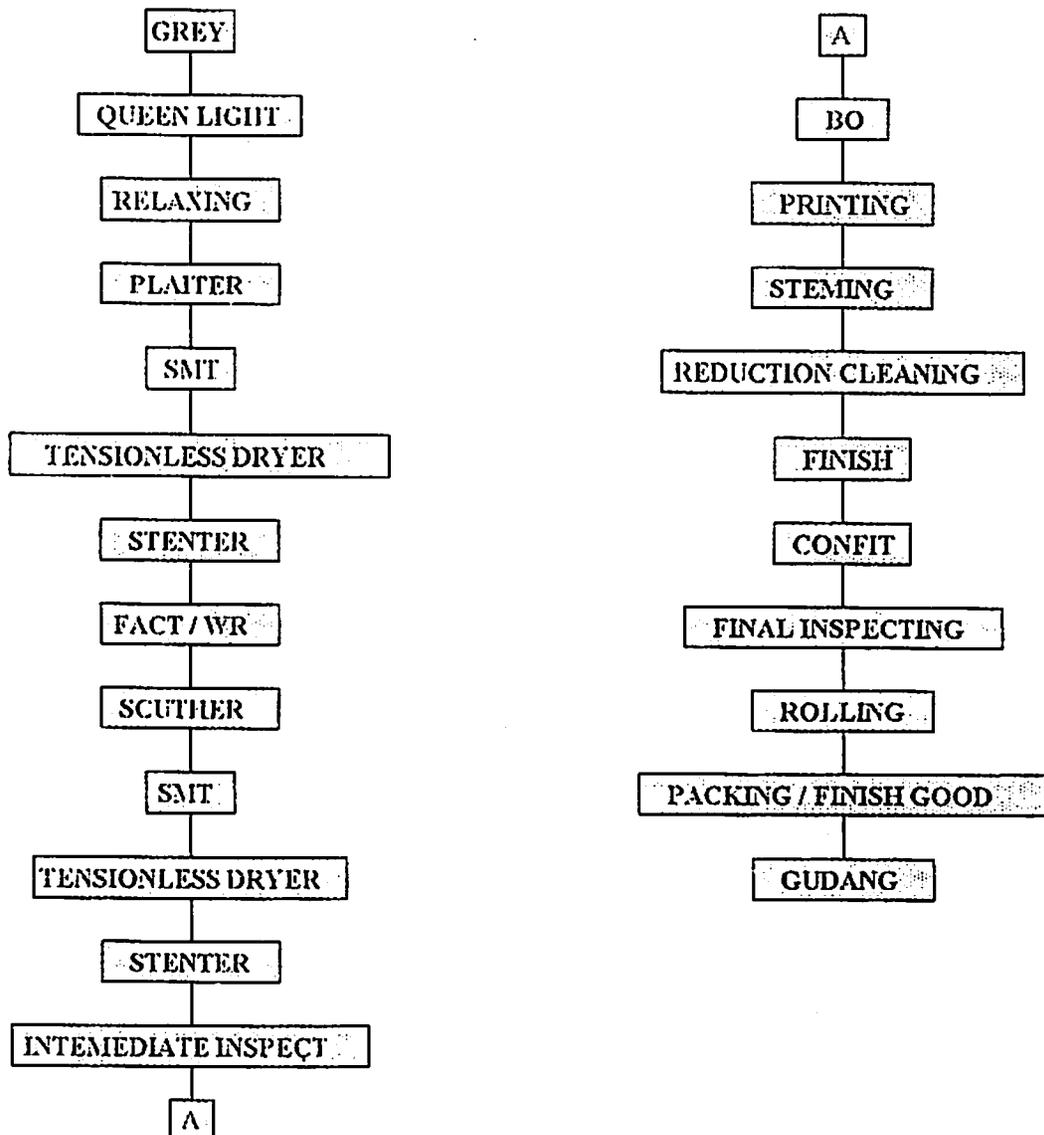
FLOW PROSES PERSIAPAN / WEAVING



KETERANGAN :

- | | | | |
|----|---------------------------|---|--|
| 1 | MURATA 303 | : | MENGGULUNG BENANG DARI PIRN BESAR KE PIRN KECIL |
| 2 | MURATA 310 | : | MEMBERI TWIST / PUNTERAN BENANG KE SILINDER |
| 3 | VHS (VACUM HEAT SETTER) | : | MEMATIKAN TWIST BENANG |
| 4 | MURATA 302 | : | MEMBERI TWIST RENDAH DARI PIRN KE SILINDER CHESES |
| 5 | JUMBO WINDER | : | MENGGULUNG BENANG DARI BENTUK SILINDER EX TWIST KE BOBIN (U' BENANG PAKAN) |
| 6 | WARPING | : | MENGGULUNG BENANG DARI BENTUK CHESE PIRN KE BEAM |
| 7 | BEAMING | : | MENGGULUNG BENANG DARI ANAK BEAM KE BEAM UTAMA |
| 8 | SECTIONAL WAPER | : | MENGGULUNG BENANG DARI SILINDER KE DRUM |
| 9 | SIZING | : | PENGGANJIAN BENANG |
| 10 | LEASING | : | PENYILANGAN BENANG |
| 11 | DRAWING IN | : | PENCUCUKAN BENANG KE MATA GUN DAN SISIR |
| 12 | WEAVING (TENUN) | : | PEMBENTUKAN ANEAMAN KAIN |
| 13 | INSPECT | : | PEMBAHAN KUALITAS GRADE EN TRAWING |

FLOW PROSES PRINTING / FINISHING



KETERANGAN:

- | | | | |
|----|----------------------|---|--|
| 1 | QUEEN LIGHT | : | PENGGULUNGAN KAIN |
| 2 | RELANING | : | PENCUCIAN KAIN UNTUK MENGHILANGKAN KANJI DAN ZAT WARNA |
| 3 | PLAITER | : | PEMBUKAAN KAIN |
| 4 | SMT | : | PENCUCIAN KAIN EX RELANING |
| 5 | TENSIONLESS DRYER | : | PENGERINGAN KAIN |
| 6 | STENTER | : | PENGATURAN LEBAR DAN DENSITY KAIN |
| 7 | WEIGHT REDUCE | : | PENGIKISAN KAIN |
| 8 | SCUTHER | : | PENGRAPIAN KAIN |
| 9 | INTERMEDIATE INSPECT | : | PEMISAHAN / KUALIFIKASI GRADE |
| 10 | PRINTING | : | PENCAPAN MOTIF |
| 11 | STEMING | : | FIKSASI WARNA |
| 12 | REDUCTION CLEANING | : | PENCUCIAN KAIN EX STEAM |
| 13 | FINISH | : | PEMBERIAN OBAT FINISH |
| 14 | CONFIT | : | PEMBERIAN EFFECT SOFT HANDLING |
| 15 | FINAL INSPECT | : | PEMISAHAN / KUALIFIKASI GRADE |
| 16 | ROLLING | : | PENGGULUNGAN KAIN PADA PAPER TUBE |
| 17 | PACKING | : | PEMBUNGUHAN KAIN |



Keterangan Tabel VI (Pesanan khusus kain Georgette) :**Sebelum Pesanan Khusus**

Penjualan normal = 12.000.000 yard x Rp 14.572,54
= Rp 174.870.480.000

Biaya Variabel :

1) Bahan baku (*built off*) = 12.000.000 yard x Rp 8.528,96
= Rp 102.347.490.000

2) Tenaga kerja (printing) = 12.000.000 yard x Rp 311,55
= Rp 3.738.630.000

3) Bahan penolong = 12.000.000 yard x Rp 410,42
= Rp 925.085.000

4) Listrik & air pabrik = 12.000.000 yard x Rp 582,87
= Rp 6.994.470.000

5) Pemeliharaan pabrik = 12.000.000 yard x Rp 134,22
= Rp 2.810.670.000

6) Pemeliharaan kendaraan. = 12.000.000 yard x Rp 13,16
= Rp 175.890.000

7) Perjalanan dinas = 12.000.000 yard x Rp 84,36
= Rp 1.012.320.000

8) Listrik kantor = 12.000.000 yard x Rp 8,22
= Rp 98.610.000

9) Telepon = 12.000.000 yard x Rp 142,12
= Rp 1.705.440.000

10) Pos & Materai = 12.000.000 yard x Rp 0,36

= Rp 4.275.000

11) Pemeliharaan kantor = 12.000.000 yard x Rp 1,71

= Rp 10.520.000

12) Perlengkapan kantor = 12.000.000 yard x Rp 2,11

= Rp 25.365.000

Total Biaya Variabel = Rp 123.840.765.000

Marjin Kontribusi = Penjualan – Total biaya variabel

= Rp 174.870.480.000 – Rp 123.840.765.000

= Rp 51.029.715.000

Biaya Tetap :

1) Pekerja tdk langsung = 12.000.000 yard x Rp 231,16

= Rp 2.773.905.000

2) Penyusutan pabrik = 12.000.000 yard x Rp 868,56

= Rp 10.423.020.000

3) Gaji supir = 12.000.000 yard x Rp 9,52

= Rp 114.285.000

4) Penyusutan kendaraan = 12.000.000 yard x Rp 24,87

= Rp 298.395.000

5) Iklan & Promosi = 12.000.000 yard x Rp 7,70

= Rp 92.340.000

6) Gaji karyawan	= 12.000.000 yard x Rp 330,58
	= Rp 3.966.915.000
7) Penyusutan kantor	= 12.000.000 yard x Rp 19,97
	= Rp 239.685.000
Total biaya tetap	= Rp 17.908.545.000
Laba operasional	= Marjin Kontribusi – Total Biaya Tetap
	= Rp 51.029.715.000 – Rp 17.908.545.000
	= Rp 33.121.170.000

Bila Menerima Pesanan Khusus

Penjualan	= (12.000.000 yard x Rp 14.572,54) + (850.000 yard x Rp 12.300)
	= Rp 174.870.480.000 + Rp 10.455.000.000
	= Rp 185.325.480.000

Biaya Variabel :

1) Bahan baku (<i>built off</i>)	= (12.000.000 yard x Rp 8.528,96) + (850.000 yard x Rp 8.528,96)
	= Rp 102.347.490.000 + Rp 7.249.626.000
	= Rp 109.597.136.000
2) Tenaga kerja (<i>printing</i>)	= (12.000.000 yard x Rp 311,55) + (850.000 yard x Rp 311,55)
	= Rp 3.738.630.000 + Rp 264.817.500
	= Rp 4.003.417.500
3) Bahan penolong	= (12.000.000 yard x Rp 410,42) + (850.000 yard x Rp 410,42)

- = Rp 4.925.085.000 + Rp 348.857.000
 = Rp 5.273.897.000
- 4) Listrik & air pabrik = (12.000.000 yard x Rp 582,87) + (850.000 yard x Rp 582,87)
 = Rp 6.994.470.000 + Rp 495.439.500
 = Rp 7.489.879.500
- 5) Pemeliharaan pabrik = (12.000.000 yard x Rp 234,22) + (850.000 yard x Rp 234,22)
 = Rp 2.810.670.000 + Rp 199.087.000
 = Rp 3.009.727.000
- 6) Pemeliharaan kendaraan. = (12.000.000 yard x Rp 13,16) + (850.000 yard x Rp 13,16)
 = Rp 157.890.000 + Rp 11.186.000
 = Rp 169.106.000
- 7) Perjalanan dinas = (12.000.000 yard x Rp 84,36) + (850.000 yard x Rp 84,36)
 = Rp 1.012.320.000 + Rp 71.706.000
 = Rp 1.084.026.000
- 8) Listrik kantor = (12.000.000 yard x Rp 8,22) + (850.000 yard x Rp 8,22)
 = Rp 98.610.000 + Rp 6.987.000
 = Rp 105.627.000
- 9) Telepon = (12.000.000 yard x Rp 142,12) + (850.000 yard x Rp 142,12)
 = Rp 1.705.440.000 + Rp 120.802.000
 = Rp 1.826.242.000
- 10) Pos & Materai = (12.000.000 yard x Rp 0,36) + (850.000 yard x Rp 0,36)
 = Rp 4.275.000 + Rp 306.000
 = Rp 4.626.000

$$\begin{aligned} 11) \text{ Pemeliharaan kantor} &= (12.000.000 \text{ yard} \times \text{Rp } 1,71) + (850.000 \text{ yard} \times \text{Rp } 1,71) \\ &= \text{Rp } 20.520.000 \quad + \quad \text{Rp } 1.453.500 \\ &= \text{Rp } 21.943.500 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 12) \text{ Perlengkapan kantor} &= (12.000.000 \text{ yard} \times \text{Rp } 2,11) + (850.000 \text{ yard} \times \text{Rp } 2,11) \\ &= \text{Rp } 25.365.000 \quad + \quad \text{Rp } 1.793.500 \\ &= \text{Rp } 27.113.500 \end{aligned}$$

$$\text{Total Biaya Variabel} = \text{Rp } 132.612.771.000$$

$$\begin{aligned} \text{Marjin Kontribusi} &= \text{Penjualan} - \text{Total biaya variabel} \\ &= \text{Rp } 185.325.480.000 - \text{Rp } 132.612.771.000 \\ &= \text{Rp } 52.712.709.000 \end{aligned}$$

Biaya Tetap :

$$\begin{aligned} 1) \text{ Pekerja tdk langsung} &= 12.000.000 \text{ yard} \times \text{Rp } 231,16 \\ &= \text{Rp } 2.773.905.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 2) \text{ Penyusutan pabrik} &= 12.000.000 \text{ yard} \times \text{Rp } 868,56 \\ &= \text{Rp } 10.423.020.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 3) \text{ Gaji supir} &= 12.000.000 \text{ yard} \times \text{Rp } 9,52 \\ &= \text{Rp } 114.285.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 4) \text{ Penyusutan kendaraan} &= 12.000.000 \text{ yard} \times \text{Rp } 24,87 \\ &= \text{Rp } 298.395.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 5) \text{ Iklan \& Promosi} &= 12.000.000 \text{ yard} \times \text{Rp } 7,70 \\ &= \text{Rp } 92.340.000 \end{aligned}$$

6) Gaji karyawan = 12.000.000 yard x Rp 330,58

= Rp 3.966.915.000

7) Penyusutan kantor = 12.000.000 yard x Rp 19,97

= Rp 239.685.000

Total biaya tetap = Rp 17.908.545.000

Laba operasional = Marjin Kontribusi – Total Biaya Tetap

= Rp 52.712.709.000 – Rp 17.908.545.000

= Rp 34.804.164.000

Keterangan Tabel VII. (Pesanan khusus kain Sateen) :**Sebelum Pesanan Khusus**

Penjualan normal = 3.500.000 yard x Rp 12.217,26
= Rp 42.760.410.000

Biaya Variabel :

1) Bahan baku (*built off*) = 3.500.000 yard x Rp 7.470,30
= Rp 26.146.068.000

2) Tenaga kerja (*printing*) = 3.500.000 yard x Rp 255,40
= Rp 894.036.000

3) Bahan penolong = 3.500.000 yard x Rp 100,44
= Rp 351.702.000

4) Listrik & air pabrik = 3.500.000 yard x Rp 441,52
= Rp 1.545.336.000

5) Pemeliharaan pabrik = 3.500.000 yard x Rp 194,89
= Rp 682.110.000

6) Pemeliharaan kendaraan. = 3.500.000 yard x Rp 10,23
= Rp 35.802.000

7) Perjalanan dinas = 3.500.000 yard x Rp 70,13
= Rp 245.466.000

8) Listrik kantor = 3.500.000 yard x Rp 7,15
= Rp 25.038.000

9) Telepon = 3.500.000 yard x Rp 107,51
= Rp 376.272.000

10) Pos & Materai = 3.500.000 yard x Rp 0,27

= Rp 936.000

11) Pemeliharaan kantor = 3.500.000 yard x Rp 1,45

= Rp 5.070.000

12) Perlengkapan kantor = 3.500.000 yard x Rp 1,58

= Rp 5.538.000

Total Biaya Variabel = Rp 30.313.374.000

Marjin Kontribusi = Penjualan – Total biaya variabel

= Rp 42.760.410.000 – Rp 30.313.374.000

= Rp 12.447.036.000

Biaya Tetap :

1) Pekerja tdk langsung = 3.500.000 yard x Rp 199,72

= Rp 699.036.000

2) Penyusutan pabrik = 3.500.000 yard x Rp 662,64

= Rp 2.319.252.000

3) Gaji supir = 3.500.000 yard x Rp 8,83

= Rp 30.888.000

4) Penyusutan kendaraan = 3.500.000 yard x Rp 21,95

= Rp 76.830.000

5) Iklan & Promosi = 3.500.000 yard x Rp 7,02

= Rp 24.570.000

6) Gaji karyawan = 3.500.000 yard x Rp 299,79
= Rp 1.049.256.000

7) Penyusutan kantor = 3.500.000 yard x Rp 17,70
= Rp 61.932.000

Total biaya tetap = Rp 4.261.764.000

Laba operasional = Marjin Kontribusi – Total Biaya Tetap
= Rp 12.447.036.000 – Rp 4.261.764.000
= Rp 8.185.272.000

Bila Menerima Pesanan Khusus

Penjualan = (3.500.000 yard x Rp 12.217,26) + (550.000 yard x Rp 8.400)
= Rp 42.760.410.000 + Rp 4.620.000.000
= Rp 47.380.410.000

Biaya Variabel :

1) Bahan baku (*built off*) = (3.500.000 yard x Rp 7.470,30) + (550.000 yard x Rp 7.470,30)
= Rp 26.146.068.000 + Rp 4.108.665.000
= Rp 30.254.715.000

2) Tenaga kerja (printing) = (3.500.000 yard x Rp 255,40) + (850.000 yard x Rp 255,40)
= Rp 894.036.000 + Rp 140.470.000
= Rp 1.034.370.000

3) Bahan penolong = (3.500.000 yard x Rp 100,44) + (850.000 yard x Rp 100,44)

$$\begin{aligned} &= \text{Rp } 351.702.000 && + \text{Rp } 55.242.000 \\ &= \text{Rp } 406.782.000 \end{aligned}$$

4) Listrik & air pabrik

$$\begin{aligned} &= (3.500.000 \text{ yard} \times \text{Rp } 441,52) + (850.000 \text{ yard} \times \text{Rp } 441,52) \\ &= \text{Rp } 351.702.000 && + \text{Rp } 55.242.000 \\ &= \text{Rp } 1.788.156.000 \end{aligned}$$

5) Pemeliharaan pabrik

$$\begin{aligned} &= (3.500.000 \text{ yard} \times \text{Rp } 194,89) + (850.000 \text{ yard} \times \text{Rp } 194,89) \\ &= \text{Rp } 682.110.000 && + \text{Rp } 107.189.500 \\ &= \text{Rp } 789.304.500 \end{aligned}$$

6) Pemeliharaan kendaraan.

$$\begin{aligned} &= (3.500.000 \text{ yard} \times \text{Rp } 10,23) + (850.000 \text{ yard} \times \text{Rp } 10,23) \\ &= \text{Rp } 35.802.000 && + \text{Rp } 5.626.500 \\ &= \text{Rp } 41.431.500 \end{aligned}$$

7) Perjalanan dinas

$$\begin{aligned} &= (3.500.000 \text{ yard} \times \text{Rp } 70,13) + (850.000 \text{ yard} \times \text{Rp } 70,13) \\ &= \text{Rp } 245.466.000 && + \text{Rp } 38.571.500 \\ &= \text{Rp } 284.026.500 \end{aligned}$$

8) Listrik kantor

$$\begin{aligned} &= (3.500.000 \text{ yard} \times \text{Rp } 7,15) + (850.000 \text{ yard} \times \text{Rp } 7,15) \\ &= \text{Rp } 25.038.000 && + \text{Rp } 3.932.500 \\ &= \text{Rp } 28.957.500 \end{aligned}$$

9) Telepon

$$\begin{aligned} &= (3.500.000 \text{ yard} \times \text{Rp } 107,51) + (850.000 \text{ yard} \times \text{Rp } 107,51) \\ &= \text{Rp } 376.272.000 && + \text{Rp } 59.130.500 \\ &= \text{Rp } 435.415.500 \end{aligned}$$

10) Pos & Materai

$$\begin{aligned} &= (3.500.000 \text{ yard} \times \text{Rp } 0,27) + (850.000 \text{ yard} \times \text{Rp } 0,27) \\ &= \text{Rp } 945.000 && + \text{Rp } 148.500 \\ &= \text{Rp } 1.093.500 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 11) \text{ Pemeliharaan kantor} &= (3.500.000 \text{ yard} \times \text{Rp } 1,45) + (850.000 \text{ yard} \times \text{Rp } 1,45) \\ &= \text{Rp } 5.070.000 \quad + \quad \text{Rp } 797.500 \\ &= \text{Rp } 5.872.500 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 12) \text{ Perlengkapan kantor} &= (3.500.000 \text{ yard} \times \text{Rp } 1,58) + (850.000 \text{ yard} \times \text{Rp } 1,58) \\ &= \text{Rp } 5.538.000 \quad + \quad \text{Rp } 869.000 \\ &= \text{Rp } 6.399.000 \end{aligned}$$

$$\text{Total Biaya Variabel} = \text{Rp } 35.076.888.000$$

$$\begin{aligned} \text{Marjin Kontribusi} &= \text{Penjualan} - \text{Total biaya variabel} \\ &= \text{Rp } 47.380.410.000 - \text{Rp } 35.076.888.000 \\ &= \text{Rp } 12.303.522.000 \end{aligned}$$

Biaya Tetap :

$$\begin{aligned} 1) \text{ Pekerja tdk langsung} &= 3.500.000 \text{ yard} \times \text{Rp } 199,72 \\ &= \text{Rp } 699.036.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 2) \text{ Penyusutan pabrik} &= 3.500.000 \text{ yard} \times \text{Rp } 662,64 \\ &= \text{Rp } 2.319.252.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 3) \text{ Gaji supir} &= 3.500.000 \text{ yard} \times \text{Rp } 8,83 \\ &= \text{Rp } 30.888.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 4) \text{ Penyusutan kendaraan} &= 3.500.000 \text{ yard} \times \text{Rp } 21,95 \\ &= \text{Rp } 76.830.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 5) \text{ Iklan \& Promosi} &= 3.500.000 \text{ yard} \times \text{Rp } 7,02 \\ &= \text{Rp } 24.570.000 \end{aligned}$$

6) Gaji karyawan = 3.500.000 yard x Rp 299,79

= Rp 1.049.256.000

7) Penyusutan kantor = 3.500.000 yard x Rp 17,70

= Rp 61.932.000

Total biaya tetap = Rp 4.261.764.000

Laba operasional = Marjin Kontribusi – Total Biaya Tetap

= Rp 12.303.522.000 – Rp 4.261.764.000

= Rp 8.041.758.000