



**ANALISIS PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI BERDASARKAN  
*ACTIVITY BASED COSTING* SEBAGAI DASAR PENENTUAN HARGA  
JUAL PRODUK PADA PT. SONOCO INDONESIA TAHUN 2014**

Skripsi

Disusun Oleh:

Teguh Yudha Ramadhan  
022112020

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS PAKUAN  
BOGOR**

2016

**ANALISIS PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI BERDASARKAN  
ACTIVITY-BASED COSTING SEBAGAI DASAR PENENTUAN HARGA  
JUAL PRODUK PADA PT. SONOCO INDONESIA TAHUN 2014**

Skripsi

Diajukan sebagai salah satu syarat dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi  
Program Studi Akuntansi pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan  
Bogor

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi



Dr. Hendro Sasongko, Ak., M.M., CA.)

Ketua Program Studi

(Dr. Arief Tri Hardiyanto, Ak., MBA., CMA., CCSA., CA., CSEP., QIA)

**ANALISIS PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI BERDASARKAN  
ACTIVITY BASED COSTING SEBAGAI DASAR PENENTUAN HARGA  
JUAL PRODUK PADA PT. SONOCO INDONESIA TAHUN 2014**

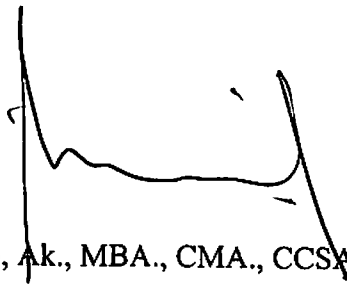
Skripsi

Telah disidangkan dan dinyatakan lulus  
Pada Hari: Sabtu Tanggal: 15/10/2016

Teguh Yudha Ramadhan  
022112020

Menyetujui,

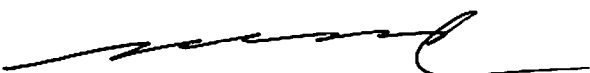
Dosen Penilai




(Dr. Arief Tri Hardiyanto, Ak., MBA., CMA., CCSA., CA., CSEP., QIA.)

Ketua Komisi Pembimbing

Anggota Komisi Pembimbing



(H. Akhsanul Haq., Ak., MBA., CMA., CFE, CA.)



(Siti Maimunah, SE., M.Si)

## ABSTRAK

TEGUH YUDHA RAMADHAN. NPM 022112020. Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Berdasarkan *Activity Based Costing* Sebagai Dasar Penentuan Harga Jual Produk Pada PT. SONOCO Indonesia Tahun 2014. Dibawah bimbingan : H. Akhsanul Haq., Ak., MBA., CMA., CFE, CA dan Siti Maimunah, SE., M.Si. 2016.

Penentuan harga jual adalah hal yang harus diperhatikan oleh setiap perusahaan, karena pengambilan keputusan harga akan mempengaruhi tingkat penjualan dan *going concern* perusahaan. Dalam melakukan penentuan harga aspek yang sering dilihat adalah harga pokok produksi. Kesalahan dalam memperhitungkan harga pokok produksi akan berakibat fatal dalam penentuan harga jual, maka harga pokok produksi harus diperhitungkan secara akurat. Menggunakan *activity based costing* merupakan salah satu cara yang dapat digunakan dalam memperhitungkan harga pokok produksi yang akurat. Tetapi PT SONOCO Indonesia masih menggunakan *traditional costing* yang memberikan distorsi dalam pengambilan keputusan harga. Tujuan penelitian ini adalah (1) Untuk mengetahui bagaimana perhitungan harga pokok produksi berdasarkan *traditional based costing* pada PT SONOCO Indonesia. (2) Untuk mengetahui bagaimana perhitungan harga pokok produksi berdasarkan *activity based costing* pada PT SONOCO Indonesia. (3) Untuk mengetahui pengaruh *activity based costing* dalam meningkatkan akurasi penetapan harga jual pada PT SONOCO Indonesia.

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini deskriptif eksploratif dengan metode penelitian studi kasus mengenai analisis perhitungan harga pokok produksi berdasarkan *activity based costing* sebagai dasar penentuan harga jual pada PT SONOCO Indonesia dengan menggunakan metode analisis *descriptive non statistic*.

Berdasarkan hasil penelitian didapatkan bahwa menggunakan *activity based costing* memberikan hasil yang berbeda, ini dibuktikan dengan harga pokok produksi PMC yang sebelumnya Rp 19.774 menjadi Rp 20.480 sedangkan untuk POY yang sebelumnya 12.840 menjadi Rp 12.316. Dalam penentuan harga *activity based costing* memberikan hasil yang lebih baik. dengan bukti keputusan harga yang sebelumnya untuk PMC Rp 24.718 menjadi Rp 25.600 dan untuk POY 15.408 menjadi Rp 14.779. dapat dilihat bahwa terjadi *underpriced* sebesar Rp 882 untuk PMC dan terjadi *overpriced* sebesar Rp 629 untuk POY.

Saran bagi perusahaan sebaiknya dapat mempertimbangkan penerapan perhitungan harga pokok produksi berdasarkan *activity based costing*, karena memberikan perhitungan yang lebih akurat dibandingkan dengan yang selama ini diterapkan oleh perusahaan dan informasi yang dihasilkan akan menjadi lebih baik apabila digunakan dalam pengambilan keputusan harga jual.

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT, karena atas rahmat dan karunia-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “analisis perhitungan harga pokok produksi berdasarkan *activity based costing* sebagai dasar penentuan harga jual produk pada PT SONOCO Indonesia tahun 2014”. Pembuatan skripsi merupakan salah satu persyaratan dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Program Studi Akuntansi Universitas Pakuan Bogor.

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah memberikan masukan, semangat dan dorongan dalam penyusunan makalah ini, terutama kepada yang terhormat:

1. Kedua orang tua tercinta yang telah memberikan doa, kasih sayang serta dukungan baik secara moril, materil kepada penulis.
2. Bapak Dr. Hendro Sasongko, Ak., MM., CA. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan
3. Bapak Dr. Arief Tri Hardiyanto, Ak., MBA., CMA., CCSA., CA. selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan, Bogor.
4. Ibu Retno Martanti Endah L, S.E., M.Si., selaku Sekretaris Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan, Bogor.
5. Bapak H. Akhsanul Haq., Ak., MBA., CMA., CFE, CA selaku Ketua Komisi Pembimbing.
6. Ibu Siti Maimunah, S.E., M.Si., selaku Anggota Komisi Pembimbing.
7. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi, staf Tata Usaha dan Staf Perpustakaan Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan, Bogor.
8. Terima kasih kepada Melinda Chayani yang selalu memberikan support dan doanya.
9. Terima kasih atas support dan doa nya selama ini untuk Daniel, Ricky, Ubay, Nico, Arief dan teman-teman yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu.
10. Teman-temanku Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan tahun 2012

Penulis menyadari begitu banyak kelemahan dan kekurangan dalam penulisan skripsi ini. Untuk itu, segala saran dan kritik yang membangun akan penulis terima dengan terbuka untuk penyempurnaanya di masa datang, harapan penulis semoga penulisan skripsi ini bermanfaat bagi penulis khususnya dan pembaca pada umumnya.

Bogor, Oktober 2016

Penulis

## DAFTAR ISI

	Hal
<b>JUDUL</b> .....	i
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	ii
<b>ABSTRAK</b> .....	iv
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	v
<b>DAFTAR ISI</b> .....	vi
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	viii
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	ix
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	x
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1. Latar Belakang Penelitian .....	1
1.2. Perumusan dan Identifikasi Masalah .....	3
1.2.1. Perumusan Masalah .....	3
1.2.2. Identifikasi Masalah .....	3
1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian.....	4
1.3.1. Maksud Penelitian .....	4
1.3.2. Tujuan Penelitian.....	4
1.4. Kegunaan Penelitian .....	4
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1. Harga Pokok Produksi .....	6
2.1.1. Pengertian Harga Pokok Produksi .....	6
2.1.2. Metode Pengumpulan Harga Pokok Produksi.....	6
2.1.3. Manfaat Harga Pokok Produksi.....	7
2.1.4. Unsur-Unsur Harga Pokok Produksi .....	8
2.1.4.1. Biaya Bahan Baku .....	8
2.1.4.2. Biaya Tenaga Kerja Langsung .....	9
2.1.4.3. Biaya Overhead .....	9
2.1.5. Metode Alokasi Biaya Overhead.....	9
2.1.5.1. <i>Traditional Based Costing</i> .....	10
2.1.5.2. <i>Activity Based Costing</i> .....	10
2.1.5.2.1. Pengertian <i>Activity Based Costing</i>	10
2.1.5.2.2. Konsep Dasar <i>Activity Based Costing</i>	11
2.1.5.2.3. Hierarki Biaya.....	11
2.1.5.2.4. Proses Alokasi Biaya <i>Activity Based</i>	
<i>Costing</i> .....	12
2.1.5.2.5. Manfaat dan Keterbatasan <i>Activity</i>	
<i>Based Costing</i> .....	13
2.2. Harga Jual .....	15
2.2.1. Pengertian Harga Jual.....	15

	2.2.2. Tujuan Harga Jual.....	15
	2.2.3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Harga Jual.....	16
	2.2.4. Metode Penentuan Harga Jual .....	17
	2.3. Hubungan Perhitungan Harga Pokok Produksi Berdasarkan <i>Activity Based Costing</i> dengan Penentuan Harga Jual.....	19
	2.4. Penelitian Terdahulu dan Kerangka Pemikiran .....	20
	2.4.1. Penelitian Terdahulu.....	20
	2.4.2. Kerangka Pemikiran .....	22
	2.5. Hipotesis Penelitian.....	22
<b>BAB III</b>	<b>METODE PENELITIAN</b>	
	3.1. Jenis Penelitian.....	24
	3.2. Objek, Unit Analisis, dan Lokasi Penelitian .....	24
	3.3. Jenis dan Sumber Data Penelitian.....	24
	3.4. Operasionalisasi Variabel .....	24
	3.5. Metode Penarikan Sampel .....	25
	3.6. Metode Pengumpulan Data.....	25
	3.7. Metode Pengolahan Data/Analisis Data .....	26
<b>BAB IV</b>	<b>HASIL PENELITIAN</b>	
	4.1. Gambaran Umum Perusahaan.....	27
	4.1.1. Sejarah Perusahaan .....	27
	4.1.2. Visi dan Misi Perusahaan .....	27
	4.1.3. Struktur Organisasi .....	28
	4.1.4. Kegiatan Usaha.....	29
	4.2. Hasil Penelitian .....	29
	4.3. Pembahasan .....	32
	4.4.1. Perhitungan Harga Pokok Produksi Berdasarkan <i>Traditional Based Costing</i> .....	32
	4.4.2. Perhitungan Harga Pokok Produksi Berdasarkan <i>Activity Based Costing</i> .....	33
	4.4.3. Penentuan Harga Jual .....	37
	4.4.4. Pengaruh <i>Activity Based Costing</i> Dalam Meningkatkan Akurasi Harga Jual .....	39
<b>BAB V</b>	<b>SIMPULAN</b>	
	5.1. Simpulan .....	41
	5.2. Saran.....	42
	<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
	<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

	Hal
Tabel 1	Harga Produk ..... 3
Tabel 2	Penelitian Terdahulu ..... 20
Tabel 3	Operasionalisasi Variabel ..... 25
Tabel 4	Daftar produk <i>tubes</i> dan <i>cores</i> ..... 29
Tabel 5	Jumlah Produksi pada Tahun 2014 ..... 29
Tabel 6	Biaya Bahan Baku Langsung ..... 30
Tabel 7	Biaya Tenaga Kerja Langsung ..... 31
Tabel 8	Biaya <i>Overhead</i> ..... 31
Tabel 9	Alokasi Biaya <i>Overhead</i> per produk ..... 32
Tabel 10	Harga Pokok Produksi Berdasarkan <i>Traditional Based Costing</i> ..... 33
Tabel 11	Klasifikasi Aktivitas ..... 34
Tabel 12	<i>Cost Driver</i> ..... 35
Tabel 13	Perhitungan Biaya <i>Overhead</i> per <i>Cost Pool</i> ..... 35
Tabel 14	Perhitungan Tarif <i>Cost Pool</i> ..... 36
Tabel 15	Perhitungan Biaya Aktivitas tiap Produk ..... 36
Tabel 16	Harga Pokok Produksi Berdasarkan <i>Activity Based Costing</i> ..... 37
Tabel 17	Perbandingan Harga Pokok Produksi Antara <i>Traditional Based Costing</i> dengan <i>Activity Based Costing</i> ..... 37
Tabel 18	Harga Jual Berdasarkan <i>Traditional Based Costing</i> ..... 38
Tabel 19	Harga Jual Berdasarkan <i>Activity Based Costing</i> ..... 38
Tabel 20	Perbandingan Harga Jual Antara <i>Traditional Based Costing</i> dengan <i>Activity Based Costing</i> ..... 39



## DAFTAR GAMBAR

	Hal
Gambar 1 Kerangka Pemikiran.....	23

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Riset

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang Penelitian

Memasuki era globalisasi dunia usaha semakin rumit dan kompleks, efisiensi perusahaan dituntut karena persaingan yang semakin ketat. Dalam persaingan global tersebut perusahaan tidak hanya bersaing dengan para pesaing-pesaing lokal tetapi juga bersaing dengan para pesaing internasional yang produknya sudah semakin banyak masuk kedalam pasar lokal. Dengan alasan tersebut, setiap perusahaan harus mampu menciptakan fondasi yang kuat bagi perusahaannya. Penentuan harga jual yang baik, menghasilkan kualitas produk yang baik merupakan aspek penting agar mampu menghadapi persaingan ketat tersebut. Perusahaan selalu dituntut untuk dapat menentukan keputusan yang tepat agar perusahaan dapat menjaga kelangsungan hidupnya.

Penentuan harga jual merupakan hal yang penting bagi perusahaan, karena bukanlah perkara mudah bagi perusahaan dalam menentukan harga jual dalam sebuah pasar. Harga jual akan mempengaruhi daya beli konsumen yang akhirnya akan mempengaruhi tingkat penjualan dalam suatu periode. Kesalahan dalam penentuan harga jual akan mengakibatkan kerugian karena kurang minatnya konsumen dalam membeli, tidak mampu dalam bersaing dan pada akhirnya akan mempengaruhi kelangsungan hidup serta pertumbuhan perusahaan. Oleh karena itu, penentuan harga jual merupakan hal yang sangat vital bagi perusahaan.

Tidak sedikit perusahaan yang mempunyai masalah dalam menetapkan harga jual atas produk dengan keadaan pasar yang penuh ketidakpastian, yang mana akan menyulitkan perusahaan itu sendiri. Manajemen perusahaan memerlukan informasi yang akurat tentang biaya produksi yang menjadi dasar dalam penetapan harga jual suatu produk, karena dengan penetapan biaya produksi yang lebih akurat dapat menghasilkan harga jual yang lebih tepat. Menurut Bastian Bustami dan Nurlela (2013, 158) "bahwa antara biaya dan harga jual terdapat hubungan secara langsung, dimana harga jual dari suatu produk lebih banyak ditentukan oleh biaya produksi".

Dalam hal ini biaya produksi atau harga pokok produksi memiliki peran penting dalam penentuan suatu harga jual. Harga pokok produksi merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam memproduksi atau memproses bahan mentah menjadi barang jadi yang siap dijual dipasaran. Oleh karena itu harga pokok produksi harus diperhitungkan secara cermat agar dapat tercapainya harga jual yang tepat.

Harga pokok produksi memiliki unsur-unsur biaya yang membentuknya, yaitu : biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead*. Ketiga biaya tersebut harus diklasifikasikan dan dialokasikan dengan cermat sesuai dengan jenis dan sifat biayanya. Hal tersebut dilakukan agar perusahaan dapat mengetahui berapa

*cost* dari suatu produk yang diproduksi dan terciptanya harga pokok produksi yang baik dan benar.

Harga pokok produksi dapat dihitung dengan beberapa pendekatan, yaitu dengan pendekatan *full costing*, pendekatan *variable costing*, dan pendekatan *activity based costing*. Pendekatan *full costing* dan *variable costing* merupakan bentuk dari *traditional costing*. Dalam *traditional costing*, biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya *overhead* pabrik baik yang bersifat variabel maupun tetap menjadi biaya produk. *Traditional costing* mengasumsikan bahwa produk-produk dan volume produksi yang terkait merupakan penyebab timbulnya biaya.

Dengan sistem tradisional yang hanya menyediakan informasi perhitungan biaya selama sumber daya tidak langsung bukan biaya yang signifikan dalam produksi barang atau penyediaan jasa, atau seluruh produk atau jasa yang menggunakan sumber daya langsung kurang lebih sama tidak memberikan begitu kendala. Tetapi ketika perusahaan meningkatkan ragam produk atau jasa dan produk serta jasa ini membutuhkan sumber daya tidak langsung yang berbeda-beda disetiap jumlahnya, maka sistem perhitungan tradisional akan menghasilkan informasi tentang biaya yang tidak akurat. Apabila tidak tepat dalam memperhitungkan harga pokok produksi akan mempengaruhi besarnya harga jual yang ditetapkan.

*Activity based costing* merupakan jawaban dalam menetapkan harga pokok secara tepat dan akurat. "*Activity based costing* merupakan metode untuk menentukan biaya produk berdasarkan aktivitas" menurut Baldric dkk (2014,19). Dalam metode ini, seluruh biaya tidak langsung dikelompokkan sesuai dengan dengan aktivitas masing-masing, kemudian masing-masing kelompok biaya tersebut dihubungkan dengan masing-masing aktivitas dan dialokasikan berdasar aktivitasnya masing-masing. Dengan dasar alokasi yang digunakan berdasarkan aktivitas dan menggunakan pemicu biaya yang lebih banyak dibandingkan dengan metode tradisional yang hanya mengalokasi biaya secara keseluruhan, sehingga informasi yang dihasilkan akan lebih akurat dibandingkan metode yang tradisional.

PT SONOCO Indonesia merupakan salah satu cabang dari SONOCO Co.Ltd untuk regional Asia Tenggara. PT SONOCO Indonesia merupakan hasil akuisisi PT Tri Tunggal Jaya yang dilakukan pada tahun 1996. PT SONOCO Indonesia berlokasi di Jl. Raya Cicadas Km. 9 Cicadas, Gunung Putri, Bogor.

Dalam kegiatan produksinya, PT SONOCO Indonesia memproduksi beberapa jenis produk yaitu *tubes*, *core*, *composite canister*, *capseal*, dan *vci paper*. Dalam penelitian ini penulis akan menganalisis penentuan harga jual produk dari *tube* dan *core* yaitu POY dan PMC.

Tabel 1.  
Harga Produk

Produk	Tahun 2014
PMC	Rp 24.718
POY	Rp 15.408

Berdasarkan tabel diatas, pada tahun 2014 harga untuk 1 pcs PMC adalah Rp 24.718, sedangkan POY adalah Rp 15.408. Dalam pengambilan keputusan penentuan harga, manajemen melakukan *mark up* atas harga pokok yang telah diperhitungkan untuk setiap produk, dengan persentase *mark up* sebesar 25% untuk PMC dan 20% untuk POY disetiap unitnya. Tetapi, PT SONOCO Indonesia masih menerapkan *traditional costing* dalam memperhitungkan harga pokok produksi. Dengan masih digunakannya metode tersebut, informasi yang dihasilkan menjadi tidak andal apabila digunakan sebagai dasar acuan dalam pengambilan keputusan harga, sehingga hasil dari penentuan harga menjadi kurang tepat. Untuk itu penulis tertarik melakukan perhitungan harga pokok produksi berdasarkan *activity based costing* yang akan digunakan sebagai dasar acuan dalam penentuan harga jual yang lebih baik.

Dalam hal ini penulis berminat melakukan penelitian dengan judul “**Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Berdasarkan *Activity Based Costing* Sebagai Dasar Penentuan Harga Jual Produk Pada PT. SONOCO Indonesia Tahun 2014**”

## 1.2. Perumusan dan Identifikasi Masalah

### 1.2.1. Perumusan Masalah

Perhitungan harga pokok produksi adalah hal yang sangat penting bagi perusahaan. Dengan perhitungan harga pokok produksi perusahaan dapat mengetahui besarnya harga pokok dari suatu produksi, dan selanjutnya dari informasi yang dihasilkan dapat digunakan untuk menetapkan harga jual produk.

Tetapi dalam memperhitungkan harga pokok produksi masih ada yang menggunakan *traditional costing* dibandingkan *activity based costing* sehingga menghasilkan informasi yang kurang baik bagi penentuan harga jual. Perhitungan harga pokok berdasarkan *activity based costing* dapat menghasilkan informasi akurat yang diperlukan dalam menentukan harga jual yang lebih baik.

### 1.2.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka penulis dapat mengidentifikasi masalah yang akan dibahas sebagai berikut:

1. Bagaimana perhitungan harga pokok produksi berdasarkan *traditional based costing* pada PT SONOCO Indonesia?
2. Bagaimana perhitungan harga pokok produksi berdasarkan *activity based costing* pada PT SONOCO Indonesia?

3. Bagaimana pengaruh *activity based costing* dalam meningkatkan akurasi penetapan harga jual pada PT SONOCO Indonesia?

### 1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian

#### 1.3.1. Maksud Penelitian

Maksud penelitian ini adalah untuk memperoleh data informasi yang berkaitan dengan identifikasi masalah dalam penyusunan dan pembahasan mengenai “**Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Berdasarkan *Activity Based Costing* Sebagai Dasar Penentuan Harga Jual Produk Pada PT SONOCO Indonesia Tahun 2014**”

Selain itu untuk menambah pengetahuan penulis dalam upaya pengembangan ilmu yang diterima selama perkuliahan. Dan sebagai bahan untuk memenuhi persyaratan akademik dalam Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan.

#### 1.3.2 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang ingin dicapai penulis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui bagaimana perhitungan harga pokok produksi berdasarkan *traditional based costing* pada PT SONOCO Indonesia.
2. Untuk mengetahui bagaimana perhitungan harga pokok produksi berdasarkan *activity based costing* pada PT SONOCO Indonesia.
3. Untuk mengetahui pengaruh *activity based costing* dalam meningkatkan akurasi penetapan harga jual pada PT SONOCO Indonesia.

### 1.4. Kegunaan Penelitian

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat diharapkan dapat memberikan informasi sebagai berikut:

#### 1. Bagi penulis

Dengan penelitian ini penulis berharap dapat menerapkan dan mengaplikasikan ilmu pengetahuan yang telah diperoleh selama diperkuliahan dan dapat membandingkan antara teori dan kondisi realita yang ditemukan dilapangan. Juga dengan maksud untuk mengetahui perhitungan harga pokok berdasarkan *activity based costing* untuk pengambilan keputusan harga jual pada PT SONOCO Indonesia.

#### 2. Bagi pembaca

Dengan adanya penelitian ini penulis berharap dapat dijadikan bahan referensi yang dapat digunakan untuk dasar melakukan penelitian yang mengenai mengenai perhitungan harga pokok produksi berdasarkan *activity based costing* sebagai dasar penentuan harga jual.

### 3. Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan bagi perusahaan dan dapat memperoleh gambaran dengan jelas mengenai perhitungan harga pokok produksi berdasarkan *activity based costing* untuk pengambilan keputusan harga jual.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1. Harga Pokok Produksi

##### 2.1.1. Pengertian Harga Pokok Produksi

Semua perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan, jasa dan terutama manufaktur memerlukan informasi harga pokok produksi. Hal ini diperlukan karena semua biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk memproduksi sebuah barang atau jasa yang dihasilkan terangkum dalam harga pokok produksi. Terdapat definisi yang dikemukakan oleh para ahli mengenai harga pokok produksi.

Menurut Horngren, Datar & Rajan (2012, 45) “harga pokok produksi adalah biaya barang yang dibeli untuk diproses sampai selesai, baik sebelum maupun selama periode akuntansi berjalan.”

Sedangkan menurut Bastian Bustami dan Nurlela (2013, 49) menyatakan :

Harga pokok produksi adalah kumpulan biaya produksi yang terdiri dari bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik ditambah persediaan produk dalam proses awal dan dikurang persediaan produk dalam proses akhir. Harga pokok produksi akan sama dengan biaya produksi apabila tidak ada persediaan produk dalam proses awal dan akhir.

Dan menurut Raiborn dan Kinney (2011, 56) “harga pokok produksi adalah total biaya produksi barang yang telah selesai dikerjakan dan ditransfer dalam persediaan barang jadi.”

Dari beberapa definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa harga pokok produksi adalah total biaya yang dikeluarkan untuk mengkonversi dari bahan mentah sampai menjadi barang jadi selama periode berjalan.

##### 2.1.2. Metode Pengumpulan Harga Pokok Produksi

Menurut Blocher, Stout & Cokins (2010, 91) terdapat dua macam pendekatan dalam mengakumulasikan biaya, yaitu : perhitungan berdasarkan pesanan (*job order costing*) dan perhitungan biaya berdasarkan proses (*process costing*).

###### 1) Perhitungan Berdasarkan Pesanan (*Job Order Costing*).

Merupakan sistem perhitungan biaya produk yang mengakumulasikan biaya-biaya dan membebankannya pada pesanan tertentu. Harga pokok produksi diperoleh dengan mengumpulkan dan membebankan biaya-biaya pada pekerjaan atau pesanan pelanggan tertentu untuk satu atau lebih produk. Biaya per unit dari tiap barang atau jasa dihitung dengan membagi biaya pesanan total dengan jumlah unit yang diproduksi dalam batch barang atau pesanan tersebut.



Menurut Mulyadi (2012, 38) metode pengumpulan biaya produksi berdasarkan pesanan yang digunakan dalam perusahaan yang berdasarkan pesanan memiliki karakteristik sebagai berikut :

- a. Perusahaan memproduksi berbagai macam produk sesuai dengan spesifikasi pemesan dari setiap jenis produk perlu dihitung harga pokok produksinya secara individual.
- b. Biaya harus digolongkan berdasarkan hubungan dengan produk menjadi dua kelompok, biaya produksi langsung dan biaya produksi tidak langsung.
- c. Biaya produksi langsung diperhitungkan sebagai harga produksi pesanan tertentu berdasarkan biaya yang sesungguhnya terjadi, sedangkan biaya overhead pabrik diperhitungkan kedalam harga pokok pesanan berdasarkan tarif yang ditentukan dimuka.
- d. Harga pokok produksi per-unit dihitung pada saat pesanan selesai diproduksi dengan membagi jumlah biaya yang diproduksi yang dikeluarkan untuk pesanan tersebut dengan jumlah unit yang dihasilkan dalam pesanan yang bersangkutan.

## 2) Perhitungan Berdasarkan Proses (*Process Costing*).

Merupakan sistem perhitungan biaya produk yang mengakumulasikan biaya-biaya berdasarkan proses atau departemen dan mengumpulkannya dalam jumlah besar dalam produk yang identik. Kebanyakan perusahaan yang menggunakan *process costing* mengerjakan produk yang berstandar dalam memproduksi produk-produk yang homogen. *Process costing* memberikan informasi kepada *manager* untuk menganalisa produk, profitabilitas pelanggan, dan menetapkan harga, *product-mix*, dan peningkatan proses pengambilan keputusan.

Menurut Mulyadi (2012, 63) pengumpulan biaya produksi yang didasarkan proses memiliki karakteristik sebagai berikut :

- a. Produk yang dihasilkan adalah produk standard.
- b. Produk yang dihasilkan dari bulan ke bulan sama.
- c. Kegiatan produksi dimulai dengan diterbitkan perintah produksi yang berisi rencana produksi standard untuk jangka waktu tertentu

### 2.1.3. Manfaat Harga Pokok Produksi

Menurut Mulyadi (2011, 39) manfaat informasi harga pokok produksi adalah sebagai berikut :

- a. Menentukan harga jual produk.

Dalam penetapan harga jual produk, biaya produksi per unit merupakan salah satu data yang dipertimbangkan, di samping data biaya lain serta data non biaya.

b. Memantau realisasi biaya produksi.

Jika rencana produksi untuk jangka waktu tertentu telah diputuskan untuk dilakukan, manajemen memerlukan informasi biaya produksi yang sesungguhnya dikeluarkan dalam pelaksanaan rencana produksi tersebut. Oleh karena itu, akuntansi biaya digunakan untuk mengumpulkan informasi biaya produksi, yang dikeluarkan dalam jangka waktu tertentu untuk memantau apakah proses produksi mengkonsumsi total biaya produksi sesuai dengan yang dipertimbangkan sebelumnya.

c. Menghitung laba atau rugi periode tertentu.

Manajemen memerlukan informasi biaya produksi yang telah dikeluarkan untuk memproduksi produk dalam periode tertentu. Informasi laba atau rugi bruto periodik, diperlukan untuk mengetahui kontribusi produk dalam menutup biaya non produksi dan menghasilkan laba atau rugi.

d. Menentukan harga pokok persediaan produk jadi dan produk dalam proses yang disajikan dalam neraca.

Pada saat manajemen dituntut untuk membuat pertanggungjawaban keuangan periodik, manajemen harus menyajikan laporan keuangan berupa neraca dan laporan rugi laba. Di dalam neraca, manajemen harus menyajikan harga pokok persediaan produk jadi, dan harga pokok produk yang pada tanggal neraca masih dalam proses. Untuk tujuan tersebut, manajemen perlu menyelenggarakan catatan biaya produksi tiap periode.

#### 2.1.4. Unsur-unsur Harga Pokok Produksi

Dalam melakukan produksi produk, akan diperlukannya biaya-biaya untuk mengolah bahan mentah menjadi produk jadi. Harga pokok produksi juga disebut biaya produksi. Biaya produksi adalah biaya yang digunakan dalam proses produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik.

##### 2.1.4.1. Biaya Bahan Baku

Menurut Honrgren, Datar, Rajat (2012,37), “biaya bahan baku adalah biaya perolehan semua bahan yang pada akhirnya akan menjadi bagian dari objek biaya (barang dalam proses dan kemudian barang jadi) dan dapat ditelusuri ke objek biaya dengan cara yang ekonomis”.

Menurut Bastian Bustami dan Nurlela (2012, 193) bahan baku dibedakan menjadi bahan baku langsung dan bahan baku tidak langsung. Bahan baku langsung adalah bahan baku yang mempunyai ciri mudah ditelusuri ke produk, merupakan bahan utama produk, dan dapat diidentifikasi langsung. Bahan baku tak langsung adalah selain bahan baku langsung yang digunakan dalam proses produksi dan biaya ini dipandang sebagai biaya overhead.

Menurut Nafarin (2007, 203) biaya bahan baku yang dihitung dalam satuan (unit) uang disebut anggaran biaya bahan baku. Anggaran bahan baku adalah kuantitas standar bahan baku dipakai dikalikan harga standar bahan baku per unit.

#### **2.1.4.2. Biaya Tenaga Kerja Langsung**

Menurut Honrgen, Datar & Rajat (2012,37) “tenaga kerja langsung adalah kompensasi atas seluruh tenaga kerja manufaktur yang dapat ditelusuri (barang dalam proses dan kemudian menjadi barang jadi) dengan cara yang ekonomis”. Contohnya adalah gaji dan tunjangan yang dibayarkan kepada operator mesin. Biaya tenaga kerja yang digunakan adalah jumlah biaya yang dibayarkan kepada setiap karyawan yang terlibat langsung dalam proses produksi. Dimana sistem pembayaran yang digunakan adalah sistem pembayaran upah karyawan.

Untuk menghitung tenaga kerja langsung menurut Nafarin (2007, 225) terlebih dahulu ditetapkan biaya tenaga kerja langsung standar per unit produk. Biaya tenaga kerja langsung standar per unit produk terdiri dari:

##### **A. Jam tenaga kerja langsung**

Jam standar tenaga kerja langsung adalah taksiran sejumlah jam tenaga kerja langsung yang diperlukan untuk memproduksi satu unit produk tertentu.

##### **B. Tarif upah standar tenaga kerja langsung**

Tarif upah standar tenaga kerja langsung adalah taksiran tarif upah per jam tenaga kerja langsung. Tarif ini dapat ditentukan atas dasar: perjanjian dengan organisasi karyawan, dari upah masa lalu yang dihitung secara rata-rata, dan perhitungan tarif upah dalam operasional normal.

#### **2.1.4.3. Biaya *Overhead* Pabrik**

Menurut Honrgen, Datar & Rajat (2012,37) “biaya *overhead* pabrik adalah seluruh biaya manufaktur yang terkait dengan objek biaya (barang dalam proses dan kemudian barang jadi) namun tidak dapat ditelusuri ke objek biaya dengan cara yang ekonomis”. Contohnya adalah perlengkapan, bahan tidak langsung seperti minyak pelumas, biaya tenaga kerja tidak langsung seperti pekerja bagian perawatan mesin dan kebersihan, sewa pabrik, asuransi, pabrik penyusutan pabrik.

Metode pengalokasian biaya *overhead* pada perhitungan biaya pokok produksi menurut Blocher, Stout & Cokins (2010, 91-93) ada dua cara, yaitu sistem perhitungan biaya konvensional dan sistem perhitungan biaya berdasarkan aktivitas (*activity based costing*).

#### **2.1.5. Metode Pengalokasian Biaya *Overhead***

Metode pengalokasian biaya *overhead* pada perhitungan harga pokok produksi menurut Blocher, Stout & Cokins (2010, 91-93) ada dua cara, yaitu sistem

perhitungan biaya konvensional (*traditional based costing*) dan sistem perhitungan biaya berdasarkan aktivitas (*activity based costing*).

#### 2.1.5.1. *Traditional Based Costing*

*Traditional based costing* merupakan pendekatan dalam memperhitungkan biaya produksi yang telah ada sejak lahirnya akuntansi biaya. Terdapat definisi yang menjelaskan mengenai pendekatan tersebut. Menurut Hansen, Mowen & Guan (2009, 45) menyatakan “sistem tradisional adalah sistem akuntansi biaya yang mengasumsikan bahwa semua biaya diklasifikasikan sebagai tetap atau variabel berkaitan dengan perubahan unit atau volume produk yang diproduksi”. Adapun Blocher, Stout, Cokins (2010, 117) menyebutkan “sistem tradisional adalah sistem penentuan harga pokok produksi dengan mengukur sumber daya yang dikonsumsi dalam proporsi yang sesuai dengan jumlah produk yang dihasilkan”.

Dari definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa, sistem tradisional adalah sistem biaya yang mengukur biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead yang dikonsumsi sesuai dengan jumlah unit output yang dihasilkan.

Terdapat hal penting yang tidak bisa diinformasikan oleh sistem akuntansi biaya tradisional kepada manajemen. Akuntansi biaya tradisional memberi sedikit ide kepada manajemen ketika harus mengurangi pengeluaran pada waktu yang terdesak. Menurut Rudianto (2012, 159) kelemahan sistem akuntansi biaya tradisional adalah :

1. Berkaitan biaya *overhead*, sistem akuntansi biaya tradisional terlalu memusatkan pada distribusi dan alokasi biaya overhead ketimbang berusaha mengurangi pemborosan aktivitas yang tidak bernilai tambah.
2. Sistem akuntansi biaya tradisional tidak mencerminkan hubungan sebab akibat karena sering beranggapan bahwa biaya yang ditimbulkan oleh faktor tunggal, yaitu volume produk, atau jam kerja langsung.
3. Sistem akuntansi biaya tradisional sering kali menghasilkan informasi biaya yang terdistorsi sehingga mengakibatkan pembuatan keputusan yang justru menimbulkan konflik dengan keunggulan perusahaan.
4. Sistem akuntansi biaya tradisional kurang menekankan pentingnya daur hidup produk.

#### 2.1.5.2. *Activity Based Costing*

##### 2.1.5.2.1. *Pengertian Activity Based Costing*

*Activity based costing* adalah salah satu pendekatan yang dapat digunakan dalam menentukan pengalokasian biaya *overhead* yang berdasarkan aktivitas. berikut adalah definisi yang dijelaskan dari beberapa para ahli.

Menurut Rudianto (2012, 160), “*activity based costing* adalah pendekatan penentuan biaya produk yang membebankan biaya ke produk atau jasa berdasarkan konsumsi sumber daya oleh aktivitas”. Dan menurut Blocher, Stout & Cokins (2010, 129), “*activity based costing* adalah pendekatan perhitungan biaya yang membebankan biaya sumber daya ke objek biaya seperti produk, jasa atau pelanggan berdasarkan aktivitas yang dilakukan untuk objek biaya tersebut”. Sedangkan menurut Mulyadi (2010, 53), “*activity based cost system* adalah sistem informasi biaya berbasis aktivitas yang didesain untuk memotivasi personel dalam melakukan pengurangan biaya dalam jangka panjang melalui pengelolaan aktivitas”. Lalu menurut Baldrick dkk (2014, 232) menyatakan “*activity based costing* adalah suatu pendekatan perhitungan biaya yang membebankan sumber daya ke dalam objek biaya, seperti produk, jasa, atau konsumen berdasarkan aktivitas yang dilakukan untuk objek biaya”.

Dari beberapa defisi tersebut dapat disimpulkan, *activity based costing* adalah pendekatan penentuan biaya produk yang membebankan biaya sumber daya ke dalam objek biaya yang didasarkan aktivitas guna melakukan pengurangan biaya untuk mencapai keakuratan biaya produk dalam jangka panjang yang dilakukan melalui pengelolaan aktivitas.

#### **2.1.5.2.2. Konsep Dasar *Activity Based Costing***

Ada dua keyakinan dasar yang melandasi *Activity Based Costing* menurut Mulyadi (2010, 52) adalah :

*Cost is caused.* Biaya ada penyebabnya dan penyebab biaya adalah aktivitas. Dengan demikian pemahaman yang mendalam tentang aktivitas yang menjadi penyebab timbulnya biaya menempatkan personel perusahaan pada posisi dapat mempengaruhi biaya. *Activity based costing* berangkat dari keyakinan dasar bahwa sumber daya menyediakan kemampuan untuk melaksanakan aktivitas, bukan sekedar menyebabkan timbulnya biaya yang harus dialokasikan.

*The causes of cost can be managed.* Penyebab terjadinya biaya (yaitu aktivitas) dapat dikendalikan. Melalui pengelolaan terhadap aktivitas yang menjadi penyebab terjadinya biaya, personel perusahaan dapat mempengaruhi biaya. Pengelolaan terhadap aktivitas memerlukan berbagai informasi tentang aktivitas.

#### **2.1.5.2.3. Hierarki biaya**

Untuk mengidentifikasi sumber daya pada berbagai aktivitas, hierarki biaya mengkategorikan biaya tidak langsung menjadi pool biaya yang berbeda berdasarkan jenis pemicu biaya, atau dasar alokasi biaya yang berbeda, atau perbedaan tingkat kesulitan dalam menentukan hubungan sebab akibat (atau manfaat yang diterima). *Activity based costing* biasanya menggunakan hierarki biaya dalam empat tingkatan : *unit-level activity, batch-level activity, product-sustaining activity, facilities-sustaining activity.*

Blocher, Stout & Cokins (2010, 132) menjelaskan 4 tingkatan hierarki biaya sebagai berikut :

#### 1. *Unit-level activity*

*Unit-level activity* dilakukan pada setiap satu unit produk atau jasa perusahaan. Aktivitas tingkat unit adalah berdasarkan volume. Aktivitas yang dibutuhkan bervariasi secara proporsional dengan jumlah objek biaya. Penggerak konsumsi sumber daya dan penggerak konsumsi aktivitas cenderung sama untuk aktivitas tingkat unit. Contoh *unit-level activity* adalah pemakaian bahan baku, pemakaian tenaga kerja, pemasukan komponen, dan inspeksi setiap unit.

#### 2. *Batch-level activity*

*Batch-level activity* dilakukan untuk setiap *batch*, *batch* produk atau jasa. Perusahaan melakukan aktivitas tingkat batch untuk setiap unit produk atau jasa yang dijadwalkan bersama, bukan untuk setiap unit individu dari objek suatu biaya. Satu batch memiliki lebih dari satu unit produk atau jasa atau lebih dari itu. Contoh *batch-level activity* adalah persiapan mesin, pemesanan pembelian, penjadwalan produksi, penanganan bahan baku, dan percepatan proses produksi.

#### 3. *Product-sustaining activity*

*Product-sustaining activity* mendukung produksi produk atau jasa tertentu. Contoh *product-sustaining activity* adalah desain produk, administrasi suku cadang, dan keterlibatan dalam perubahan rekayasa untuk memodifikasi produk.

#### 4. *Facility-sustaining activity*

*Facility-sustaining activity* mendukung operasional secara umum. Aktivitas ini tidak disebabkan oleh produk atau kebutuhan pelayanan pelanggan dan tidak dapat ditelusuri ke satu *unit*, *batch*, atau *product*. Contoh aktivitas ini termasuk penyediaan keamanan dan keselamatan kerja, pemeliharaan mesin dengan fungsi umum, pengelolaan pabrik, asuransi. Beberapa perusahaan menyebut aktivitas ini sebagai aktivitas pendukung bisnis atau infrastruktur.

#### 2.1.5.2.4. **Proses Alokasi Biaya *Activity Based Costing***

Dalam proses pembebanan biaya overhead dengan menggunakan *activity based costing*, terdapat dua tahap yang harus dipersiapkan. Masing-masing tahap tersebut sangat penting dalam menentukan alokasi biaya overhead yang akurat. Menurut Rudianto (2012, 165) dua tahap pembebanan tersebut adalah :

##### A. Biaya overhead dibebankan pada aktivitas

Dalam tahapan ini diperlukan 5 langkah yang dilakukan yaitu :

##### 1. Mengidentifikasi aktivitas

Pada tahap ini harus diadakan (1) identifikasi terhadap sejumlah aktivitas yang dianggap menimbulkan biaya ketika membuat barang atau jasa dengan

menetapkan secara rinci tahap proses aktivitas produksi sejak menerima barang hingga pemeriksaan akhir barang jadi siap dikirim ke konsumen, dan (2) dipisahkan menjadi kegiatan yang menambah nilai (*value added*) dan tidak menambah nilai (*non value added*).

2. Menentukan biaya yang terkait dengan masing masing aktivitas

Aktivitas merupakan kejadian atau transaksi yang menjadi penyebab terjadinya biaya (cost driver atau pemicu biaya). cost driver atau pemicu biaya adalah dasar yang digunakan dalam *activity based costing*, yaitu faktor-faktor yang menentukan seberapa besar atau seberapa banyak usaha dan beban tenaga kerja yang dibutuhkan untuk melakukan suatu aktivitas.

3. Mengelompokkan aktivitas seragam menjadi satu

Pemisahan kelompok aktivitas sebagai, aktivitas berlevel unit, aktivitas berlevel *batch*, aktivitas berlevel produk, dan aktivitas berlevel fasilitas.

4. Menggabungkan biaya aktivitas yang dikelompokkan

Setelah biaya sudah dikelompokkan berdasarkan aktivitasnya, biaya-biaya untuk masing-masing kelompok dijumlahkan sehingga dihasilkan total biaya untuk setiap kelompok.

5. Menghitung tarif per kelompok aktivitas yang dikelompokkan

Dihitung dengan cara membagi total biaya pada masing-masing kelompok dengan jumlah cost driver.

B. Membebaskan biaya aktivitas pada produk

Setelah penelusuran dan pembebanan biaya aktivitas selesai dilakukan, langkah yang berikutnya adalah membebaskan biaya aktivitas tersebut ke masing-masing produk yang menggunakan cost driver. Setelah tarif per kelompok aktivitas diketahui, maka dapat dilakukan perhitungan biaya overhead yang dibebankan pada produk sebagai berikut :

$$\text{Overhead yang Dibebankan} = \text{Tarif Kelompok} \times \text{Jumlah Konsumsi tiap Produk}$$

**2.1.5.2.5. Manfaat dan Keterbatasan *Activity Based Costing***

Dalam sebuah sistem pasti memiliki kelebihan dan juga sebuah kekurangan. Blocher, Stout & Cokins (2010, 133) menjelaskan manfaat dan keterbatasan yang dimiliki dalam *activity based costing*.

Penerapan *activity based costing* mengurangi distorsi dalam biaya produk yang sering ditemukan dalam sistem perhitungan berdasarkan volume. *activity based costing* secara jelas menunjukkan pengaruh perbedaan aktivitas dan perubahan

produk atau jasa terhadap biaya. Manfaat utama perhitungan biaya berdasarkan aktivitas diantaranya adalah :

1. *Activity based costing* menyajikan biaya produksi lebih akurat dan informatif, mengarahkan pada pengukuran profitabilitas produk yang lebih akurat dan keputusan strategis lebih baik tentang penetapan harga jual, lini produk, dan segmen pasar.
2. *Activity based costing* menyajikan pengukuran yang lebih akurat tentang biaya yang timbul karena dipicu oleh aktivitas, membantu manajemen untuk meningkatkan nilai produk dan nilai proses dengan membuat keputusan yang lebih baik tentang desain produk, mengendalikan biaya secara lebih baik, dan membantu perkembangan proyek-proyek yang meningkatkan nilai.
3. *Activity based costing* membantu manajer mengidentifikasi dan mengendalikan biaya kapasitas yang tidak terpakai.

Meskipun *activity based costing* memberikan informasi tentang biaya produk atau jasa yang lebih baik dibandingkan sistem berdasarkan volume, manajer perlu memperhatikan keterbatasannya.

1. Tidak semua biaya memiliki penggerak biaya konsumsi sumber daya atau aktivitas yang tepat atau tidak ganda. Beberapa biaya mungkin membutuhkan alokasi ke departemen atau produk berdasarkan ukuran volume yang arbitrer sebab secara praktis tidak ditemukan aktivitas yang dapat menyebabkan biaya tersebut.
2. Biaya produk yang diidentifikasi oleh *activity based costing* cenderung tidak mencakup seluruh biaya yang berhubungan dengan produk atau jasa tersebut. Biaya produk atau jasa biasanya tidak termasuk biaya aktivitas pemasaran, pengiklanan, penelitian dan pengembangan, dan rekayasa produk, meski sebagian dari biaya ini dapat ditelusuri ke suatu produk atau jasa. Biaya produk tidak termasuk biaya-biaya ini karena prinsip akuntansi yang berlaku umum untuk pelaporan keuangan mengharuskan biaya-biaya tersebut diperlakukan sebagai biaya periodik.
3. Sistem *activity based costing* tidak murah dan membutuhkan banyak waktu untuk dikembangkan dan dilaksanakan. Untuk perusahaan dan organisasi yang telah menggunakan perhitungan biaya tradisional berdasarkan volume, pelaksanaan suatu sistem baru *activity based costing* cenderung sangat mahal. Lagipula, sebagian besar sistem akuntansi dan manajemen yang inovatif, biasanya diperlukan waktu setahun atau lebih untuk mengembangkan dan melaksanakan *activity based costing* secara sukses.



## **2.2. Harga Jual**

### **2.2.1. Pengertian Harga Jual**

Harga adalah salah satu elemen bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan; elemen lain menghasilkan biaya. Harga mengkomunikasikan positioning nilai yang dimaksudkan dari produk atau merek perusahaan ke pasar. Terdapat beberapa definisi dari harga jual :

Menurut Kotler dan Armstrong (2012, 290), “harga adalah sejumlah uang yang dibebankan pada suatu produk tertentu”. Sedangkan Menurut Michael J. Etzel didalam buku Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran oleh Danang Sunyoto (2014, 130), harga adalah nilai yang disebutkan dalam mata uang atau medium moneter lainnya sebagai alat tukar. Dan menurut Indriyo Gitosudarmo didalam buku Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran oleh Danang Sunyoto (2014, 131) “harga adalah sejumlah uang yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah produk tertentu atau kombinasi antara barang dan jasa”.

Dari definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa, harga adalah nilai atau sejumlah uang yang dibebankan pada suatu produk oleh produsen yang digunakan sebagai alat tukar yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah barang tertentu atau kombinasi antara barang dan jasa.

### **2.2.2. Tujuan Penentuan Harga Jual**

Sebelum merumuskan kegiatan produksi dan memasarkan produk, perusahaan hendaknya memutuskan apa yang ingin dicapai dengan penawaran produknya, sehingga pemilihan sasaran pangsa pasar dapat dilakukan dengan cermat, maka strategi bauran pemasaran termasuk harga akan cukup jelas, karena semakin jelas tujuan perusahaan semakin jelas tujuan untuk menetapkan harga.

Menurut Adrian Payne dalam buku Danang Sunyoto (2014, 132) tujuan penentuan harga jual :

#### **a. Bertahan**

Bertahan merupakan usaha tidak melakukan tindakan yang meningkatkan laba ketika perusahaan sedang dalam kondisi pasar yang tidak menguntungkan.

#### **b. Memaksimalkan laba**

Penentuan harga bertujuan untuk memaksimalkan laba dalam periode tertentu

#### **c. Memaksimalkan penjualan**

Penentuan harga bertujuan untuk membangun pangsa pasar dengan melakukan penjualan pada harga awal yang merugikan

d. Prestise

Tujuan penentuan harga di sini adalah untuk memposisikan perusahaan tersebut sebagai produk yang eksklusif

e. Pengembangan atas investasi (ROI)

Tujuan penentuan harga didasarkan atas pencapaian pengembalian atas investasi (*return on investment*) yang diinginkan.

Sedangkan menurut Rewolt didalam buku Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran oleh Danang Sunyoto (2014, 133), disamping untuk mengetahui lingkungan pasar dimana harga-harga ditetapkan, tujuan-tujuan penetapan harga yang terpenting dalam perusahaan, yaitu :

- a. Penetapan harga untuk mencapai suatu target *return on investment* (ROI).
- b. Stabilisasi harga dan margin
- c. Penetapan harga untuk mencapai suatu target *market share* (pangsa pasar)
- d. Penetapan harga untuk mengatasi atau mencegah persaingan
- e. Penetapan untuk memaksimalkan harga

Maka dapat disimpulkan bahwa tujuan dilakukannya penentuan harga jual oleh perusahaan adalah untuk mempertahankan kelangsungan usaha perusahaan, untuk memaksimalkan laba yang diinginkan dalam suatu periode, untuk dapat menempatkan diri dalam sebuah pangsa pasar yang ada, dan untuk mengatasi atau mencegah dari persaingan-persaingan harga yang dilakukan oleh perusahaan sejenis.

### 2.2.3. Faktor Yang Mempengaruhi Kebijakan Harga Jual

Banyak faktor yang dapat mempengaruhi penentuan harga jual yang baik dari barang atau jasa yang akan dijual maupun besarnya biaya-biaya untuk membuat suatu barang atau jasa itu sendiri. Menurut Mas'ud Machfoedz dan Armila (2010, 224) terdapat tiga faktor yang mempengaruhi kebijakan harga jual :

#### A. Laba dan Faktor Lain

Laba pada umumnya merupakan tujuan utama dari perusahaan, dan perusahaan berusaha memaksimalkan laba dengan berusaha meraih hasil penjualan yang tinggi dan biaya yang rendah. Hasil penjualan yang tinggi bisa diraih dengan volume penjualan yang besar atau harga jual yang tinggi. Tetapi dalam prakteknya tidak semudah itu banyak faktor yang mempengaruhi baik volume penjualan maupun harga. Dan akhirnya yang dimaksud laba yang maksimal bagi perusahaan berarti yang bisa dicapai bukan yang seharusnya dicapai.

#### B. Situasi Pasar

Situasi pasar yang mempengaruhi penentuan harga jual dalam hal ini terbagi menjadi tiga, yaitu :

### 1) Sifat Persaingan

Untuk menentukan harga jual, suatu produk produk persaingan antar produk yang sama atau dengan produk substitusi mempunyai peran yang besar.

### 2) Elastisitas Permintaan

Elastisitas permintaan adalah teori yang mengemukakan kepekaan permintaan terhadap perubahan harga. Permintaan yang elastis yaitu perubahan harga sedikit saja akan sangat berpengaruh pada volume permintaan sedangkan perbedaan barang yang inelastis yaitu perubahan dengan harga yang mencolok tidak begitu merubah volume permintaan.

### 3) Sifat Produk

Untuk produk perusahaan dimana konsumennya pada pasar homogen, harga pada umumnya ditentukan oleh mekanisme pasar. Sedangkan untuk produk pada pasar yang heterogen, perusahaan lebih leluasa menentukan harga jual

## C. Biaya Produksi dan Operasi

Dua hal yang diperhatikan oleh perusahaan mengenai kebijakan penentuan harga jual yang berhubungan dengan produksi dan operasi, yaitu :

### 1) Struktur biaya

Struktur biaya adalah komposisi dimana biaya tetap dan biaya variabel. Pada perusahaan dengan proporsi biaya tetap yang lebih besar dibanding biaya variabel, perusahaan tersebut akan berorientasi pada pasar yang artinya perusahaan ditekankan pada perluasan pasar untuk produknya.

### 2) Kebijakan dan Struktur Biaya

Struktur biaya merupakan faktor yang sangat penting dalam menentukan harga jual karena minimal perusahaan harus bisa menutup seluruh biaya yang dikeluarkan untuk membuat dan memasarkan produk perusahaan. Oleh karena itu, kebijakan terhadap struktur biaya merupakan faktor yang dominan dalam penentuan harga jual, dengan berdasarkan perhitungan akuntansi berkenaan dengan biaya (tanpa memperhatikan faktor-faktor lain), perusahaan bisa mengambil kebijakan mengenai tarif harga pada produknya.

## 2.2.4. Metode Penentuan Harga Jual

Pada dasarnya harga jual harus mampu menutup biaya penuh dan menghasilkan laba yang sepadan dengan investasi. Dalam keadaan khusus, harga jual produk tidak dibebani tugas untuk menutup seluruh biaya penuh. Menurut Mulyadi (2011, 348) metode penentuan harga jual terdiri dari : penentuan harga jual normal, penentuan harga jual dalam *cost-type contract*, penentuan harga jual pesanan khusus, dan penentuan harga jual produk atau jasa yang dihasilkan perusahaan diatur oleh

peraturan Pemerintah. Dalam keempat metode penentuan harga jual tersebut, biaya merupakan titik tolak untuk perumusan kebijakan harga jual.

#### A. Penentuan Harga Jual Normal.

Dalam keadaan normal, manajer penentu harga jual memerlukan informasi biaya penuh masa yang akan datang sebagai dasar penentuan harga jual produk atau jasa. Metode penentuan harga jual normal disebut dengan istilah *cost-plus pricing*. *Cost-plus pricing* adalah penentuan harga jual dengan cara menambahkan menambahkan laba yang diharapkan di atas biaya penuh masa yang akan datang untuk memproduksi dan memasarkan produk.

Harga jual produk atau jasa dalam keadan normal ditentukan dengan formula sebagai berikut :

$$\text{Harga jual} = \text{Taksiran biaya penuh} + \text{Laba yang diharapkan}$$

#### B. Penentuan Harga Jual dalam *Cost-type Contract*

*Cost-type contract* adalah kontrak pembuatan produk atau jasa yang pihak pembeli setuju untuk membeli produk atau jasa pada harga yang didasarkan pada total biaya yang sesungguhnya dikeluarkan oleh produsen ditambah dengan laba yang dihitung sebesar persentase tertentu dari total biaya sesungguhnya tersebut. Jika dalam keadaan normal, harga jual produk atau jasa yang akan dijual dimasa yang akan datang ditentukan dengan metode *cost-plus pricing*, berdasarkan taksiran biaya penuh sebagai dasar, dalam *cost-type contract* harga jual yang dibebankan kepada konsumen dihitung berdasarkan biaya penuh sesungguhnya yang telah dikeluarkan untuk memproduksi dan memasarkan produk.

#### C. Penentuan Harga Jual Pesanan Khusus

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

Dalam keadaan seperti ini, yang perlu diperhatikan dalam menentukan harga jual adalah :

1. Pesanan regular adalah pesanan yang dibebani tugas untuk menutup biaya tetap yang akan terjadi dalam tahun anggaran. Dengan demikian apabila seluruh biaya tetap dalam tahun anggaran dapat ditutup oleh pesanan regular, maka pesanan khusus dapat dibebaskan dari kewajiban untuk memberikan kontribusi dalam menutup biaya tetap.

2. Jika misalnya dengan penerimaan pesanan khusus, perusahaan tidak hanya akan mengeluarkan biaya variabel saja, namun memerlukan biaya tetap, karena harus beroperasi diatas kapasitas yang tersedia, maka harga jual pesanan khusus harus diatas biaya variabel ditambah dengan kenaikan biaya tetap karena pesanan khusus tersebut.

Dalam mempertimbangkan penerimaan pesanan khusus, informasi biaya diferensial merupakan dasar yang dipakai sebagai landasan penentuan harga jual.

#### D. Penentuan Harga Jual Produk atau Jasa yang Dihasilkan Perusahaan yang Diatur dengan Peraturan Pemerintah

Produk dan jasa yang dihasilkan untuk memenuhi kebutuhan pokok masyarakat luas seperti listrik, air, telepon dan transportasi diatur oleh dengan peraturan pemerintah. Dalam penentuan harga jual yang diatur oleh pemerintah, biaya penuh masa yang akan datang yang dipakai sebagai dasar penentuan tersebut dihitung dengan menggunakan pendekatan *full costing*, karena dengan pendekatan *variable costing* tidak diterima sebagai prinsip akuntansi yang lazim.

### 2.3. Hubungan Perhitungan Harga Pokok Produksi Berdasarkan *Activity Based Costing* dengan Penentuan Harga Jual

Perhitungan harga pokok produksi merupakan salah satu fungsi dari akuntansi biaya, dimana dalam perhitungannya terdapat unsur dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead. Harga pokok produksi adalah total biaya yang dikeluarkan untuk mengkonversi dari bahan mentah sampai menjadi barang jadi selama periode berjalan. Informasi harga pokok produksi harus diperhitungkan dengan tepat, karena informasi harga pokok produksi dapat digunakan oleh manajemen dalam melakukan berbagai pengambilan keputusan strategis dan juga keputusan taktis. Salah satu cara memperhitungkan harga pokok produksi yang lebih akurat adalah dengan menggunakan *activity based costing*. *Activity based costing* adalah pendekatan penentuan biaya produk yang membebankan biaya ke produk atau jasa berdasarkan konsumsi sumber daya oleh aktivitas. Dasar pemikiran pendekatan ini adalah bahwa produk atau jasa merupakan hasil dari aktivitas dan aktivitas tersebut menggunakan sumber daya yang menyebabkan timbulnya biaya. Biaya dari sumber daya dibebankan ke aktivitas berdasarkan aktivitas yang menggunakan atau mengkonsumsi sumber daya dan biaya dibebankan ke objek biaya berdasarkan aktivitas yang dilakukan untuk objek biaya.

Dengan aktivitas yang digunakan sebagai dasar dalam mengalokasikan biayanya, ABC dapat menyediakan informasi perhitungan biaya yang lebih baik dan dapat membantu manajemen dalam memperoleh pemahaman atas keunggulan kompetitif, kekuatan, dan kelemahan perusahaan, yang salah satunya adalah penetapan harga. manajer menyadari bahwa ketika mengalami kesalahan dalam pengambilan keputusan harga adalah akibat dari perhitungan biaya yang tidak tepat. Ketika pengambilan keputusan harga yang dilakukan salah, hal tersebut akan

berpengaruh pada tingkat penjualan dan memberikan kemungkinan kerugian yang akan mempengaruhi *going concern* perusahaan.

Umumnya penetapan harga terbentuk oleh berbagai faktor yaitu, (1) faktor pasar, dimana adanya permintaan dari yang mempengaruhi harga barang ataupun dikarenakan persaingan harga dari para kompetitor yang ada di pasar, dan (2) faktor biaya, dimana biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk dapat menghasilkan barang atau jasanya. Faktor biaya yang lebih sering digunakan manajemen dalam menentukan harga jual barang dan jasanya, karena pada dasarnya harga jual tersebut harus dapat menutup biaya-biaya yang telah dikeluarkan dan dapat memberikan laba. Tetapi akan menjadi kendala bagi manajemen bila harga jual yang ditetapkan salah karena perhitungan biaya yang tidak tepat. Dengan menggunakan ABC, informasi biaya yang dihasilkan menjadi lebih andal dan dapat digunakan dalam pengambilan keputusan strategis, karena pendekatan ABC menyajikan biaya produk maupun jasa yang lebih akurat dan informatif yang timbul karena dipicu aktivitas yang membantu manajemen untuk dapat mengambil keputusan strategis yang lebih baik tentang penetapan harga jual.

## 2.4. Penelitian Terdahulu dan Kerangka Pemikiran

### 2.4.1. Penelitian Terdahulu

Terdapat penelitian terdahulu yang berhubungan dengan perhitungan harga pokok produksi berdasarkan *activity based costing* sebagai penentuan harga jual, yaitu :

Tabel 2.  
Penelitian Terdahulu

1	Riki Martusa dan Agnes Fransisca Adie	
	Judul	Peranan <i>Activity Based Costing</i> Dalam Perhitungan Harga Pokok Produksi Yang Sebenarnya Untuk Penetapan Harga Jual Pada PT Panca Mitra Sandang Indah
	Variabel	Variabel independen : <i>activity based costing</i> Variabel dependen : harga jual
	Tujuan Penelitian	Untuk mengetahui apakah perusahaan sudah membebaskan biaya dan melakukan perhitungan harga pokok produk dengan tepat. Untuk mengetahui apakah perusahaan sudah menetapkan mark-up dengan tepat sebagai perhitungan harga jual, untuk mengetahui apakah <i>activity based costing system</i> akan menghasilkan perhitungan harga pokok produk dan harga jual yang berbeda dengan perhitungan yang dilakukan perusahaan selama ini.
	Sumber dan Cara Perolehan Data	Penelitian ini dilakukan untuk mendapatkan data <i>primer</i> , dimana penulis melakukan peninjauan langsung ke PT Panca Mitra Sandang Indah

		dengan melakukan observasi dan wawancara.
	Sampel Data	-
	Metode Analisis	Metode analisis yang digunakan adalah metode analisis deskriptif
	Hasil Penelitian	Hasil penelitian, biaya hanya dikelompokkan menjadi dua : biaya bahan baku dan non-bahan baku. Sistem pembebanan biaya yang digunakan masih sederhana, yaitu hanya membebankan seluruh bahan baku yang digunakan, biaya tenaga kerja, listrik, dan telepon sebagai harga pokok produksi, sedangkan biaya non-produksi dicatat untuk menghitung keseluruhan laba akhir perusahaan. Dan dalam menetapkan harga jual dengan menambahkan harga pokok produksi dengan <i>mark-up</i> sesuai dengan kebijakan perusahaan. Dalam hal ini ada perbedaan pembebanan biaya antara yang digunakan perusahaan selama ini dengan <i>Activity Based Costing</i> dalam harga pokok produksi dan harga jual. Perhitungan harga pokok produk menggunakan <i>activity-based costing system</i> dapat memperlakukan biaya tidak langsung dengan tepat, sehingga menghasilkan perhitungan harga pokok produk yang tepat pula. Dengan perhitungan harga pokok produk yang tepat dan penetapan <i>mark up</i> yang tepat, perusahaan dapat menetapkan harga jual produk dengan tepat.
2	Ratna Wulansari	
	Judul	Perhitungan Harga Pokok Produksi Dalam Menentukan Harga Jual Dengan Menggunakan <i>Activity Based Costing</i> (Studi Kasus Pada Perusahaan Edytex Jaya Pekalongan)
	Variabel	Variabel Independen : Harga Pokok Produksi Variabel Dependen : Harga Jual
	Tujuan Penelitian	Untuk menentukan metode yang lebih menguntungkan antara metode yang sudah digunakan perusahaan atau dengan <i>activity based costing</i> dan menganalisa hasil perhitungan menggunakan <i>activity based costing</i> .
	Sumber dan Cara Perolehan Data	Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan data primer berupa wawancara dan obsevarsi.
	Sampel Data	-
	Metode Analisis	Metode analisis yang digunakan adalah metode analisis deskriptif
	Hasil Penelitian	Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat perbedaan harga pokok produksi dan harga jual antara perusahaan dengan sistem <i>activity based costing</i> , perusahaan mengalami

	<p><i>overcosted</i> dimana perusahaan lebih tinggi dalam melakukan pembebanan biaya. Kalkulasi harga pokok produksi dengan menggunakan <i>Activity Based Costing</i> dapat menghasilkan perhitungan harga pokok produk dan harga jual yang berbeda dibandingkan perhitungan perusahaan. Perhitungan harga pokok produksi menggunakan <i>Activity Based Costing</i> dapat memperlakukan biaya dengan tepat, sehingga menghasilkan perhitungan harga pokok produk yang tepat pula. Dengan perhitungan harga pokok produksi yang tepat dan penetapan mark up yang tepat, perusahaan dapat menetapkan harga jual produk dengan tepat.</p>
--	--

#### 2.4.2. Kerangka Pemikiran

Manajemen perusahaan dalam menghadapi persaingan yang ada diharuskan mengambil beberapa keputusan, yang salah satunya adalah pengambilan keputusan penentuan harga. Harga adalah nilai dari suatu barang atau jasa yang sudah ditetapkan produsen dalam menyerahkan hak atas barang atau jasa kepada konsumen. Penetapan harga jual merupakan persoalan rumit yang harus dihadapi oleh manajemen perusahaan, karena hal ini akan berpengaruh terhadap keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuannya.

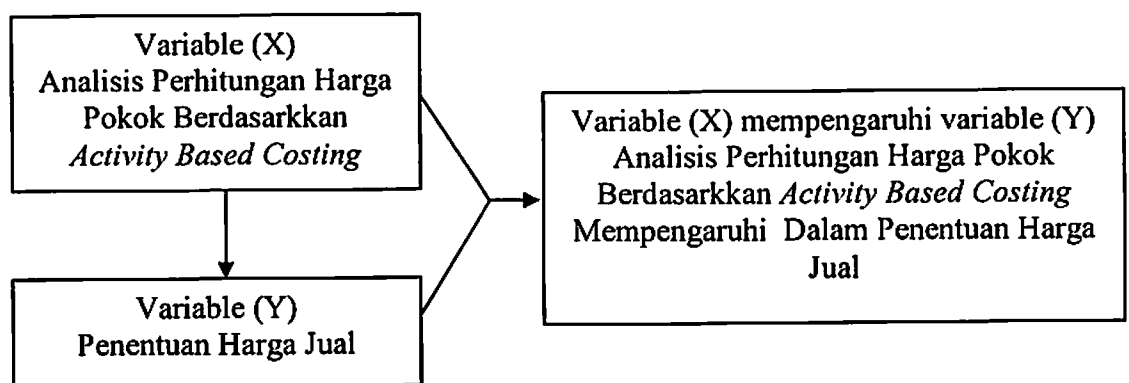
Dalam melakukan penetapan harga jual perlu mempertimbangkan banyak aspek, tetapi aspek yang sering sekali dijadikan titik tolak ukur dalam penetapan harga jual adalah biaya. Harga pokok produksi adalah total biaya produksi barang yang telah selesai dikerjakan dan ditransfer dalam persediaan barang jadi (Cecily A. Raiborn dan Michael R. Kinney 2011, 56). Harga pokok produksi memberikan dasar informasi bagi manajemen dalam menentukan harga jual, karena pada dasarnya harga jual harus dapat menutup biaya-biaya yang telah dikeluarkan perusahaan. Maka dari itu harga pokok produksi harus diperhitungkan secara cermat baik itu dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead*.

Dalam memperhitungkan harga pokok produksi ada 2 pendekatan yaitu *traditional based costing* dan *activity based costing* yang berfokus dalam pengalokasian biaya *overhead*. Tetapi *traditional based costing* sudah dianggap tidak mampu membebaskan biaya *overhead* secara akurat, karena pada umumnya hanya menggunakan satu *cost driver* yaitu *output* unit atau jam kerja langsung dalam mengalokasikan biaya *overhead* dalam memperhitungkan harga pokok produksi. Akibatnya akan menimbulkan distorsi biaya sehingga informasi yang dihasilkan menjadi cenderung tidak tepat atas informasi yang dihasilkan, informasi yang tidak akurat dapat mengarah pada hasil strategis yang tidak diinginkan, seperti penetapan harga yang tidak realistis.



Maka dari itu perhitungan berdasarkan *activity based costing* itu perlu dilakukan. *Activity based costing* adalah pendekatan penentuan biaya produk yang membebankan biaya ke produk atau jasa berdasarkan konsumsi sumber daya oleh aktivitas. *Activity based costing* adalah solusi dari distorsi yang diakibatkan oleh *traditional based costing* yang mengalokasikan biaya overhead hanya berdasarkan satu *cost driver*, melainkan dari banyak *cost driver* sesuai dengan aktivitas yang ditimbulkan. Perhitungan harga pokok produksi berdasarkan *activity based costing* dilakukan dengan dua tahap alokasi biaya. Tahap pertama membebankan biaya overhead ke aktivitas dengan menggunakan penggerak biaya konsumsi sumber daya yang tepat. Tahap dua membebankan biaya dari aktivitas atau tempat penampungan aktivitas ke objek biaya dengan menggunakan penggerak biaya konsumsi aktivitas. Dengan aktivitas yang dijadikan *cost driver* dalam mengalokasikan biaya *overhead*, biaya produk akan lebih akurat dan memberikan informasi dalam keputusan strategis tentang penetapan harga yang lebih baik.

Berdasarkan kerangka pemikiran tersebut, maka dapat dikemukakan bahwa penentuan harga jual (Y) dipengaruhi oleh perhitungan harga pokok berdasarkan *activity based costing* (X).



Gambar 1.  
Kerangka Pemikiran

## 2.5. Hipotesis Penelitian

Hipotesis merupakan jawaban sementara atau dugaan sementara terhadap rumusan penelitian. Hipotesis penelitian yang dapat penulis ambil dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- Hipotesis 1 : Perhitungan harga pokok produksi berdasarkan *traditional based costing* masih memberikan distorsi biaya.
- Hipotesis 2 : Perhitungan harga pokok produksi berdasarkan *activity based costing* memberikan hasil yang lebih akurat.
- Hipotesis 3 : *Activity based costing* berpengaruh positif dalam peningkatan akurasi penentuan harga jual.

## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### 3.1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini deskriptif eksploratif dengan metode penelitian studi kasus mengenai analisis perhitungan harga pokok produksi berdasarkan *activity based costing* sebagai dasar penentuan harga jual pada PT SONOCO Indonesia. Penelitian ini akan dibuktikan dengan menggunakan metode analisis *descriptive non statistic*.

#### 3.2. Objek, Unit Analisis, dan Lokasi penelitian

Objek penelitian pada penelitian ini adalah perhitungan harga pokok produksi berdasarkan *activity based costing* sebagai dasar penentuan harga jual.

Unit analisis adalah tingkat agregasi data yang dianalisis dalam penelitian. Unit analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah *group*, yaitu penelitian mengenai gabungan dari beberapa individu/orang dalam suatu kelompok/bagian pada suatu organisasi, sehingga data mengenai atau berasal dari kelompok/bagian dalam suatu organisasi. Dalam hal ini unit analisisnya adalah bagian *accounting*, dan bagian produksi pada PT SONOCO Indonesia.

Lokasi dalam penelitian ini adalah PT SONOCO Indonesia yang beralamat di Jl. Raya Cicadas Km. 9 Cicadas, Gunung Putri, Bogor.

#### 3.3. Jenis dan Sumber Data Penelitian

Jenis data yang diteliti adalah data kuantitatif. Data kuantitatif adalah data mengenai jumlah, tingkatan, volume, yang berupa angka-angka.

Sumber data yang digunakan adalah data sekunder. Data sekunder adalah data yang diperoleh peneliti tidak langsung, tetapi diperoleh dari penyedia data seperti : media masa, perusahaan penyedia data, bursa efek, data yang digunakan dalam penelitian sebelumnya, data yang di. Dalam penelitian ini data diperoleh dari bagian *accounting* dan bagian produksi PT SONOCO Indonesia.

#### 3.4. Operasionalisasi Variabel

Untuk memudahkan proses analisis, maka terlebih dahulu penulis mengklasifikasikan variabel-variabel penelitian ke dalam dua kelompok, yaitu sebagai berikut:

##### 1. Variabel Independen (Variabel Tidak Terikat/Bebas)

Variabel independen adalah variabel yang dapat mempengaruhi variabel dependen. Dalam penelitian ini yang menjadi variabel independen adalah Perhitungan Harga Pokok Produksi berdasarkan *Activity Based Costing*.

## 2. Variabel Dependen (Variabel Terikat/Tidak Bebas)

Variabel dependen adalah variabel yang dapat dipengaruhi oleh variabel independen. Dalam penelitian ini yang menjadi variabel dependen adalah Harga Jual.

Adapun penjabaran dan pengukuran dari operasionalisasi variabel ini dijabarkan dalam tabel berikut :

Tabel 3.  
Operasionalisasi Variabel  
Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Berdasarkan *Activity Based Costing*  
Sebagai Dasar Penentuan Harga Jual Produk Pada PT SONOCO Indonesia

Variabel	Sub Variabel	Indikator	Ukuran	Skala
Harga Pokok Produksi Berdasarkan <i>Activity Based Costing</i>	1. Biaya Bahan Baku	1. Biaya perolehan bahan baku yang dibebankan ke produk yang terjual	1. Kuantitas x harga bahan baku per unit	1. Rasio
	2. Biaya Tenaga Kerja	2. Biaya tenaga kerja terhadap produk/jasa tertentu yang terjual	2. Pemakaian jam kerja x tarif per jam upah langsung.	2. Rasio
	3. Biaya Overhead	3. Alokasi biaya <i>overhead</i> pada produk/jasa yang terjual	3. Alokasi biaya <i>overhead</i> berdasarkan aktivitas : <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Unit-level</i></li> <li>• <i>Batch-level</i></li> <li>• <i>Product-level</i></li> <li>• <i>Facility-level</i></li> </ul>	3. Rasio
Harga Jual	-	Harga Pokok Produksi <i>Mark Up</i>	<i>Full Cost + Laba Diharapkan</i>	Rasio

### 3.5. Metode Penarikan Sampel

Dalam penelitian ini, penulis tidak melakukan penarikan sampling karena dalam penelitian ini penulis hanya menggunakan data terkait harga pokok produksi : biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead* pabrik dan persentase *mark up* yang sudah ditetapkan.

### 3.6. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang dilakukan untuk memperoleh data dan informasi dengan cara manual, seperti memfotocopy dokumen-dokumen dari bagian terkait yang berasal dari tempat penelitian yang diteliti.

### 3.7. Metode Pengolahan/Analisis Data

Data yang telah dikumpulkan mengenai semua variabel penelitian kemudian diolah atau dianalisis dengan analisis *descriptive non statistic*. Analisis ini menjelaskan mengenai data untuk variabel dan indikator penelitian antara praktik/kenyataan dilokasi penelitian dengan yang seharusnya berdasarkan teori atau peraturan yaitu analisis perhitungan harga pokok produksi berdasarkan *activity based costing* sebagai dasar penentuan harga jual.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN

#### 4.1. Gambaran Umum Perusahaan

##### 4.1.1. Sejarah Perusahaan

SONOCO merupakan perusahaan *multi national* dengan induk perusahaan yang terletak di South Carolina, Amerika Serikat. Perusahaan ini sudah berdiri sejak tahun 1899, dan telah memiliki cabang di 33 negara dan salah satunya adalah di Indonesia.

PT SONOCO Indonesia berdiri sejak tanggal 6 September 1996, dimana SONOCO mengakuisisi sebuah perusahaan lokal yaitu PT Tri Tunggal Jaya. Pembentukan perseroan tersebut didasarkan pada akta Notaris Abdul Latief dengan Nomor 15 pada tanggal 21 Januari 1983, yang kemudian disahkan dengan penetapan Menteri Kehakiman No C2.1224.HT.01.01.TH84 pada tanggal 21 Februari 1984. Untuk perizinan industry didapat dari keputusan Menteri Perindustrian No. 136/I/PMDN/1983 yang kemudian dirubah menjadi No. 24/T/INDUSTRI/1998. Yang kemudian pembentukan tersebut diumumkan dalam berita Negara RI pada tanggal 31 Maret 1997 dengan No. C2.2207.HT.01.04.

##### 4.1.2. Visi Dan Misi Perusahaan

Layaknya sebuah perusahaan, tentunya memiliki visi dan misi yang ingin dicapai. PT SONOCO Indonesia mempunyai visi dan misi dalam menjalankan perusahaannya.

A. Visi PT SONOCO Indonesia adalah sebagai berikut:

1. Menjadi penghasil utama *packaging* yang berkekuatan tinggi di Indonesia.
2. Memberikan kualitas yang terbaik, kinerja yang tinggi, mempunyai integritas dan komitmen terhadap mutu yang terbaik sebagai ciri khas budaya perusahaan.
3. Menciptakan tempat kerja yang aman, bersih, dan efektif.

B. Misi PT SONOCO Indonesia sebagai berikut:

1. Dikenal sebagai penghasil *packaging* kelas satu dengan kualitas terbaik, inovatif yang disukai pelanggan.
2. Menciptakan budaya dan kepemimpinan dalam *Customer Satisfaction Through Excellence*.
3. Menjadikan perusahaan yang efisien, produktif, dan menguntungkan.

### 4.1.3. Struktur Organisasi

Pengelolaan organisasi dengan baik dapat meningkatkan kinerja perusahaan secara keseluruhan, bahwa organisasi dan manajemen merupakan satu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan. Pentingnya pengorganisasian sebuah perusahaan adalah supaya setiap individu didalam perusahaan mengerti, mengetahui, serta melakukan tugas dan tanggung jawabnya. Untuk memenuhi tanggung jawab ini maka diperlukan wewenang penuh terhadap pekerjaan itu. Dan untuk mempertanggung jawabkan hasil pekerjaannya diperlukan atasan atau kordinator.

PT SONOCO Indonesia merupakan perusahaan dimana seorang *general manager* yang memegang kuasa tertinggi didalam perusahaan. Dalam melaksanakan tugasnya seorang *general manager* dibantu oleh 3 *senior level manager* dan 2 *junior level manager*, yaitu :

1. *Plant Manager (senior level)*, yang bertugas untuk memimpin produksi, tingkat persediaan dan *maintenance*. Dalam kegiatan operasional sehari-hari *plant manager* dibantu oleh tujuh orang *supervisor level* yang membawahi bidang produksi, inventori, kualitas, dan *maintenance*. Dan untuk kegiatan administratif *plant manager* dibantu oleh satu orang staf.
2. *Human Resource Manager (senior level)*, yang bertugas untuk memimpin sumber daya manusia dan *general affairs*. Dalam melakukan tugasnya *human resource manager* dibantu oleh satu orang *senior staf* dan *secretary to general manager*, *senior staf* membawahi satu staf yaitu *general affairs staf*, sedangkan *secretary to general manager* membawahi dua orang yaitu *payroll staf* dan *receptionist*. *General affair staf* membawahi lima orang petugas umum yang bertugas melakukan kebersihan dan merawat ruangan kantor dan sekitar kawasan pabrik. Selain hal tersebut *senior staf* membawahi sembilan orang *security* dan empat orang *driver*.
3. *Finance Manager (senior level)*, yaitu bertugas untuk memimpin sektor keuangan dan akuntansi. Membawahi satu orang *accounting supervisor* yang dibantu oleh dua orang *accounting staf* dan satu orang kasir.
4. *Sales Manager (junior level)*, yang bertugas untuk menangani bagian penjualan baik dalam dan luar negeri serta pengiriman barang-barang *customer*. Dalam melakukan kegiatannya, *sales manager* dibantu oleh dua orang *sales engineer* dan tiga *sales* dan *marketing executive*. Dalam kegiatan administrasi serta *shipping* dibantu oleh tiga orang staf dan satu *helper*.
5. *Purchasing Manager (junior level)*, yang bertugas memimpin bagian pembelian yang berpayung dengan *human resource department*. Penyatuan antara *purchasing* dan HRD dilakukan dengan maksud mempermudah koordinasi. Dalam melakukan tugas *purchasing manager* dibantu oleh satu orang staf.

## 4.2. Kegiatan Usaha

PT SONOCO Indonesia memproduksi produk yang digunakan untuk keperluan *packaging* untuk industri dan customer. Produk yang dibuat oleh PT SONOCO Indonesia adalah *tubes, core, composite canister, capseal, dan vci paper*. *Tube* dan *core* salah satu barang yang diproduksi oleh PT SONOCO Indonesia yang memiliki kualitas terbaik dikelasnya dan memiliki pangsa pasarnya sendiri di Indonesia. Berikut adalah produk-produk dari *tubes* dan *cores* :

Tabel 4.  
Daftar produk *tubes* dan *core*

NO	Produk	Jenis
1	PMC	<i>Paper Mill Core</i>
2	POY	<i>Textile Tube</i>
3	SDY	
4	FDY	
5	AFC	<i>Film Core</i>
6	FPC	
7	IMP	
8	EMP	

Dalam penelitian ini penulis membatasi dalam melakukan penelitian, penulis hanya akan menggunakan produk PMC dan POY dari produksi *tube* dan *core*.

## 4.3. Hasil Penelitian

Berikut disajikan jumlah produksi selama satu tahun untuk produk PMC dan POY:

Tabel 5.  
Jumlah Produksi pada Tahun 2014

Jenis Produk	Jumlah Produksi
PMC	124.960
POY	168.650
Total	293.610

Sumber : PT SONOCO Indonesia

Dari tabel diatas, PT SONOCO Indonesia memproduksi PMC sebanyak 124.960 sedangkan untuk POY sebanyak 168.650. Untuk memperhitungkan harga pokok produksi terdapat tiga unsur utama yaitu: biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik. Berikut diuraikan unsur-unsur biaya yang digunakan PT SONOCO Indonesia :

### 1. Biaya Bahan Baku Langsung

Biaya bahan baku langsung adalah biaya yang dikeluarkan atas bahan baku langsung yang digunakan dalam proses produksi, yang meliputi *paper* dan *adhesive*. Didalam menentukan biaya bahan baku, bagian produksi terlebih dahulu menyiapkan bahan baku ke gudang, lalu dilakukan penimbangan bahan baku sesuai dengan kebutuhan yang dibutuhkan. Setelah mengetahui banyaknya bahan baku yang akan

dipakai, biaya pemakaian bahan baku dapat dihitung dengan cara mengalikan banyaknya bahan baku yang digunakan dengan harga bahan baku yang digunakan untuk menyelesaikan produk tersebut.

Berikut uraian biaya bahan baku yang dikeluarkan oleh PT SONOCO Indonesia.

Tabel 6.  
Biaya Bahan Baku Langsung  
(Dalam Rupiah)

Bahan Baku	Jumlah
PMC	1.578.232.304
POY	1.064.329.069
Total	2.642.561.373

Sumber : PT SONOCO Indonesia

Dari tabel diatas, diketahui bahwa penggunaan biaya bahan pada tahun 2014 untuk produk PMC sebesar 1.578.232.304, sedangkan untuk POY sebesar Rp 1.064.329.069.

## 2. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya tenaga kerja langsung adalah kompensasi atas seluruh tenaga kerja yang terlibat dalam proses produksi yang terjadi. Biaya tenaga kerja langsung pada PT Sonoco Indonesia dibebankan ke dalam produknya berdasarkan jam kerja langsung yang di konsumsinya.

Dalam pengerjaan setiap produknya, PT SONOCO Indonesia memperkerjakan 10 orang tenaga kerja untuk memproduksi PMC dan 10 orang tenaga kerja untuk memproduksi POY. Dalam menentukan tenaga kerja langsung, PT SONOCO Indonesia menggunakan dasar tarif jam tenaga kerja sebagai dasar alokasi dalam membebankan ke masing-masing produk yang berdasarkan jumlah produksi. Sehingga biaya tenaga kerja langsung untuk masing-masing produk dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 7.  
Biaya Tenaga Kerja Langsung  
(Dalam Rupiah)

Jenis Produk	Jam Kerja	Jumlah
PMC	1.818	286.579.279
POY	1.799	283.118.464
Total	3.617	569.697.743

Sumber : PT SONOCO Indonesia

Dari tabel diatas, diketahui bahwa jumlah biaya tenaga kerja langsung yang dikeluarkan untuk PMC sebesar Rp 286.579.279, dan untuk POY sebesar Rp 283.118.464.



### 3. Biaya *Overhead* Pabrik

Biaya *overhead* pabrik adalah seluruh biaya manufaktur yang terkait dengan objek biaya diluar biaya bahan baku langsung dan biaya tenaga kerja langsung. Untuk memperhitungkan biaya *overhead*, PT SONOCO Indonesia menggunakan tarif yang ditentukan dimuka dan dasar pembebanan yang digunakan adalah jumlah unit yang diproduksi. Berikut adalah uraian biaya *overhead* :

Tabel 8.  
Biaya *Overhead*  
(Dalam Rupiah)

Jenis Biaya	Jumlah
Gaji Staf Produksi	213.636.655
Depresiasi	361.758.067
Listrik dan Energi	163.788.101
Tooling	135.303.214
Catering	22.787.910
Telepon	28.484.887
Asuransi	125.333.503
Repair & Maintenance	156.666.879
Travel	45.575.819
Packaging	170.909.323
Total	1.424.244.358

Sumber : PT SONOCO Indonesia

Dari tabel diatas, dapat diketahui bahwa jumlah biaya *overhead* yang dibebankan pada tahun 2014 adalah 1.424.244.358.

Dalam melakukan pengambilan keputusan harga jual PT SONOCO Indonesia masih menggunakan perhitungan harga pokok produksi yang masih konvensional / *traditional based costing* yang dijadikan dasar pengambilan keputusan, dimana biaya per-unit (biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya *overhead*) dikalikan *mark-up* yang sudah ditentukan. Setiap produk memiliki harga pokok produksi yang berbeda-beda, karena setiap produk memiliki kualitasnya masing-masing yang menyebabkan harga pokok untuk setiap produk bervariasi. Sehingga besar kecilnya harga pokok produksi akan mempengaruhi pengambilan keputusan dalam penentuan harga jual.

#### 4.4. Pembahasan

##### 4.4.1. Perhitungan Harga Pokok Produksi Berdasarkan *Traditional Based Costing*

Dalam perhitungan harga pokok produksi PT SONOCO Indonesia menjumlahkan biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung sesuai yang dikonsumsi langsung oleh produk, sedangkan untuk biaya *overhead* yang dibebankan sesuai dengan *volume* yang diproduksi berdasarkan tarif per unit. Untuk mendapatkan tarif per unit maka biaya *overhead* yang timbul dibagi atas dasar

alokasinya, yaitu jumlah unit yang diproduksi. Satuan unit yang digunakan dalam tarif biaya *overhead* per unit dapat dihitung dengan cara sebagai berikut :

$$\text{Tarif } \textit{Overhead} \text{ per unit} = \frac{\text{Rp } 1.424.244.358}{293.610}$$

Dari perhitungan tersebut, diketahui untuk tarif biaya *overhead* per unit adalah Rp 4.850,8033. Maka setiap unit produk yang dihasilkan, akan dibebankan biaya *overhead* sebesar Rp 4.850,8033. Biaya *overhead* pabrik dihitung dengan mengkalikan tarif biaya *overhead* per unit dengan jumlah produksi dari produk tersebut. Pada sistem tradisional, pengalokasian biaya *overhead* hanya didasarkan pada satu pemicu biaya, yaitu jumlah unit yang diproduksi.

Dari pengalokasian biaya *overhead*, dapat dilihat bahwa untuk jenis produk yang tingkat produksinya tinggi akan mendapat alokasi biaya *overhead* yang tinggi. Sebaliknya untuk jenis produk yang tingkat produksinya rendah akan mendapat alokasi biaya *overhead* yang rendah. Untuk menghitung biaya *overhead* dari masing-masing produk dilakukan sebagai berikut :

Tabel 9.  
Alokasi Biaya *Overhead* per produk  
(Dalam Rupiah)

Produk	Tarif Biaya <i>Overhead</i> per-unit	Jumlah Produksi	Jumlah
PMC	4.850,8033	124.960	606.156.381
POY	4.850,8033	168.650	818.087.977

Sumber : Data diolah (jumlah dibulatkan)

Dari tabel diatas, diketahui jumlah alokasi biaya *overhead* yang dibebankan pada PMC sebesar Rp 606.156.381 dengan tingkat produksi yang 124.960, sedangkan untuk POY sebesar Rp 818.087.977 dengan tingkat produksi 168.650. dapat dilihat bahwa alokasi biaya untuk POY lebih tinggi dibandingkan oleh PMC, itu disebabkan tingkat produksi POY lebih tinggi dibandingkan PMC.

Setelah mendapatkan biaya *overhead* tiap produk, PT SONOCO Indonesia menghitung harga pokok produksi dengan cara menjumlahkan total dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* yang dibebankan dari tiap-tiap produknya dan dibagi berdasarkan jumlah yang diproduksi untuk mendapatkan harga pokok per-unit. Dari informasi biaya yang telah diperoleh maka harga pokok produksi untuk PMC dan POY, sebagai berikut :

Tabel 10.  
 Harga Pokok Produksi Berdasarkan *Traditional Based Costing*  
 (Dalam Rupiah)

Keterangan	PMC	POY
Biaya Bahan Baku (tabel 6)	1.578.232.304	1.064.329.069
Biaya Tenaga Kerja Langsung (tabel 7)	286.579.279	283.118.464
Biaya <i>Overhead</i> (tabel 9)	606.156.381	818.087.977
Total HPP	2.470.967.964	2.165.535.510
Jumlah Produksi	124.960	168.650
HPP per unit	19.774	12.840

Sumber : Data diolah (HPP per unit dibulatkan)

Berdasarkan hasil dari perhitungan diatas bahwa harga pokok produksi untuk PMC sebesar Rp. 19.774 dan untuk POY sebesar Rp 12.840.

#### 4.4.2. Perhitungan Harga Pokok Produksi Berdasarkan *Activity Based Costing*

Pendekatan *activity based costing* berfokus pada aktivitas yang timbul dari kegiatan produksi, karena pendekatan ini beranggapan bahwa biaya ditimbulkan oleh aktivitas. Maka dalam mengalokasikan biaya *overhead* berdasarkan pendekatan *activity based costing* akan menggunakan pemicu biaya yang lebih banyak akibat berbagai macam aktivitas yang dilakukan selama proses produksi. Maka untuk menetapkan besarnya konsumsi biaya aktivitas yang diserap oleh produk harus menggunakan pemicu biaya yang didasarkan hubungan sebab akibat atas aktivitas-aktivitas tersebut.

Perhitungan harga pokok produksi berdasarkan *activity based costing* dilakukan dengan dua tahapan, tiap tahapan tersebut dijelaskan sebagai berikut :

##### A. Prosedur tahap pertama

##### 1. Menggolongkan aktivitas

Berbagai aktivitas diklasifikasikan ke dalam beberapa golongan (dapat dilihat pada tabel 11, kolom 2). Pada PT SONOCO Indonesia terdapat empat golongan aktivitas, antara lain sebagai berikut :

##### a. *Unit Level Activity*

*Unit level activity* terdiri atas aktivitas yang dilakukan untuk masing-masing output yang diproduksi. Akun yang termasuk ke dalam aktivitas *level unit* yaitu listrik dan energi, telepon, depresiasi, packaging, tooling.

##### b. *Batch Level Activity*

*Batch level activity* terdiri atas aktivitas yang dilakukan untuk masing-masing batch unit yang diproduksi, tetapi biaya tersebut bersifat tetap. Akun yang termasuk pada aktivitas *level batch* yaitu gaji staf produksi.

c. *Product Level Activity*

*Product level activity* merupakan aktivitas yang dilakukan untuk mendukung berbagai produk yang diproduksi oleh perusahaan. Akun yang termasuk pada aktivitas *level* produk yaitu travel.

d. *Facility Level Activity*

*Facility level activity* terdiri atas aktivitas yang dilakukan untuk mempertahankan proses produksi suatu pabrik secara keseluruhan. Akun yang termasuk ke dalam aktivitas *level* fasilitas yaitu catering, asuransi, repair and maintenance.

2. Pengasosiasikan Berbagai Biaya dengan Berbagai Aktivitas

Setelah menggolongkan berbagai aktivitas, maka langkah selanjutnya adalah menghubungkan pemicu biaya dengan setiap kelompok aktivitas. (dapat dilihat pada tabel 11, kolom 3).

3. Penentuan Kelompok-Kelompok Biaya (*Cost Pool*) yang *Homogen*.

Aktivitas-aktivitas *overhead* dapat dikatakan homogen apabila mempunyai rasio konsumsi yang sama disetiap produknya. Kumpulan dari biaya-biaya *overhead* merupakan kelompok biaya yang *homogen*, yaitu variasi biaya dapat dijelaskan oleh satu *cost driver*. PT SONOCO Indonesia terdapat 4 kelompok biaya (*cost pool*) yang ditentukan oleh pemicu biaya yaitu jumlah staf, jam kerja mesin, jumlah unit, dan jumlah perbaikan (dapat dilihat pada tabel 11, kolom 4).

Tabel 11.  
Klasifikasi Aktivitas

Jenis Biaya	<i>Level Activity</i>	<i>Cost Driver</i>	<i>Cost Pool</i>
Gaji Staf Produksi	<i>Batch</i>	Jumlah Staf	1
Depresiasi	<i>Unit</i>	Jam Kerja Mesin	2
Listrik dan Energi	<i>Unit</i>	Jam Kerja Mesin	2
Tooling	<i>Unit</i>	Jumlah Unit	3
Catering	<i>Facility</i>	Jumlah Unit	3
Telepon	<i>Unit</i>	Jumlah Unit	3
Asuransi	<i>Facility</i>	Jumlah Unit	3
Repair & Maintenance	<i>Facility</i>	Jumlah Perbaikan	4
Travel	<i>Product</i>	Jumlah Unit	3
Packaging	<i>Unit</i>	Jumlah Unit	3

Sumber : Data diolah

Dari tabel diatas dapat dijelaskan bahwa level aktivitas merupakan penggolongan aktivitas yang terdapat pada perusahaan, antara lain *unit level activity*, *batch level activity*, *product level activity*, dan *facility level activity*.

Setelah menentukan penggolongan aktivitas, langkah selanjutnya yaitu mencari alasan/sebab terjadinya biaya atau sering disebut sebagai pemicu biaya (*cost driver*). Setelah mengetahui *cost driver*, kemudian melakukan pengelompokan biaya (*cost pool*) yang mempunyai rasio konsumsi yang sama disetiap produknya. Berikut adalah rincian pemicu biaya (*cost driver*) yang ada pada PT SONOCO Indonesia.

Tabel 12.  
*Cost Driver*

Pemicu Biaya	PMC	POY	Jumlah
Jumlah Staff	6	5	11
Jumlah Jam Kerja Mesin	1.581	1.565	3.146
Jumlah Unit	124.960	168.650	293.610
Jumlah Perbaikan	42	32	74

Sumber : PT SONOCO Indonesia

Setelah mengetahui *cost driver*, kemudian melakukan pengelompokan biaya (*cost pool*) yang mempunyai pemicu biaya (*cost driver*) yang sama disetiap produknya. Setelah itu, lalu menghitung biaya *overhead* pabrik untuk per *cost pool*. Berikut dapat dilihat perhitungan biaya *overhead* per *cost pool*.

Tabel 13.  
Perhitungan Biaya *Overhead* per *Cost Pool*  
(Dalam Rupiah)

Jenis Biaya	<i>Cost Pool 1</i>	<i>Cost Pool 2</i>	<i>Cost Pool 3</i>	<i>Cost Pool 4</i>
Gaji Staf Produksi	213.636.655			
Depresiasi		361.758.067		
Listrik dan Energi		163.788.101		
Tooling			135.303.214	
Catering			22.787.910	
Telepon			28.484.887	
Asuransi			125.333.503	
Repair & Maintenance				156.666.879
Travel			45.575.819	
Packaging			170.909.323	
Jumlah	213.636.655	525.546.168	528.394.656	156.666.879

Sumber : Data diolah

Dari tabel diatas, diketahui jumlah biaya *overhead* untuk *cost pool 1* sebesar Rp 213.636.655, untuk *cost pool 2* sebesar Rp 525.546.168, untuk *cost pool 3* sebesar Rp 528.394.656, untuk *cost pool 4* sebesar Rp 156.666.879.

#### 4. Penentuan Tarif Kelompok

Tahap selanjutnya, membagi total biaya pada masing-masing kelompok (*cost pool*) dengan jumlah *cost driver*.

Tabel 14.  
Perhitungan Tarif *Cost Pool*  
(Dalam Rupiah)

Keterangan	<i>Cost Pool 1</i>	<i>Cost Pool 2</i>	<i>Cost Pool 3</i>	<i>Cost Pool 4</i>
Jumlah biaya <i>cost pool</i>	213.636.655	525.546.168	528.394.656	156.666.879
Jumlah Staf	11			
Jumlah Jam Kerja Mesin		3.146		
Jumlah Unit			293.610	
Jumlah Perbaikan				74
Tarif per <i>Pool</i>	19.421.514,09	167.052,18	1.799,64	2.117.119,98

Sumber : Data diolah

Setelah total biaya tiap *cost pool* dibagi dengan jumlah pemicu biayanya, didapatkan tariff per pool untuk *cost pool 1* sebesar Rp 19.421.514,09, untuk *cost pool 2* sebesar Rp 167.052,18, untuk *cost pool 3* sebesar Rp 1.799,64, untuk *cost pool 4* sebesar Rp 2.117.119,98.

#### B. Prosedur Tahap Kedua

Setelah diketahui tarif setiap *cost pool*, langkah selanjutnya adalah membebankan biaya aktivitas tersebut ke masing-masing produk yang menggunakan *cost driver* yang dikonsumsi oleh masing-masing produk.

Tabel 15.  
Perhitungan Biaya Aktivitas tiap Produk  
(Dalam Rupiah)

Keterangan	PMC	POY	Jumlah
<i>Cost Pool 1</i>	116.529.085	97.107.570	213.636.655
<i>Cost Pool 2</i>	264.109.502	261.436.667	525.546.168
<i>Cost Pool 3</i>	224.884.016	303.510.640	528.394.656
<i>Cost Pool 4</i>	88.919.039	67.747.840	156.666.879
Jumlah Biaya <i>Overhead</i>	694.441.641	729.802.717	1.424.244.358

Sumber : Data diolah

Dari tabel diatas, didapatkan bahwa biaya *overhead* yang dibebankan berdasarkan *activity based costing* untuk produk PMC sebesar Rp 694.441.641, dan untuk POY sebesar Rp 729.802.717.

Setelah diketahui besarnya biaya *overhead* yang dibebankan, maka dapat diperhitungkan harga pokok produksi berdasarkan *activity based costing*. Berikut adalah

Tabel 16.  
 Harga Pokok Produksi Berdasarkan *Activity Based Costing*  
 (Dalam Rupiah)

Keterangan	PMC	POY
Biaya Bahan Baku (tabel 5)	1.578.232.304	1.064.329.069
Biaya Tenaga Kerja Langsung (tabel 6)	286.579.279	283.118.464
Biaya <i>Overhead</i> (tabel 14)	694.441.641	729.802.717
Total HPP	2.559.253.225	2.077.250.249
Jumlah Produksi	124.960	168.650
HPP per unit	20.480	12.316

Sumber : Data diolah (HPP per unit dibulatkan)

Berdasarkan hasil perhitungan diatas bahwa harga pokok produksi berdasarkan *activity based costing* untuk PMC sebesar Rp 20.480 dan untuk POY sebesar Rp 12.316.

Terdapat perbedaan antara hasil perhitungan harga pokok berdasarkan *traditional based costing* dengan *activity based costing*. Perbedaan dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 17.  
 Perbandingan Harga Pokok Produksi Antara *Traditional Based Costing* dengan  
*Activity Based Costing*  
 (Dalam Rupiah)

Produk	<i>Traditional Based Costing</i>	<i>Activity Based Costing</i>	Selisih	Keterangan
PMC	19.774	20.480	706	<i>Under Costed</i>
POY	12.840	12.316	524	<i>Over Costed</i>

Sumber : Hasil Perhitungan

Dari tabel diatas diketahui bahwa PMC mengalami *under costed* sedangkan POY mengalami *over costed*. Hal tersebut diakibatkan oleh perbedaan alokasi biaya *overhead*, dimana *traditional based costing* hanya menggunakan satu pemicu biaya, sedangkan *activity based costing* menggunakan beberapa pemicu biaya.

#### 4.4.3. Penentuan Harga Jual

Dalam penentuan harga jual pada PT SONOCO Indonesia yaitu dilakukan dengan cara melakukan *mark-up* atas biaya-biaya yang dibebankan dalam memproduksi produk yang dihasilkan, sehingga menutupi seluruh biaya yang dikeluarkan dalam membuat suatu produk dan menambahkan laba yang diharapkan oleh perusahaan.

Berdasarkan uraian tersebut maka penentuan harga jual produk yang dilakukan oleh PT SONOCO Indonesia adalah dengan menggunakan metode *cost-plus pricing*. *Cost-plus pricing* merupakan perhitungan harga jual yang diatas biaya yang dikeluarkan dalam memproduksi sebuah produk atau yang sering disebut harga pokok produksi. Metode tersebut dirumuskan sebagai berikut :

$$\text{Harga Jual} = \text{Harga Pokok Produksi} + \text{Laba Yang diharapkan}$$

Berdasarkan kebijakan PT SONOCO Indonesia besarnya laba yang diharapkan untuk produk PMC adalah 25% dan untuk produk POY adalah 20% dari harga pokok produksi yang sudah diperhitungkan. Maka pengambilan keputusan harga jual yang dilakukan oleh PT SONOCO Indonesia adalah :

A. Berdasarkan Harga Pokok Produksi *Traditional Based Costing*

Harga pokok produksi berdasarkan tradisional adalah yang selama ini dijadikan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan penentuan harga jual. Seperti yang telah diperhitungkan sebelumnya bahwa harga pokok produksi untuk PMC sebesar Rp. 19.774 dan untuk POY sebesar Rp 12.840. Dari harga pokok produksi tersebut maka dihasilkan harga jual sebagai berikut :

Tabel 18.

Harga Jual Berdasarkan *Traditional Costing*

Produk	Harga Pokok Produksi	Laba Diharapkan	Harga Jual
PMC	19.774	4.944	24.718
POY	12.840	2.568	15.408

Sumber : Data diolah

Berdasarkan perhitungan diatas diketahui bahwa harga untuk 1 unit PMC sebesar Rp 24.718, sedangkan untuk POY sebesar Rp 15.408.

B. Berdasarkan Harga Pokok Produksi *Activity Based costing*

Harga pokok produksi berdasarkan *activity based costing* adalah perhitungan harga pokok yang didasarkan aktivitas-aktivitas yang dikonsumsi selama kegiatan produksi berlangsung. Seperti yang telah dilakukan bahwa harga pokok produksi berdasarkan *activity based costing* untuk PMC sebesar Rp 20.480 dan untuk POY sebesar Rp 12.316. Dalam pengambilan keputusan harga penulis juga menggunakan kebijakan yang sama oleh perusahaan dalam memberikan laba yang diharapkan untuk produk PMC dan POY. Maka pengambilan keputusan harga jual berdasarkan harga pokok produksi *activity based costing* adalah

Tabel 19.

Harga Jual Berdasarkan *Activity Based Costing*

Produk	Harga Pokok Produksi	Laba Diharapkan	Harga Jual
PMC	20.480	5.120	25.600
POY	12.316	2.463	14.779

Sumber : Data diolah

Berdasarkan perhitungan diatas bahwa pengambilan keputusan harga jual berdasarkan harga pokok produksi dengan pendekatan *activity based costing* untuk PMC adalah Rp 25.600 dan untuk POY sebesar 14.779.



C. Perbandingan Harga Jual Antara *Traditional Based Costing* dengan *Activity Based Costing*

Berdasarkan perhitungan yang sudah dilakukan, atas pengambilan keputusan harga jual antara *traditional costing* dengan *activity based costing*. Maka dilakukan perbandingan atas harga jual dari kedua pendekatan tersebut. Perbandingan dari harga jual dapat dilihat dari tabel berikut :

Tabel 20.  
Perbandingan Harga Jual Antara *Traditional Based Costing* dengan  
*Activity Based Costing*  
(Dalam Rupiah)

Produk	<i>Traditional Based Costing</i>	<i>Activity Based Costing</i>	Selisih	Keterangan
PMC	24.718	25.600	882	<i>Underpriced</i>
POY	15.408	14.779	629	<i>Overpriced</i>

Sumber : Hasil Perhitungan

Berdasarkan tabel diatas diketahui, bahwa produk tersebut PMC mengalami *underpriced* sedangkan POY mengalami *overpriced*. Dari hasil pengambilan keputusan harga berdasarkan *traditional based costing* untuk PMC sebesar Rp 24.718 dan untuk POY sebesar 15.408. Sedangkan, dari hasil pengambilan keputusan berdasarkan *activity based costing* untuk PMC sebesar Rp 25.600 dan untuk POY sebesar Rp 14.779.

#### 4.4.4. Pengaruh *Activity Based Costing* dalam Meningkatkan Akurasi Penentuan Harga Jual

Berdasarkan uraian tabel 20, diketahui bahwa terdapat selisih lebih rendah (*underpriced*) dan selisih lebih besar (*overpriced*) untuk harga jual yang antara berdasarkan *traditional costing*, dari produk PMC sebesar (Rp 882) dan dari produk POY sebesar Rp 629.

Perbedaan tersebut terjadi akibat perhitungan harga pokok produksi yang digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan masih kurang tepat, pendekatan *traditional based costing* yang dalam mengalokasikan biaya *overhead* masih menggunakan satu pemicu biaya (*cost driver*) yang dijadikan sebagai dasar alokasi dalam membebankan biaya *overhead* yaitu, unit yang diproduksi. POY memiliki output produksi yang lebih besar dibandingkan dengan PMC, maka biaya *overhead* yang dibebankan akan menjadi lebih besar untuk produk yang memiliki volume output yang besar, dan memberikan perhitungan harga pokok produksi yang kurang tepat, yaitu untuk PMC sebesar Rp 19.774 dan POY sebesar Rp 12.840. Sehingga informasi yang dihasilkan guna sebagai dasar pengambilan keputusan harga menjadi kurang baik akibat distorsi biaya yang dihasilkan.

Berbeda dengan perhitungan harga pokok produksi yang menggunakan pendekatan *activity based costing*, dalam mengalokasikan biaya *overhead* tidak

menggunakan hanya satu pemicu biaya (*cost driver*) tetapi menggunakan beberapa pemicu biaya (*cost driver*) yang dikonsumsi oleh setiap produk dengan harga pokok yang dihasilkan PMC sebesar Rp 20.480 dan POY sebesar Rp 12.316. Sehingga informasi yang dihasilkan akan menjadi lebih akurat dan dalam pengambilan keputusan harga jual yang lebih baik dibandingkan menggunakan informasi harga pokok produksi yang menggunakan *traditional based costing*.

Meskipun pendekatan *traditional based costing* dalam pengaplikasiannya lebih mudah tetapi informasi yang dihasilkan kurang tepat apabila digunakan dalam pengambilan keputusan harga jual. Maka dari itu perhitungan harga pokok produksi perlu diperhatikan guna dalam pengambilan keputusan harga jual, karena penetapan harga jual akan memberikan pengaruh atas penjualan. Dengan penetapan harga jual yang lebih baik akan menghasilkan tingkat penjualan yang lebih baik sehingga akan memberikan profitabilitas yang meningkat. Berdasarkan hasil analisis, dapat diketahui perhitungan harga pokok produksi berdasarkan *activity based costing* memberikan dasar informasi yang lebih baik dalam meningkatkan akurasi harga jual dibandingkan dengan harga pokok produksi yang menggunakan *traditional based costing*.

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai analisis perhitungan harga pokok produksi berdasarkan *activity based costing* sebagai dasar penentuan harga jual pada PT SONOCO Indonesia. Berdasarkan hasil penelitian tersebut penulis dapat menyimpulkan sebagai berikut :

1. Diketahui bahwa perhitungan harga pokok produksi berdasarkan *traditional based costing* masih memberikan distorsi biaya karena dalam membebankan biaya *overhead* hanya menggunakan satu pemicu biaya (*cost driver*). Unit yang diproduksi merupakan pemicu yang selama ini digunakan dalam pembebanan *overhead*, maka besarnya unit yang diproduksi akan sangat mempengaruhi jumlah *overhead* yang akan dialokasikan disetiap produknya. Jumlah unit yang dihasilkan POY lebih besar dibandingkan dengan PMC, sehingga POY mendapatkan alokasi *overhead* yang lebih besar dibandingkan dengan PMC. Hal tersebut menyebabkan terdistorsinya biaya yang menyebabkan kurang baiknya dalam melakukan pengambilan keputusan harga. Hasil dari perhitungan harga pokok produksi berdasarkan *traditional costing* untuk PMC sebesar Rp 19.774, sedangkan untuk POY sebesar Rp 12.840.
2. Diketahui perhitungan harga pokok produksi berdasarkan *activity based costing* memberikan hasil yang lebih akurat, *activity based costing* tidak hanya menggunakan satu *cost driver* melainkan beberapa *cost driver* yang dikonsumsi, biaya *overhead* dibebankan pada setiap produk berdasarkan jumlah aktivitas yang dikonsumsi sehingga dapat mengurangi distorsi biaya yang sebabkan oleh metode yang selama ini digunakan. Dengan menggunakan beberapa *cost driver* maka pengalokasian biaya *overhead* akan menjadi lebih akurat dan lebih tepat sehingga dalam pengambilan keputusan harga pun akan menjadi lebih baik. Perhitungan dari harga pokok produksi berdasarkan *activity based costing* untuk PMC sebesar Rp 20.480 dan untuk POY sebesar Rp 12.316.
3. *Activity based costing* memberikan pengaruh terhadap akurasi penentuan harga jual, itu karena harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan kurang tepat akibat dari distorsi informasi biaya yang sebabkan oleh metode harga pokok produksi yang digunakan. Keputusan harga yang sebelumnya untuk PMC Rp 24.718 menjadi Rp 25.600 dan untuk POY 15.408 menjadi Rp 14.779. Diketahui bahwa harga jual yang ditetapkan untuk PMC ternyata terlalu rendah (*underpriced*) Rp 882 dan untuk POY ternyata terlalu besar (*overpriced*) Rp 629.

## 5.2. Saran

Berdasarkan simpulan dari hasil penelitian diatas, maka penulis dapat menyarankan sebagai berikut :

### 1. Bagi PT SONOCO Indonesia

Perusahaan sebaiknya dapat mempertimbangkan penerapan perhitungan harga pokok produksi berdasarkan *activity based costing*. Selama ini masih menggunakan *traditional costing* yang hanya menggunakan satu pemicu biaya yang membuat terdistorsinya biaya dan membuat keputusan harga jual menjadi kurang tepat. *Activity based costing* memberikan perhitungan yang lebih akurat dibandingkan dengan yang selama ini diterapkan oleh perusahaan. Hal tersebut dapat dilihat bahwa terdapat selisih antara perhitungan dengan menggunakan *activity based costing* dengan *traditional based costing*. Dan dari informasi yang dihasilkan akan menjadi lebih baik apabila digunakan dalam pengambilan keputusan harga jual, dengan harga pokok produksi yang lebih akurat perusahaan akan terhindari dari pengambilan keputusan harga jual yang kurang tepat.

### 2. Bagi peneliti selanjutnya

Dalam penelitian ini penulis terbatas hanya pada perhitungan harga pokok produksi dan harga jual pada produk PMC dan POY. Disarankan untuk peneliti selanjutnya untuk dapat menutupi kekurangan penelitian ini, seperti lebih mengidentifikasi pemicu biaya yang digunakan sehingga memberikan informasi yang lebih akurat untuk digunakan dalam pengambilan keputusan harga jual selanjutnya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Blocher, Edward J. Stout, David E. Dan Gary Cokins. 2010. *Cost Management : A Strategic Emphasis*. McGraw-Hill/Irwin, New York.
- Bastian Bustami dan Nurlela. 2013. *Akuntansi Biaya*. Edisi 4, Mitra Wacana Media, Jakarta.
- Danang Sunyoto. 2014. *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran*. CAPS, Jakarta.
- Hongren, Charles T. Datar, Srikant M. Dan Madhav Rajan. 2012. *Cost Accounting : Managerial Emphasis*. Pearson, New Jersey.
- Hansen, Don R. Mowen, Maryanne M. Liming Guan. 2009. *Cost Management : Accounting and Control*. South-Western Cengage Learning, Boulevard.
- Kotler, Philip dan Armstrong, Gary. 2012. *Principles Of Marketing*. Pearson. New Jersey.
- Mulyadi. 2012. *Akuntansi Biaya*. Edisi 5, UPP STIM YKPN, Yogyakarta.
- \_\_\_\_\_. 2011. *Akuntansi Manajemen*. Edisi 3. Salemba Empat, Jakarta.
- \_\_\_\_\_. 2010. *Activity-Based Cost System (Sistem Informasi Biaya untuk Pemberdayaan Karyawan, Pengurangan Biaya, dan Penentuan Secara Akurat Kos Produk dan Jasa)*. Edisi 6. UPP STIM YKPN. Yogyakarta.
- \_\_\_\_\_. 2011. *Sistem Perencanaan dan Pengendalian Manajemen*. Salemba Empat, Jakarta.
- Mas'ud Machfoedz Krisna, dan Armila. 2010. *Akuntansi Manajemen*. Graha Ilmu, Yogyakarta.
- Nafarin, M. 2007. *Penganggaran Perusahaan*. Salemba Empat, Jakarta.
- Rainborn, Cecily A., dan Kinney, Michael R. 2011. *Akuntansi Biaya : Dasar dan Perkembangan*, Edisi 7, Buku 1. Salemba Empat, Jakarta.
- Rudianto. 2013. *Akuntansi Manajemen : Informasi Untuk Pengambilan Keputusan Strategis*. Erlangga, Jakarta.
- Siregar, Baldric. Bambang Suripto. Dody Haspro. Eko Widodo. Dan Frasto Biyanto. 2013. *Akuntansi Manajemen*. Salemba Empat, Yogyakarta.

SURAT KETERANGAN  
SK-HR/PN/1/XII/2015

Yang bertandatangan dibawah ini, Manager Human Resources Development PT SONOCO INDONESIA menerangkan bahwa:

Nama : Teguh Yudha Ramadhan

NPM : 022112020

Nama Lembaga Pendidikan : Universitas Pakuan

Yang tersebut diatas benar-benar telah melakukan penelitian / Observasi di PT SONOCO INDONESIA mulai tanggal : 4 November 2015 s/d 4 Desember 2015, dengan judul "Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Berdasarkan Activity Based Costing Sebagai Dasar Penentuan Harga Jual Produk "

Demikian surat keterangan ini kami buat untuk dapat dipergunakan dengan sebagaimana mestinya.

Gunung Putri, 14 Desember 2015



Agus Marianto, M.Si.  
Manager HRD